

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
ИНСТИТУТ НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАН**

На правах рукописи

ВОЛКОВ Роман Геннадиевич

**Влияние нетарифных барьеров на оценку доступности общего рынка
международного интеграционного объединения предприятиями
государств-участников (на примере промышленных предприятий
Евразийского экономического союза)**

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(специализация – экономика, организация и управление предприятиями,
отраслями комплексами: промышленность)

**Диссертация на соискание ученой степени
кандидата экономических наук**

Научный руководитель:

кандидат экономических наук
Сальников Владимир Алексеевич

Москва, 2020

Оглавление

Введение.....	4
I. Нетарифные меры в системе государственного регулирования внешней торговли.....	18
1.1. Определение и классификация нетарифных мер государственного регулирования внешней торговли.....	18
1.1.1. Определение нетарифных мер государственного регулирования внешней торговли	18
1.1.2. Перечень и классификация нетарифных мер государственного регулирования внешней торговли.....	21
1.2. Роль нетарифных мер в регулировании международной торговли на современном этапе	32
1.3. Выводы по итогам главы.....	42
II. Опросное исследование промышленных предприятий по доступности и нетарифным барьерам общего рынка Евразийского экономического союза .	44
2.1. Опрос промышленных предприятий ЕАЭС.....	44
2.1.1. Перечень опрашиваемых промышленных предприятий ЕАЭС	46
2.1.2. Перечень нетарифных барьеров для опросного исследования.....	55
2.1.3. Результаты опроса: уровень возврата и надежность результатов ...	61
2.2. Оценки доступности и основные нетарифные барьеры рынков государств-членов ЕАЭС	65
2.2.1. Оценки доступности рынков государств-членов ЕАЭС.....	65
2.2.2. Основные виды нетарифных барьеров для внешнеторгового сотрудничества промышленных предприятий в рамках общего рынка ЕАЭС	76
2.3. Выводы по итогам главы.....	92
III. Влияние мер нетарифного регулирования на оценку промышленными предприятиями общей доступности рынков государств-членов ЕАЭС	93

3.1. Анализ влияния нетарифных барьеров на рынках государств-членов ЕАЭС на доступность их рынков для внешнеторгового сотрудничества промышленных предприятий ЕАЭС.....	93
3.1.1. Теоретико-методические подходы к оценке влияния нетарифных мер на условия международной торговли.....	93
3.1.2. Предлагаемая методика и определение влияния нетарифных мер на оценку доступности внешних рынков для действующих и потенциальных участников трансграничного сотрудничества промышленных предприятий	108
3.2. Предложения по модификации нетарифного регулирования общего рынка ЕАЭС и мерам поддержки внешнеторгового сотрудничества предприятий в рамках общего рынка ЕАЭС.....	133
3.3. Выводы по итогам главы.....	141
Заключение	142
Список использованной литературы и источников.....	147
Приложения	160

Введение

Актуальность темы исследования. Со второй половины прошлого столетия в международной торговле расширяется использование государствами мира нетарифных инструментов внешнеторгового регулирования, особенно заметное с 1980-х годов [92, 107]. Данная тенденция сохраняется и в течение двух последних десятилетий: если в начале 2000-х гг. в мире действовало порядка 3,5 тыс. нетарифных мер (НТМ), то в 2010 г. – более 6 тыс., а к началу 2020 г. – более 13 тыс. НТМ¹.

Соответствующим образом возросла и актуальность всего комплекса проблем, охватывающих роль и значение нетарифных барьеров в системе организации государственной внешнеторговой политики [89, 103]. В ряде аспектов этот комплекс более сложен, нежели проблемы, связанные с тарифными барьерами. Во-первых, в соответствии с наиболее полной и широко используемой классификацией мер нетарифного регулирования Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), в настоящее время насчитывается порядка 180 видов нетарифных мер внешнеторгового регулирования [108, с. 186], каждая из которых способна выступать в роли барьера. Во-вторых, в отличие от тарифных мер, действие нетарифных мер не ограничивается таможенной границей, а распространяется на весь внутренний рынок применяющего их государства². В-третьих, воздействие одной и той же нетарифной меры на различных экспортеров может различаться вследствие того, что ее выполнение может требовать от них различного объема ресурсов [21, 63]. Наконец, в четвертых, многие нетарифные меры не имеют количественного выражения, что затрудняет их анализ. Идентифицировать и оценить в этих условиях характер действия каждой отдельной нетарифной меры бывает крайне сложно.

¹ По данным Всемирной торговой организации (URL: <http://i-tip.wto.org/goods/Forms/TableView.aspx?mode=modify&action=search>, дата обращения 25 февраля 2020 г.)

² Стоит отметить, что первоначально в Генеральном соглашении по тарифам и торговле (ГАТТ) нетарифные меры подразделялись по данному признаку, а именно: 1) нетарифные меры, действующие на границе и 2) нетарифные меры, действующие на внутреннем рынке (более подробно см. [94])

При этом полное устранение нетарифных мер едва ли возможно и необходимо: данный инструмент безальтернативен в решении ряда важных задач в области государственного регулирования внешней торговли и реализации, таких, например, как защита жизни и здоровья потребителей, сохранение окружающей среды и т.д.

Еще более значимым этот инструмент становится в процессе международной экономической интеграции. Снижение использования либо устранение тарифных мер регулирования в рамках межгосударственных интеграционных объединений естественным образом повышает значение нетарифных мер в качестве фактора взаимной доступности³ рынков государств-участников в таких объединениях.

В этих условиях развитие нетарифного внешнеторгового регулирования государств-участников интеграционных объединений требует организации такого регулирования без ущерба для взаимной доступности рынков товаров и услуг. Применение нетарифных мер должно обеспечить, с одной стороны, доступность рынков в рамках международных интеграционных объединений, решение задач по развитию интеграции и реализации интеграционного потенциала⁴, а с другой - решение соответствующих задач государственного регулирования внешней торговли.

Для этого, в свою очередь, необходимо понимание характера и параметров влияния нетарифных мер на оценки доступности рынков государств-участников интеграционного объединения со стороны непосредственных участников трансграничной торговли, что объясняет актуальность темы проведенного диссертационного исследования.

Степень научной разработанности проблемы. Расширение количества и интенсивности применения нетарифных мер внешнеторгового регулирования имело своим следствием, среди прочего, рост со второй

³ В настоящей работе доступность рынка определяется мерой свободы, которой пользуются компании и предприятия на данном рынке для поставки и закупки товаров, комплектующих и сырья

⁴ Включая задачу поддержки роста экономик государств-участников. Так, расчеты ЕАБР [2] показывают, что снижение нетарифных барьеров в Евразийском экономическом союзе на 10% обеспечит кумулятивный прирост ВВП на 2,8% для Беларуси, 1,3% - для Казахстана и 0,2% - для России

половины XX в. внимания к проблематике анализа роли нетарифных мер в трансграничной торговле и их влияния на доступность рынков со стороны научного и экспертного сообщества, а также международных экономических организаций.

Методическим вопросам, включая вопросы определения и классификация нетарифных мер, посвящены работы Р. Болдуина [33], А. Дирдорфа [54, 55], Е.О. Дмитриевой [7], Р. Штерна [54], С. Басу [34], Р. Стайгера [97], В.Г. Свинухова [18], Дж. Багвати [37, 38, 39], И. Дюмулена [10], Б. Хокмана [67, 68], Т. Трошкиной [22], В.В. Спиридоновой [19], Н.В. Шашло [23], А.В. Данильцева [6].

Подходы к организации и проведению опросов в качестве метода выявления и анализа НТМ исследовались в работах А. Анисимова и др. [1, 2], Е. Дробот [8, 9], В. Донелли и Д. Манифолд [57], российских и международных экономических и исследовательских организаций: Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации [20], Международного торгового центра и Европейской комиссии [100], ЮНКТАД [102] и ВТО [110].

Одним из заметных направлений в области изучения НТМ стала разработка подходов к оценке характера и эффективности применения НТМ (в том числе в сравнении с тарифными инструментами), а также возможных эффектов от их использования.

Решение этой задачи сталкивается с рядом трудностей. Так, заметными проблемами были отсутствие общепринятой классификации НТМ, сложности в получении данных по действующим НТМ. Кроме того, отсутствие соответствующих международных баз данных затрудняло межстрановой анализ в этой сфере. Однако наиболее очевидной проблемой в данной области была (и остается) ограниченная сопоставимость различных видов НТМ. Как отмечали Х. Ки, А. Ничита и М. Оларрега [72], сложно сравнить 10%-й тариф, 1000-тонную квоту, сложное неавтоматическое лицензирование и субсидию в 1 млн. долл. отечественному производителю

или экспортеру. В этих условиях оценка влияния НТМ проводилась посредством расчетных аппроксимирующих показателей – коэффициентов частотности и охвата, уровня изменений цен регулируемых товаров и объемов торговли, а также адвалорных эквивалентов НТМ.

Так, Дж. Ногуэс [88], а также С. Лэйрд и А. Йетс [77] применяли метод измерений частот и охвата НТМ. Этот подход эффективен для анализа распространенности НТМ, однако дает лишь косвенное представление о степени влияния на цены товаров и экономику в целом.

Й. Сазанами, Ш. Урата и Х. Каваи [95], С. Брэдфорд [43] и С. Андриамананджара [31] и М. Андо [26] использовали метод сравнения цен. Данный метод основан на сравнении цен СИФ⁵ импортных товаров с их ценами на внутреннем рынке либо с ценами внутреннего рынка на товары-аналоги местного производства. Й. Сазанами, Ш. Урата и Х. Каваи [95] оценили уровень нетарифного протекционизма в Японии, сравнив цены СИФ импортируемых товаров с ценами местных аналогов и вычтя из полученного результата уровень тарифов. М. Феррантино [60], однако, указывал на недостатки ценового подхода, который не учитывал различия и особенности ценообразования местных и импортных товаров.

Т. Мэйер и С. Зиньяго [80] осуществляли количественную оценку влияния НТМ на международную торговлю с помощью гравитационной модели. В рамках данного подхода сравнивались расчетные объемы торговли между двумя странами с применением НТМ и без них (наличие НТМ выступало в качестве фиктивной переменной), разница между которыми принималась в качестве эффекта от использования НТМ.

Еще одним направлением стал индексный подход. Дж. Андерсон и Дж. Нири [27] предложили, а в последующем развили индекс торговых ограничений (Trade Restrictiveness Index, TRI) при оценке ограничительного влияния государственной торговой политики [28]. Предложенный

⁵ Цена CIF (Cost, Insurance and Freight) включает в себя стоимость товара, фрахт, транспортные расходы и стоимость страховки при перевозке. То есть фактически анализировались цены на границе государства-импортера.

инструмент решал задачу получения агрегированной оценки ограничительного действия как тарифных, так и нетарифных инструментов⁶.

В 2009 г. Х. Ки, А. Ничита и М. Оларрега [72] предложили подход, основанный на расчете эконометрическими методами, в том числе с использованием гравитационной модели, адвалорного эквивалента НТМ (*ad-valorem equivalent, AVE*).

В применении эконометрических методов оценки влияния и эффектов НТМ можно выделить подход, использующий в качестве информационной базы итоги опросов предприятий и экспертов. Так, в рамках исследования влияния НТМ на торговлю между США и ЕС, проведенного в 2009 г. компанией Ecorys в числе исследуемых вопросов была и оценка влияния НТМ на доступность рынка. В ходе опроса определялся специальный индекс ограничительного влияния НТМ по 100-балльной шкале, где 0 означал полную доступность рынка, а 100 – полную закрытость рынка под воздействием НТМ. Среднее значение индекса для внутриевропейской торговли составило 19,2 (1289 наблюдений), для торговли ЕС с США – 40,5 (338 наблюдений), для торговли США с ЕС – 36,4 (345 наблюдений) и т.д. Данный показатель использовался в расчете, с помощью гравитационной модели, эффекта действия тарифных и нетарифных мер в торговле между европейскими странами, между странами НАФТА, а также в трансатлантической торговле [58].

Аналогичным образом данные опроса 527 предприятий-экспортеров трех, на тот момент, государств-членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС) легли в основу оценок влияния НТМ на торговлю в рамках ЕАЭС. В частности, респондентам предлагалось оценить степень влияния нетарифных барьеров (НТБ) на торговлю по 5-балльной шкале (1 – не оказывает влияния, 5 – оказывает максимальное ограничительное влияние). Средняя арифметическая полученных оценок выступала в качестве индекса НТБ и

⁶ Авторы предложили отдельные алгоритмы расчета индекса только для тарифного регулирования, только для квотирования импорта и для сочетания тарифных мер с квотированием импорта. В последующем авторы развили концепцию до общего индекса торговых ограничений (*Overall Trade Restrictiveness Index, OTRI*)

включалась в модель для расчета влияния НТБ на экспорт опрашиваемых предприятий [1, 2].

Таким образом, оценка эффектов действующих НТМ проводилась в отношении влияния на показатели условий рынков для компаний-экспортеров: масштаб изменения цен под влиянием НТМ, объемы и направления торговых потоков, прежде всего импорта, уровни производства и общего благосостояния и т.д. Так, например, С. Андриамананджара [31] в 2004 г. пришел к выводу, что положительный эффект от устранения отдельных количественных ограничений (импортные квоты и запреты импорта, лицензирование импорта, импортные сборы или таможенные ограничения) для мировой торговли мог бы составить 90 млрд. долл. Уолкенхорст и Ясуи в 2010 г. [103] посчитали, что снижение издержек торговли на 1%, в том числе за счет устранения НТМ, могло бы принести мировой экономике 40 млрд. долл.

В то же время, в научной литературе недостаточно проработан вопрос определения влияния НТМ на оценки доступности рынков непосредственно участниками трансграничной торговли. Кроме того, большинство опросных исследований по вопросам нетарифных барьеров охватывают лишь на предприятия-экспортеры. Указания на нетарифные барьеры со стороны предприятий, не осуществляющих экспортные поставки, часто не рассматриваются, в то время как отсутствие у компании внешнеэкономической деятельности может объясняться именно действием нетарифных барьеров.

Из рассмотренных исследований наиболее близкими к проблеме выявления влияния НТМ на оценки доступности внешних рынков участниками внешнеэкономической деятельности оказались исследования ЕАБР [1] и Ecorys [58]. В обеих работах была проведена оценка доступности рынков для экспорта, хотя в первом исследовании эти оценки проводились относительно экспорта в страны, не входящие в одно интеграционное объединение, а во втором в качестве индикатора доступности выступал

индекс ограничительного влияния НТМ. Однако, так как обе работы имели другие задачи, более широкого отражения данная проблематика в них не нашла.

В диссертационном исследовании предложен подход по исследованию взаимосвязи оценок доступности отдельных рынков государств-участников интеграционных объединений и количества различных нетарифных барьеров на этих рынках в отношении как действующих, так и потенциальных участников трансграничной торговли.

Данная методика основана на итогах применения методики опросного исследования нетарифных барьеров, разработанной с учетом опыта проведения аналогичных опросов (ЮНКТАД, 2008-2009 [34]; ЕАБР, 2014-2015 [1]; ЕС, 2015-2016 [99] и др.) и обеспечивающей комплексный характер полученных данных.

В частности, наряду с оценками распространения отдельных НТМ, были получены оценки общей доступности отдельных рынков. Это позволило, во-первых, оценить ограничительное влияние отдельных видов НТМ на участников внешнеэкономической деятельности одновременно с их оценками общей доступности внешних рынков, во-вторых, рассмотреть взаимосвязь указанных категорий с точки зрения оценок и НТМ, и доступности рынков действующими и потенциальными участниками внешнеторговых операций.

Цель и задачи исследования. *Целью* диссертационного исследования выступает определение влияния мер государственного нетарифного регулирования торговли товарами в рамках общего рынка международного интеграционного объединения на оценку доступности данного рынка компаниями и предприятиями, осуществляющими или планирующими экспортные поставки, на примере предприятий обрабатывающей промышленности государств-членов Евразийского экономического союза.

Для достижения поставленной цели были поставлены и решены следующие *задачи*:

1. Систематизация и анализ методических аспектов изучения нетарифных барьеров, включая вопросы определения нетарифных мер государственного регулирования внешней торговли и их классификации, методы их выявления и анализа.

2. Разработка методики и проведение опроса промышленных предприятий государств-членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

3. Анализ оценок доступности рынков государств-членов ЕАЭС для сотрудничества предприятий обрабатывающей промышленности в рамках общего рынка ЕАЭС и отдельных нетарифных барьеров, отмеченных опрошенными предприятиями на этих рынках.

4. Разработка методики по определению влияния нетарифных барьеров на оценки доступности рынков государств-членов ЕАЭС для промышленных предприятий этих стран, а также анализ полученных результатов.

5. Разработка на основе полученных оценок влияния выявленных барьеров на доступность рынков, во-первых, предложений по снижению наиболее распространенных и значимых нетарифных барьеров с целью повышения доступности общего рынка ЕАЭС для промышленных компаний государств-участников, и, во-вторых, предложений по общим подходам к организации государственного внешнеторгового нетарифного регулирования в рамках общего рынка ЕАЭС.

Объект исследования. Нетарифные меры государственного регулирования внешней торговли.

Предмет исследования. Влияние мер государственного нетарифного регулирования внешней торговли на доступность рынков государств-участников международного интеграционного объединения.

Теоретической основой исследования послужила теория сравнительных преимуществ Д.Рикардо, научные работы и практические исследования российских и зарубежных специалистов и экспертов, а также российских и международных экономических и исследовательских

организаций в области изучения и анализа нетарифных мер государственного регулирования внешней торговли.

Методологическую основу исследования составили опросный метод исследования компаний и предприятий, экспертные оценки, метод качественной группировки, классификационный метод, сравнительный, статистический и типологический анализ, математическое моделирование.

Информационную базу исследования составили данные по мерам нетарифного регулирования базы данных ВТО (I-TIP database), данные по международной торговле товарами базы данных отдела статистики ООН (UN Comtrade), классификация мер нетарифного регулирования UNCTAD, данные по обрабатывающей промышленности и промышленным компаниям Республики Казахстан - Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, Российской Федерации - Федеральной службы государственной статистики, базы данных по предприятиям Российской Федерации СПАРК, Республики Армения - Статистического комитета Республики Армения и базы данных по предприятиям Республики Армения СПЮР (Spuur), Кыргызской Республики - Национального статистического комитета Кыргызской Республики, Республики Беларусь - Национального статистического комитета Республики Беларусь, а также данные, полученные в ходе опроса 963 предприятий обрабатывающей промышленности всех государств-членов ЕАЭС, организованного и проведенного в 2017 г. при непосредственном участии автора в рамках выполнения научно-исследовательской работы в интересах Евразийской экономической комиссии по теме «Разработка предложений по устранению барьеров для развития кооперационного сотрудничества предприятий на пути движения промышленных товаров на общем рынке Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и на рынки третьих стран на основе анализа системообразующих промышленных предприятий ЕАЭС».

Обработка данных проводилась с использованием инструментов программы MS Excel и языка программирования R в среде RStudio.

Соответствие диссертации Паспорту научной специальности.

Диссертационное исследование соответствует требованиям следующих пунктов паспорта специальности ВАК 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством»:

1.1.1. Разработка новых и адаптация существующих методов, механизмов и инструментов функционирования экономики, организации и управления хозяйственными образованиями в промышленности.

1.1.9. Инструменты функционирования товарных рынков с ограниченной и развитой конкуренцией в условиях глобализации мировой экономики и свободной торговли.

1.1.10. Внешнеторговая деятельность предприятий в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности.

Научная новизна исследования представлена в следующих положениях, выносимых на защиту:

- предложена методика организации опросных исследований с целью выявления нетарифных барьеров, основанная на следующих особенностях:
 - обследование компаний и предприятий, играющих существенную роль в развитии соответствующих отраслей национальной экономики с предложением критериев определения таких предприятий в государствах-членах ЕАЭС (для Армении - численность занятых на предприятии свыше 50 человек, для Беларуси - удельный вес выручки предприятия более 0,001% от совокупной выручки промышленности, для Казахстана – доля предприятия в производстве обрабатывающей промышленности области (города республиканского значения, столицы) не менее 10%, для Киргизии - выручка предприятия не менее 100 млн. сомов, для России - доля предприятия в совокупной выручке по отрасли (на уровне 2 знаков ОКВЭД2) не менее чем 0,1%-0,5% в зависимости от отрасли);
 - обследование как предприятий-экспортеров, так и предприятий, не осуществляющих экспортные поставки;

- предложен уточненный перечень мер нетарифного регулирования, разработанный на основе классификации мер нетарифного регулирования UNCTAD, для опросных обследований предприятий, экспертов и специалистов в сфере внешнеэкономической деятельности (уточнен перевод отдельных терминов, упрощены формулировки, произведена группировка барьеров, а также добавлены два квази-барьера «Недостаток информации о внешних рынках» и «Высокая конкуренция»);

- предложена методика оценки влияния нетарифных барьеров на деятельность промышленных компаний и предприятий. Базовым элементом данной методики выступает возможность определения частотного распределения оценок доступности внешних рынков при различном количестве нетарифных барьеров, действующих на этих рынках;

- на основе разработанной методики выявлена степень отрицательного влияния действующих мер нетарифного регулирования в государствах-членах ЕАЭС на оценки доступности общего рынка ЕАЭС компаниями и предприятиями этих стран. В частности, показано, что одновременное действие до 3 различных нетарифных барьеров сравнительно слабо и редко сказывается на доступности рынка, тогда как при одновременном действии от 4 до 6 нетарифных барьеров рынок становится слабо доступным, а действие 7 и более нетарифных барьеров делает его фактически закрытым;

- на основе полученных оценок выявлены нетарифные барьеры, снижение или устранение которых способно обеспечить наибольший эффект в повышении доступности общего рынка промышленных товаров ЕАЭС для промышленных предприятий государств-членов ЕАЭС. Прежде всего, к ним относятся технические барьеры, недостаток информации, административные ограничения и препятствия в сфере финансового регулирования.

Теоретическая значимость диссертационного исследования обеспечивается развитием подходов к определению степени отрицательного влияния действующих мер нетарифного регулирования в государствах-участниках международного интеграционного объединения на оценки

доступности общего рынка данного объединения компаниями и предприятиями этих стран.

Практическая значимость диссертационного исследования заключается в возможности использования его результатов в формировании государственной политики в сфере нетарифного регулирования внешней торговли в рамках общего рынка ЕАЭС, иных международных интеграционных объединений и отдельных стран. Практическое применение результатов диссертационной работы позволяет организовать опросное исследование предприятий по вопросам нетарифных барьеров, оценить степень их влияния на доступность соответствующих рынков для опрошенных предприятий и определить барьеры, устранение которых наиболее эффективно для повышения доступности таких рынков.

Апробация результатов исследования. Результаты исследования были представлены в рамках следующих конференций и научно-практических круглых столов:

- международный круглый стол «Развитие кооперационного сотрудничества государств-членов ЕАЭС: выявление и устранение барьеров, импортозамещение и выход на рынки третьих стран» в рамках форума Евразийской недели (г. Астана, Республика Казахстан, 2017 г.);

- международный круглый стол «Выявление барьеров для развития кооперационного сотрудничества предприятий на пути движения промышленных товаров на общем рынке Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и на рынки третьих стран на основе анализа системообразующих промышленных предприятий ЕАЭС» (г. Минск, Республика Беларусь, 2017 г.);

- круглый стол «Выявление барьеров для развития кооперационного сотрудничества предприятий на пути движения промышленных товаров на общем рынке Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и на рынки третьих стран на основе анализа системообразующих промышленных предприятий ЕАЭС» (г. Москва, Российская Федерация, 2017 г.);

- XIX Апрельская международная научная конференция НИУ ВШЭ (г. Москва, Российская Федерация, 2018 г.).

Результаты диссертационной работы представлены в 4 научных публикациях общим объемом 3,50 печатных листа (личный вклад 2,05 п.л.) в журналах, рекомендованных ВАК:

1. Волков Р.Г., Сабельникова Е.М. (2018). Развитие подходов к классификации нетарифных мер регулирования внешней торговли // Экономический анализ: теория и практика. №4. С. 783–796. – 0,5 п.л. (личный вклад 0,3 п.л.).

2. Волков Р.Г., Сабельникова Е.М. (2018). Опросный метод в решении задач по выявлению нетарифных барьеров для предприятий на внешних рынках // Международная торговля и торговая политика. № 1. С. 143-154. DOI:10.21686/2410-7395-2018-1-143-154. - 0,5 п.л. (личный вклад 0,3 п.л.).

3. Сабельникова Е.М., Волков Р.Г. (2019). Нетарифные барьеры и препятствия для экспорта российских промышленных товаров: взгляд крупнейших отечественных производителей // Вестник Института экономики Российской академии наук. №3. С. 107-126. DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10035 - 1,0 п.л. (личный вклад 0,45 п.л.).

4. Волков Р.Г., Сабельникова Е.М., Сальников В.А., Идрисов М.М., Жумабекова С.А., Пекутько П.Н. (2019). Барьеры общего рынка ЕАЭС для внешнеэкономической деятельности предприятий // Экономический журнал Высшей школы экономики. Т23. №1. С. 61-89. 1,5 п.л. (личный вклад 0,9 п.л.)

Структура и объем работы. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, из двух разделов каждая, заключения и списка литературы из 110 наименований и 7 приложений. Диссертация содержит 158 страниц текста и библиографии, 9 страниц приложений, 27 таблиц, 25 рисунков и 19 формул.

Первая глава диссертации посвящена методическим вопросам определения и классификации нетарифных мер, а также анализу их роли в государственном регулировании международной торговли. Первый раздел

описывает эволюцию подходов к определению и классификации нетарифных мер внешнеторгового регулирования. Во втором разделе рассматриваются отдельные аспекты практического применения нетарифных мер в государственном регулировании международной торговли – основные факторы и масштабы использования - а также различные оценки влияния нетарифных мер на трансграничную торговлю.

Вторая глава посвящена опросу промышленных предприятий государств-членов ЕАЭС. В первом разделе раскрывается используемая методика опроса, включая подходы к формированию перечней опрашиваемых предприятий и исследуемых нетарифных барьеров. Во втором разделе описываются результаты проведенного опроса.

Итоговая, третья, глава посвящена разработке методики и оценке влияния мер государственного нетарифного регулирования на доступность рынков государств-членов ЕАЭС для промышленных компаний и предприятий. Первый раздел описывает существующие теоретико-методические подходы к оценке влияния нетарифных мер на трансграничную торговлю, предлагаемую, с учетом данных подходов, методику оценки влияния нетарифных мер на доступность рынков государств-членов ЕАЭС, а также полученные результаты. Во втором разделе представлены предложения по возможным направлениям модификации нетарифного регулирования в рамках ЕАЭС с целью дальнейшего повышения доступности общего рынка ЕАЭС для промышленных предприятий государств-членов Союза.

I. Нетарифные меры в системе государственного регулирования внешней торговли

1.1. Определение и классификация нетарифных мер государственного регулирования внешней торговли

1.1.1. Определение нетарифных мер государственного регулирования внешней торговли

Нетарифные меры (НТМ) выступают, вместе с тарифными мерами, одним из основных инструментов государственного регулирования международной торговли товарами и услугами.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле, заключенное в 1947 г., не содержало и, соответственно, не определяло собственно понятия нетарифных мер. Вместо этого, наряду с тарифными мерами упоминались «другие меры» регулирования торговли [4].

Несмотря на то, что п.1 ст. III ГАТТ указывал, что внутренние законы, нормы и правила не могли применяться в отношении импортных товаров таким образом, чтобы создавать защиту внутреннего производства, это не касалось сферы государственных закупок. Разрешались субсидии внутренним производителям, а также применение антидемпинговых и компенсационных пошлин.

Соглашением разрешались временные количественные ограничения экспорта при остром недостатке определенного товара на внутреннем рынке и ограничения экспорта или импорта, связанные с применением стандартов и правил классификации. Предусматривалась также возможность ограничения импорта сельскохозяйственных товаров и продуктов рыболовства⁷ (отражала стремление США поддерживать внутреннее сельскохозяйственное производство). Кроме того, разрешалось ограничение импорта с целью обеспечения сбалансированности платежного баланса⁸ (прежде всего это

⁷ П. 2 Ст. XI ГАТТ

⁸ Ст. XII ГАТТ

касались стран Европы, пострадавших в недавно окончившейся Второй мировой войне).

Допускалось соглашение и существование государственных торговых организаций, но предписывалось осуществлять их деятельность на рыночных условиях.

Указанные положения, таким образом, предоставляли правительствам государств-участников ГАТТ широкие возможности по применению административных инструментов в регулировании внешней торговли.

Впервые понятие «нетарифные меры» было использовано в исследовании *Non-tariff Obstacles* Международной торговой палаты в 1954 г. [10], после чего этот термин получил широкое распространение.

Необходимо отметить, однако, что само появление понятия нетарифных мер не привело к выработке их точного, общепризнанного определения. Поиском решения этого вопроса стали заниматься с расширением проблематики НТМ в мировой торговле при снижении тарифных барьеров. Например, в 1967 г. секретариат ГАТТ начал практику регистрации НТМ, применяемых странами-участниками.

Одними из первых и во многом основополагающими работами в области изучения НТМ стали работы Р. Болдуина [33] и У. Кордена [52]. В первой из указанных работ была сделана попытка определить НТМ как любые меры (государственные либо частные) в отношении международной торговли товарами и услугами, а также ресурсами для производства таких товаров и услуг, ведущие к уменьшению потенциального реального мирового дохода. Во второй работе был проведен анализ роли количественных ограничений импорта во внешнеторговом регулировании.

ЮНКТАД в исследованиях нетарифных барьеров определяет их как «меры политики, иные, чем обычные таможенные пошлины, оказывающие потенциальное влияние на международную торговлю товарами, изменяя объем торговли и цены товаров, или влияя на то и другое»⁹.

⁹ Сайт ЮНКТАД (URL: <http://unctad.org/en/Pages/DITC/Trade-Analysis/Non-Tariff-Measures/What-are->

В этом определении ЮНКТАД вопросы вызывает понятие мер политики. Очевидно, что в данном случае имеются в виду именно меры, связанные с нетарифным регулированием торговых потоков. Однако почему бы не считать такими мерами, например, военные операции, судебное разбирательство в отношении представительства зарубежной компании или, как ряд исследователей [57], обычную коррупцию? И если под влиянием этих действий происходит или может произойти изменение торговых потоков, можно ли считать их формально нетарифными мерами?

Рабочее определение Всероссийской академии внешней торговли относит к НТМ «распоряжения центральных и местных властей, включая методы реализации законов, постановлений и других нормативных актов (кроме таможенных пошлин и аналогичных налогов и сборов), которые воздействуют на экспорт и импорт товаров, их объем, товарную структуру внешней торговли, цены и конкурентоспособность товаров, создавая более жесткие условия для товаров иностранного происхождения по сравнению с товарами национального производства, различный режим для товаров разных стран и содействуют развитию национальной экономики» [10].

В отношении этого определения можно отметить, что оно фактически не охватывает такой вид нетарифных мер, как экспортные субсидии, которые не ухудшают условия для иностранных производителей, а улучшают их для отечественных (на это указывали, в частности, А. Дирдорф и Р. Штерн [54]). Кроме того, нетарифные меры вовсе не обязательно должны ухудшать рыночные условия для импортных поставщиков: мера, действующая в рамках национального режима, не нарушает паритет условий для национальных и зарубежных производителей. А в случае, если нетарифная мера ухудшает условия для зарубежных поставщиков, скорее, целесообразно вести речь о нетарифном барьере. Нетарифные меры не всегда способствуют также развитию национальной экономики: иногда в основе их применения могут быть политические мотивы, весьма далекие от экономических задач.

В итоге Р. Стайгер в 2015 г. определил НТМ по принципу более широкого исключения: нетарифными считаются все меры, кроме тарифных [97]. Такой характер определения НТМ отражает, прежде всего, их многочисленность и разнообразие.

1.1.2. Перечень и классификация нетарифных мер государственного регулирования внешней торговли

В ГАТТ был выдержан в целом минималистский, упрощенный подход к систематизации НТМ. Выделялись лишь 2 основные группы НТМ: 1) НТМ, действующие на границе (Border NTMs) и 2) НТМ, действующие на внутреннем рынке (Behind-the-Border NTMs). В свою очередь, НТМ, действующие на границе, подразделялись на НТМ, действующие в отношении импорта, и НТМ, действующие в отношении экспорта (см. Рисунок 1).

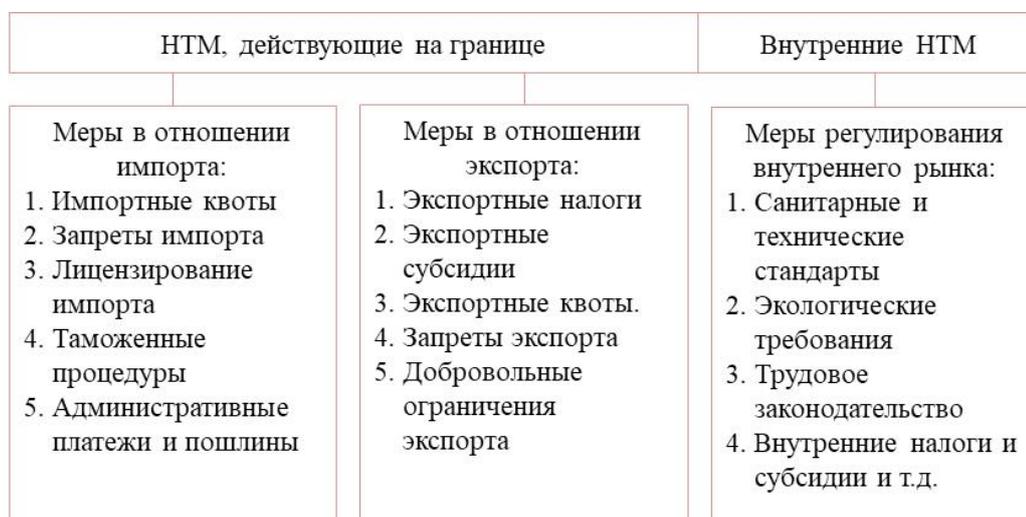


Рисунок 1. Классификация НТМ Генерального соглашения по тарифам и торговле 1947 г.

Источник: составлено автором по данным [96]

Такой подход, помимо прочего, объяснялся тем, что основной задачей ГАТТ выступало снижение уровня тарифной защиты в международной торговле и расширение взаимного доступа на рынки. При этом разработчики

соглашения, конечно же, понимали, что ограничение тарифной защиты не мешает странам применять иные, прежде всего, нетарифные, ограничения как импорта, так и экспорта, что ослабит эффект снижения тарифов. С этой целью соглашением предусматривался ряд запретов на применение НТМ, таких, например, как запрет количественных ограничений¹⁰, но более детальных норм применения НТМ выработано не было.

Однако развитие мировой торговли и механизмов ее регулирования в сочетании с расширением количества и масштабов применения мер нетарифного регулирования обусловили необходимость их более глубокой систематизации.

В конце 1960-х гг. секретариат ГАТТ начал проводить работу по сбору и структурированию данных по НТМ. В 1967 г. на основе данных государств-участников ГАТТ был составлен первый перечень применяемых мер нетарифного регулирования, а к началу 1970-х гг. была разработана группировка НТМ, включавшая 5 основных блоков:

1. Меры, связанные с участием государства во внешней торговле.
2. Таможенные формальности.
3. Технические барьеры в торговле.
4. Количественные ограничения в торговле.
5. Ограничения, связанные с различными платежами [18].

С начала 1980-х гг. к работе по систематизации НТМ подключилась Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Первоначально этой организацией был подготовлен перечень более 100 НТМ для большинства развитых и более 80 развивающихся стран. На этой основе была разработана первая классификация НТМ ЮНКТАД, подразделяющая их на 5 основных блоков:

1. Фискальные меры.
2. Количественные ограничения.

¹⁰ В данном запрете были сделаны 3 исключения, касавшиеся применения количественных ограничений с целью поддержки платежного баланса, отдельных сельскохозяйственных программ, а также ограничений, применяемых наименее развитыми странами с целью поддержки отдельных отраслей экономики либо решения проблем с валютными запасами

3. Разрешения на импорт.
4. Контроль уровня цен.
5. Прочие меры.

Однако эта классификация имела слишком общий характер, и применять ее для практических целей было сложно.

В 1994 г. ЮНКТАД начала разработку классификации НТМ в соответствии с Системой кодирования мер по регулированию торговли (Coding System of Trade Control Measures, TCMCS). Первая версия такой классификации охватила около 100 таких мер, разделенных на 8 основных групп, из которых 6 составили нетарифные меры:

1. Меры по контролю цен.
2. Финансовые меры.
3. Меры по автоматическому лицензированию.
4. Меры по количественному контролю.
5. Монополистические меры.
6. Технические меры.

При этом все НТМ были подразделены на 2 категории: 45 НТМ по защите внутренних производителей (основные меры (core measures) и 55 мер по защите внутренних потребителей (второстепенные меры (non-core measures, см. Рисунок 2).



** Код НТМ в системе UNCTAD Coding System of Trade Control Measures*

Рисунок 2. Классификации нетарифных мер ЮНКТАД (1994 г.)

Источник: [34]

Одновременно ЮНКТАД разрабатывалась база данных по международной торговле Trade Analysis and Information System (TRAINS), в которую были включены данные по НТМ в соответствии с создаваемой классификацией.

Примерно в это же время – 1990-е-начало 2000 х. гг. - несколько классификаций НТМ было предложено и отдельными исследователями.

Например, С. Лэйрд и Р. Воссенаар [76] предлагали распределение НТМ по 5 основным группам в зависимости от характера их действия или эффекта, который они оказывают на торговые потоки:

1. Меры по регулированию объемов импорта. Это, прежде всего, запреты и количественные ограничения импорта, включая лицензирование импортных поставок. Кроме того, к числу мер по ограничению импорта были отнесены и ограничения экспорта, включая добровольные количественные ограничения экспорта¹¹.

2. Меры по регулированию цен импортируемых товаров. К данной группе НТМ были отнесены различные налоги, антидемпинговые и компенсационные пошлины, а также тарифные или сезонные квоты и добровольные ограничения цены экспортируемых товаров.

3. Меры по мониторингу внешнеторговых потоков. Такие меры призваны предупреждать и предотвращать применение запрещенных инструментов государствами или компаниями-торговыми партнерами (например, демпинг или запрещенное субсидирование).

4. Меры в отношении производства и экспорта. К таким мерам относятся меры по субсидированию и налогообложению производства либо

¹¹ Суть добровольного ограничения экспорта состоит в том, что страна-экспортер самостоятельно (добровольно либо под давлением) ограничивает поставки своих товаров на рынок страны-импортера, как правило, по просьбе или по требованию последней. Так, широко известны добровольные ограничения поставок японских автомобилей в США, введенные Японией в 1981 г.

экспорта отдельных товаров. Так, субсидии и освобождение от налогов стимулируют как производство, так и экспорт, тогда как дополнительные налоги и пошлины, а также иные запреты сдерживают и то, и другое.

5. Технические барьеры. Это стандарты и требования, направленные на обеспечение соответствия импортных товаров требованиям безопасности, охраны здоровья, окружающей среды и т.д.

А. Дирдорф и Р. Штерн [54] также подразделяли НТМ на 5 основных групп: количественные ограничения импорта и экспорта, платежи и меры налогообложения в сфере внешней торговли, участие государства во внешней торговле, меры таможенного оформления и технические барьеры в торговле (см. Рисунок 3).

Количественные ограничения	<ul style="list-style-type: none"> • Импортные квоты • Ограничения экспорта • Лицензирование • Добровольные ограничения экспорта • Валютный и иные виды финансового контроля • Запреты • Требования по содержанию местного компонента • Двусторонние соглашения дискриминационного характера • Связанная торговля (соглашения по ответным закупкам товаров, бартеру и т.д.)
Нетарифные платежи и аналогичные меры, влияющие на импорт	<ul style="list-style-type: none"> • Налоги на импорт • Авансовые требования • Антидемпинговые пошлины • Компенсационные пошлины • Корректирующие налоги
Участие государства в торговле, ограничительные меры	<ul style="list-style-type: none"> • Субсидии и другие меры финансовой поддержки • Меры в области государственных закупок • Государственные посредники, монополии, эксклюзивные права • Меры государственной промышленной политики и регионального развития • Меры государственной научно-технологической политики • Меры налогообложения и социальной политики • Меры макроэкономической политики • Меры по регулированию конкуренции • Меры по регулированию иностранных инвестиций • Меры по борьбе в сфере внешней торговли и иностранных инвестиций • Меры в сфере иммиграционной политики
Таможенное оформление	<ul style="list-style-type: none"> • Таможенная оценка товаров • Таможенная классификация товаров • Процедуры таможенной «очистки» (инспекции, проверка документации и т.д.)
Технические барьеры в торговле	<ul style="list-style-type: none"> • Требования по охране здоровья, санитарным нормам и качественного соответствия • Промышленные стандарты и нормы безопасности • Требования к упаковке и наименованиям, включая торговые знаки • Регулирование в сфере рекламы и СМИ

Рисунок 3. Классификация НТМ, предложенная

А. Дирдорф и Р Штерном (1997)

Источник: составлено авторами по данным [54]

Б. Хокман и К. Брага [67] выделяли 4 основных вида НТМ: квоты и требования по содержанию местного компонента; меры по регулированию цен; стандарты, лицензирование и регулирование закупок; регулирование доступа на рынок.

У. Доннелли и Д. Манифолд [57] в обзоре нетарифных мер, применяемых 53 странами предложили классификацию, включающую

формальные меры государственного регулирования (таможенное регулирование, лицензирование и т.д.), меры государственной экономической политики (инвестиционные требования, налоги и т.д.), а также неформальные меры (доступ к информации, прозрачность механизма принятия решений и др.). Особенностью их подхода стало включение в перечень видов НТМ коррупции.

Необходимо отметить, что перечисленные классификации разрабатывались в рамках решения отдельных задач, таких, как количественная оценка эффектов применения НТМ [76] либо систематизация данных, полученных в ходе исследований или мониторингов [67], и оказались не лишены недостатков.

Так, в классификации, предложенной С. Лэйрдом и Р. Воссенааром [76], неоднозначным выглядит включение в состав НТМ мер по мониторингу рынка, которые, как правило, не влияют на торговые потоки, а лишь определяют необходимость применения других НТМ (запретов поставок, антидемпинговых, специальных или компенсационных пошлин и т.д.).

В.М. Шумилов [24] предложил деление нетарифных мер на две большие группы:

- меры, используемые в качестве дополнения к пошлинам с целью регулирования доступа на рынок. К ним относятся квотирование, лицензирование, запреты, добровольные ограничения экспорта, таможенные сборы и формальности и т.п.;

- меры, воздействие которых на товарные потоки является побочным, скрытым (хотя при этом может быть и целенаправленно используемым): технические стандарты, санитарные нормы, административные формальности, налоги, акцизные сборы, субсидии и др.

Созданная в 1994 г. классификация ЮНКТАД со временем теряла актуальность вследствие изменений в характере и масштабах использования НТМ. В частности, к началу 2000-х гг. в международной торговле резко возросла роль НТМ по защите внутренних потребителей, т.е. второстепенных

мер в соответствии с классификацией ЮНКТАД 1994 г. (более 60% от всего количества применяемых НТМ к 2005 г. [34]), что требовало подразделения уже этой подгруппы НТМ в новой классификации.

Становилось очевидным, что необходима разработка новой универсальной, признанной на международном уровне классификации НТМ, учитывающей изменения в развитии и использовании НТМ, и пригодной для решения задач в области их мониторинга и анализа.

Для решения этой задачи в 2006 г. на базе ЮНКТАД была создана так называемая «Группа лидеров по нетарифным барьерам» (Group of Eminent Persons on Non-tariff Barriers). Для поддержки работы этой группы в рамках MAST (Multi-Agency Support Team) были объединены усилия 8 международных экономических организаций¹² с целью разработки новой классификации НТМ. В 2007-2012 гг. эта группа разработала классификацию¹³, состоящую из 3 крупных блоков: технические и нетехнические меры по регулированию импорта, а также меры по регулированию экспорта. Эти 3 блока подразделены на 16 видов НТМ, каждая из которых, в свою очередь, подразделяется на подгруппы в соответствии с логикой Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (Harmonized System Codes, см. Рисунок 4).

¹² Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО), Международный валютный фонд, Международный торговый центр, Организация экономического сотрудничества и развития, Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Всемирный банк, Всемирная торговая организация, Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО)

¹³ Впервые была представлена в 2008 г., доработана в 2009 г. и в 2012 г.

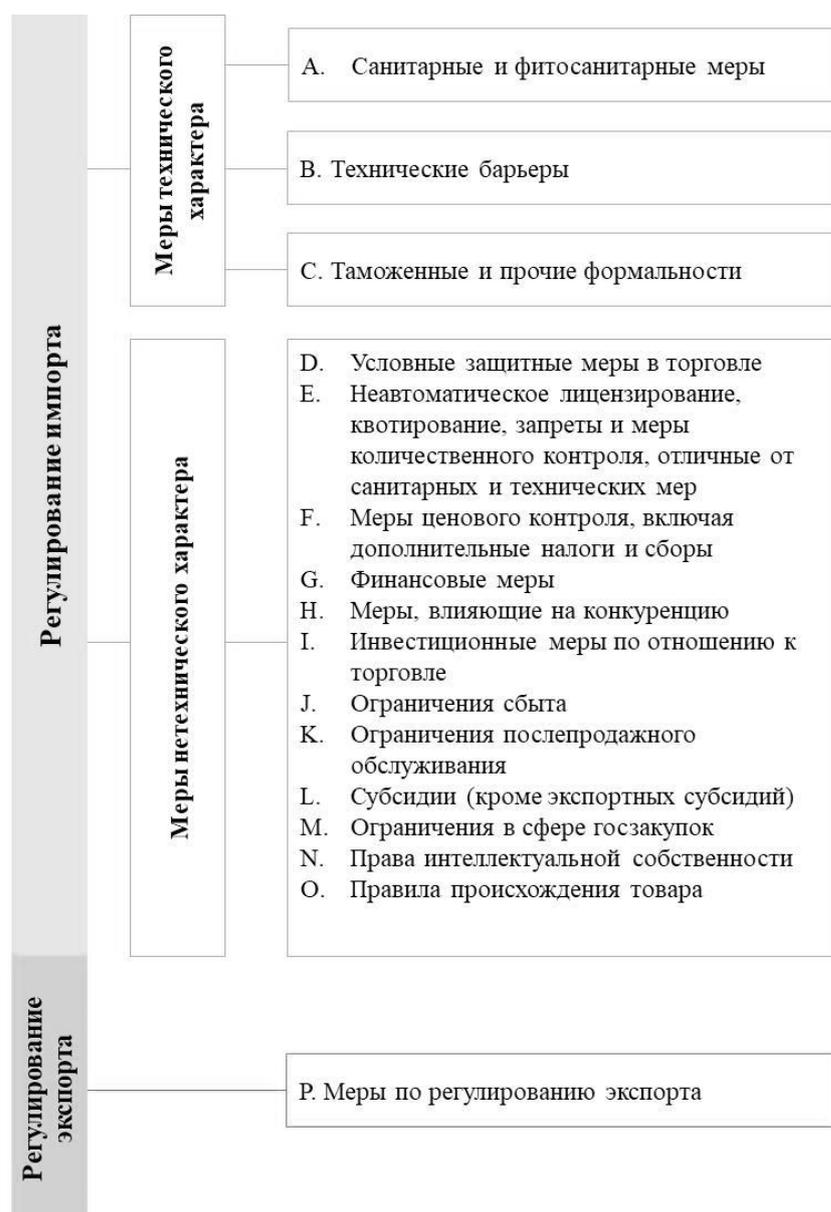


Рисунок 4. Классификация нетарифных мер регулирования внешней торговли ЮНКТАД 2008 г.

Источник: [100]

Отличиями новой классификации от прежней классификации ЮНКТАД 1994 г. стали:

- 1) дополнительные подкатегории технических, а также санитарных и фитосанитарных мер;
- 2) выделение в отдельные категории экспортных мер, ограничений сбыта, ограничений послепродажного обслуживания, субсидий (кроме

экспортных), правил происхождения товаров, инвестиционных мер по отношению к торговле и прав интеллектуальной собственности;

3) концепция так называемых «процедурных барьеров», возникающих не вследствие наличия НТМ, а вследствие правил их применения. К их числу были отнесены, в частности, сложные бюрократические механизмы получения необходимых разрешений, сложный порядок оформления документов, слабый доступ к правовой информации и т.д. (см. Рисунок 5).

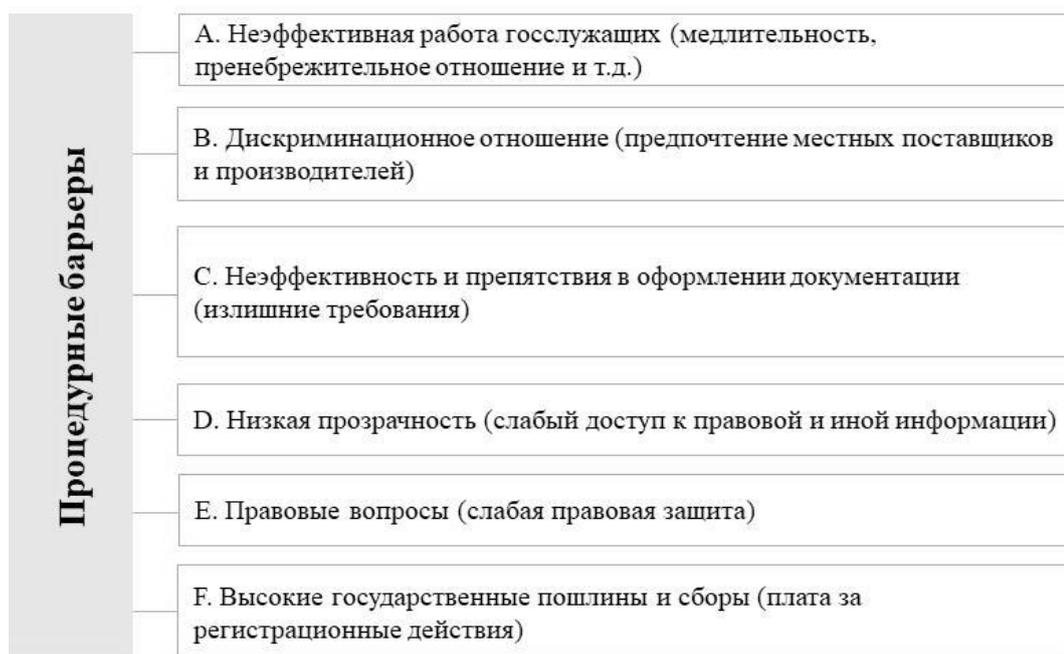


Рисунок 5. Основные виды процедурных барьеров, выделяемых ЮНКТАД

Источник: [34]

Формирование новой классификации позволило решить сразу несколько задач, включая:

1. Расширение возможностей по структурному анализу НТМ. Новые категории НТМ, выделяемые в рассматриваемой классификации, позволяют получить более детальные данные по отдельным видам НТМ, применяемым как отдельными странами, так и их экономическими объединениями.

В настоящее время классификация ЮНКТАД включает порядка 180 отдельных видов НТМ и, по оценке ВТО, выступает в качестве наиболее

полной и универсальной для работы как международных и региональных организаций, так и национальных органов стран и отдельных исследователей [107]. В том числе, по этой причине эта классификация используется в масштабных исследованиях по нетарифным барьерам. Так, на ее основе были проведены опросные обследования предприятий-экспортеров 23 развивающихся стран (Международным торговым центром в 2010-2013 гг.), государств-членов Евразийского экономического союза по вопросам нетарифных барьеров в торговле (Евразийским Банком Развития в 2014-2015 гг.), а также предприятий-экспортеров 28 государств Европейского союза (Европейской комиссией совместно с Международным торговым центром в 2015-2016 гг.).

2. Обеспечение возможностей для сбора данных на межстрановом уровне и проведения сравнительного анализа применения НТМ отдельными странами, а также создания международных баз данных НТМ. Уже в ходе разработки новой классификации НТМ ЮНКТАД был проведен пилотный проект по выявлению нетарифных мер и барьеров в 6 странах (Чили, Индия, Филиппины, Тунис, Уганда) путем опроса более чем 2100 компаний-экспортеров. В ходе опроса было выявлено более 6200 НТМ, в том числе более 800 в Чили и Филиппинах, более 900 – в Уганде, более 1100 - в Индии и Таиланде, более 1300 – в Тунисе [34, 102].

Именно классификация ЮНКТАД лежит в основе таких межстрановых баз данных по НТМ, как TRAINS (ЮНКТАД), I-TIP (ВТО), Market Access Map (Международный торговый центр) и база данных по барьерам Организации общего рынка Восточной и Южной Африки. Указанные базы данных обеспечивают международный, а значит, универсальный, характер этой классификации и решают, таким образом, проблему сопоставимости при межстрановом анализе НТМ.

3. Обеспечение возможностей по адаптации классификации к новым видам НТМ. Каждая из 16 основных категорий НТМ имеет открытый характер (уже упомянутый 9-й пункт «прочие НТМ» в каждой категории),

что позволяет учитывать вновь возникающие НТМ без кардинальной трансформации классификации.

Таким образом, в течение более чем 30 лет совместными усилиями ЮНКТАД, ВТО и ряда других международных экономических организаций, а также отдельных стран, компаний и исследователей была разработана международно-признанная классификация НТМ.

Опыт применения этой классификации в формировании международных баз данных по НТМ, в национальных и международных исследованиях НТМ и научных работах по вопросам НТМ свидетельствует, что классификация ЮНКТАД отвечает тем требованиям, которые предъявляет к ней возросшая роль НТМ в мировой торговле.

При этом, как показывает эволюция подходов к классификации НТМ за последние 30 лет, данную классификацию едва ли можно считать окончательной. Напротив, можно полагать, что дальнейшее развитие мировой торговли, рост числа ее участников как среди стран, так и отдельных компаний, расширение перечня поставляемых на мировой рынок товаров и услуг в будущем могут привести к появлению новых мер нетарифного регулирования, и, как следствие, дальнейшему развитию существующих либо появлению новых их регистров.

1.2. Роль нетарифных мер в регулировании международной торговли на современном этапе

Во второй половине XX в. в международной торговле происходило последовательное снижение роли тарифных инструментов в регулировании глобальной торговли.

Во-первых, создание и расширение сначала Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), а затем и Всемирной торговой организации (ВТО) имело одной из ключевых задач снижение тарифных ограничений в мировой торговле, что сократило возможности стран мира по применению

механизмов тарифной защиты¹⁴ [14]. Следует отметить, эта задача была в значительной мере выполнена. Например, средний уровень импортного тарифа развитых стран снизился с примерно 40% в конце 1940-х гг. до 5,5% к 1990 г.; средний тариф на сельскохозяйственные и несельскохозяйственные товары снизился с 19,9% и 7,2%, соответственно, в 1995 г. до 7,4% и 2,4% в 2008 г. [77].

Средний импортный тариф развивающихся экономик G20 снизился с 15,6% в 1996 г. до 10,1% в 2009-2011 гг., Китай снизил уровень тарифной защиты с 40% в 1985 г. до порядка 10% в 2014 г. [108].

Во-вторых, получили активное развитие форматы международных региональных интеграционных объединений, а также механизмы преференциальных торговых соглашений и соглашений о зоне свободной торговли, в рамках которых также осуществлялось снижение тарифной защиты национальных рынков государств-участников. Так, по состоянию на май 2018 г. в ВТО было нотифицировано 673 региональных торговых соглашения, включая соглашения по торговле услугами и интеллектуальной собственностью, а также по инвестиционному и инфраструктурному сотрудничеству [14].

Оба этих процесса привели к тому, что международные ограничения в использовании нетарифных мер оказались слабее ограничений, действующих в отношении тарифных мер [55]. Это повысило привлекательность НТМ для регулирования торговых потоков [29], что было заметным, например, во время глобального финансово-экономического кризиса 2008 г. По оценкам К. Хенн и Б. Макдональда [66], если в результате применения мер регулирующего воздействия в период острой фазы кризиса (сентябрь 2008 г.- июнь 2009 г.) на границах государств (включая как тарифные, так и нетарифные меры) торговые потоки сжались на 5-6%, то вследствие мер на

¹⁴ Нельзя считать, что многосторонние торговые соглашения в рамках ГАТТ и ВТО были направлены только на снижение и ограничение использования тарифных мер. Так, статьи XI-XIV ГАТТ (1947 г.) оговаривают применение количественных ограничений во внешней торговле. Однако нормы ГАТТ и других подобных соглашений в отношении нетарифных мер не столько строги, как в отношении тарифных мер.

внутренних рынках (т.е. исключительно нетарифных мер) снижение составило 8%.

Говоря о международных экономических объединениях, можно отметить, что привлечению внимания к НТМ способствует не только их формирование, но и частичный распад. Ряд исследований в последние годы [35, 46, 48, 56, 78] был посвящен оценке эффектов от введения нетарифных барьеров при выходе Великобритании из ЕС.

На этом фоне возросло значение второго – более широкого – блока инструментов государственного регулирования внешней торговли – нетарифных инструментов [89, с. 6], чему способствовал также и ряд предпосылок, проистекающих как из природы данного вида мер, так и тенденций развития глобальной торговли товарами и услугами:

1) рост географической и товарной диверсификации глобальной торговли. Нетарифные меры часто выступают безальтернативным инструментом регулирования возросших трансграничных потоков товаров и услуг при решении специфических задач (обеспечение безопасности, технических стандартов, охрана природы и т.д.);

2) широкий перечень нетарифных мер. Фактически нетарифные меры определяются методом исключения и включают все меры внешнеторгового регулирования, кроме тарифных, которые оказывают влияние на торговые потоки [96]: санитарные и фитосанитарные меры, лицензирование и сертификация, квотирование и др. Как было отмечено выше, к настоящему времени насчитывается порядка 180 различных видов НТМ;

3) эффективность применения. Ряд исследований показал, что нетарифные меры даже более эффективны в решении задач внешнеторгового регулирования, нежели тарифные инструменты. Так, Дж. Багвати [38] на примере модели несовершенной конкуренции доказывал, что для целей защиты внутреннего рынка тарифные инструменты уступают по эффективности нетарифным. Импортная пошлина до определенного уровня лишь повышает импортные цены относительно внутренних, не защищая

внутренний рынок от неценовой конкуренции иностранных поставщиков, тогда как импортная квота гарантированно обеспечивает часть внутреннего спроса для внутренних поставщиков. Однако этот тезис верен лишь с точки зрения внутреннего производителя, тогда как потери потребителей при введении квот будут большими, нежели при введении соразмерных импортных пошлин. А. Крюгер [74] также считала, что применение НТМ, вызванное лоббистскими усилиями внутренних производителей с сопутствующими затратами ресурсов, наносит больший ущерб общественному благосостоянию, чем применение тарифов. Это происходит вследствие того, что ресурсы, потраченные производителями на продвижение нетарифных мер, впоследствии возмещаются ими за счет потребителей. Однако Дж. Багвати и др. [39] считали данный тезис обоснованным и в отношении тарифных инструментов, и проблема выбора инструментов внешнеторгового регулирования в модели несовершенной конкуренции, как показали Дж. Кассинг и др. [47], решается в зависимости от целей регулирования в распределении выгод от внешней торговли между внутренними производителями и потребителями. К. Родригез [93] показал, что применение нетарифных мер, при прочих равных, приводит к иным результатам, нежели применение импортных тарифов. Например, если одновременное применение торгующими государствами тарифной защиты позволяет сохранить равновесие Нэша на положительном уровне, то применение импортных квот ведет к асимметричным потерям потребителей и производителей.

В результате, если на начало 2000 г. в мире действовало немногим более 3 тыс. НТМ, то к 2010 г. это число приблизилось к 10,5 тыс., а к 2020 г. – превысило 13,5 тыс. (см. Рисунок 6).

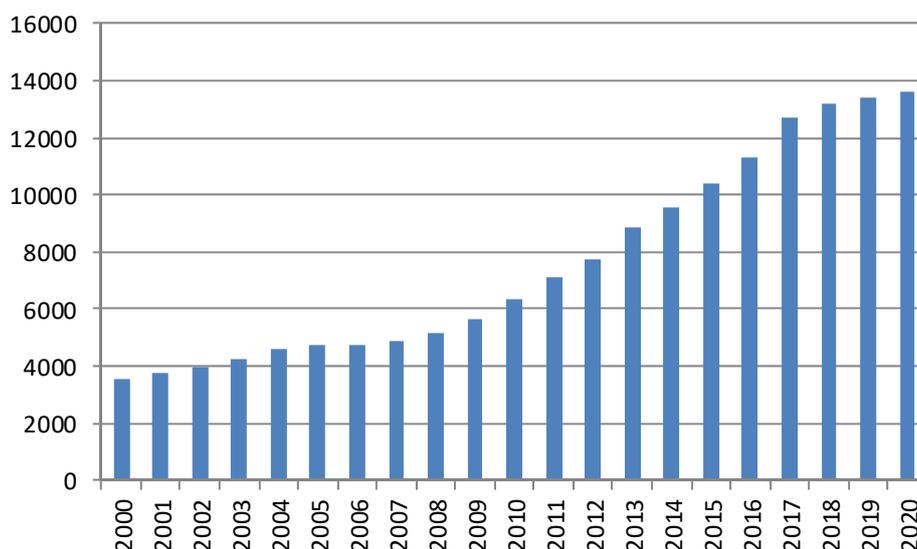


Рисунок 6 – Количество нетарифных мер,
применявшихся государствами мира в 2000-2020 гг.

Источник: WTO I-TIP database

Соответственно, возросли и эффекты воздействия НТМ на мировую торговлю. Так, Х. Ки и др. [72] на основе данных по внешней торговле 4575 товарами¹⁵ 91 страны мира рассчитали, что тарифный эквивалент применения основных НТМ¹⁶ составляет 12% для общего товарооборота и 10% - при взвешивании с учетом импорта. При этом уровень тарифного эквивалента возрастает до 45% и 32% соответственно, если расчет проводится лишь в отношении товарных позиций, регулируемых НТМ.

По оценкам С. Андримаманджары и др. [31], наличие НТМ делало цены на одежду выше на 15% в США, на 66% - в ЕС, на 25% - в Канаде; цены на бумагу и товары из бумаги выше на 67% - в Юго-Восточной Азии, на 119% - в Южной Азии и на 199% - в Японии; цены на кожаную обувь выше на 39% в Японии и на 80% - в Мексике и странах Центральной Америки; на растительные масла и жиры – на 30% в Мексике, на 49% в Юго-Восточной Азии и на 90% - в Южной Африке.

¹⁵ На уровне 6 знаков Harmonized System

¹⁶ Включали меры ценового контроля, количественные ограничения, меры по ограничению конкуренции, антидемпинговые и компенсационные меры, а также технические барьеры

По степени влияния на объемы торговли и цены НТМ стали сопоставимы и даже более значимы, чем тарифные меры. Так, расчеты Х. Ки и др. [72] показали, что в 55% товарных позиций, регулируемых и тарифными, и нетарифными мерами, воздействие последних ощутимее. Б. Хокманн и др. [68] на основе индексов тарифного ограничения торговли (Tariff Trade Restrictiveness Index, TTRI) и индекса общих ограничений торговли (Overall Trade Restrictiveness Index, OTRI) определили, что тарифный эквивалент НТМ, как правило, превышает уровень тарифных ставок на рынках соответствующих стран.

ЮНКТАД в ходе исследования в 2012 г. [101] пришла к выводу, что ограничительное воздействие НТМ практически в 2 раза превышает аналогичное воздействие тарифных мер¹⁷.

В рамках ЕАЭС оценка влияния НТБ на издержки торговли была проведена в рамках исследования нетарифных барьеров ЕАЭС Евразийским банком развития [2]. В соответствии с этим исследованием, издержки торговли вследствие наличия НТБ составили от 6% до почти 40% для торговли различных пар государств-членов ЕАЭС (см. Таблица 1).

Таблица 1 - Средний эквивалент издержек торговли вследствие влияния НТБ в государствах ЕАЭС в 2015 г., %

	Беларусь		Казахстан		Россия	
	Казахстан	Россия	Беларусь	Россия	Беларусь	Казахстан
Средний эквивалент издержек торговли вследствие влияния НТБ, %	16,3	6,3	39,8	14,0	12,4	10,4

Источник: [2]

¹⁷ Необходимо учесть, что проводилось сравнение данных по НТМ в 2001 г. с тарифными мерами 2010 г. Таким образом, учитывая расширение использования НТМ с 2001 г. по 2010 г. можно предполагать влияние НТМ еще более высоким.

Вместе с масштабами применения за последние годы изменилась и структура используемых НТМ. Прежде всего, произошло снижение интенсивности применения импортных и экспортных квот, а также антидемпинговых пошлин. Если в 2000 г. квоты составляли около 40% всего количества используемых мер, то в 2019 г. – лишь 10%, доля антидемпинговых пошлин за это же время снизилась с 23% до 15% соответственно. Напротив, расширилось использование технических барьеров (до 22%) и санитарных и фитосанитарных мер (до 30%) (см. Рисунок 7).

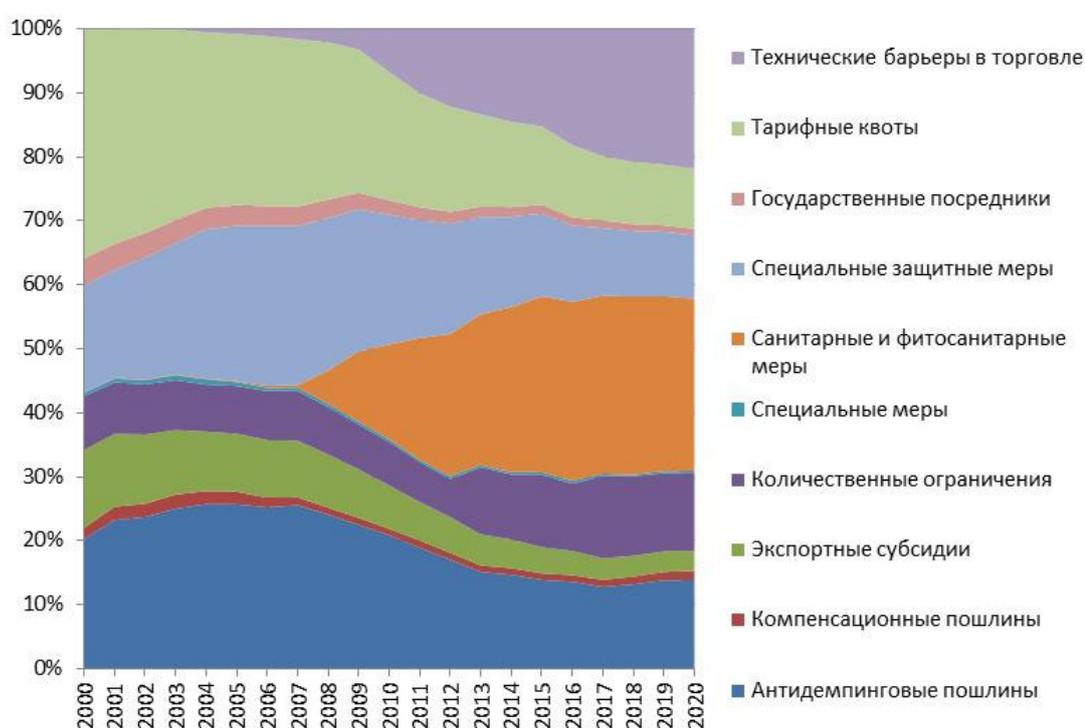


Рисунок 7 – Доли отдельных видов нетарифных мер, применяемых государствами мира в 2000-2020 гг.

Источник: WTO I-TIP database

В качестве наиболее распространенных НТМ в настоящее время выступают санитарные и фитосанитарные меры и технические требования, которые по состоянию на начало 2020 г. суммарно составляли примерно половину от общего числа НТМ, применяемых в мире (см. Рисунок 8).



Рисунок 8 – Доля отдельных видов НТМ в общем количестве НТМ, применяемых странами мира (по состоянию на начало 2020 г.)

Источник: расчеты автора по данным WTO I-TIP database

Главным образом, нетарифные меры применяются в регулировании торговли продуктами питания и сельскохозяйственным сырьем, химическими товарами, резиновыми и пластмассовыми изделиями, машинами, оборудованием и изделиями из них и металлами (см. Рисунок 9).



Примечание: количество представленных мер в распределении по товарным позициям превосходит общее количество применяемых мер, так как одна мера может действовать в отношении нескольких товарных позиций

Рисунок 9 – Распределение нетарифных мер, применяемых странами мира, по категориям товаров (на начало 2020 г.)

Источник: Источник: WTO I-TIP database

Специфика применения отдельных нетарифных мер в отношении конкретных категорий товаров различна. Так, санитарные и фитосанитарные меры используются в отношении продуктов питания и сельскохозяйственного сырья, технические барьеры – в отношении продуктов питания и сельскохозяйственного сырья, химической продукции и машин, оборудования и транспортных средств, антидемпинговые пошлины – в отношении химических товаров и металлов, специальные защитные меры¹⁸ – в отношении продуктов питания и сельскохозяйственного сырья, количественные ограничения – в отношении продуктов питания и сельскохозяйственного сырья и химических товаров, тарифные квоты,

¹⁸ Специальная защитная мера – это мера в виде дополнительной пошлины, применяемой в соответствии с Соглашением по сельскому хозяйству ВТО с целью защиты внутреннего рынка в случае, если объем импорта превысит установленный (триггерный) уровень, либо цена на импортируемые товары окажется ниже установленного (триггерного) уровня

государственные посредники и экспортные субсидии – в отношении продуктов питания и сельскохозяйственного сырья (см. Приложение 1).

В абсолютном выражении основными регионами применения нетарифных мер, с точки зрения их количества, выступают страны Азии, Северной Америки, Южной Америки и Карибского бассейна и Европы (см. Приложение 2). Очевидно, такая структура в значительной степени определяется объемами трансграничной торговли и долями указанных регионов в мировой торговле: чем выше объемы импорта, тем вероятнее применение тех или иных мер нетарифного регулирования. В этой связи для оценки частоты применения нетарифных мер с учетом фактора торговли можно использовать относительный показатель - коэффициент частотности нетарифных мер, вычисляемый по формуле:

$$INTM_i = \frac{S_{ntm}^i}{S_M^i} \quad (1)$$

где

S_{ntm}^i – доля страны/региона i в общем количестве применяемых нетарифных мер;

S_M^i – доля страны/региона i в объеме мирового импорта.

Значения данного показателя свидетельствуют о следующем. Наиболее распространены НТМ во внешней торговле стран Южной Америки и Карибского бассейна, относительно распространены - в странах СНГ и Африки. Напротив, использование НТМ лидерами по их абсолютному количеству - странами Азии, Северной Америки и Европы – в целом соответствует их доле в глобальном импорте, а у Европы данный показатель оказался минимальным (см. Таблица 2).

Таблица 2 – Интенсивность применения НТМ основными регионами мира на начало 2020 г.

Регион	Применяемые НТМ		Доля в мировом импорте (2018 г.)	Коэффициент использования НТМ
	Количество, шт.	Доля, %		

Африка	675	5.0	3.0	1.7
Азия	3887	29.0	32.4	0.9
СНГ	514	3.8	2.2	1.7
Европа	2518	18.8	36.9	0.5
Ближний Восток	414	3.1	3.8	0.8
Северная Америка	3016	22.5	18.4	1.2
Южная Америка и Карибский бассейн	2397	17.9	3.3	5.4

Источник: расчеты автора по данным Integrated Trade Intelligence Portal (I-TIP) и Всемирной торговой организации

1.3. Выводы по итогам главы

Последние десятилетия характеризуются ростом роли инструментов нетарифного регулирования в международной торговле товарами: если на начало 2000 г. в мире действовало немногим более 3 тыс. НТМ, то к 2010 г. это число приблизилось к 10,5 тыс., а к 2020 г. – превысило 13 тыс. В этих условиях возросло внимание к методическим вопросам сферы нетарифного регулирования, включая определение и классификацию нетарифных мер, а также анализ их влияния на международную торговлю и ее участников.

В отличие от тарифных инструментов регулирования, универсального общепризнанного определения нетарифных мер внешнеторгового регулирования не выработано. Ряд авторов и международных организаций относят к их числу все меры регулирования внешней торговли, кроме тарифных мер [96, 102].

Отчасти такое положение объясняется многочисленностью и разнообразием нетарифных мер, процесс классификации которых с 1960-х гг. привел к формированию нескольких классификаций, одна из которых – созданная в 2007-2012 гг. классификация нетарифных мер ЮНКТАД – является в настоящее время наиболее полной (включает более 180 различных видов нетарифных мер) и часто используемой в исследованиях и анализе нетарифных мер.

С расширением масштабов применения трансформировалась и структура используемых НТМ. При снижении доли экспортных и импортных квот и антидемпинговых пошлин возросла интенсивность применения мер технического регулирования и санитарных и фитосанитарных мер, которые в совокупности составляют примерно половину от общего количества НТМ, действующих в мире на начало 2020 г.

В абсолютном выражении наибольшее количество мер применяется странами Азии, Северной Америки и Европы, однако с учетом объемов импорта наибольшая интенсивность использования НТМ наблюдается в странах Южной Америки и Карибского бассейна.

II. Опросное исследование промышленных предприятий по доступности и нетарифным барьерам общего рынка Евразийского экономического союза

2.1. Опрос промышленных предприятий ЕАЭС

В настоящее время наиболее широко используется три подхода к выявлению нетарифных барьеров:

- 1) анализ централизованных отчетов официальных организаций (государственных и международных);
- 2) интерактивный сбор данных с использованием специализированных ресурсов в сети Интернет;
- 3) опрос компаний и предприятий-экспортеров.

Каждый из указанных подходов обладает своими преимуществами и недостатками, что обуславливает проблематику выбора подхода к выявлению нетарифных барьеров в зависимости от целей и задач исследования, а также вопросы по его организации.

По сравнению с двумя первыми из указанных подходов, опросы компаний и предприятий обладают рядом заметных преимуществ:

1. Репрезентативность выборки опрашиваемых экспортеров. Организатор опроса самостоятельно определяет перечень опрашиваемых компаний и предприятий, тогда как централизованные отчеты и, в особенности, интерактивные опросы не дают такой возможности.

2. Оперативность получения данных. И централизованные отчеты, и интерактивный сбор данных по барьерам характеризуются значительными временными затратами. В первом случае это сроки сбора, подготовки и передачи данных по барьерам от участников (например, в качестве таковых могут выступать официальные органы государств). Во втором случае это сроки поступления информации по барьерам по интерактивным каналам, длительность которых объясняется инициативным характером предоставления данных для компаний, предприятий или физических лиц. Напротив, опрос проводится в ограниченные сроки, определяемые его

организатором, и обеспечивает, в отличие от централизованных отчетов, непосредственный сбор информации и, в отличие от интерактивного сбора, – охват необходимой выборки опрашиваемых.

3. Объективность данных по барьерам. Опросный метод, а также – при перечисленных недостатках - интерактивный сбор данных предполагают получение информации по барьерам и препятствиям на внешних рынках «из первых рук», а именно непосредственно от компаний и предприятий-участников внешнеэкономической деятельности, что исключает ее искажение или потерю, возможные при централизованном сборе (см. Рисунок 10).

	Централизованные отчеты государственных органов	Интерактивный сбор данных (интернет-ресурсы)	Опрос/анкетирование предприятий
Репрезентативность			
Оперативность			
Объективность			
Простота проведения			

Примечание:

 - соответствие критерию

 - несоответствие критерию

Рисунок 10 – Отдельные преимущества и недостатки

основных подходов к получению информации по нетарифным барьерам во внешней торговле

Источник: составлено автором

2.1.1. Перечень опрашиваемых промышленных предприятий

ЕАЭС

Большинство масштабных опросных исследований компаний и предприятий по вопросам нетарифных барьеров в России и за рубежом охватывает только предприятия-экспортеры [1, 99, 102, 110]. Недостатком такого подхода можно считать исключение из числа обследованных компаний тех из них, у которых отсутствует экспортная деятельность.

На том основании, что одним из факторов, сдерживающих выход таких компаний на внешние рынки, может быть действие нетарифных барьеров, в настоящем исследовании был предложен другой подход, базирующийся на исследовании крупных и средних промышленных компаний государств-членов ЕАЭС вне зависимости от наличия у них экспортной деятельности.

Отбор опрашиваемых компаний производился из всей совокупности предприятий обрабатывающей промышленности государств-членов ЕАЭС¹⁹.

По состоянию на начало 2016 г. в государствах-членах ЕАЭС насчитывалось в общей сложности порядка 450 тыс. предприятий обрабатывающей промышленности, в том числе 2,5 тыс. в Армении, 12,9 тыс. в Беларуси, 20,7 тыс. в Казахстане, 1,2 тыс. в Киргизии и 411,9 тыс. в России. Из них к крупным или средним относилось порядка 215,0 тыс. предприятий, в том числе 214 в Республике Армения²⁰, 1361 – в Республике Беларусь²¹, 808 – в Республике Казахстан²², 145 – в Кыргызской Республике²³ и 211985 – в Российской Федерации²⁴.

Отбор предприятий отдельных отраслей по каждому государству-члену ЕАЭС проводился методом невероятностной квотной выборки в соответствии с отраслевой структурой обрабатывающей промышленности каждой страны. При этом учитывался фактор различий в доступных данных

¹⁹ Более подробно об организации опроса см. [3]

²⁰ По данным Национальной статистической службы Республики Армения. Включают предприятия с численностью работников свыше 50 человек.

²¹ По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь

²² По данным Комитета по статистике Республики Казахстан

²³ По данным Национального статистического комитета Кыргызской Республики

²⁴ По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат)

по статистике предприятий государств-членов ЕАЭС. В частности, данные по выручке предприятий доступны только в Российской Федерации, тогда как в Республике Казахстан Закон «О государственной статистике» гарантирует физическим и юридическим лицам конфиденциальность первичных статистических данных²⁵ [11], а Республике Армения доступны лишь данные по численности работников предприятий.

В этой связи в качестве критериев отбора обследуемых предприятий для каждого государства-члена ЕАЭС были использованы отдельные количественные критерии: в Республике Армения рассматривались предприятия с числом занятых более 50 человек; в Республике Беларусь в качестве критерия был принят удельный вес выручки предприятия в структуре совокупной выручки предприятий от реализации продукции, товаров, работ, услуг по виду экономической деятельности «Промышленность» не менее 0,001%; в Республике Казахстан - удельный вес предприятия в объеме обрабатывающей промышленности области (города республиканского значения, столицы) за год, предшествующий отчетному году, равный не менее 10%; в Кыргызской Республике – объем выручки свыше 100 млн. сом; в Российской Федерации - доля средней выручки предприятия за последние 3 года в совокупном объеме выручки соответствующей отрасли на уровне 2 знаков ОКВЭД2.

Качественным критерием отбора предприятий выступала отраслевая интенсивность торговли каждой отрасли промышленности с государствами-членами ЕАЭС.

Этот показатель рассчитывается отношением доли торговли государства-члена ЕАЭС (для примера рассмотрим Россию) с остальными государствами-членами ЕАЭС товарами отдельной отрасли в общем объеме торговли с этими государствами к аналогичной доле торговли товарами данной отрасли в общем объеме внешней торговли товарами России по

²⁵ П. 1 Ст. 8 Закона Республики Казахстан «О государственной статистике» от 19 марта 2010 года № 257-IV «О государственной статистике»

формуле:

$$I_i = \frac{T_{iu} / \sum_{i=1}^n T_{iu}}{T_{iw} / \sum_{i=1}^n T_{iw}} \quad (2)$$

где T_{iu} – оборот торговли России продукцией отрасли i с государствами-членами ЕАЭС, T_{iw} – совокупный оборот внешней торговли России продукцией отрасли i .

Значение этого показателя свыше 1 для данной отрасли указывает на активное присутствие российских предприятий этой отрасли на рынках государств-членов ЕАЭС (и/или об активном присутствии предприятий из государств-членов ЕАЭС на российском рынке) и имеющиеся базу и потенциал развития их коммерческих связей с компаниями-партнерами в этих государствах. С одной стороны, это может свидетельствовать о благоприятных условиях такого присутствия, выражаемых, возможно, и в низких барьерах. С другой стороны, активное присутствие на рынке иностранного государства может создавать предпосылки для возникновения таких барьеров, что делает отрасль приоритетной на предмет выявления и анализа таких барьеров.

Напротив, значения показателя менее 1 должны свидетельствовать о низкой интенсивности торговли. В данном случае необходимость рассмотрения этих отраслей объясняется возможным влиянием именно барьеров для деятельности российских компаний на рынках государств-членов ЕАЭС.

Например, к отраслям российской промышленности с интенсивной торговлей можно отнести производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий, производство резиновых и пластмассовых изделий, готовых металлических изделий, электрического оборудования и ряд других отраслей. В меньшей степени к их числу относится и производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов (см. Приложение 3).

Отраслями с низкой интенсивностью торговли выступают, среди прочих, производство кокса и нефтепродуктов, производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях, компьютеров, электронных и оптических изделий.

Республика Армения

В Армении в 2015²⁶ г. насчитывалось 2802 промышленных предприятия, из которых к обрабатывающей промышленности относилось 2466 предприятий.

Для промышленности этой республики характерна основная роль крупных предприятий, на которые приходится около 70% выручки и более 80% занятых в промышленности (см. Таблица 3).

Таблица 3 – Структура производства и занятости в промышленности Республики Армения по размерам предприятий

Виды предприятий	Количество*	Доля предприятий	
		в занятости, %	в производстве, %
микро (до 5 человек)	1577	5	2
малые (6-50 человек)	1011	19	12
средние (51-100 человек)	100	9	5
крупные (101 человек и более)	114	68	81
Всего	2 802	100	100

Примечание - *включая горнодобывающую, обрабатывающую промышленность, производство электроэнергии, газа и воды

Источник: Национальная статистическая служба Республики Армения

В обрабатывающей промышленности республики как по объемам производства, так и по количеству предприятий преобладают предприятия по производству пищевых продуктов, напитков, табака (в сумме около 60% производства обрабатывающей промышленности в 2015 г.), а также основных металлов (18,7%) и прочих неметаллических минеральных

²⁶⁾ Так как формирование перечней предприятий по государствам-членам проводилась в ноябре-декабре 2016 г., то использовались доступные на тот момент годовые данные по статистике предприятий и промышленному производству за 2015 г.

продуктов (5,3%²⁷).

Кроме того, интенсивной торговлей на рынке ЕАЭС также отличаются производители пищевой продукции (см. Приложение 3).

Вышесказанным объясняется широкое представительство предприятий указанных видов деятельности в списке крупнейших предприятий Республики Армения.

С учетом высокой концентрации армянской промышленности, в перечень предприятий из 1225 малых, средних и крупных предприятий были включены 90 крупных и средних, а также 21 малое предприятие обрабатывающей промышленности.

Республика Беларусь

В 2015 году в Беларуси функционировало 13 126 организаций промышленности, в том числе 58 организаций горнодобывающей промышленности, 12859 – обрабатывающей промышленности и 209 – организаций, осуществляющих деятельность в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды. При этом для белорусской промышленности характерен высокий уровень концентрации производства, что обуславливает высокую значимость крупнейших промышленных предприятий страны как для отрасли, так и национальной экономики в целом. На долю 8 крупнейших представителей сектора экономической деятельности в 2015 году приходилось: в горнодобывающей промышленности – 94,9% совокупного объема производства данного сектора; в обрабатывающей промышленности – 35,4%; в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды – 79,8%.

В соответствии с предложенным критерием (0,001% от объема промышленного производства) в число исследуемых предприятий вошли 714 предприятий обрабатывающей промышленности Республики Беларусь.

²⁷ По данным Национальной статистической службы Республики Армения

Республика Казахстан

Согласно данным Комитета статистики Министерства национальной экономики Республики Казахстан, в Казахстане на 1 ноября 2016 г. насчитывалось 28560 промышленных предприятий. Из них к отраслям обрабатывающей промышленности относилось 21749 предприятий, в том числе 801 крупное.

На первом этапе формирования перечня в него были включены 98 системообразующих предприятий из официально утвержденного перечня²⁸⁾.

Далее к этим предприятиям было добавлено 212 предприятий, соответствующих критерию удельного веса предприятия одной подсекции в объеме обрабатывающей промышленности области (города республиканского значения, столицы) за год, предшествующий отчетному году (не менее 10%).

Дополнительно к этому перечню было отобрано 85 средних и мелких предприятия, входящих в отрасли с интенсивной торговлей. Таким образом, итоговый перечень составил 405 казахстанских промышленных компаний.

Кыргызская Республика

В отраслевом распределении до 60% объема обрабатывающей промышленности республики приходится на производство основных металлов и готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования (по сути, за счет одного предприятия – ЗАО «Кумтор Голд Компани»²⁹⁾). Еще 16% формируется предприятиями пищевой промышленности, 12% - производителями резиновых и пластмассовых изделий, доли остальных отраслей незначительны.

При этом наиболее активно на рынке ЕАЭС представлены киргизские предприятия пищевой промышленности, производители напитков и табака (см. Приложение 3).

²⁸⁾ Постановлением Правительства РК от 20.03.2009 г. №366 «Об утверждении перечня организаций, закупок товаров, работ и услуг, которые подлежат мониторингу казахстанского содержания»

²⁹⁾ Обеспечивает до 60% промышленного производства и до трети экспорта Киргизии.

Исходя из вышесказанного, в перечень предприятий по Кыргызской Республике были включены 75 обрабатывающих предприятий из реестра крупных предприятий Кыргызской Республики³⁰, а также 151 предприятие, состав которых отражал отраслевую структуру киргизской промышленности и интенсивность внешнеторговой деятельности промышленных предприятий республики. В итоговый перечень обследуемых предприятий Кыргызской Республики, таким образом, вошли 226 предприятий всех отраслей обрабатывающей промышленности.

Российская Федерация

Анализ существующего перечня системообразующих предприятий Российской Федерации в составе 199³¹ предприятий показал, что в него включены только около 50 предприятий промышленных видов деятельности³²). Такое количество предприятий не обеспечивает необходимый уровень репрезентативности для решения задач настоящего исследования в части Российской Федерации.

В связи со значительным количеством российских промышленных предприятий (объем генеральной совокупности составил почти 180 тыс. предприятий видов деятельности раздела С «Обрабатывающие производства» в классификации ОКВЭД2, см.

Код ОКВЭД 2	Наименование	Количество предприятий		Объем выручки	
		ед.	доля, %	млрд. руб.	доля, %
10	Производство пищевых продуктов	23079	12,9	3941,4	15,5
11	Производство напитков	3666	2,0	660,1	2,6
12	Производство табачных изделий	63	0,0	141,7	0,6
13	Производство текстильных изделий	4132	2,3	170,3	0,7
14	Производство одежды	8384	4,7	218,8	0,9

³⁰ По данным Государственного комитета промышленности, энергетики и недропользования Кыргызской Республики (URL: <http://www.gkrep.kg>, дата обращения 2 февраля 2017 г.)

³¹ По данным Минэкономразвития России (URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depsectoreconom/2015020801> (дата обращения 2 февраля 2017 г.)

³² К таким относятся предприятия, основным видом деятельности которых выступают виды с 10 по 32 Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2) с изменением 7/2016 ОКВЭД2

15	Производство кожи и изделий из кожи	1243	0,7	62,6	0,2
16	Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения	14683	8,2	441,9	1,7
17	Производство бумаги и бумажных изделий	2553	1,4	494,2	1,9
18	Деятельность полиграфическая и копирование носителей информации	9384	5,2	235,8	0,9
19	Производство кокса и нефтепродуктов	843	0,5	2907,3	11,5
20	Производство химических веществ и химических продуктов	6230	3,5	1970,0	7,8
21	Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях	1445	0,8	379,6	1,5
22	Производство резиновых и пластмассовых изделий	13515	7,5	932,1	3,7
23	Производство прочей неметаллической минеральной продукции	18696	10,4	1454,6	5,7
24	Производство металлургическое	2723	1,5	3730,2	14,7
25	Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	27148	15,1	1566,2	6,2
26	Производство компьютеров, электронных и оптических изделий	3270	1,8	546,6	2,2
27	Производство электрического оборудования	5926	3,3	837,3	3,3
28	Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	10106	5,6	1156,3	4,6
29	Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	2430	1,4	1918,7	7,6
30	Производство прочих транспортных средств и оборудования	2312	1,3	1048,5	4,1
31	Производство мебели	12202	6,8	274,6	1,1
32	Производство прочих готовых изделий	5398	3,0	272,2	1,1
ИТОГО		179431	100,0	25360,8	100,0

) перечень по каждой отрасли на уровне 2 знаков ОКВЭД2 формировался отдельно с учетом специфики указанных отраслей (количество и размер предприятий, уровень концентрации, интенсивность торговли). Сведенные вместе, эти предприятия составили перечень из 1929 опрошенных промышленных предприятий России.

Таким образом, для обследования было отобрано в общей сложности 3385 предприятий всех отраслей обрабатывающей промышленности государств-членов ЕАЭС. При этом количество предприятий каждого государства-члена определялось с учетом масштабов промышленного производства и интенсивности торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества отдельных отраслей промышленности в рамках общего рынка ЕАЭС (см. Таблица 4).

Таблица 4 – Критерии и количество опрошенных промышленных предприятий отдельных государств-членов ЕАЭС

№	Страна	Критерии отнесения предприятия к системообразующим		Количество предприятий
		Количественный	Качественный	
1	Республика Беларусь	Удельный вес выручки предприятия более 0,001% от совокупной выручки предприятий промышленности	Интенсивность отраслевой торговли на рынке ЕАЭС	714
2	Республика Казахстан	Удельный вес предприятия в объеме обрабатывающей промышленности области (города республиканского значения, столицы) за год, предшествующий отчетному году, не менее 10%		405
3	Российская Федерация	Доля выручки предприятия в выручке по отрасли (на уровне 2 знаков ОКВЭД2) не менее чем 0,1%-0,5% в зависимости от отрасли		1929

4	Республика Армения	Численность занятых на предприятии свыше 50 человек	111
5	Кыргызская Республика	Выручка предприятия не менее 100 млн. сомов	226

2.1.2. Перечень нетарифных барьеров для опросного исследования

Как было указано в главе I, большинство опросов по нетарифным барьерам в последние годы проводятся на основе классификации нетарифных мер ЮНКТАД. Однако пилотные опросы, проведенные при формировании опросного листа, показали отдельные недостатки непосредственного применения данной классификации для масштабного опроса³³.

Во-первых, в ходе опроса выявилась ее громоздкость даже на низшем уровне детализации, включающем 16 основных групп. Респонденты затруднялись с выбором необходимого варианта из широкого перечня барьеров. В частности, проблемой выступало отнесение конкретной нетарифной меры к мерам ценового контроля или мерам по ограничению конкуренции; к мерам, влияющим на конкуренцию, и субсидиям и т.д.

Во-вторых, перечень НТМ в классификации ЮНКТАД может не в полной мере отвечать целям и задачам исследования, а также качественным характеристикам опрашиваемых экономических субъектов. Например, исследование нетарифных барьеров на внешних рынках не требует включения в перечень возможных ответов мер в отношении экспорта (меры, принимаемые экспортирующей страной в отношении экспортируемых товаров), а исследование нетарифных мер, применяемых в сотрудничестве государств-участников интеграционного объединения (в данном случае

³³ Указанные ниже замечания не относятся к опросам методом глубокого интервьюирования, когда у интервьюера имеется возможность пояснения возникающих у респондента дополнительных вопросов, в том числе относительно содержания опроса.

ЕАЭС), не требует включения в данный перечень антидемпинговых мер.

В третьих, вопросы у респондентов возникали и в отношении терминологии, используемой в данной классификации. Так, требовались разъяснения по мерам, относящимся к условным мерам в торговле, по мерам, влияющим на конкуренцию, и т.д.

Вышеуказанные недостатки непосредственного использования в опросе по нетарифным барьерам классификации ЮНКТАД обусловили необходимость формирования, на основе данной классификации, модифицированного перечня нетарифных барьеров, удовлетворяющего следующим требованиям:

- соответствие целям и задачам исследования;
- компактность;
- простота и доступность интерпретации для респондентов.

Данная задача была решена с использованием методов группировки и ранжирования.

Группировка проводилась в отношении отдельных, интуитивно близких, групп НТМ с целью сокращения количества их пунктов в перечне. Так, в один пункт перечня «Ограничения конкуренции» были включены:

- меры ценового контроля (блок F классификации ЮНКТАД, см. Рисунок 4, раздел 1.1.2). К таким мерам относятся определение минимальных импортных цен, налоги и сборы на импортируемые товары или сезонные пошлины;
- меры, влияющие на конкуренцию (блок H). Данный вид мер включает государственные торговые предприятия, осуществляющие импорт или иные установленные каналы и механизмы импорта, а также обязательное использование национальных услуг (например, обязательное страхование импортируемых товаров национальными страховщиками);
- инвестиционные меры (блок I) – требования по содержанию компонентов национального производства, а также ограничения импорта продукции, используемой в местном производстве;

- субсидии (кроме экспортных субсидий, блок L). К таким относятся финансовые вклады со стороны правительства или его агентов, имеющие адресный характер и предоставляющие преимущества субсидируемым предприятиям или отраслям;

- ограничения доступа к государственным закупкам (блок M). К данному блоку в классификации ЮНКТАД относятся меры по регулированию государственных закупок, которые создают преимущество национальных производителей по сравнению с иностранными поставщиками.

В пункт «Административные ограничения» были объединены следующие блоки мер классификации ЮНКТАД:

- меры по неавтоматическому лицензированию, квотированию, запретам и количественному контролю, помимо мер, связанных с санитарными, фитосанитарными мерами, а также мерами технического регулирования (блок E);

- меры по ограничению сбыта (блок J). К данному блоку относятся меры, ограничивающие реализацию импортного товара отдельными регионами и населенными пунктами страны-импортера, а также ограничения розничной продажи;

- ограничения послепродажного обслуживания (блок K). В качестве подобных мер может рассматриваться определение ограниченного числа местных организаций, имеющих право осуществлять послепродажное обслуживание.

Остальные виды НТМ классификации ЮНКТАД (некоторые – после переименования) были сохранены в качестве отдельных пунктов формируемого перечня ввиду их специфического характера.

Ранжирование перечня барьеров было проведено в соответствии с их предполагаемой значимостью для респондентов. На основе результатов аналогичных опросов, проведенных по классификации ЮНКТАД, были выделены наиболее актуальные типы барьеров для присутствия

предприятий-экспортеров на внешних рынках. Такими оказались технические барьеры, ограничения конкуренции, административные ограничения и сложное финансовое регулирование. При этом меры в отношении экспорта (блок Р) не были включены в формируемый перечень по той причине, что они были отнесены к препятствиям внутреннего рынка. Необходимо отметить, что распределение ответов компаний и предприятий по итогам опроса подтвердило данный подход к ранжированию пунктов в перечне нетарифных барьеров.

Кроме того, в модифицированном перечне барьеров по всем основным их видам в скобках давалась краткая уточняющая информация (см. Таблица 5), что, как показала практика опроса, в значительной мере упростило понимание и корректную интерпретацию соответствующих барьеров респондентами.

Таблица 5 – Группировка отдельных видов НТМ классификации ЮНКТАД для целей опроса предприятий

№	Классификация ЮНКТАД	Модифицированный перечень барьеров
1.	Технические барьеры	Технические барьеры (технические регламенты и стандарты, стандарты маркировки, упаковки, требования экспертизы и сертификации, контроль качества)
2.	Меры ценового контроля Меры, влияющие на конкуренцию Инвестиционные меры по отношению к торговле Субсидии (кроме экспортных субсидий) Ограничения в сфере госзакупок	Ограничение конкуренции (субсидирование местных производителей, ограничение доступа к госзакупкам, наличие крупных государственных импортеров, госрегулирование цен, налоги на импорт, требования по содержанию местных комплектующих)
3.	Неавтоматическое лицензирование, квотирование, запреты и меры количественного контроля, отличные от санитарных и технических мер Ограничения сбыта Ограничения послепродажного обслуживания	Административные ограничения (лицензии, импортные квоты, запреты или ограничения импорта)

№	Классификация ЮНКТАД	Модифицированный перечень барьеров
4.	Финансовые меры	Сложное финансовое регулирование (валютное регулирование, авансирование сделок, порядок оплаты импортных товаров и т.д.)
5.	Санитарные и фитосанитарные меры	Санитарные и фитосанитарные требования
6.	Права интеллектуальной собственности	Защита прав интеллектуальной собственности
7.	Правила происхождения товара	Правила определения страны происхождения товаров
8.	Таможенные и прочие формальности	Таможенные и другие формальности (оформление только на определенных пунктах пропуска, предотгрузочные проверки и т.д.)
9.	Условные защитные меры в торговле	Антидемпинговые пошлины и расследования

Источник: составлено автором

Проведенный опрос показал, что, по сравнению с классификацией ЮНКТАД, данный перечень обладает следующими преимуществами:

1. Компактность. Перечень включает 9 основных видов нетарифных барьеров по сравнению с 16 в классификации ЮНКТАД.

2. Релевантность. Основанный на итогах аналогичных опросов, перечень предлагает к оценке наиболее вероятные барьеры для компаний и предприятий.

3. Доступность. Названия групп барьеров и пояснения к ним обеспечивают большую доступность для понимания респондентами.

Кроме того, проведенный опрос, в отличие от аналогичных исследований, имел ту особенность, что обследование проводилось не только в отношении предприятий-экспортеров (как это обычно бывает при исследовании барьеров), но и компаний и предприятий, не поставляющих свою продукцию за рубеж, с выделением тех компаний, кто планирует делать это в будущем³⁴;

³⁴ Следует отметить, что многие предприятия либо не могли дать определенный ответ о своих планах, либо не хотели этого сделать по причине коммерческой тайны.

Были выдвинуты следующие гипотезы о причинах отсутствия у предприятия внешнеэкономической деятельности.

1. Отсутствие необходимости в ВЭД в силу достаточности внутреннего рынка, особенностей выпускаемой продукции или иных причин (неторгуемые товары, продукция двойного назначения и т.п.).

2. Отсутствие возможностей по выходу на внешние рынки в силу действия внутрифирменных или внутристрановых барьеров.

3. Невостребованность производимой продукции на внешних рынках в силу ее низкой конкурентоспособности.

4. Отсутствие или недостаток информации о внешних рынках и потенциальных партнерах.

Первые две гипотезы были учтены в вопросе анкеты о внутристрановых и внутрифирменных барьерах, рассмотрение которых не входит в задачу данной работы. Факторы возможной высокой конкуренции на внешних рынках и недостатка информации о них были учтены дополнением к перечисленным барьерам внешних рынков двух квази-барьеров – «Высокая конкуренция» и «Отсутствие информации о внешних рынках и потенциальных партнерах»³⁵.

Таким образом, 9 основных групп нетарифных барьеров и 2 квази-барьера составили следующий итоговый перечень исследуемых барьеров:

- 1) технические барьеры (технические регламенты и стандарты, стандарты маркировки, упаковки, требования экспертизы и сертификации, контроль качества);
- 2) санитарные и фитосанитарные требования;

³⁵ Несмотря на то, что ни конкуренцию, ни недостаток информации о внешних рынках нельзя отнести к нетарифным барьерам в буквальном понимании этого термина, оба этих фактора значимы для присутствия компании на внешних рынках. Это, в частности, подтвердил опрос компаний и экспертов по барьерам для ВЭД, проведенный Аналитическим центром при Правительстве Российской Федерации в 2016 г. [20] (конкуренцию и действия других компаний отметили в качестве барьера 61% участников опроса, недостаток информации о внешних рынках и потенциальных партнерах – 53%). Следует отметить, что итоги опроса подтвердили обоснованность такого подхода. Последующий анализ влияния нетарифных барьеров на оценки доступности не учитывал квази-барьер «Высокой конкуренции», хотя его статистические оценки и краткий анализ по итогам опроса представлены в разделе 2.2.2 (более подробно об этом см. раздел 3.1), тогда как квази-барьер «Отсутствие информации о внешних рынках и потенциальных партнерах» был включен в перечень анализируемых барьеров.

- 3) административные ограничения (лицензии, импортные квоты, запреты или ограничения импорта);
- 4) ограничение конкуренции (субсидирование местных производителей, ограничение доступа к госзакупкам, наличие крупных государственных импортеров, госрегулирование цен, налоги на импорт, требования по содержанию местных комплектующих);
- 5) защита прав интеллектуальной собственности;
- 6) правила определения страны происхождения товаров;
- 7) сложное финансовое регулирование (валютное регулирование, авансирование сделок, порядок оплаты импортных товаров и т.д.);
- 8) таможенные и другие формальности (оформление только на определенных пунктах пропуска, предотгрузочные проверки и т.д.);
- 9) антидемпинговые пошлины и расследования.

Важно отметить при этом, что предлагаемый перечень не устраняет полностью проблемы, возникающие при использовании классификации ЮНКТАД в неизменном виде. В частности, сохранилась проблема интерпретации опрашиваемыми компаниями и предприятиями отдельных видов нетарифных барьеров (1-2% опрашиваемых предприятий отметили наличие на общем рынке ЕАЭС антидемпинговых пошлин, подразумевая под ними препятствия иных видов, что удалось выяснить в рамках дополнительных уточняющих опросов таких компаний и предприятий). Однако такие проблемы представляются в той или иной степени неизбежными, поэтому их минимизация требует не только тщательного анализа итогов опроса, но и активного взаимодействия с опрашиваемыми компаниями и предприятиями в рамках его проведения.

2.1.3. Результаты опроса: уровень возврата и надежность результатов

Из 3385 опрошенных предприятий ответы на вопросы анкетирования представили 963 компании. Таким образом, доля ответивших составила

28,5%, что близко к результатам аналогичного исследования в ЕС, проводимого в форме телефонного интервьюирования. Тем не менее, наблюдается значительный разброс значений процента возврата между государствами-членами. Так, отклик, существенно выше среднего по Союзу, характерен для предприятий Армении (46%) и Казахстана (43%). Несколько ниже значения Киргизии (32%) и Беларуси (29%), а наименьший процент ответивших предприятий - 24% - наблюдался в России.

В отраслевом разрезе наибольший отклик (существенно выше среднего по выборке) наблюдался среди производителей компьютеров, электронных и оптических изделий (37%), бумаги и бумажных изделий, химических продуктов (по 35%) и продуктов питания (34%). Относительно низкий процент возврата (ниже среднего уровня по выборке) отмечен среди производителей кожи и изделий из кожи (22%), мебели (19%), автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов (19%), а также прочих готовых изделий (16%).

В отраслевой структуре ответивших предприятий по ЕАЭС в целом в наибольшей степени оказались представлены производители пищевых продуктов, напитков и табачных изделий (20% от общего количества полученных анкет), производители резиновых и пластмассовых изделий и прочей неметаллической минеральной продукции (14%), металлургические предприятия, а также производители транспортных средств и прочего оборудования (по 12 % соответственно, см. Приложение 5).

В отраслевой структуре ответивших предприятий по отдельным государствам-членам нашли отражение особенности структуры их обрабатывающей промышленности. Так, значимую долю в выборке предприятий по Армении имеют предприятия пищевой и легкой промышленности, а также металлургического производства, по Беларуси - предприятия пищевой промышленности и производители машин и оборудования, по Казахстану – предприятия пищевой и металлургической промышленности, а также производители неметаллической минеральной

продукции, по Киргизии – производители неметаллической минеральной продукции, пищевой и металлургической промышленности. Среди российских предприятий можно выделить значимое присутствие в выборке производителей электрического оборудования, химической продукции и текстильных изделий. Вместе с тем, выборка предприятий по России оказалась более равномерной, что, очевидно, связано с относительно большей диверсификацией российской обрабатывающей промышленности и совокупности опрашиваемых предприятий (см. Приложение 6).

Необходимым и важным элементом анализа результатов данного исследования выступает вопрос, насколько точно оценки, полученные по итогам обследования 963 предприятий, отражают соответствующие характеристики всей совокупности промышленных предприятий государств-членов ЕАЭС.

Показателем такой точности выступают доверительные интервалы для точечных оценок, формирующие область возможных (с заданной вероятностью) значений этой оценки для генеральной совокупности. Это делает интервальные оценки более предпочтительными для описания исследуемых характеристик применительно к генеральной совокупности и требует их учета при содержательной интерпретации точечных выборочных оценок [5].

Имеется много различных методов определения доверительных интервалов³⁶, но наиболее часто для их определения применяется метод Вальда³⁷, предложенный П.С. Лапласом в 1812 г. [5]. Однако для этого метода характерен ряд недостатков, ограничивающих эффективность его применения. Так, А. Агрести и др. [25] показали, что метод Вальда неэффективен при частотах, близких к 0 или 1. Кроме того, при удалении частот от 50% значения доверительных интервалов по методу Вальда слишком маленькие, что дает некорректные оценки итогов исследований

³⁶ Например, А. Пирес и др. [92] провели сравнительный анализ 20 таких методов.

³⁷ Метод назван в честь венгерского математика Авраама Вальда, поскольку широкое применение этого метода началось после соответствующей публикации Вальда и Вольфовица в 1939 г.

[45], а Б. Гош [61] и К. Блит [40] указывали на недостаточную эффективность метода на малых выборках.

Ч. Клоппер (С. Clopper) и Э. Пирсон (E. Pearson) в 1934 г. предложили метод определения так называемого «точного» доверительного интервала биномиального распределения признака [51]. Для данного метода характерны широкие доверительные интервалы, поэтому он рекомендуется для получения консервативных оценок.

В данной работе для анализа надежности полученных оценок используется метод Уилсона (Wilson)³⁸, который рассматривается в качестве оптимального в ряде исследований [25, 45, 87]. В частности, указывается, что этот метод эффективен как на больших, так и на малых частотах, а также применим для малого объема выборки.

В общем виде доверительный интервал по формуле Уилсона имеет вид [5]:

$$\frac{p + \frac{Z_{1-\alpha/2}^2}{2N} - Z_{1-\alpha/2} \sqrt{\frac{p(1-p)}{N} + \frac{Z_{1-\alpha/2}^2}{4N^2}}}{1 + \frac{Z_{1-\alpha/2}^2}{N}} < X < \frac{p + \frac{Z_{1-\alpha/2}^2}{2N} + Z_{1-\alpha/2} \sqrt{\frac{p(1-p)}{N} + \frac{Z_{1-\alpha/2}^2}{4N^2}}}{1 + \frac{Z_{1-\alpha/2}^2}{N}} \quad (3)$$

где

N – количество наблюдений

p – частота исследуемого признака

$Z_{1-\alpha/2}$ - значение аргумента функции Лапласа для заданного уровня доверительной вероятности α (или в обратной постановке – заданной вероятности ошибки, которая называется уровнем значимости. Так доверительной вероятности 95% соответствует уровень значимости 5%³⁹). Хотя значения коэффициента Z рассчитаны для многих уровней доверительной вероятности (см. Таблица 6), на практике наиболее часто

³⁸ Предложен в 1927 г. американским математиком Эдвином Б. Уилсоном (Edwin B. Wilson)

³⁹ Уровень значимости – это вероятность допустить ошибку первого рода, то есть отвергнуть верную нулевую гипотезу и принять ложную альтернативную. Доверительный интервал по построению предполагает нулевую гипотезу о равенстве выборочного среднего и генерального среднего. При уровне значимости 5% с вероятностью 5% генеральная средняя окажется за границами доверительного интервала.

применяются значения доверительной вероятности 95% и соответствующий ей коэффициент $Z=1,96$. т.е. с вероятностью 95% предельная ошибка выборки вдвое больше средней ошибки⁴⁰).

Таблица 6 – Значения коэффициента Z при различных уровнях доверительной вероятности

Доверительная вероятность	0,683	0,866	0,950	0,954	0,988	0,990	0,997	0,999
Z	1	1.5	1.96	2	2.5	2.58	3	3.5

Расчеты по формуле 2, проведенные для 3 значений параметра p (доля предприятий, указавших наличие изучаемого признака, принималась равной 0,1; 0,25 и 0,5), показали высокую репрезентативность выборок для каждого государства-члена ЕАЭС при доверительной вероятности 95%. Так, максимальная величина доверительного интервала при доле исследуемого признака 50% составила для Республики Армения от 35,9% до 62,3%, для Республики Беларусь – от 43,5% до 57,0%, для Республики Казахстан – от 42,6% до 57,4%, для Кыргызской Республики – от 38,9% до 61,1%, для Российской Федерации – от 45,3% до 54,5%, в целом для ЕАЭС – от 46,8% до 53,1% см. Приложение 7).

2.2. Оценки доступности и основные нетарифные барьеры рынков государств-членов ЕАЭС

2.2.1. Оценки доступности рынков государств-членов ЕАЭС

Очевидным образом количество оценок общей доступности рынков стран ЕАЭС определялось интенсивностью торгово-экономического сотрудничества государств-членов ЕАЭС друг с другом. Например, оценки доступности рынка Киргизии представило лишь каждое шестое из армянских предприятий и менее половины из числа опрошенных российских компаний, тогда как среди компаний соседнего с Киргизией Казахстана таких оказалось

⁴⁰ Следует отметить, что задавать уровень ошибки следует так, чтобы полученные результаты допускали разумную интерпретацию, поэтому более малое значение ошибки в случае нашей задачи было бы избыточным.

более 60%. Аналогичным образом лишь каждая пятая из опрошенных компаний Киргизии оценило доступность армянского рынка, что меньше соответствующих показателей среди белорусских (77%), казахстанских (49%) и российских (49%) компаний и предприятий. Стоит отметить, что в целом количественный уровень оценок армянского и киргизского рынков оказался ниже остальных стран ЕАЭС. Лишь примерно половина опрошенных компаний других государств-членов ЕАЭС представила оценки доступности рынков этих стран (см. Таблица 7).

Таблица 7 – Доля опрошенных предприятий государств-членов ЕАЭС, оценивших доступность отдельных рынков ЕАЭС

	Оцениваемый рынок				
	Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Россия
Армения	-	25%	31%	16%	80%
Беларусь	77%	-	85%	77%	95%
Казахстан	49%	59%	-	62%	86%
Киргизия	19%	28%	69%	-	74%
Россия	42%	68%	66%	43%	-
В целом по ЕАЭС*	49%	59%	69%	53%	88%

* Доля в общем количестве опрошенных компаний без учета компаний оцениваемой страны

Источник: рассчитано автором

Кроме того, оценки общей доступности рынков отдельных государств-членов ЕАЭС свидетельствуют о возможном влиянии на них, наряду с барьерами, и иных факторов, включая географический и инфраструктурный факторы. Наиболее заметно влияние географического и инфраструктурного факторов, вероятно, в оценках армянских предприятий: республика – единственная из государств-членов ЕАЭС - не имеет непосредственной границы с другими государствами-членами ЕАЭС и связана с общим рынком

ЕАЭС лишь двумя транспортными путями через территорию Грузии⁴¹. Оценки доступности рынка ЕАЭС со стороны опрошенных предприятий Армении, как правило, действительно более низкие, чем соответствующие оценки предприятий остальных государств-членов ЕАЭС. Однако надежность этих оценок достаточно низкая, поэтому относиться к ним необходимо с осторожностью. Так же, как и в случае с Арменией, возможное влияние географического фактора может объяснять большую доступность рынка Киргизии для казахстанских производителей, чем для их российских и белорусских коллег, доступность рынка Киргизии для казахстанских производителей, рынка России – для белорусских и казахстанских, рынка Казахстана – для российских и киргизских, а рынка Беларуси – для российских производителей [3, С.66-67].

Вероятно также, что указанные и иные факторы сказались не только на количестве, но и на самих оценках доступности рынка той или иной страны ЕАЭС (это предположение будет учтено ниже при факторном анализе оценок доступности в главе III настоящей работы).

Наглядную иллюстрацию оценок доступности рынков ЕАЭС для опрошенных предприятий дает скоринговый анализ. Для этой цели оценки доступности были ранжированы с присвоением балльных значений: 1 – полностью недоступный рынок, 2 – слабо доступный рынок, 3 – доступный с незначительными ограничениями и 4 – полностью доступный рынок. Таким образом, степень доступности варьировалась от 1 для наименьшей доступности до 4 – для полной доступности рынка.

Средний уровень оценок по отдельным парам стран лишь в отдельных случаях меньше 3. Так, армянские предприятия считают относительно менее доступными для себя рынки Беларуси и Киргизии, а наиболее доступным для себя – рынок России. Белорусские компании считают менее доступными армянский и киргизский рынки, в качестве самого доступного оценивают

⁴¹ Сухопутный маршрут – через пункт пропуска «Верхний Ларс» и морской – паромная переправа из грузинского порта Поты. Эти факторы – географическая изолированность и ограниченные транспортные коридоры для поставок - указывались опрашиваемыми армянскими предприятиями в качестве значимых препятствий для сотрудничества с Россией и другими странами ЕАЭС

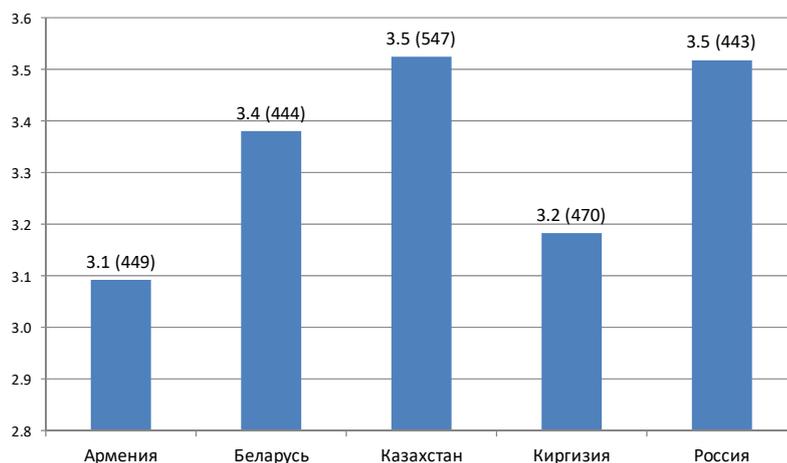
рынок России. Казахстанские производители считают наиболее доступными для себя рынки Киргизии и России, доступность белорусского и, в особенности, армянского рынков оценивается ниже. Аналогичны оценки опрошенных предприятий Киргизии: наиболее доступными рынками считаются Казахстан и России, несколько менее доступным – Беларусь и наименее доступным – Армения. Что касается российских компаний, то оценка ими доступности рынков остальных стран ЕАЭС в целом выше: средняя оценка Армении – 3,5, Беларуси – 3,6, Казахстана – 3,7, Киргизии – 3,3 (см. Таблица 8).

Таблица 8 – Средняя оценка доступности отдельных рынков ЕАЭС опрошенными предприятиями государств-членов ЕАЭС

	Оцениваемый рынок				
	Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Россия
Армения	-	3.1	3.3	3.0	3.5
<i>количество оценок</i>	0	13	16	8	41
Беларусь	3.0	-	3.3	3.0	3.6
<i>количество оценок</i>	160	0	177	161	199
Казахстан	2.6	2.9	-	3.3	3.4
<i>количество оценок</i>	85	101	0	106	148
Киргизия	2.5	3.2	3.5	-	3.5
<i>количество оценок</i>	14	21	51	0	55
Россия	3.5	3.6	3.7	3.3	-
<i>количество оценок</i>	190	309	303	195	0

Источник: расчеты автора

Агрегированные средние оценки по странам подтверждают оценки в рамках отдельных пар стран ЕАЭС. Так, наименее доступной опрошенным компаниям представляются Армения (средняя оценка 3,1) и Киргизия (3,2). Чуть более доступным рынком считается Беларусь (3,4), самыми доступными – Казахстан и Россия (по 3,5, см. Рисунок 11).



Примечания:

1) в скобках указано количество оценок

2) среднеквадратическое отклонение для оценки по Армении – 1,0, по Беларуси – 0,9, по Казахстану – 0,8, по Киргизии – 1,0, по России – 0,7.

Рисунок 11 – Средняя оценка опрошенными предприятиями доступности рынков отдельных государств-членов ЕАЭС

Средние оценки предприятий государств-членов ЕАЭС в отношении всех стран (будем считать их аппроксимацией средней оценки общего рынка ЕАЭС) показывают, что наиболее доступным его считают российские и киргизские компании (см. Рисунок 12).

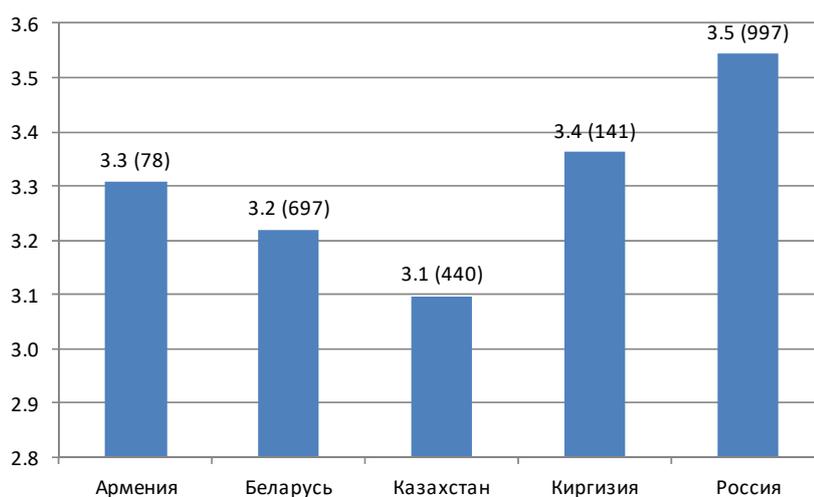


Рисунок 12 – Средние оценки рынков всех государств-членов ЕАЭС опрошенными предприятиями отдельных государств-членов ЕАЭС

При этом, как отмечалось выше, российские компании отмечали высокую доступность рынков всех государств ЕАЭС, киргизские – рынков основных торговых партнеров в рамках ЕАЭС – Казахстана и России. Как менее доступный рынок ЕАЭС оценили армянские и белорусские компании. Для первых относительно высока доступность российского и казахстанского рынков, ниже – доступность рынков Беларуси и Киргизии. Аналогичные оценки наблюдаются среди белорусских производителей: высокая доступность России при относительно более низкой – Казахстана, Армении и Киргизии. Наименее доступным рынок ЕАЭС считают компании Казахстана. Главным фактором стала низкая доступность белорусского и, в меньшей степени, армянского рынков.

Аналогичную, при незначительных различиях, картину показывает анализ оценок предприятий, экспортирующих свою продукцию на общий рынок ЕАЭС либо планирующих экспорт (см. Таблица 9), что во многом объясняется сходством генеральных совокупностей (из общего числа 963 опрошенных компаний экспорт проводят или планируют 773, более 80%).

Таблица 9 – Средняя оценка доступности отдельных рынков ЕАЭС опрошенными предприятиями государств-членов ЕАЭС, осуществляющими или планирующими экспорт товаров на рынок ЕАЭС

	Оцениваемый рынок				
	Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Россия
Армения	-	3.0	3.2	2.8	3.5
<i>количество оценок</i>	0	12	15	6	39
Беларусь	3.0	-	3.3	3.0	3.6
<i>количество оценок</i>	159	0	176	160	197
Казахстан	2.6	2.9	-	3.4	3.4
<i>количество оценок</i>	67	78	0	83	110
Киргизия	2.6	3.3	3.5	-	3.5
<i>количество оценок</i>	12	19	47	0	49
Россия	3.5	3.6	3.7	3.3	-
<i>количество оценок</i>	189	300	293	192	0

Источник: расчеты автора

Иная картина наблюдается в оценках опрошенных предприятий, не осуществляющих и не планирующих экспорт товаров на общий рынок ЕАЭС. Необходимо иметь в виду, что оценки для многих пар стран представлены 1-2 предприятиями (Армения-Беларусь, Армения-Киргизия, Россия-Армения и т.д.), поэтому такие оценки можно не принимать во внимание или рассматривать в качестве отдельных примеров⁴².

Однако там, где оценки были более надежными, заметны отличия, свойственные данной группе предприятий.

Например, средняя оценка доступности киргизского рынка 23 казахстанскими предприятиями, не экспортирующими товары, оказалась ниже соответствующей оценки казахстанских экспортеров (2,8 по сравнению с 3,4), оценки в парах Россия-Казахстан и Россия-Беларусь также оказались ниже соответствующих оценок экспортеров (см. Таблица 10).

Таблица 10 – Средняя оценка доступности отдельных рынков ЕАЭС опрошенными предприятиями государств-членов ЕАЭС, не осуществляющими и не планирующими экспорт товаров на рынок ЕАЭС

	Оцениваемый рынок				
	Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Россия
Армения	-	4	4	3.5	3.5
<i>количество оценок</i>	0	1	1	2	2
Беларусь	1.0	-	2.0	2.0	3.0
<i>количество оценок</i>	1	0	1	1	2
Казахстан	2.5	2.9	-	2.8	3.5
<i>количество оценок</i>	18	23	0	23	38
Киргизия	2.0	2.5	3.5	-	3.3
<i>количество оценок</i>	2	2	4	0	6
Россия	4.0	3.2	3.2	2.3	-
<i>количество оценок</i>	1	9	10	3	0

Источник: расчеты автора

⁴² Например, армянская компаний-производитель металлургической продукции считает доступными рынки всех государств ЕАЭС, однако не экспортирует продукцию ввиду достаточности внутреннего рынка. Белорусского предприятие-производитель готовых металлических изделий оценило рынок Армении как полностью недоступный вследствие одновременного действия административных и таможенных ограничений, а также правил определения происхождения товара.

В то же время, оценки доступности в отдельных парах стран оказались практически на том же уровне, что и у предприятий-экспортеров. Так, в парах Казахстан-Армения, Казахстан-Беларусь и Казахстан-Россия средний уровень оценок сохранился. Вероятно, отсутствие экспортных поставок от этой группы предприятий объясняется не только и не столько барьерами и препятствиями, сколько иными факторами, такими как достаточность внутреннего рынка, характеристики продукции и т.д.

Определенная, хотя и незначительная, дифференциация оценок доступности наблюдалась у предприятий различных отраслей.

Относительно низкую доступность отмечали производители пищевых продуктов, напитков и табачных изделий, резиновых и пластмассовых изделий, неметаллических минеральных продуктов, компьютеров, электронных и оптических изделий и электрического оборудования. Наиболее доступным рынок ЕАЭС считают производители металлургических товаров, текстильных изделий, одежды, кожи и изделий из кожи, переработчики древесины и производители бумаги и бумажных изделий, кокса и нефтепродуктов, а также химических веществ и фармацевтических товаров (см. Таблица 11 и Таблица 12).

Таблица 11 – Средние оценки доступности рынка ЕАЭС опрошенными предприятиями отдельных отраслей

Код ОКВЭД2	Вид деятельности	Средняя оценка	Количество оценок	Среднеквадратическое отклонение
10-12	Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	3.2	484	0.92
13-15	Производство текстильных изделий, одежды, кожи и изделий из кожи	3.5	266	0.82
16-18	Обработка древесины, производство бумаги и бумажных изделий, полиграфическая деятельность	3.5	170	0.89
19	Производство кокса и нефтепродуктов	3.6	47	0.82
20-21	Производство химических веществ, химической и фармацевтической продукции	3.6	220	0.71
22	Производство резиновых и пластмассовых изделий	3.1	130	1.14
23	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	3.1	166	1.13
24-25	Производство металлов и готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	3.5	250	0.84
26-27	Производство компьютеров, электронных и оптических изделий и электрического оборудования	3.2	204	0.94
28	Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	3.4	237	0.90
29-30	Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов, прочих транспортных средств и оборудования	3.4	97	0.78
31-33	Производство мебели, прочих готовых изделий, ремонт и монтаж машин и оборудования	3.5	82	0.74

Источник: расчеты автора

Таблица 12 – Оценки доступности рынков стран ЕАЭС предприятиями отдельных отраслей обрабатывающей промышленности

Вид деятельности	Доступность внешних рынков				Общее количество оценок
	недоступный	слабо доступный	доступный с ограничениями	доступный	
Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	5,4% (3,7%-7,8%)*	17,8% (14,6%-21,4%)	27,3% (23,5%-31,4%)	49,6% (45,2%-54,0%)	484
Производство текстильных изделий, одежды, кожи и изделий из кожи	4,1% (2,3%-7,3%)	8,6% (5,8%-12,6%)	22,2% (17,6%-27,5%)	65,0% (59,1%-70,5%)	266
Обработка древесины, производство бумаги и бумажных изделий, полиграфическая деятельность	4,7% (2,4%-9,0%)	12,9% (8,7%-18,8%)	12,9% (8,7%-18,8%)	69,4% (62,1%-75,8%)	170
Производство кокса и нефтепродуктов	6,4% (2,2%-17,2%)	2,1% (0,1%-11,1%)	17,0% (8,9%-30,1%)	74,5% (60,5%-84,7%)	47
Производство химических веществ, химической и фармацевтической продукции	0,9% (0,2%-3,3%)	10,5% (7,1%-15,2%)	21,4% (16,5%-27,2%)	67,3% (60,8%-73,1%)	220
Производство резиновых и пластмассовых изделий	16,9% (11,4%-24,3%)	11,5% (7,1%-18,2%)	20,0% (14,0%-27,7%)	51,5% (43,0%-60,0%)	130
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	14,5% (9,9%-20,6%)	16,3% (11,4%-22,6%)	13,9% (9,4%-19,9%)	55,4% (47,8%-62,8%)	166
Производство металлов и готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	3,6% (1,9%-6,7%)	12,0% (8,5%-16,6%)	16,4% (12,3%-21,5%)	68,0% (62,0%-73,5%)	250
Производство компьютеров, электронных и оптических изделий и электрического оборудования	7,4% (4,5%-11,8%)	13,7% (9,7%-19,1%)	30,4% (24,5%-37,0%)	48,5% (41,8%-55,4%)	204
Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	5,5% (3,2%-9,2%)	12,2% (8,7%-17,0%)	20,7% (16,0%-26,3%)	61,6% (55,3%-67,6%)	237
Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов, прочих транспортных средств и оборудования	0,0% (0,0%-3,8%)	18,6% (12,1%-27,4%)	26,8% (19,0%-36,4%)	54,6% (44,7%-64,2%)	97
Производство мебели, прочих готовых изделий, ремонт и монтаж машин и оборудования	0,0% (0,0%-4,5%)	14,6% (8,6%-23,9%)	22,0% (14,4%-32,1%)	63,4% (52,6%-73,0%)	82

* Доверительный интервал Уилсона на уровне значимости 5% для соответствующей оценки

Источник: расчеты автора

Таким образом, оценки опрошенными компаниями и предприятиями общей доступности рынков государств-членов ЕАЭС позволяют сделать следующие основные выводы:

1) общая доступность рынка ЕАЭС оценивается предприятиями как достаточно высокая (минимальная оценка доступности составляет 2,6 (в парах Армения-Казахстан и Армения-Киргизия), средняя оценка превышает 3 из 4 по всем странам ЕАЭС, максимальная оценка доступности – 3,7 – наблюдается в оценках российскими компаниями рынка Казахстана), из чего следует, что нетарифные барьеры и квази-барьеры общего рынка ЕАЭС, как и прочие факторы, не представляют непреодолимого препятствия для торгово-экономического сотрудничества предприятий и не сказываются решающим образом на оценке ими общей доступности рынка ЕАЭС;

2) В качестве наиболее доступных рынков в рамках ЕАЭС рассматриваются Казахстан и Россия, несколько менее доступным – Беларусь. Наименее доступными считаются рынки Армении и Киргизии;

3) Наиболее доступным рынок ЕАЭС представляется опрошенным российским компаниям, чуть менее доступным – армянским, киргизским и белорусским производителям. Наименее доступным (за счет относительно низкой доступности Беларуси) рынок ЕАЭС считают казахстанские предприятия;

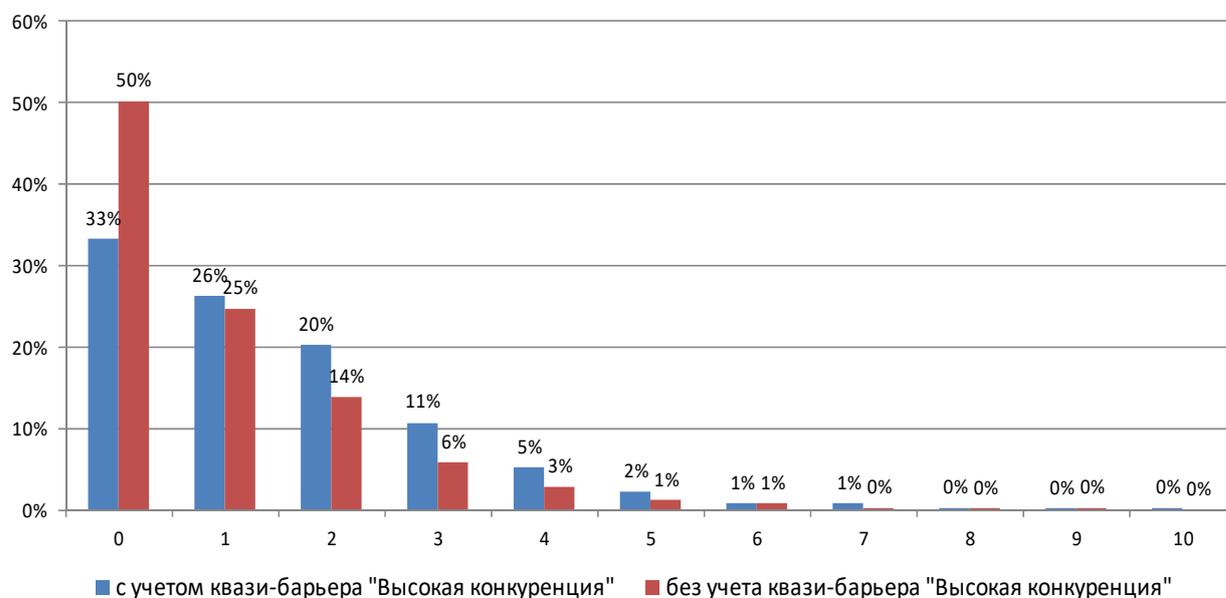
4) Оценки доступности предприятий-экспортеров оказались в целом выше, чем у предприятий, не осуществляющих экспортные поставки. Однако по отдельным парам стран наблюдалось равенство оценок, из чего следует, что отсутствие экспорта объясняется не отсутствием доступа на рынок, а иными факторами;

5) Отраслевое распределение оценок доступности оказалось слабо дифференцированным: средний уровень оценки по всем отраслям оказался выше 3. Относительно ограниченным считают доступ на рынки ЕАЭС предприятия пищевой промышленности, производители резиновых и пластмассовых изделий, неметаллических минеральных продуктов,

компьютеров, электронных и оптических изделий, а также электрического оборудования. Наиболее высокие оценки доступности были получены от производителей кокса и нефтепродуктов, химических и фармацевтических товаров, металлов и готовых металлических изделий, текстильных изделий, одежды, кожи и изделий из кожи, а также переработчиков древесины.

2.2.2. Основные виды нетарифных барьеров для внешнеторгового сотрудничества промышленных предприятий в рамках общего рынка ЕАЭС

Несмотря на высокие оценки общей доступности, большая часть опрошенных компаний отметила наличие тех или иных барьеров. С учетом квази-барьера «Высокая конкуренция» лишь треть из числа опрошенных предприятий отметила отсутствие на общем рынке ЕАЭС каких-либо нетарифных препятствий, еще почти 50% – наличие лишь одного или двух отдельных барьеров или препятствий. Без учета этого квази-барьера действие хотя бы одного или двух барьеров отметила половина опрошенных компаний и предприятий (см. Рисунок 13).



* Объем подвыборки 773 предприятия, доверительный интервал Уилсона для доли 50% - 46%-54%, для доли 25% - 22%-28%, для доли 10% - 8%-12% (уровень значимости 5%)

Рисунок 13 – Распределение опрошенных предприятий по количеству отмеченных барьеров (% от числа предприятий, экспортирующих или планирующих экспорт на общий рынок ЕАЭС)

Наиболее значимыми для промышленных предприятий на общем рынке ЕАЭС оказались квази-барьеры высокой конкуренции и недостатка информации, а также такие нетарифные барьеры, как ограничения конкуренции, технические барьеры и барьеры и препятствия, связанные с финансовым регулированием (см. Рисунок 14).

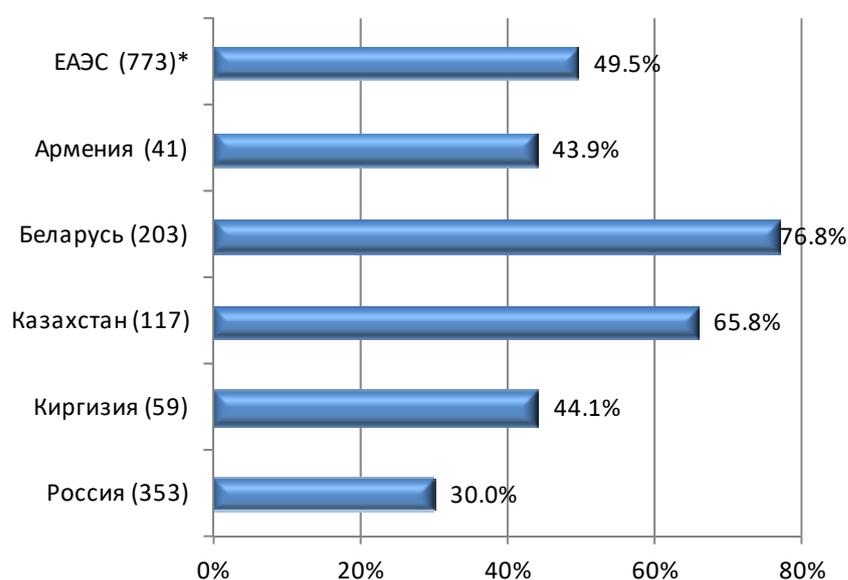


* Объем подвыборки 773, доверительный интервал Уилсона для доли 50% - 46%-54%, для доли 25% - 22%-28%, для доли 10% - 8%-12% (уровень значимости 5%)

Рисунок 14 – Доля предприятий государств-членов ЕАЭС, отметивших наличие отдельных барьеров на общем рынке ЕАЭС (в % от общего числа предприятий, осуществляющих или намеревающихся осуществлять экспортные поставки на рынок ЕАЭС)

Источник: [3, С. 69].

В качестве препятствия высокую конкуренцию отметило около половины, а недостаток информации о внешних рынках и потенциальных партнерах – около четверти опрошенных предприятий. При этом в оценках препятствия в виде высокой конкуренции имеются значительные межстрановые различия. Так, конкуренцию в качестве барьера отметило 75% белорусских и более 60% казахстанских предприятий, оценки армянских и киргизских предприятий несколько ниже – порядка 40%. Напротив, только примерно каждое третье предприятие из России жаловалось на высокую конкуренцию на рынках других стран ЕАЭС (см. Рисунок 15).



* В скобках указано количество опрошенных предприятий. Доверительный интервал Уилсона для ЕАЭС – 46%-53%⁹⁵, для Армении – 30%-59%⁹⁵, для Беларуси – 71%-82%⁹⁵, для Казахстана – 57%-74%⁹⁵, для Киргизии – 32%-57%⁹⁵, для России – 25%-35% (уровень значимости 5%)

Рисунок 15 – Доля промышленных предприятий, указавших высокую конкуренцию на общем рынке ЕАЭС в качестве препятствия для внешнеэкономической деятельности (% от числа опрошенных предприятий, осуществляющих или планирующих экспортные поставки на рынок ЕАЭС)

Такие различия в оценках компаний отдельных стран ЕАЭС обусловлены высокими оценками уровня конкуренции именно на российском рынке. Так, конкуренцию в качестве препятствия на российском

рынке отметили 75% белорусских предприятий, 66% – казахстанских, порядка 43% – армянских и 40% – киргизских компаний, при том, что соответствующие оценки рынков других государств-членов ЕАЭС заметно ниже (см. Таблица 13).

Таблица 13 – Доля промышленных предприятий отдельных государств-членов ЕАЭС, отметивших в качестве барьера высокую конкуренцию на рынке другого государства-члена ЕАЭС (в % от числа предприятий, оценивших общую доступность рынка соответствующего государства-члена ЕАЭС либо отметивших наличие барьеров на нем⁴³)

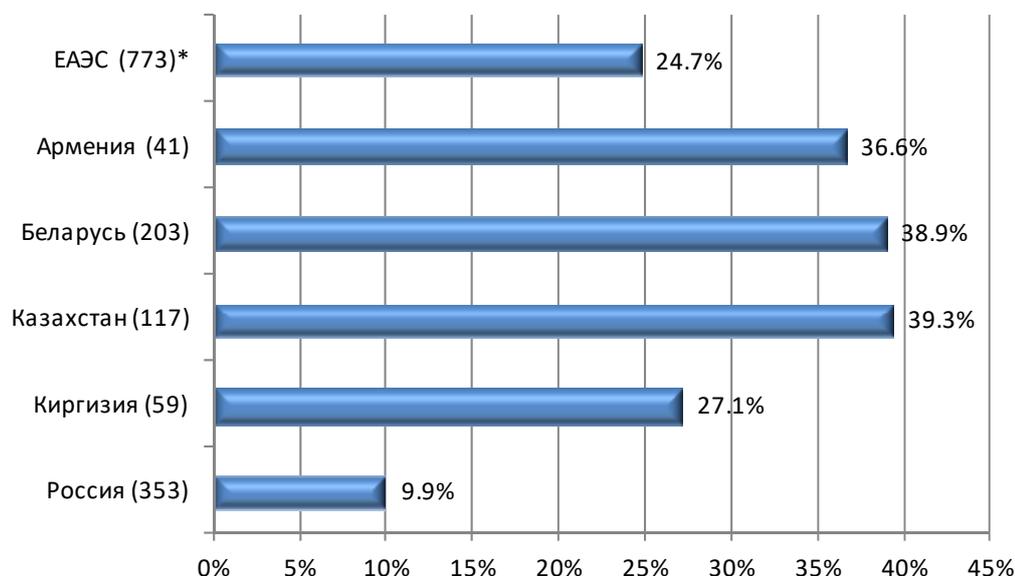
Государство-член ЕАЭС, предприятия которого представили оценки	Оцениваемый рынок				
	Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Россия
Армения	-	18% (6%-41%)*	17% (6%-39%)	0% (0%-30%)	43% (29%-58%)
Беларусь	24% (19%-31%)	-	39% (32%-46%)	24% (19%-31%)	75% (68%-80%)
Казахстан	13% (7%-22%)	19% (12%-29%)	-	13% (8%-22%)	66% (57%-74%)
Киргизия	7% (0%-30%)	13% (5%-32%)	42% (30%-56%)	-	40% (28%-53%)
Россия	21% (16%-27%)	26% (22%-31%)	21% (17%-26%)	22% (17%-28%)	-
ЕАЭС в целом	20% (17%-24%)	24% (20%-28%)	29% (25%-33%)	21% (18%-25%)	64% (60%-69%)

**В скобках представлена величина доверительного интервала Уилсона для соответствующей оценки (уровень значимости 5%)*

⁴³ Общее количество предприятий не позволяет учесть различия в заинтересованности предприятий ЕАЭС в рынках отдельных стран ЕАЭС и, соответственно, в интенсивности оценок отдельных барьеров. Например, количество оценок отдельных барьеров на рынке России может быть больше оценок этих же барьеров на рынке Киргизии в силу большей заинтересованности предприятий в российском рынке. Как следствие, оценки барьеров в отношении России будут иметь тенденцию к завышению, а оценки по Киргизии – к занижению по сравнению с другими странами. По этой причине в качестве базы для относительной оценки принималось не общее количество опрошенных предприятий, а количество предприятий, оценивших общую доступность рынка соответствующего государства-члена ЕАЭС и/или отметивших наличие барьеров на нем. Предполагалось, что оценка общей доступности или отдельных барьеров свидетельствует о заинтересованности предприятия в рынке соответствующей страны ЕАЭС и наличии информации о нем. Представляется, что такой подход обеспечил более релевантные оценки значимости различных барьеров на рынках отдельных стран ЕАЭС

Вероятно, объясняется это тем, что в рамках ЕАЭС Россия - лидер по уровню как потребительских, так и инвестиционных расходов - представляет наиболее емкий и привлекательный рынок для предприятий других государств-членов, что обуславливает стремление белорусских, казахстанских, армянских и киргизских производителей присутствовать именно на российском рынке [3, С.70].

Высокими оказались оценки и второго квази-барьера – недостатка информации о внешних рынках и потенциальных партнерах за рубежом, с которым сталкивается почти четверть промышленных предприятий ЕАЭС, в том числе более трети армянских, около 40% белорусских и казахстанских производителей (см. Рисунок 16).



* В скобках указано количество опрошенных предприятий. Доверительный интервал Уилсона для ЕАЭС – 22%-28%, для Армении – 24%-52%, для Беларуси – 32%-46%, для Казахстана – 31%-48%, для Киргизии – 17%-40%, для России – 7%-13% (уровень значимости 5%)

Рисунок 16 – Доля промышленных предприятий, указавших недостаток информации об общем рынке ЕАЭС в качестве препятствия для внешнеэкономической деятельности (% от числа опрошенных предприятий, осуществляющих или планирующих экспортные поставки на рынок ЕАЭС)

Низкие – порядка 10% – оценки российских предприятий относительно показателей предприятий других государств ЕАЭС могут быть обусловлены следующими основными причинами:

1) наличием в структурах многих крупных российских компаний специализированных департаментов и отделов по внешнеэкономической деятельности, специалисты которых обеспечивают доступ к необходимой информации о внешних рынках, в том числе о рынках государств-членов ЕАЭС;

2) функционированием в государствах-членах ЕАЭС постоянных представительств (филиалов, сбытовых структур) крупных российских компаний, либо сотрудничество с местными партнерами на постоянной основе, что обеспечивает доступ к необходимой информации о соответствующем рынке;

3) недостаточной заинтересованностью российских компаний в рынках других государств-членов ЕАЭС ввиду их удаленности и недостаточной, по мнению этих компаний, емкости.

Напротив, оценки предприятий остальных государств-членов ЕАЭС свидетельствуют о потребности в информации о российском рынке. Так, треть компаний Армении, практически каждый четвертый промышленный производитель Киргизии и каждый шестой – Казахстана хотели бы иметь больше информации о российском рынке. Лишь среди опрошенных предприятий Беларуси таковых оказалось всего 6%, что, вероятно, объясняется уровнем и масштабами торгово-экономического сотрудничества России и Беларуси: многие белорусские компании уже успешно присутствуют на российском рынке, имея при этом всю необходимую информацию о нем [3, С.72].

Еще более высок запрос на информацию о других рынках ЕАЭС. Так, недостаток информации о рынке Армении испытывает около трети опрошенных предприятий Беларуси и около половины - Казахстана, о рынке Беларуси – около трети казахстанских предприятий, о рынке Казахстана –

каждое пятое предприятие Беларуси и Киргизии, о рынке Киргизии – треть белорусских и казахстанских производителей. В то же время, можно отметить низкие оценки киргизских предприятий относительно Беларуси: белорусский рынок представляется киргизским производителям слишком удаленным и конкурентным для основных товаров киргизского экспорта, прежде всего продуктов питания (см. Таблица 14).

Таблица 14 - Доля промышленных предприятий отдельных государств-членов ЕАЭС, отметивших в качестве препятствия недостаток информации о рынке другого государства-члена ЕАЭС (в % от числа предприятий, оценивших общую доступность рынка соответствующего государства-члена ЕАЭС либо отметивших наличие барьеров на нем)

Государство-член ЕАЭС, предприятия которого представили оценки	Оцениваемый рынок				
	Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Россия
Армения	-	41% (22%-64%)*	28% (12%-51%)	67% (35%-88%)	33% (20%-48%)
Беларусь	38% (31%-45%)	-	22% (16%-28%)	36% (29%-43%)	6% (3%-10%)
Казахстан	49% (38%-60%)	38% (28%-48%)	-	29% (21%-39%)	17% (12%-25%)
Киргизия	20% (7%-45%)	13% (5%-32%)	19% (11%-32%)	-	24% (14%-36%)
Россия	10% (7%-15%)	7% (5%-11%)	7% (5%-11%)	10% (7%-15%)	-
ЕАЭС в целом	27% (23%-31%)	15% (12%-19%)	14% (11%-17%)	24% (20%-28%)	14% (11%-18%)

**В скобках представлена величина доверительного интервала Уилсона для соответствующей оценки (уровень значимости 5%)*

Таким образом, в рамках ЕАЭС можно отметить наличие широкого запроса компаний государств-членов на информацию о рынках и потенциальных партнерах в других государствах ЕАЭС. В особенности к Армении: опрос показал как недостаток информации об Армении у компаний

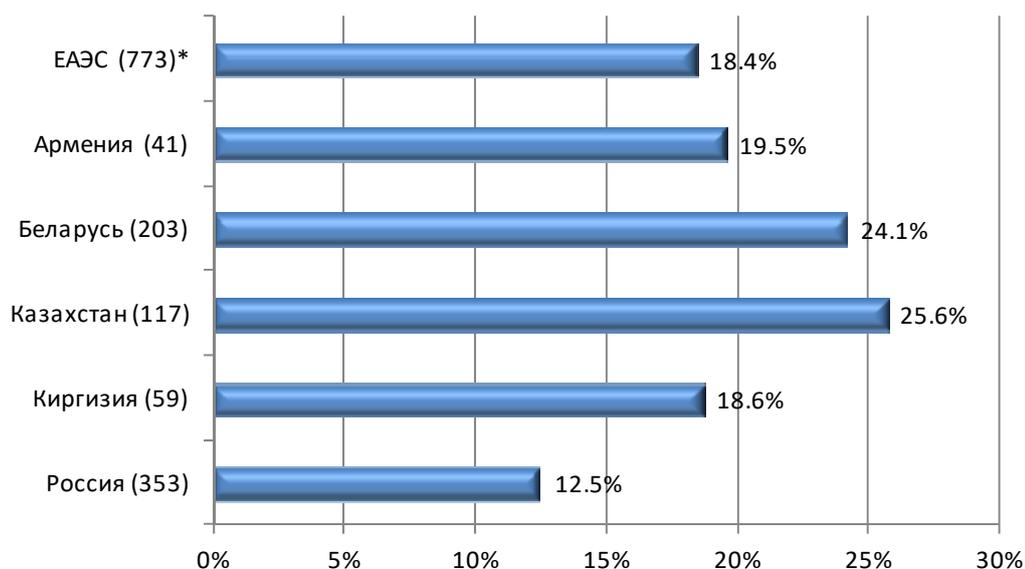
остальных государств-членов ЕАЭС, так и недостаток информации о рынках ЕАЭС у армянских компаний.

Общим недостатком информационной среды общего рынка ЕАЭС опрошенные предприятия называли отсутствие единой базы данных с информацией по компаниям и предприятиям, что снижает возможности для проверки финансово-экономического состояния и надежности потенциальных партнеров в странах ЕАЭС. В настоящее время подобные национальные базы имеются лишь в России и Армении, причем в Армении информация о компаниях представлена в ограниченной форме (имеются данные о численности сотрудников, однако отсутствуют, например, данные о выручке и прибыли предприятий).

Определенные нарекания опрошенных предприятий вызвала и работа институтов по поддержке экспорта в данной области. Так, предприятия в числе основных недостатков отмечали отсутствие актуальной информации о внешних рынках, сложности с обращением за информационной поддержкой, а также длительные сроки предоставления информации по запросам со стороны таких институтов [3, С.74].

Наиболее значимые нетарифные барьеры для сотрудничества промышленных предприятий в рамках ЕАЭС – ограничения конкуренции, технические барьеры и финансовое регулирование.

Как показали ответы предприятий, практика применения различных ограничений конкуренции на рынках государств-членов ЕАЭС распространена достаточно широко. Так, в качестве препятствия ее отметило практически каждое шестое опрошенное предприятие ЕАЭС, в том числе четверть белорусских и казахстанских, каждое пятое из армянских и киргизских и каждое восьмое – из российских опрошенных предприятий (см. Рисунок 17).



* В скобках указано количество опрошенных предприятий. Доверительный интервал Уилсона для ЕАЭС – 16%-21%, для Армении – 10%-34%, для Беларуси – 19%-30%, для Казахстана – 19%-34%, для Киргизии – 11%-30%, для России – 9%-16% (уровень значимости 5%)

Рисунок 17 – Доля промышленных предприятий, указавших наличие ограничений конкуренции на общем рынке ЕАЭС в качестве препятствия для внешнеэкономической деятельности (% от числа опрошенных предприятий, осуществляющих или планирующих экспортные поставки на рынок ЕАЭС)

По мнению промышленных производителей ЕАЭС, прежде всего, компаний Казахстана и Беларуси, наиболее интенсивно ограничивает поставщиков из государств-членов ЕАЭС на своем рынке Россия. Так, 20% белорусских и 25% казахстанских поставщиков указали на наличие подобной практики на российском рынке. Примерно одинаковым – порядка 10% – оказался уровень оценок ограничений конкуренции в Казахстане и Беларуси. Оценки этого барьера на рынках Армении и Киргизии ниже – лишь порядка 6-7% опрошенных компаний сообщили об ограничениях конкуренции в этих государствах (см. Таблица 15).

Таблица 15 - Доля промышленных предприятий отдельных государств-членов ЕАЭС, отметивших в качестве барьера ограничения конкуренции на рынке другого государства-члена ЕАЭС (в % от числа предприятий, оценивших общую доступность рынка соответствующего государства-члена ЕАЭС либо отметивших наличие барьеров на нем)

Государство-член ЕАЭС, предприятия которого представили оценки	Оцениваемый рынок				
	Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Россия
Армения	-	18% (6%-41%)*	22% (9%-45%)	11% (1%-43%)	13% (5%-26%)
Беларусь	3% (1%-6%)	-	10% (6%-15%)	4% (2%-8%)	20% (15%-26%)
Казахстан	11% (6%-20%)	13% (7%-21%)	-	11% (6%-19%)	25% (18%-34%)
Киргизия	0% (0%-20%)	0% (0%-14%)	17% (9%-30%)	-	11% (5%-22%)
Россия	7% (4%-11%)	10% (7%-14%)	8% (5%-11%)	7% (4%-11%)	-
ЕАЭС в целом	6% (4%-8%)	10% (8%-14%)	10% (8%-13%)	7% (5%-9%)	20% (16%-24%)

*В скобках представлена величина доверительного интервала Уилсона для соответствующей оценки (уровень значимости 5%)

Как правило, такие ограничения имеют следующие основные формы:

- ограничения доступа или дополнительные условия участия в государственных закупках. Например, предприятия указывали на требования по участию в государственных закупках только через местного посредника в Армении и Казахстане, ограниченный доступ к порталу государственных закупок и торговым площадкам (включая сложности с получением электронно-цифровой подписи) в России и к конкурсной документации – в Киргизии, преимущество местных производителей на конкурсах в Беларуси и Казахстане;

- ограничения возможностей по реализации поставляемых товаров. Так, отдельные российские поставщики продуктов питания отмечали наличие в Беларуси негласных требований по минимальной доле отечественной

продукции в национальных розничных сетях, хотя подобных официально утвержденных норм в этой республике нет;

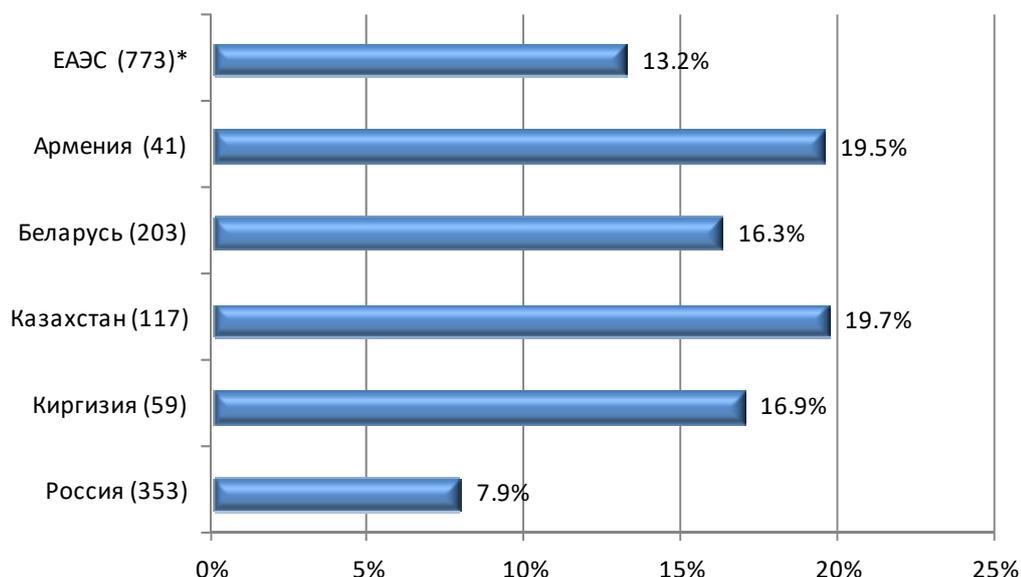
- дополнительные требования к продукции зарубежных поставщиков, которые не применяются к продукции национальных производителей (отмечали предприятия Беларуси и Казахстана на российском рынке фармацевтической продукции);

- отраслевые программы развития или импортозамещения, разработанные и реализуемые без учета интересов производителей ЕАЭС;

- регулирование цен на импортную продукцию;

- требования по содержанию местных комплектующих [3, С.76].

Наличие технических барьеров на общем рынке ЕАЭС отметило каждое восьмое из опрошенных предприятий, в том числе практически каждое пятое из армянских и казахстанских предприятий и каждое шестое – из белорусских и киргизских предприятий соответственно (см. Рисунок 18).



* В скобках указано количество опрошенных предприятий. Доверительный интервал Уилсона для ЕАЭС –11%-16%, для Армении –10%-34%, для Беларуси –12%-22%, для Казахстана –13%-28%, для Киргизии –9%-28%, для России –6%-11% (уровень значимости 5%)

Рисунок 18 – Доля промышленных предприятий, указавших наличие технических барьеров на общем рынке ЕАЭС в качестве препятствия для

внешнеэкономической деятельности (% от числа опрошенных предприятий, осуществляющих или планирующих экспортные поставки на рынок ЕАЭС)

Чаще жалобы опрошенных компаний направлены в адрес России: наличие технических барьеров на ее рынке отметило 15% опрошенных предприятий. Оценки в отношении остальных государств-членов в целом примерно вдвое ниже – 6-7%, хотя встречаются и исключения. Например, 12% казахстанских предприятий отметили наличие технических барьеров в Киргизии и примерно столько же киргизских предприятий – в Казахстане (см. Таблица 16).

Таблица 16 - Доля промышленных предприятий отдельных государств-членов ЕАЭС, отметивших наличие технических барьеров на рынке другого государства-члена ЕАЭС (в % от числа предприятий, оценивших общую доступность рынка соответствующего государства-члена ЕАЭС либо отметивших наличие барьеров на нем)

Государство-член ЕАЭС, предприятия которого представили оценки	Оцениваемый рынок				
	Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Россия
Армения	-	6% (0%-27%)*	6% (0%-26%)	0% (0%-30%)	20% (10%-35%)
Беларусь	7% (4%-12%)	-	7% (4%-11%)	9% (6%-14%)	14% (10%-19%)
Казахстан	13% (7%-22%)	10% (5%-18%)	-	12% (7%-21%)	18% (12%-26%)
Киргизия	0% (0%-20%)	0% (0%-14%)	13% (7%-25%)	-	9% (4%-20%)
Россия	4% (2%-8%)	6% (4%-10%)	4% (3%-7%)	4% (2%-7%)	-
ЕАЭС в целом	7% (5%-9%)	7% (5%-10%)	6% (4%-8%)	7% (5%-10%)	15% (12%-19%)

*В скобках представлена величина доверительного интервала Уилсона для соответствующей оценки (уровень значимости 5%)

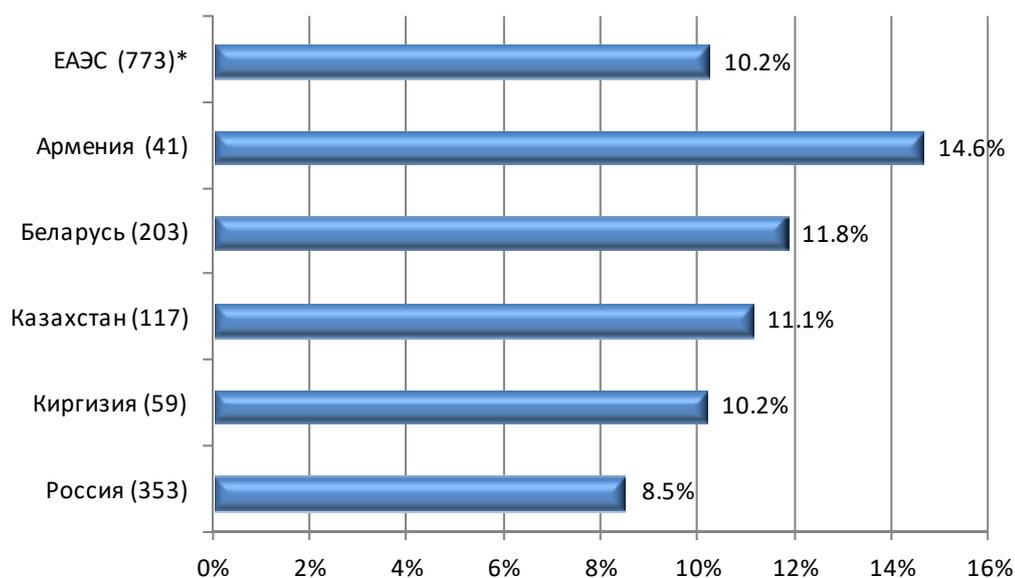
Как правило, в качестве технических барьеров выступают:

- необходимость дополнительной сертификации продукции в стране-импортере при наличии национальных сертификатов. Так, сертификаты Киргизии на отдельные виды продуктов питания не принимаются в России и Казахстане, поэтому киргизские производители вынуждены повторно сертифицировать свою продукцию в этих странах. Такую же проблему относительно сертификатов Казахстана отмечали отдельные казахстанские компании, а армянские производители указывали на требования по дополнительной сертификации и сложности (длительные сроки) с ее проведением в России;

- дополнительные требования государств-членов по маркировке и упаковке продукции. Например, российские компании отмечали требования по использованию контрольных марок в Беларуси, а также по маркировке продукции на национальном языке в Беларуси и Казахстане. В свою очередь, компании Казахстана и Беларуси указывали на излишнее, по их мнению, требование по дополнительной маркировке на русском языке продукции, экспортируемой в третьи страны;

- технические требования государств-членов ЕАЭС, отличные от технических регламентов ЕАЭС (отмечали российские поставщики продуктов питания в Беларуси, а также киргизские поставщики продуктов питания в России) [3, С.78].

Сложности с финансовым регулированием на рынках государств-членов ЕАЭС отметили 10% опрошенных предприятий, в том числе около 15% армянских, 12% белорусских, 11% казахстанских, 10% киргизских и 8% российских производителей (см. Рисунок 19).



* В скобках указано количество опрошенных предприятий. Доверительный интервал Уилсона для ЕАЭС – 8%-13%, для Армении – 7%-28%, для Беларуси – 8%-17%, для Казахстана – 7%-18%, для Киргизии – 5%-20%, для России – 6%-12% (уровень значимости 5%)

Рисунок 19 – Доля промышленных предприятий, указавших сложное финансовое регулирование на общем рынке ЕАЭС в качестве препятствия для внешнеэкономической деятельности (% от числа опрошенных предприятий, осуществляющих или планирующих экспортные поставки на рынок ЕАЭС)

Чаще остальных отмечали сложности в этой сфере предприятия Армении, Казахстана и Беларуси на российском рынке, производители из России – на белорусском рынке (см. Таблица 17).

В основном нарекания предприятий вызывают механизмы валютного контроля в государствах-членах, чаще в России и Беларуси. Компании отмечали избыточное, по их мнению, количество документов и процедур валютного контроля в этих странах.

Кроме того, отдельными компаниями отмечался ряд других проблем, включая:

- ограничения на объем денежных переводов (отмечены в Беларуси);

Таблица 17 - Доля промышленных предприятий отдельных государств-членов ЕАЭС, отметивших наличие сложностей с финансовым регулированием на рынке другого государства-члена ЕАЭС (в % от числа предприятий, оценивших общую доступность рынка соответствующего государства-члена ЕАЭС либо отметивших наличие барьеров на нем)

Государство-член ЕАЭС, предприятия которого представили оценки	Оцениваемый рынок				
	Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Россия
Армения	-	18% (6%-41%)	22% (9%-45%)	11% (1%-43%)	13% (5%-26%)
Беларусь	3% (1%-6%)	-	10% (6%-15%)	4% (2%-8%)	20% (15%-26%)
Казахстан	11% (6%-20%)	13% (7%-21%)	-	11% (6%-19%)	25% (18%-34%)
Киргизия	0% (0%-20%)	0% (0%-14%)	17% (9%-30%)	-	11% (5%-22%)
Россия	7% (4%-11%)	10% (7%-14%)	8% (5%-11%)	7% (4%-11%)	-
ЕАЭС в целом	6% (4%-8%)	10% (8%-14%)	10% (8%-13%)	7% (5%-9%)	20% (16%-24%)

**В скобках представлена величина доверительного интервала Уилсона для соответствующей оценки (уровень значимости 5%)*

– практика проведения государственных закупок исключительно в национальных валютах при отсутствии возможности открытия счетов в национальных банках в соответствующих валютах. В частности, ряд казахстанских производителей отмечали отсутствие возможностей по открытию счетов в валютах Беларуси и Киргизии для участия в закупках этих стран;

– требования в 100%-му авансированию экспортно-импортных операций. Так, например, российские производители отметили введенное в 2016 г. в Казахстане требование по 100%-му депонированию суммы контракта, что привело к снижению объема поставок в эту республику.

Необходимо отметить еще один фактор, не считающийся барьером, но на который предприятия указывали как на значимое препятствие для развития сотрудничества в рамках ЕАЭС – волатильность курсов национальных валют государств-членов ЕАЭС. Ее высокий уровень повышает валютные риски внешнеторговых операций, снизить которые, по мнению опрошенных предприятий, могла бы практика межгосударственного валютного регулирования.

Другие исследуемые барьеры – санитарные и фитосанитарные меры, административные ограничения, таможенное оформление, защита прав интеллектуальной собственности и правила определения страны происхождения товаров – не получили значимых оценок.

Они не имеют широкого распространения и касаются, как правило, либо отдельных стран ЕАЭС, отраслей или предприятий. Так, многие армянские предприятия отметили низкую эффективность (медлительность) работы и высокую, на их взгляд, степень бюрократизации российской таможни, а также административные запреты на поставки продуктов питания на российский рынок. Аналогичным образом белорусские и киргизские производители отмечали фитосанитарные меры в России и Казахстане в отношении поставляемых в эти страны продуктов питания. Предприятие из Киргизии указало на требование экспортных и импортных лицензий в России и Киргизии соответственно, а также разрешения на транзит при закупке химического сырья в России и импорте его в Киргизию через территорию Казахстана, то есть в пределах ЕАЭС [3, С.80].

2.3. Выводы по итогам главы

Для проведения опросного исследования по нетарифным барьерам были разработаны критерии отбора опрашиваемых предприятий для каждого государства-члена ЕАЭС с учетом доступных статистических и корпоративных данных.

На основе этих критериев был сформирован перечень из 3385 предприятий всех отраслей обрабатывающей промышленности государств-членов ЕАЭС, в том числе 111 предприятий в Республике Армения, 714 – в Республике Беларусь, 405 – в Республике Казахстан, 226 – в Кыргызской Республике и 1929 – в Российской Федерации.

Из указанного перечня на вопросы анкетирования ответило 963 предприятия, что обеспечило репрезентативность и надежность полученных оценок как по ЕАЭС в целом, так и по отдельным государствам-членам Союза.

В целом опрошенные предприятия считают рынки государств-членов ЕАЭС доступными: по шкале оценок от 1 (закрытый рынок) до 4 (полностью доступный рынок) средняя оценка по всем странам оказалась выше 3.

Тем не менее, примерно половина опрошенных компаний сталкивается с теми или иными нетарифными барьерами на рынке ЕАЭС, наиболее распространены из которых квази-барьеры высокой конкуренции и недостатка информации о внешних рынках и потенциальных партнерах, а также такие нетарифные барьеры, как ограничения конкуренции, технические барьеры и сложное финансовое регулирование.

Другие исследуемые барьеры – санитарные и фитосанитарные меры, административные ограничения, таможенное оформление, защита прав интеллектуальной собственности и правила определения страны происхождения товаров – также отмечались опрошенными предприятиями, однако в целом заметно реже указанных выше барьеров.

III. Влияние мер нетарифного регулирования на оценку промышленными предприятиями общей доступности рынков государств-членов ЕАЭС

3.1. Анализ влияния нетарифных барьеров на рынках государств-членов ЕАЭС на доступность их рынков для внешнеторгового сотрудничества промышленных предприятий ЕАЭС

3.1.1. Теоретико-методические подходы к оценке влияния нетарифных мер на условия международной торговли

Задача оценки влияния нетарифных мер на доступность решается, в основном, в виде задачи по оценке влияния НТМ на условия торговли для экспортеров на соответствующем внешнем рынке. Предполагается при этом, что уровень доступности рынка негативно аппроксимируется показателями такого влияния: чем больше отрицательное влияние НТМ на уровень цен импортируемых товаров, объем импорта, сроки и условия поставок и т.д., тем менее доступным можно считать рынок и наоборот.

Как правило, исследования влияния нетарифных барьеров фокусируются на оценках влияния НТМ на объемы торговых потоков, оценивая либо долю импорта (в стоимостном объеме или количестве товарных позиций), в отношении которой применяются НТМ, либо тарифные эквиваленты НТМ, либо изменение под их влиянием объемов экспорта или импорта. В частности, оценка тарифных эквивалентов осуществлялась в упомянутых в подразделе 1.3 работах [2] и [58]. В работе [12] оценивались изменения спроса на импорт. Кроме того, можно отметить также подход по оценке увеличения временных затрат на поставку товара вследствие действия нетарифных барьеров [46, 69].

Для этой цели наиболее часто используются методы частотного анализа, метод оценки разницы цен и связанный с ним метод оценки тарифного эквивалента, метод расчета изменений цен вследствие количественных изменений объема импорта, метод индексного анализа и метод эконометрических оценок.

Метод частотного анализа

Одним из первых подходов стал метод, основанный на оценке распространенности НТМ на основе частоты их применения (frequency-type measures).

Попытки оценки НТМ с помощью частотного подхода предпринимались с начала 1980-х гг. [32, 70]. Однако основополагающей на базе данного подхода стала совместная работа Всемирного банка и ЮНКТАД по оценке влияния НТМ, действующих на границах 16 промышленно-развитых стран в 1981-1984 гг. [88, 90].

Были рассчитаны три вида показателей по формуле:

$$I = \frac{\sum_{q \in Q} \sum_{x \in X} W_{qx} N_{qx}}{\sum_{q \in Q} \sum_{x \in X} W_{qx}} \quad (4)$$

где

q – товарная позиция из общего числа импортируемых товаров Q ;

x – страна-поставщик товара q из общего числа X стран-экспортеров;

W_{qx} – показатель импорта товара q , определяемый тремя способами для трех разных показателей:

1) для показателя применения НТМ конкретной страной-импортером (I_c) W_{qx} – объем импорта товара q из страны x ;

2) для показателя использования НТМ в отношении конкретной категории товаров q в мировой торговле в целом (I_c) W_{qx} – объем мирового импорта товара q ;

3) для показателя частоты применения НТМ (I_c) W_{qx} – переменная наличия ($W_{qx}=1$) или отсутствия ($W_{qx}=0$) импорта товара q из страны x .

N_{qx} – переменная применения ($N_{qx}=1$) или отсутствия ($N_{qx}=0$) НТМ в отношении импорта товара q из страны x .

Расчеты показали, в среднем НТМ применялись в отношении 13% товарных позиций, формирующих 27% объема импорта. При этом наиболее подвержены НТМ были текстильные товары, сельскохозяйственное сырье и продукты питания и топливные товары: с помощью НТМ регулировалось

около 45%, 36% и 43% импорта указанных категорий товаров соответственно (см. Таблица 18).

Таблица 18 – Применение промышленно-развитыми странами НТМ в отношении отдельных категорий товаров (в 1983 г.)

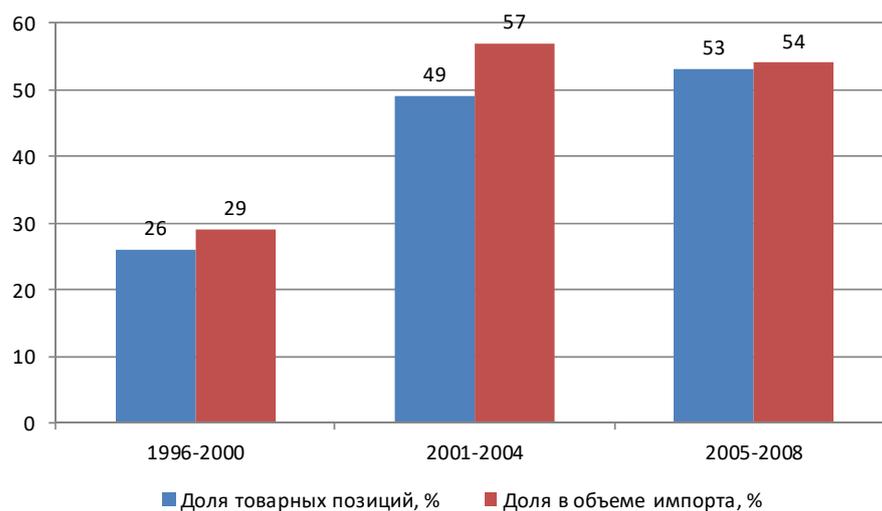
Категория товара	Уровень покрытия НТМ		
	Собственный импорт (I_c)	Мировая торговля (I_w)	Частота (I_f)
Все товары	27,1	21,8	12,8
Все товары, кроме топливных	18,6	18,5	12,7
Топливные товары	43,0	31,0	23,9
Сельскохозяйственное сырье и продукты питания	36,1	40,4	29,5
Промышленные товары, <i>в том числе</i>	16,1	14,9	10,8
текстильные изделия	44,8	37,8	38,1
обувь	12,6	17,7	13,5
металлы и изделия из них	35,4	35,8	18,3
электрооборудование	10,0	10,8	5,4
транспортные средства	30,4	25,9	7,4
прочие товары	8,8	7,2	3,2

Источник: Nogues, Olechowsky and Winters, 1986

Данный подход был также использован ВТО в 2012 г. при оценке динамики использования НТМ в мировой торговле. Итоги оценки показали, что в период 2000-2008 гг. более половины стоимостного объема мирового импорта регулировалось с использованием НТМ (см. Рисунок 20).

Использование частотного метода характерно и для исследований, проводимых на основе опроса компаний и предприятий (оценивается доля респондентов, отметивших наличие того или иного барьера [1, 100]).

Главным недостатком этого метода выступает то, что рассчитываемые на его основе показатели характеризует фактически лишь наличие и распространение НТМ среди отдельных категорий товаров, однако отсутствует возможность по оценке степени их влияния. Более того, при использовании частотного подхода возможны различные искажения.



Источник: WTO (2012). “World Trade Report 2012”.

Geneva.

Рисунок 20 – Доля товарных позиций и объема импорта в мировой торговле, в отношении которых применялись НТМ в 1996-2008 гг., %

Например, чем больше ограничительное влияние конкретной НТМ, тем меньше может оказаться ее вес в индексе вследствие снижения объема импорта соответствующего товара вплоть до того, что под действием запретительной НТМ импорт соответствующего товара может вовсе прекратиться, вследствие чего отражение данной НТМ в полученном индексе окажется нулевым. Кроме того, трудности возникают и в межвременных сравнениях вследствие изменений объемов и структуры импорта. По этой причине, например, Дж. Ногус, А. Олечовски и Л. Винтерс [88] рассчитывали распространенность НТМ, используя в качестве весов показатели импорта одного и того же периода, что позволило оценить динамику распространенности использования НТМ, однако не их ограничительное влияние.

Метод оценки разницы цен

Более эффективным в решении этой задачи считается метод разницы цен (price gap), ориентированный на оценку изменения цен под влиянием НТМ [53]. В этом случае становится возможным расчет тарифного

эквивалента НТМ – процентного, по аналогии с тарифными инструментами, выражения изменения цены, обусловленного действием НТМ.

Логика указанного подхода основана на сравнении цены импортируемого товара на внутреннем рынке, на которую влияют НТМ, с ценой зарубежного поставщика с учетом транспортных расходов и тарифов, влияние НТМ на которую пока еще отсутствует:

$$T_e = \frac{P_b - P_x}{P_x} \quad (5)$$

где

P_b - цена импортируемого товара на внутреннем рынке (с учетом НТМ);

P_x – цена импортируемого товара, уплачиваемая зарубежному поставщику (с учетом транспортных расходов и тарифов, но без учета НТМ);

T_e – тарифный эквивалент НТМ.

Данный метод имеет ряд недостатков. Первый из них связан с данными по ценам. И если цены внутреннего рынка доступны для измерения, то доступ к данным по ценам зарубежных экспортеров, как правило, более ограничен. Еще одна проблема связана с выбором цен и учетом прочих факторов, влияющих на цены (колебания валютных курсов, оптовые и розничные наценки, расходы на дистрибьюцию и т.д.). И третий, более значимый, недостаток связан с различиями между НТМ и характером их действия. Дело в том, что различные НТМ оказывают влияние на цену товара на различных стадиях производства и поставки, что значительно усложняет измерение и сравнение тарифного эквивалента различных НТМ. М. Феррантино [59] предложил решение этой задачи с помощью оценки влияния различных НТМ на каждой стадии поставки товара от производства до конечного потребителя в стране-импортере, однако такой подход трудноосуществим, так как требует надежных ценовых данных по каждой

стадии поставки (фактически, требуется полная картина ценообразования при импорте товара).

Ряд исследователей [84, 85] использовали *метод расчета изменений цен вследствие количественных изменений объема импорта* под действием НТМ. Для использования этого метода необходимы оценки эластичности спроса и предложения на импортный товар и местные товары, однако многое зависит от характера и структуры рынка конкретного товара⁴⁴. Так, А. Мороз и С. Браун [86] рассчитывали эффект НТМ в сфере государственных закупок Канады по формуле:

$$T_e = \frac{\Delta Q_m}{Q_m} \times \frac{1+t}{L} \quad (6)$$

где

ΔQ_m – изменение объема импорта после введения НТМ;

Q_m – объем импорта до введения НТМ;

t – уровень импортного тарифа;

L – эластичность спроса на внутреннем рынке на импортный товар.

Ключевой задачей для эффективного использования данного метода выступает надежная оценка необходимых коэффициентов эластичности, что часто требует значительных ресурсов.

Методы опросных оценок (прямой и индексный)

Метод прямых опросных оценок к определению воздействия НТМ на цены предполагает оценку данного эффекта компаниями и предприятиями в ходе опросов по нетарифным мерам. В частности, в ходе опроса предприятий-экспортеров ЕАЭС [1] исследовался эффект НТМ на стоимость экспортируемых товаров. Респондентам, среди прочих, предлагалось два вопроса:

⁴⁴ В данном случае имеет значение отношение импортных и местных товаров. Так, если импортный товар не имеет местных товаров-заменителей, то необходимы эластичности спроса и предложения только импортного товара. Если же импортный и местный товары взаимозаменяемы, необходимы также эластичности спроса и предложения местного товара, а также эластичности цен импортного и местного товаров. Еще одним фактором выступает конкуренция, определяющая изменчивость эластичности спроса и предложения.

1) оценить приблизительное влияние нетарифных барьеров на стоимость экспортируемых товаров (открытый вопрос⁴⁵);

2) оценить, насколько могли бы сократиться затраты на производство и реализацию экспортируемой продукции при устранении нетарифных барьеров на внешних рынках. В качестве вариантов ответа предлагалась шкала от 1 (снижение до 5%) до 5 (снижение более 20%)⁴⁶.

Метод индексного анализа базируется на расчете индексов влияния НТМ на торговлю на основе данных, полученных при опросах компаний и предприятий по нетарифным мерам.

Так, в ходе опроса Ecorys [58] 3518 опрошенных компаний США и стран ЕС оценивали влияние НТМ по шкале от 0 (отсутствие влияния) до 100 (запретительный характер НТМ). На основе полученных балльных оценок для каждой из 14 товарных групп, а также по 9 видам услуг был рассчитан индекс НТМ, характеризующий средний уровень ограничительного влияния НТМ на экспорт из стран ЕС в США и из США – в страны ЕС.

Аналогичный подход был использован ЕАБР [1] при опросе предприятий-экспортеров Беларуси, Казахстана и России. Индекс НТБ, представляющий среднее из оценок 527 предприятий-экспортеров ЕАЭС, был рассчитан по 16 нетарифным мерам (в соответствии с классификацией ЮНКТАД) по 14 видам деятельности и в целом по 6 парам стран (см. Рисунок 21).

⁴⁵ При открытом вопросе ответ определяется не из ограниченного перечня готовых вариантов, а самим опрашиваемым

⁴⁶ Можно отметить значимые оценки эффекта нетарифных барьеров на стоимость товаров на рынке ЕАЭС, полученную из ответов предприятий. Так, наличие нетарифных барьеров повышало стоимость экспорта из Казахстана в Беларусь и Россию на 48.2% и 58.3% соответственно, экспорта России в Беларусь и Казахстан – на 37.7% и 42.2% соответственно, из Беларуси в Казахстан и Россию – на 22.0% и 23.4% соответственно.

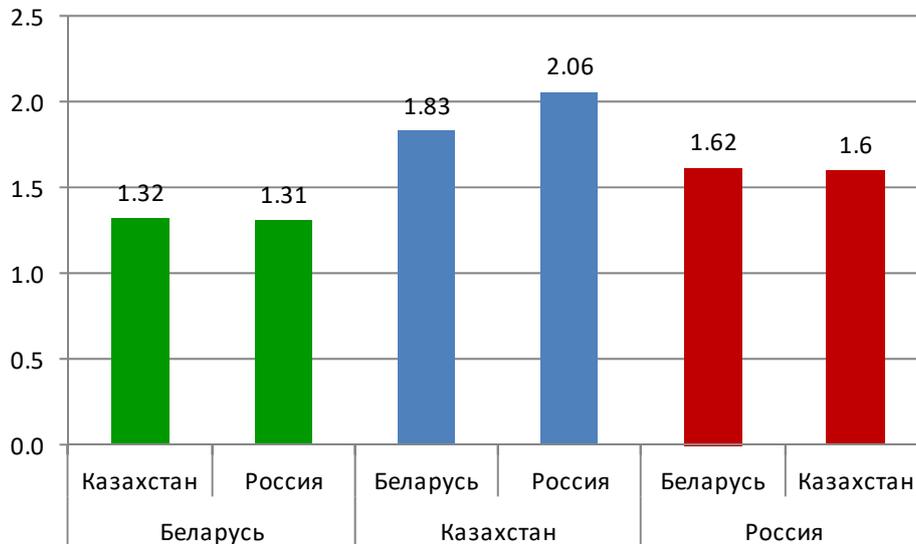


Рисунок 21 – Индексы НТБ государств-членов ЕАЭС в 2015 г.

Источник: [1]

Метод эконометрических оценок

Вышеуказанные методы могут считаться методами прямой оценки влияния НТМ на цены или количество импортируемых товаров. Альтернативой им выступает подход, основанный на оценке ценовых и количественных эффектов НТМ с помощью регрессионного анализа, прежде всего гравитационных моделей и моделей спроса на импорт.

С момента разработки в 1960-х гг. (см., например, [79, 99]) гравитационная модель стала широко применяться для анализа торговых потоков. Основными достоинствами данной модели выступают значительная устойчивость и объясняющая способность [36]. Именно данные свойства стандартных переменных гравитационной модели обеспечили ее популярность в анализе эффектов различных факторов международной торговли, включая НТМ⁴⁷⁴⁸.

⁴⁷ В обзорной статье, посвященной применению гравитационной модели в исследовании международной торговли К. Кепацоглу и др. [73] приводят данные по 59 таким работам, проведенным только в период с 1999 г. по 2009 г.

⁴⁸ Необходимо отметить и недостатки гравитационной модели. Во-первых, эндогенность модели – зависимая переменная – экспорт – учитывается при расчете одной из объясняющих переменных – ВВП. Во-вторых, устойчивость модели, объясняемая факторами ВВП, расстояний, а также наличия общих границ, затрудняет отслеживание эффектов прочих факторов модели.

В исследованиях НТМ, проводимых на основе гравитационных моделей, спецификация модели в общем виде имеет следующий вид [110]:

$$\ln M_{ij}^k = a + b_1 \ln(1 + T_{ij}^k) + b_2 NTM_{ij}^k + \sum_{n=1}^p C_n X_{ij}^k \quad (7)$$

где

M_{ij}^k – объем импорта в страну i из страны j товара k ;

T_{ij}^k – уровень тарифа на импорт в страну i из страны j товара k ;

NTM_{ij}^k – фиктивная переменная применения НТМ в стране i в отношении товара k , импортируемого из страны j ($NTM_{ij}^k=1$ в случае, если НТМ применяется, $NTM_{ij}^k=0$, если НТМ не применяется);

X_{ij}^k – вектор переменных гравитационной модели. Как правило, включает показатели, характеризующие размер экономик или рынков стран-партнеров i и j (как правило, объем ВВП или объем ВВП на душу населения, реже – уровень дохода, численность населения или площадь территории), а также показатели, характеризующие условия торговли (расстояние между странами в качестве фактора, аппроксимирующего транспортные расходы, а также иные показатели в зависимости от задач исследования).

Данная спецификация позволяет рассчитывать объемы импорта как при наличии, так и при отсутствии НТМ. В этом случае эффект действия НТМ будет выражен в разнице этих значений.

Данному подходу⁴⁹ следовал Евразийский банк развития в работе по оценке эффектов НТМ в торговле государств-членов ЕАЭС [2]. В окончательном варианте уравнения не использовалась языковая переменная (языком межгосударственного общения в ЕАЭС выступает русский), однако присутствовали переменные, характеризующие потенциал экспорта, такие, как объемы производства и индекс сравнительных преимуществ:

⁴⁹ Необходимо отметить, что сами авторы называли используемую модель квази-гравитационной по следующим причинам: малое количество стран (3 государства-члена ЕАЭС на тот момент: Беларусь, Казахстан, Россия) и отсутствие временного измерения

$$\begin{aligned} \ln X_{ij}^k = & \alpha_0 + \alpha_k + \beta_1 \ln IP_i^k + \beta_2 \ln GDP_j + \beta_3 \ln Dist_{ij} \\ & + \beta_4 Border_{ij} + \beta_5 \ln IMPOUT_j^k + \beta_6 RCA_i^k \\ & + \beta_7 NTB_j^k + \varepsilon_{ij}^k \end{aligned} \quad (8)$$

где

X_{ij}^k – экспорт страны i в страну j товаров по виду деятельности k ;

α_k – фиксированные эффекты, связанные с видом деятельности k ;

IP_i^k – объем производства страны i по виду деятельности k ;

GDP_j – объем ВВП страны i ;

$Dist_{ij}$ - расстояние между странами i и j ;

$Border_{ij}$ - фиктивная переменная, характеризующая наличие или отсутствие общей границы между странами i и j ;

$IMPOUT_j^k$ - открытость страны j для импорта по виду деятельности k ;

RCA_i^k – индекс сравнительных преимуществ страны i по виду деятельности k ;

NTB_j^k – индекс НТБ в стране j по виду деятельности k ;

ε_{ij}^k – остатки регрессии.

Данная спецификация уравнения была использована для расчета потенциальных объемов экспорта в условиях наличия НТБ и их отсутствия. Далее, на основе полученных оценок экспорта, рассчитывался адвалорный эквивалент издержек трансграничной торговли:

$$TCE_j^k = \frac{\Delta \ln X_{ij}^k / \ln X_{ij}^{k(-ntb)}}{E_j^k} \times 100 \quad (9)$$

где

TCE_j^k – адвалорная оценка НТМ, применяемых в стране j в отношении товаров по виду деятельности k ;

X_{ij}^k – расчетное значение экспорта товаров по виду деятельности k из страны i в страну j с учетом НТБ;

$X_{ij}^{k(-ntb)}$ – расчетное значение экспорта товаров по виду деятельности k из страны i в страну j при отсутствии НТБ;

E_j^k – эластичность импорта по тарифам товаров по виду деятельности k в страну j .

Есорус [58] для расчета эффекта НТМ в торговле стран НАФТА и стран ЕС использовали гравитационную модель для непосредственного расчета тарифного эквивалента НТМ. При этом модель учитывала наличие либо отсутствие общей сухопутной границы, языка и расположение на одном континенте:

$$\ln t_{ij} = \ln(1 + T_{ij}) + \gamma \ln N_{ij} + \delta \ln Dist_{ij} + \zeta dumAdj_{ij} + \eta dumCont_{ij} + \theta dumLang_{ij} + e_{ij} \quad (10)$$

где

t_{ij} - тарифный эквивалент применяемых НТМ;

T_{ij}^k – уровень тарифа на импорт товара k в из страны i страну j ;

N_{ij} - средний индекс НТБ, применяемых страной j в отношении страны i ;

$Dist_{ij}$ – расстояние между странами j и i ;

$dumAdj_{ij}$ – фиктивная переменная общей сухопутной границы между странами j и i ;

$dumCont_{ij}$ - фиктивная переменная расположения стран j и i на одном континенте;

$dumLang_{ij}$ - фиктивная переменная одинакового языка стран j и i ;

e_{ij} – остатки регрессии.

Расчеты Есорус показали, что наличие НТМ повышает цену экспортируемых из США в ЕС продуктов питания и напитков на 56,8%, косметических товаров – на 34,6%, химических товаров – на 23,9%, металлов – на 11,9% [58].

В 2018 г. С. Берни и Дж. Райс [46] использовали следующую спецификацию гравитационной модели для расчета эффектов действия нетарифных барьеров в торговле Ирландии с Великобританией после выхода последней из ЕС:

$$\ln\left(\frac{Imp_{ijk}}{Imp_{ihk}}\right) = \alpha + \beta \ln\left(\frac{GDP_j}{GDP_h}\right) + \gamma \ln\left(\frac{Dt_{jk}}{Dt_{hk}}\right) + \lambda \ln\left(\frac{T_j}{T_k}\right) + \eta \ln\left(\frac{XR_j}{XR_k}\right) + \phi(D_{jk} - D_{hk}) + \varepsilon_{ijk} \quad (11)$$

где

Imp_{ijk} и Imp_{ihk} – импорт товара i из стран j и h в страну k ;

D_{jk} и D_{hk} – расстояние между странами j и k и странами h и k соответственно;

XR – средняя годовая динамика обменного курса национальных валют стран j и k соответственно по отношению к доллару США за период с 2012 по 2015 гг. включительно;

T – действие нетарифной защиты, выражаемое в задержках поставок товаров на границе (в часах) при оформлении документов и таможенных проверках;

D – набор фиктивных переменных, включающих наличие или отсутствие общей границы, исторические отношения «метрополия-колония», общий язык, наличие или отсутствие выхода к морю.

Полученные в ходе расчетов по данной спецификации модели результаты показали возможное снижение взаимной торговли на 9,6%.

Все перечисленные методы имеют как сильные, так и слабые стороны (см. Таблица 19), что ставит перед исследователями вопросов, связанных с оценкой НТМ, проблему определения методики проводимой оценки в зависимости от поставленных задач.

Таблица 19 – Характеристика и преимущества и недостатки основных подходов к оценке влияния НТМ

№	Метод оценки влияния НТМ	Общая схема	Преимущества	Недостатки
1.	Частотный анализ	Расчет доли товарных позиций или объема импорта, в отношении которых применяются НТМ.	1. Простота расчета 2. Минимум необходимых данных для расчета.	1. Позволяет определить распространенность НТМ, тогда как для оценки влияния НТМ на торговые потоки или межвременных сравнений не подходит.
2.	Оценка разницы цен	Оценка разницы цены импортируемого товара на внутреннем рынке с ценой этого же товара у зарубежного поставщика.	1. Позволяет рассчитывать показатель влияния НТМ на ценообразование импортных товаров - тарифный эквивалент НТМ.	1. Необходимы надежные данные по ценам импортируемых товаров на разных стадиях поставки. 2. Сложно учесть другие факторы ценообразования.
3.	Расчет изменений цен вследствие количественных изменений объема импорта	Оценка влияния НТМ на основе разницы объемов импорта до и после введения НТМ и эластичности спроса на импортный товар на внутреннем рынке.	1. Требуется данных по объемам импорта, а не по ценам импортных товаров.	1. Необходима оценка эластичности спроса по каждому рассматриваемому товару.
4.	Прямые опросные оценки	Оценка влияния НТМ на основе опросных оценок участников внешнеэкономической деятельности.	1. Простота применения: нет необходимости в данных по ценам, объемам или эластичности импортируемых товаров.	1. Субъективность оценок. 2. Недостаточная точность при интервальных оценках. 3. Высокая трудоемкость опросов.
5.	Индексный анализ опросных данных	Балльная оценка опрашиваемыми участниками внешнеэкономической деятельности влияния НТМ.		
6.	Эконометрические оценки	Расчет изменений объемов импорта в отсутствие и при использовании НТМ.	1. В зависимости от спецификации модели позволяет рассчитывать как изменение объемов импорта/экспорта, так и тарифные эквиваленты НТМ 2. Позволяет учитывать и оценивать другие факторы внешней торговли	1. Сложность спецификаций и расчетов эконометрических моделей. 2. Эндогенность. 3. Волатильность по спецификации модели

№	Метод оценки влияния НТМ	Общая схема	Преимущества	Недостатки
			(расстояние, объемы экономик, таможенные пошлины, общая граница и т.д.)	(различные результаты при различных наборах объясняющих переменных).

Источник: составлено автором

Одним из подходов к оценке влияния НТМ стало сочетание различных методов. Так, в исследовании ЕАБР [2] в качестве основного объясняющего показателя гравитационной модели использовался индекс НТБ, рассчитанный по результатам опросов предприятий. Данный индекс представлял из себя среднюю из оценок опрошенными предприятиями степени ограничительного влияния 16 нетарифных мер (в соответствии с классификацией ЮНКТАД) по 5-балльной шкале (от 1 – не оказывает ограничительного влияния до 5 – максимальное ограничительное влияние).

В работе Escors [58] в гравитационной модели в качестве фактора использовался средний индекс НТБ – оценка по шкале от 0 (полностью открытый рынок) до 100 (полностью закрытый рынок).

Описанные подходы к оценке влияния нетарифных мер на торговые потоки обеспечивают, в той или иной степени, оценку уровня и интенсивности применения этих мер для экспортеров, будь то показатели распространенности НТМ (частотный метод), изменения цен, объемов импорта или тарифные эквиваленты (методы разности цен и эконометрические модели). В то же время, без ответа остается вопрос степени воздействия данного уровня применения НТМ на оценку поставщиками доступности рынка, на который экспортируются их товары⁵⁰.

Для ответа на этот вопрос на основе опросных данных, полученных от промышленных предприятий всех государств-членов ЕАЭС была исследована взаимосвязь оценок доступности отдельных внешних рынков с оценками действующих на них нетарифных барьеров.

⁵⁰ Этот взгляд на проблему влияния НТМ может быть даже важнее, чем просто частотная или тарифная оценка НТМ, которая, сама по себе, позволяет лишь судить о восприятии НТМ поставщиками. Тот факт, что НТМ эквивалентна тарифу в 10% или 20%, не позволяет говорить с уверенностью о характере ее влияния на поставки. Для экспортера данная НТМ может быть как вполне приемлемой, так и иметь запретительный характер. В определенной мере ответ на поставленный вопрос позволяют получить эконометрические модели изменения объемов импорта под действием НТМ. Предполагая отрицательную зависимость изменения объемов импорта и доступности рынка, можно рассматривать динамику импорта под влиянием НТМ в качестве показателя оценки доступности соответствующего рынка зарубежными экспортерами. Основным недостатком такого подхода выступает тот факт, что изменение объемов импорта возможно под одновременным действием иных, отличных от НТМ, факторов.

3.1.2. Предлагаемая методика и определение влияния нетарифных мер на оценку доступности внешних рынков для действующих и потенциальных участников трансграничного сотрудничества промышленных предприятий

Основным содержанием предложенного подхода выступает определение непосредственной взаимосвязи между нетарифными барьерами внешних рынков и оценками компаний-экспортеров, а также компаний, планирующих начало экспорта, доступности этих рынков.

Как показал анализ оценок доступности (см. подраздел 2.2 главы II), на их распределение могли повлиять не только нетарифные барьеры, но и другие факторы, такие как географическое положение и наличие общих границ государств-членов ЕАЭС. Этим обуславливается необходимость учета возможного действия таких факторов.

В этой связи методика определения влияния нетарифных барьеров на оценки доступности общего рынка ЕАЭС была разработана на основе эконометрической модели с учетом других факторов, влияющих на показатели трансграничной торговли, что обеспечило возможность как оценки собственно влияния нетарифных барьеров на доступность рынков, так и сопоставления этого влияния с действием других факторов.

В качестве зависимой переменной y выступают оценки доступности рынков государств-членов ЕАЭС ранжированные аналогично тому, как это было сделано в подразделе 2.2: 1- полностью закрытый рынок, 2 – слабо доступный рынок, 3 – рынок, доступный с ограничениями, 4 – полностью доступный рынок.

Дискретный характер зависимой переменной обусловил применение порядковой модели множественного выбора⁵¹, применяемой для анализа упорядоченной дискретной зависимой переменной [15].

⁵¹ Традиционный метод наименьших квадратов в данном случае оказывается неэффективным. В частности, при его применении в анализе дискретной переменной расчетные значения данной переменной могут выходить за рамки рассматриваемого интервала, отсутствует возможность применения R^2 , а оценки оказываются смещенными

Анализ порядковых величин получил развитие из анализа бинарных (дихотомических) переменных, практика которого была развита уже к середине прошлого столетия [64]. В 1957 г. Дж. Атчисон и С. Силви расширили бинарную пробит-модель для ряда наблюдений трех и более категорий, оценив, таким образом, среднюю продолжительность стадий развития насекомых [26]. В 1964 г. Э. Снелл [96] предложил использовать вместо нормального логистическое распределение, что значительно упрощало математические расчеты, в 1967 г. С. Уолкер и Д. Данкан предложили применение порядковой логит-модели для анализа индивидуальных данных, таких, например, как результаты социологических опросов. В своей работе [105] они анализировали итоги 4 социологических опросов людей, не переносивших сердечные приступы на момент начала исследования. В течение продолжительного времени опрашиваемые обследовались на предмет инфаркта миокарда, стенокардии и ишемической болезни сердца. В итоге модель была специфицирована для третьей группы людей, столкнувшихся с ишемической болезнью сердца.

В 1975 г. Р. Маккилви и У. Завоина обобщили подход Дж. Атчисона и С. Силви, предложив концепцию пробит-модели с несколькими независимыми переменными [82]. В частности, они впервые предложили и использовали латентную непрерывную переменную, которая вычислялась в отдельных точках распределения. П. Маккулах [71, 81] предложил модель кумулятивного логита, имеющую следующую форму:

$$P(Y \leq r | x) = F\{\beta_{0r} + x^T \beta\} \quad (12)$$

где

r – порядковые значения зависимой переменной Y ,

x^T – вектор значений объясняющих переменных,

β_{0r} – пороговое значение, удовлетворяющее условию $\beta_{01} < \beta_{02} < \dots < \beta_{0q}$.

В последующем порядковые пробит и логит-модели получили широкое распространение в исследованиях различных качественных и/или дискретных экономических показателей, таких как рейтинги ценных бумаг

[98], кредитные и иные рейтинги [17, 49, 83], вопросы рынка труда [44] и безработицы [50], уровня общего удовлетворения жизнью (life satisfaction) [41, 42] и т.д. Так, например, А.А. Пересецкий и др. [17] с помощью порядковой модели анализировали рейтинги российских банков, ранжированных по 6 группам надежности, а С. Боес и Р. Уинкелманн [42] оценивали влияние уровня дохода на степень удовлетворения жизнью.

Общая схема порядковой модели множественного выбора следующая.

Пусть y – зависимая переменная с n возможными упорядоченными значениями k_1, \dots, k_n ($k \geq 3$ ⁵²), определяемыми набором факторов $x_1 \dots x_q$. Предполагается, что существует латентная недискретная переменная y^* , зависящая от тех же самых факторов

$$y_i^* = \beta_1 x_{i1} + \dots + \beta_p x_{ip} + \varepsilon_i, \quad i = 1, \dots, n \quad (13)$$

где

x_i – объясняющая переменная;

β_i – коэффициенты объясняющих переменных;

ε_i – случайная компонента, отражающая влияние неучтенных факторов.

Наблюдаемая дискретная переменная y_i определяется латентной переменной y^* как

$$y_i = \begin{cases} k_1, \text{ если } y_i^* \leq \tau_1 \\ k_2, \text{ если } \tau_1 < y_i^* \leq \tau_2 \\ \dots \\ k_n, \text{ если } y_i^* > \tau_{n-1} \end{cases}$$

где $\tau_{i,1} < \tau_{i,2} < \dots < \tau_{i,n-1}$ – пороговые значения. При этом предполагается, что случайная компонента ε – независимая случайная величина с нормальным распределением $\varepsilon_i \sim N(0, \sigma^2)$, а пороги $\tau_1, \dots, \tau_{k-1}$ могут задаваться априорно либо быть неизвестными. Предполагая, что латентная переменная y_i^* удовлетворяет уравнению по формуле (13, а дисперсия ошибок $\sigma=1$, получаем:

⁵² В случае, если $N=2$, используется логит-модель бинарного выбора.

$$\begin{aligned}
P(y_i=k_1) &= F(\tau_1 - x_i' \beta), \\
P(y_i=k_2) &= F(\tau_2 - x_i' \beta) - F(\tau_1 - x_i' \beta), \\
&\dots\dots \\
P(y_i=k_n) &= 1 - F(\tau_{n-1} - x_i' \beta)
\end{aligned}
\tag{14}$$

где

x_i' - вектор объясняющих переменных;

β – вектор коэффициентов.

В качестве функции F может быть выбрана функция нормального или логистического распределения. В первом случае мы получим порядковую probit-модель, во втором – порядковую logit-модель.

Конечным итогом пробит или логит-модели выступает распределение вероятностей получения одного из ряда порядковых значений зависимой переменной y при конкретных значениях объясняющих переменных x_i в соответствии с нормальным (пробит-модели) или логистическим (логит-модели) распределением.

Для целей данной работы используем порядковую логит-модель. Логистическая функция распределения вероятностей имеет вид [16]:

$$F(z) = \frac{e^z}{1 + e^z}$$

В соответствии с уравнениями формулы (14) получаем логит-модель для каждого из порядковых значений зависимой переменной y :

$$\begin{aligned}
P(y = 1) &= \frac{e^{\tau_1 - x_i' \beta}}{1 + e^{\tau_1 - x_i' \beta}} \\
P(y = 2) &= \frac{e^{\tau_2 - x_i' \beta}}{1 + e^{\tau_2 - x_i' \beta}} - \frac{e^{\tau_1 - x_i' \beta}}{1 + e^{\tau_1 - x_i' \beta}} \\
P(y = 3) &= \frac{e^{\tau_3 - x_i' \beta}}{1 + e^{\tau_3 - x_i' \beta}} - \frac{e^{\tau_2 - x_i' \beta}}{1 + e^{\tau_2 - x_i' \beta}} \\
P(y = 4) &= 1 - \frac{e^{\tau_3 - x_i' \beta}}{1 + e^{\tau_3 - x_i' \beta}}
\end{aligned}
\tag{15}$$

В качестве объясняющих переменных модели рассмотрим факторы, влияющие на объем и интенсивность торговли между государствами.

Традиционно такие факторы определялись в исследованиях внешнеторговых потоков с помощью гравитационных моделей (см. подраздел 1.3). Ж. Тинберген [99] использовал в качестве таких факторов ВВП стран-экспортеров и импортеров, а также географическое расстояние между ними. Э. Хелпман и др. [65] отмечали важность географических факторов, таких, как расстояние между странами, наличие общей сухопутной границы и выхода к морю. Э. Гомес и Дж. Милгрэм [62] также отмечали значимость наличия морских портов и площадей торгующих стран. Escors [58] использовали в качестве объясняющих переменных наличие общей сухопутной границы, одного языка и расположение на одном континенте.

М. Канру и Н. Азад [75] в качестве факторов внешней торговли исследовали переменные экономической географии – смежность территориального расположения (наличие общей границы) и наличие выхода к морю. По мнению авторов, первый фактор может вести к трансграничной торговле, в то время как второй фактор, может препятствовать развитию торговли между двумя странами из-за отсутствия выхода к морю. Исследования объемов торговых потоков проводились для стран Европейского союза за период с 1994 по 2011 года. По результатам исследования выявлены значимость на 1%-м уровне и положительный знак для фактора существования общей географической границы во всех финальных спецификациях модели, указывающий на стимулирование трансграничной торговли.

На основе этих исследований в качестве факторов трансграничного сотрудничества опрошенных предприятий были рассмотрены:

- абсолютные и подушевые объемы ВВП государств-членов ЕАЭС в 2017 г.;

- среднегодовая численность населения государств-членов ЕАЭС в 2017 г.⁵³;

- показатели, характеризующие географическое положение стран ЕАЭС относительно друг друга - расстояние и наличие или отсутствие общей сухопутной границы;

- показатели, иллюстрирующие характер трансграничного сотрудничества в рамках общего рынка ЕАЭС как на уровне опрошенных предприятий (наличие экспортных операций), так и на уровне отраслей экономик государств-членов ЕАЭС.

Расстояние между государствами определялось по географическим координатам городов в государствах-членах ЕАЭС⁵⁴. Для Армении, Беларуси и Киргизии расстояние определялось как дистанция между Ереваном, Минском и Бишкеком, соответственно, до столицы страны-партнера. Учитывая тот факт, что значительная площадь территории России и Казахстана может выступать дополнительным фактором в логистике экспортных поставок⁵⁵, для этих стран оценивалось расстояние от столицы региона предприятия до столицы государства-партнера в ЕАЭС;

Анализ оценок доступности (см. подраздел 2.2) также позволяет предположить значимость наличия общей сухопутной границы (относительно более низкая доступность армянского рынка в отсутствие общей сухопутной границы, а также высокая доступность соседних стран, таких как Казахстан и Киргизия). На этой основе в качестве объясняющей переменной была рассмотрена фиктивная переменная, равная 1 при наличии общей сухопутной границы, и равная 0 при ее отсутствии.

⁵³ Для российских компаний-экспортеров рассматривалась численность населения федерального округа, в составе которого находится регион их происхождения

⁵⁴ Расстояние определялось по формуле $D = \arccos(\sin(\text{Lat}_i/180 \cdot \pi) \cdot \sin(\text{Lat}_j/180 \cdot \pi) + \cos(\text{Lat}_i/180 \cdot \pi) \cdot \cos(\text{Lat}_j/180 \cdot \pi) \cdot \cos(\text{Lon}_i - \text{Lon}_j)/180 \cdot \pi) \cdot 6371$, где Lat_i – широта города i в градусах, Lat_j – широта города j в градусах, Lon_i – долгота города i в градусах, Lon_j – долгота города j в градусах, 6371 – среднее значение радиуса Земли

⁵⁵ Например, в опросе российских компаний-экспортеров, проведенным Аналитическим центром при Правительстве Российской Федерации в 2016 г. [20], сложную и дорогую логистику внутри России отметил 31% опрошенных компаний, в то время как с логистическими трудностями за рубежом сталкивалось 28% из них

Что касается фактора доступа к морю, то он представляется несущественным: 3 из 5 стран ЕАЭС выхода к морю не имеют, а торговля России и Казахстана через Каспийское море имеет крайне ограниченный характер⁵⁶.

По понятным причинам не рассматривались также факторы географического расположения рассматриваемых рынков на одном материке или континенте (все государства-члены ЕАЭС расположены в Евразии), а также языковой фактор (фактически для всех стран в качестве единого языка выступает русский).

Ряд исследований последних лет показал значимость для компаний и предприятий компетенций и опыта в сфере организации и проведения внешнеэкономических операций и, как следствие, доступности внешних рынков⁵⁷. В этой связи в качестве прокси наличия у компании и квалификации персонала и компетенций и опыта в сфере организации ВЭД рассмотрена бинарная переменная наличия или отсутствия экспорта. Дополнительным аргументом для включения данного фактора выступили итоги исследования ЕАБР, показавшие значимость экспортной активности для оценок доступности внешних рынков [1].

Отдельной задачей выступала характеристика внутреннего рынка каждой из рассматриваемых стран, определяемая с точки зрения спроса на импортные товары соответствующих отраслей.

Для этого была проведена оценка доли импорта на внутреннем рынке товаров по каждому виду деятельности обрабатывающей промышленности. Объем внутреннего рынка определялся суммой объемов внутреннего производства и чистого экспорта (экспорт минус импорт) по

⁵⁶ Например, в 2017 г. грузооборот российских морских портов каспийского бассейна составил всего 2,7 млн. т, 0,5% общего объема грузооборота морских портов России (источник: Ассоциация морских портов России, URL: http://www.morport.com/sites/default/files/inline/basseyny_i_napravleniya_v_2017_g.pdf, дата обращения: 19 сентября 2018 г.)

⁵⁷ В опросе Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации на низкую квалификацию персонала жаловалась почти треть, а на недостаток компетенций и опыта в сфере ВЭД – каждое пятое из опрошенных предприятий (URL: <http://ac.gov.ru/files/content/10050/otchet-stratsessiya-09-09-pdf.pdf>, дата обращения 15 сентября 2018 г.)

соответствующему виду деятельности. Таким образом, искомый показатель находился по следующей формуле:

$$Import_{jk} = \frac{M_{jk}}{P_{jk} - X_{jk} + M_{jk}} \quad (16)$$

где

X_{jk} - объем экспорта страной j товара k ,

M_{jk} - объем импорта страной j товара k ,

P_{jk} - объем производства страной j товара k .

Расчеты по импорту производились по данным за 2017 г. для каждого вида деятельности на уровне 2 знаков ОКВЭД2.

Например, этот показатель по виду деятельности «Производство кокса и нефтепродуктов» для России и Казахстана, обладающих внутренними ресурсами и развитыми нефтехимическими комплексами, оказались ожидаемо низкими, тогда как в Армении, Беларуси и Киргизии заметна значимая роль импорта. Аналогичная ситуация наблюдается и по виду деятельности «Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения»: показатель для Беларуси и России ниже 1, что указывает на высокий уровень достаточности внутренних ресурсов и производства, а соответствующие показатели Армении, Казахстана и Киргизии, напротив, свидетельствуют о значительной доли импорта (см. Таблица 20).

Таблица 20 - Доля импорта отдельных групп товаров на внутренних рынках государств ЕАЭС в 2017 г.

ОКВЭД2	Вид деятельности	Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Россия
10	Производство пищевых продуктов	0.45	0.25	0.39	0.63	0.16
11	Производство напитков	0.47	0.25	0.20	0.63	0.18

12	Производство табачных изделий	0.30	0.25	0.38	0.63	0.08
13	Производство текстильных изделий	1.03	0.62	0.89	1.08	0.47
14	Производство одежды	3.06	0.62	0.79	1.08	0.74
15	Производство кожи и изделий из кожи	1.03	0.62	0.97	1.08	0.67
16	Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения	0.99	0.49	0.93	0.84	0.39
17	Производство бумаги и бумажных изделий	0.62	0.49	0.80	0.84	0.25
18	Деятельность полиграфическая и копирование носителей информации	0.02	0.49	0.02	0.84	0.01
19	Производство кокса и нефтепродуктов	1.00	0.75	0.63	0.81	0.02
20	Производство химических веществ и химических продуктов	0.96	0.96	0.86	1.03	0.42
21	Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских	1.01	0.69	0.85	0.98	0.61

	целях					
22	Производство резиновых и пластмассовых изделий	0.68	0.47	0.65	0.56	0.35
23	Производство прочей неметаллической минеральной продукции	0.56	0.47	0.43	0.56	0.16
24	Производство металлургическое	1.19	0.72	0.49	0.28	0.14
25	Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	0.85	0.72	0.70	0.28	0.18
26	Производство компьютеров, электронных и оптических изделий	1.03	0.82	0.99	1.04	0.55
27	Производство электрического оборудования	1.10	0.87	0.90	1.00	0.52
28	Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	1.02	0.89	0.96	1.19	0.71
29	Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	1.10	0.86	0.80	3.06	0.39
30	Производство прочих транспортных средств и оборудования	1.20	0.86	0.83	3.06	0.28
31	Производство мебели	0.82	0.41	0.71	0.91	0.29
32	Производство	0.55	0.41	1.01	0.91	0.71

	прочих готовых изделий					
--	------------------------	--	--	--	--	--

Источник: расчеты автора по данным UN Comtrade (данные по импорту и экспорту), национальных статистических ведомств (промышленное производство) и центральных банков (среднегодовой курс национальных валют) государств-членов ЕАЭС, Данные по внешней торговле государств-членов ЕАЭС, представленные в классификации Harmonized System 2012, сгруппированы в структуру ОКВЭД2 на уровне 2 знаков в соответствии с Переходным ключом между Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза ТН ВЭД ЕАЭС и Общероссийским классификатором продукции по видам экономической деятельности ОК 034-2014 (ОКПД2, URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/classificators/>, дата обращения 25 июня 2018 г.).

По причине группировки данных по промышленному производству в Республике Беларусь и Кыргызской Республике (например, представлена агрегированная статистика по производству пищевых продуктов, напитков и табачных изделий), а для соответствующих видов деятельности приняты одинаковые показатели.

С целью учета отраслевой специфики производств и товаров предприятий в модели оценивались индивидуальные фиксированные эффекты для отдельных отраслей.

Таким образом, оценивались две спецификации вектора переменных Z логит-модели зависимости вероятности различных оценок доступности от количества нетарифных барьеров:

$$Z_1 = GDP_i + GDP_j + GDP_{pci} + GDP_{pcj} + Dist_{ij} + Barr_{ij} + Exp_i + Border_{ij} + Import_{ij} + Ind_k \quad (17)$$

$$Z_2 = Popul_i + Popul_j + GDP_{pci} + GDP_{pcj} + Dist_{ij} + Barr_{ij} + Exp_i + Border_{ij} + Import_{ij} + Ind_k \quad (18)$$

где

GDP_i - ВВП государства-экспортера в 2017 г. в текущих ценах, млрд. долл. США;

GDP_j - ВВП государства-импортера в 2017 г. в текущих ценах, млрд. долл. США;

GDP_{pci} – подушевой ВВП страны-экспортера в 2017 г., долл./чел.;

GDP_{pcj} – подушевой ВВП страны-импортера в 2017 г., долл./чел.;

$Popul_i$ - население страны-экспортера в 2017 г., млн. чел.;

$Popul_j$ - население страны-импортера в 2017 г., млн. чел.;

$Dist_{ij}$ - расстояние между страной-экспортером i и страной-импортером j , тыс. км;

$Barr_{ij}$ - количество нетарифных барьеров, отмеченных экспортером из страны i на рынке страны j , ед.;

Exp_i - фиктивная переменная, равная 1 при наличии экспорта поставщика страны i в страну j , и равная 0 при его отсутствии;

$Border_{ij}$ - фиктивная переменная, равная 1 при наличии общей сухопутной границы между странами i и j , и равная 0 при ее отсутствии;

$Import_{jk}$ – доля импорта товаров по виду деятельности k на внутреннем рынке страны j ;

Ind_k - индивидуальный фиксированный эффект для отрасли k .

Отраслевое распределение опрашиваемых компаний для расчета индивидуальных фиксированных эффектов по отраслям формировалось на основе двузначных кодов ОКВЭД2 в укрупненной структуре видов деятельности (см. Таблица 21).

Таблица 21 – Отраслевая группировка опрошенных компаний в расчете индивидуальных фиксированных эффектов в модели зависимости оценок доступности от количества барьеров

Код ОКВЭД2	Вид деятельности
10-12	Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий
13-15	Производство текстильных изделий, одежды, кожи и изделий из кожи
16-18	Обработка древесины, производство бумаги и бумажных изделий, полиграфическая деятельность
19	Производство кокса и нефтепродуктов
20-21	Производство химических веществ, химической и фармацевтической продукции
22	Производство резиновых и пластмассовых изделий

23	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов
24-25	Производство металлов и готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования
26-27	Производство компьютеров, электронных и оптических изделий и электрического оборудования
28	Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки
29-30	Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов, прочих транспортных средств и оборудования
31-33	Производство мебели, прочих готовых изделий, ремонт и монтаж машин и оборудования

Прогнозное качество полученных моделей оценивалось как на внутривыборочных (“in-sample” или обучающая выборка), так и на вневыборочных (“out-of-sample” или тестовая выборка) данных, соответствующие по структуре основной выборке. Обучающую выборку составили 1885 из 2353 оценок предприятий, тестовую выборку – 468 из 2353 оценок предприятий. При этом структура каждой из указанных подвыборок в целом соответствовала структуре общей выборке (см. Таблица 22)⁵⁸.

Таблица 22 - Состав обучающей, тестовой и общей выборки при оценке модели

Оценки доступности	Обучающая выборка		Тестовая выборка		Полная выборка	
	Количество	Доля, %	Количество	Доля, %	Количество	Доля, %
Недоступный (закрытый) рынок	106	5,6	26	5,6	132	5,6
Слабо доступный рынок	245	13,0	69	14,7	314	13,3
Рынок, доступный с	416	22,1	97	20,7	513	21,8

⁵⁸ Такое разделение соответствует разделению 80% на 20% в обучающей и тестовой выборках соответственно. Это соотношение не является строгим, возможно соотношение 70% на 30% и т.д. Основные критерии – соответствие структуры каждой подвыборки структуре основной выборки и приемлемая предельная ошибка каждой выборки. В рассматриваемом случае она не превысила 2,5% для обучающей выборки и 4,5% - для тестовой выборки при наименее благоприятном для анализа - равном - распределении ответов ($p=0,5$)

ограничениями						
Полностью доступный (свободный) рынок	1118	59,3	276	59,0	1394	59,2
Итого	1885	100,0	468	100,0	2353	100,0

В качестве итогового расчетного значения выступала вероятность той или иной оценки доступности опрашиваемым предприятием конкретного рынка в зависимости от факторов, учитываемых моделью.

Оценка модели, использующей показатели объема ВВП в качестве прокси размера рынка, показала высокую значимость размеров как отечественного рынка предприятия-экспортера, так и рынка экспортных поставок (как по объему ВВП, так и по численности населения), уровня душевого ВВП страны предприятия-экспортера (в спецификации модели с объемом ВВП), количества барьеров на внешнем рынке, опыта по проведению экспортных операций и общей сухопутной границы у страны компании-экспортера со страной-импортером. При этом фактор расстояния для оценки доступности оказался незначимым.

Ожидаемыми оказались знаки коэффициентов: существует негативная зависимость между количеством барьеров на рынке и его доступностью, тогда как, например, размер рынка, наличие у компании опыта присутствия на данном рынке, а также наличие общей границы увеличивают его доступность⁵⁹. Кроме того, довольно заметным оказалось влияние отраслевой специфики (см. Таблица 23).

⁵⁹ Отдельным интересным моментом выступает отрицательный коэффициент душевого ВВП «родной» страны предприятия-экспортера. Это говорит о негативной связи уровня душевого ВВП и доступности внешних рынков. При том, что этот вопрос заслуживает отдельного рассмотрения, одно из возможных объяснений – высокий душевой ВВП сопровождается более высоким уровнем цен, что, при прочих равных, увеличивает себестоимость продукции, в том числе затраты на выход и продвижение на внешних рынках.

Таблица 23 – Результаты оценки модели

Переменная		Коэффициент	
Обозначение	Описание	Спецификация 1	Спецификация 2
LnGDP _i	ВВП государства-экспортера (логарифмическое выражение)	0,313*** (0,064)	-
LnGDP _j	ВВП государства-импортера (логарифмическое выражение)	0,260*** (0,060)	-
LnPopul _i	Население страны-экспортера (логарифмическое выражение)	-	0,210* (0,119)
LnPopul _j	Население страны-импортера (логарифмическое выражение)	-	0,198*** (0,059)
LnGDP _{pci}	Подушевой ВВП государства-экспортера (логарифмическое выражение)	-0,527*** (0,174)	-0,011 (0,132)
LnGDP _{pcj}	Подушевой ВВП государства-импортера (логарифмическое выражение)	-0,199 (0,122)	0,100 (0,079)
LnDist	Географическое расстояние (логарифмическое выражение)	-0,159 (0,100)	-0,128 (0,100)
Barr	Количество барьеров	-0,376*** (0,041)	-0,397*** (0,041)
Export	Наличие или отсутствие экспорта (бинарная переменная, 1-наличие, 0-отсутствие)	0,895*** (0,203)	0,959*** (0,203)
Border	Наличие или отсутствие общей сухопутной границы (бинарная переменная, 1-наличие, 0)	0,335** (0,165)	0,496*** (0,162)

	отсутствие)		
Import	Доля импорта на внутреннем рынке	-0,259 (0,278)	-0,761*** (0,261)
<i>Индивидуальные фиксированные эффекты по отраслям</i>			
ind_10_12	Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	-0,328 (0,537)	0,657 (0,534)
ind_13_15	Производство текстильных изделий, одежды, кожи и изделий из кожи	0,817 (0,585)	1,449** (0,571)
ind_16_18	Обработка древесины, производство бумаги и бумажных изделий, полиграфическая деятельность	0,667 (0,573)	1,216** (0,562)
ind_19	Производство кокса и нефтепродуктов	1,430** (0,694)	1,909*** (0,685)
ind_20_21	Производство химических веществ, химической и фармацевтической продукции	1,050* (0,587)	1,664*** (0,573)
ind_22	Производство резиновых и пластмассовых изделий	-0.105 (0.580)	0,383 (0,571)
ind_23	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	-0,052 (0,567)	0,469 (0,560)
ind_24_25	Производство металлов и готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	0,994* (0,561)	1,442*** (0,554)
ind_26_27	Производство компьютеров, электронных и оптических изделий и электрического оборудования	-0,096 (0,584)	0,775 (0,567)
ind_28	Производство машин и	0,940	1,545***

	оборудования, не включенных в другие группировки	(0,596)	(0,583)
ind_29_30	Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов, прочих транспортных средств и оборудования	0,557 (0,603)	1,133* (0,590)
ind_31_33	Производство мебели, прочих готовых изделий, ремонт и монтаж машин и оборудования	0,992 (0,616)	1,449** (0,609)
Количество наблюдений		1885	1885
Информационный критерий Акаике (AIC)		3721,4	3742,37

Примечание: стандартные ошибки указаны в скобках, *, **, *** означают значимость коэффициента на уровне 10%, 5% и 1% соответственно.

Отбор объясняющих переменных по критерию Акаике позволил получить финальную спецификацию уравнения зависимости вероятности оценки доступности рынка от рассматриваемых факторов (см. Таблица 24):

$$\begin{aligned}
 Avail = & LnGDP_i + LnGDP_j + LnGDP_{pci} + LnGDP_{pcj} + \\
 & LnDist + Barr + Export + ind_{10_12} + ind_{19} + \\
 & ind_{20_21} + ind_{22} + ind_{23} + ind_{24_25} + ind_{26_27} \\
 & + ind_{31_33}
 \end{aligned} \quad (19)$$

Таблица 24 – Результаты оценки модели

Переменная		Коэффициент
Обозначение	Описание	
LnGDP _i	ВВП государства-экспортера (логарифмическое выражение)	0,358*** (0,054)
LnGDP _j	ВВП государства-импортера (логарифмическое выражение)	0,324*** (0,053)
LnGDP _{pci}	Подушевой ВВП государства-экспортера (логарифмическое выражение)	-0,545*** (0,171)
LnGDP _{pcj}	Подушевой ВВП государства-импортера (логарифмическое выражение)	-0,215* (0,119)
LnDist	Географическое расстояние	-0,229***

	(логарифмическое выражение)	(0,078)
Barr	Количество барьеров	-0,348*** (0,041)
Export	Наличие или отсутствие экспорта (бинарная переменная, 1-наличие, 0-отсутствие)	0,857*** (0,195)
<i>Индивидуальные фиксированные эффекты по отраслям</i>		
ind_10_12	Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	0,404*** (0,130)
ind_19	Производство кокса и нефтепродуктов	0,689 (0,461)
ind_20_21	Производство химических веществ, химической и фармацевтической продукции	0,296 (0,184)
ind_22	Производство резиновых и пластмассовых изделий	-0,805*** (0,220)
ind_23	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	-0,805*** (0,220)
ind_24_25	Производство металлов и готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	-0,574*** (0,192)
ind_26_27	Производство компьютеров, электронных и оптических изделий и электрического оборудования	-0,603*** (0,173)
ind_31_33	Производство мебели, прочих готовых изделий, ремонт и монтаж машин и оборудования	0,457 (0,297)
Количество наблюдений		1885
Информационный критерий Акаике (AIC)		3741,667

*Примечание: стандартные ошибки указаны в скобках, * и *** означают значимость коэффициента на уровне 5% и 1% соответственно.*

Полученная спецификация модели обеспечивает прогнозную точность на уровне 60,42%. Матрица неточностей показывает, что модель слабо предсказывает оценку полностью закрытого рынка (1), что объясняется небольшим количеством таких оценок в общем числе ответов, а также оценки доступности с ограничениями (3). Кроме того, относительно слабыми оказались итоги предсказаний смежных категорий (2 и 3, 3 и 4, см. Таблица 25).

Таблица 25 – Матрица неточностей модели зависимости вероятности оценки доступности рынка от количества нетарифных барьеров

прогноз \ факт	1	2	3	4
1	1	29	0	71
2	0	26	0	228
3	2	35	0	359
4	3	19	0	1112

Для устранения этих недостатков была построена модель бинарного выбора, в качестве зависимой переменной в которой выступили две оценки доступности, а именно: 0 – недоступный (закрытый) рынок и 1 – доступный (открытый) рынок. В первую из указанных категорий были объединены опросные оценки доступности рынков как «недоступный (закрытый) рынок» и «слабодоступный рынок» (категории 1 и 2 в предыдущей модели), вторая категория включала оценки доступности рынков как «рынок, доступный с ограничениями» и «полностью доступный рынок» (3 и 4). Перечень регрессоров был сохранен в том же составе.

Качество модели заметно повысилось при сохранении статистической значимости всех объясняющих переменных, значимыми оказались и практически все фиксированные эффекты для отраслей (см. Таблица 26).

Таблица 26 – Результаты оценки модели бинарного выбора

Переменная		Коэффициент
Обозначение	Описание	
LnGDP_i	ВВП государства-экспортера (логарифмическое выражение)	0,365*** (0,072)
LnGDP_j	ВВП государства-импортера (логарифмическое выражение)	0,446*** (0,070)
LnGDP_{pci}	Подушевой ВВП государства-экспортера (логарифмическое выражение)	-0,543** (0,227)
LnGDP_{pcj}	Подушевой ВВП государства-импортера (логарифмическое выражение)	-0,349** (0,151)
LnDist	Географическое расстояние (логарифмическое выражение)	-0,497*** (0,114)

Barr	Количество барьеров	-0,224*** (0,053)
Export	Наличие или отсутствие экспорта (бинарная переменная, 1-наличие, 0-отсутствиие)	1,155*** (0,235)
<i>Индивидуальные фиксированные эффекты по отраслям</i>		
ind_10_12	Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	-0,247 (0,174)
ind_19	Производство кокса и нефтепродуктов	14,759 (385,702)
ind_20_21	Производство химических веществ, химической и фармацевтической продукции	0,477* (0,270)
ind_22	Производство резиновых и пластмассовых изделий	-0,843*** (0,266)
ind_23	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	-0,885*** (0,234)
ind_24_25	Производство металлов и готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	0,208 (0,236)
ind_26_27	Производство компьютеров, электронных и оптических изделий и электрического оборудования	-0,287 (0,239)
ind_31_33	Производство мебели, прочих готовых изделий, ремонт и монтаж машин и оборудования	0,402 (0,440)
Constant		2,897 (1,932)
Количество наблюдений		1885
LR-статистика		-791,227
Информационный критерий Акаике (AIC)		1614,454

Точность модели превысила 80% как на обучающей (81,5%), так и на тестовой (80,6%) выборках, а ROC-кривые на основе обеих выборок показывают эффективность полученной модели (см. Рисунок 22).

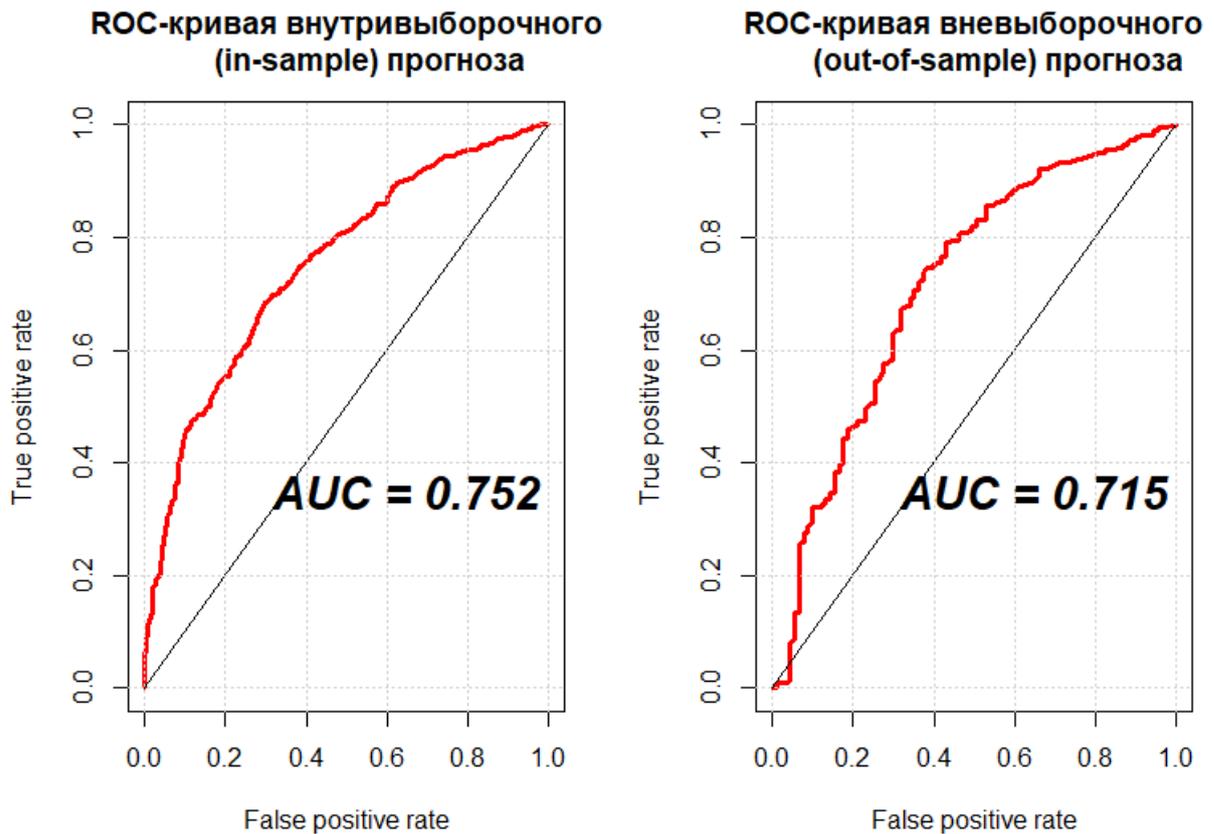


Рисунок 22 – ROC-кривые модели бинарного выбора оценок доступности рынков государств-членов ЕАЭС в зависимости от количества барьеров на основе внутривыборочного (in-sample) и вневыборочного (out-of-sample) прогнозов

На основе модели были определены вероятности оценок доступности для различных значений отмеченных барьеров, которые позволяют выделить 4 уровня доступности в зависимости от числа барьеров:

1) от 0 до 3 различных барьеров включительно – при таком количестве зафиксированных барьеров наиболее вероятна оценка рынка как полностью доступного;

2) 4 барьера – количество барьеров, при котором рынок практически с равной вероятностью оценивается как полностью доступный, доступный с ограничениями и слабодоступный;

3) 5-6 отмеченных барьеров – наиболее вероятной становится оценка слабой доступности рынка (порядка 30-33%). При этом вероятность полной доступности снижается с 32% до 19%;

4) 7 отмеченных барьеров – практически в равной степени наиболее вероятными становятся оценки слабой доступности или полной недоступности рынков (30% и 34% соответственно);

5) 8 и более барьеров – вероятность оценки полностью недоступного рынка возрастает почти до 40% при восьми и до 50% при 9 отмеченных барьерах (см. Рисунок 23 и Таблица 27).

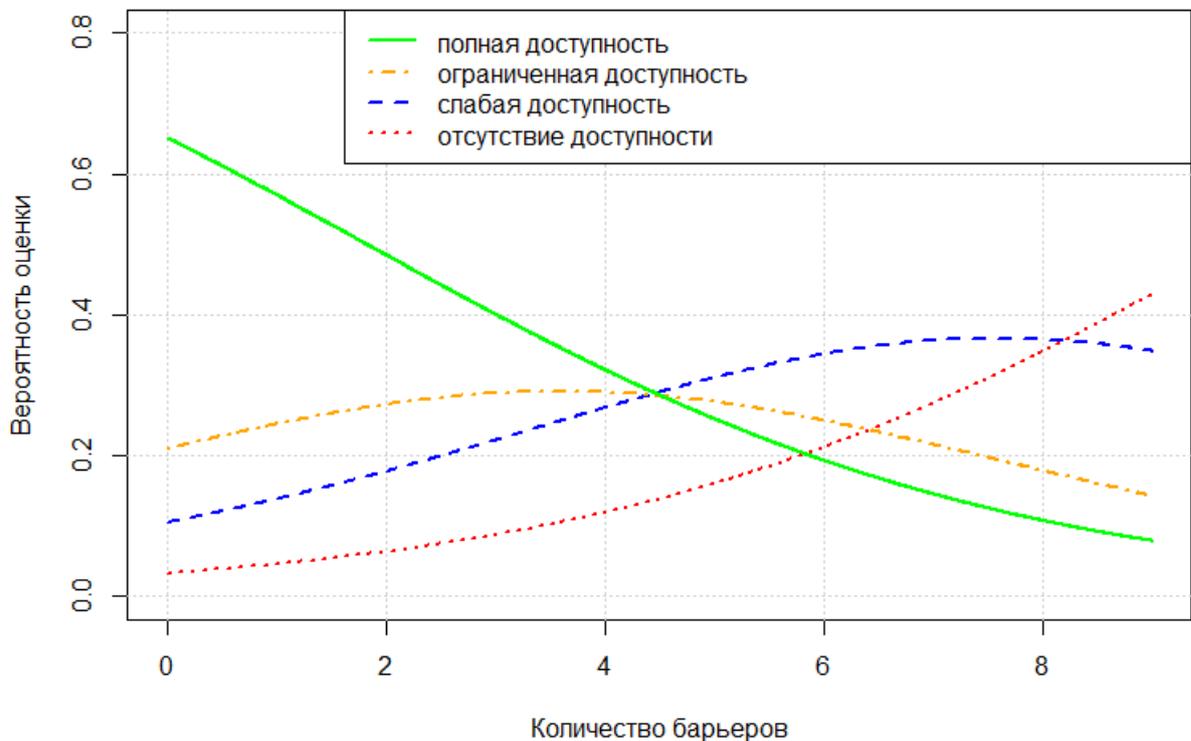


Рисунок 23 – Распределение вероятностей различных оценок доступности для различного количества отмеченных барьеров

Таблица 27 – Вероятность различных оценок доступности рынка в зависимости от количества отмеченных барьеров

№	Количество барьеров	Вероятности различных оценок доступности рынка*			
		Недоступный (закрытый) рынок	Слабая доступность	Доступность с ограничениями	Полная доступность
1	0	4%	10%	22%	65%
2	1	5%	13%	25%	57%
3	2	7%	17%	28%	48%
4	3	9%	21%	30%	39%
5	4	13%	26%	30%	32%
6	5	17%	30%	29%	24%
7	6	23%	33%	26%	19%
8	7	30%	34%	22%	14%
9	8	37%	34%	18%	10%
10	9	46%	32%	14%	7%

* Сумма по строкам может отличаться от 100% вследствие округления до целых значений.

Последние два вывода подтверждаются результатами расчетов по более надежной модели бинарного выбора. Вероятность оценки рынка как преимущественно доступного превалирует при действии менее 7 барьеров, сравнивается с вероятностью второй оценки - преимущественно недоступного рынка – при действии 7 барьеров, а при 8 и более барьерах рынок оценивается как преимущественно недоступный (см. Рисунок 24).

Из вышесказанного можно сделать следующие выводы относительно эволюции вероятностных оценок доступности при различном количестве нетарифных барьеров:

1) полная доступность общего рынка ЕАЭС для предприятий государств-членов с высокой вероятностью сохраняется при действии на поставки этих предприятий до 3 различных нетарифных барьеров включительно. Вывод, очевидный при отсутствии барьеров либо при наличии 1-2 из них, сохраняет актуальность и при действии 3 барьеров, когда

общая вероятность оценки рынка как доступного либо доступного с ограничениями близка к 70%;

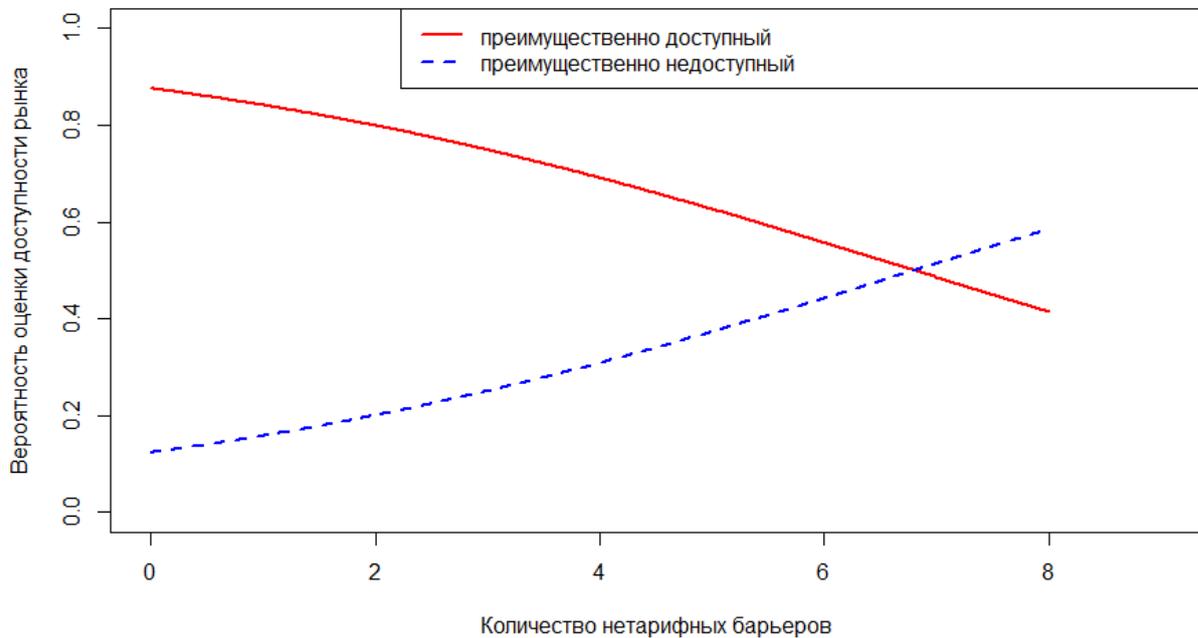


Рисунок 24 - Распределение вероятностей различных оценок доступности в зависимости от количества отмеченных барьеров в модели бинарного выбора

2) пороговым уровнем в динамике оценок доступности выступает количество барьеров, равное 4. На этом уровне вероятности оценок полной, ограниченной и слабой доступности практически сравниваются. Это означает, что при одновременном действии любых 4 барьеров доступность рынка может быть с практически одинаковой вероятностью оценена как слабая, ограниченная или полная;

3) заметно ограниченной доступность внешнего рынка становится при фиксации 5-6 нетарифных барьеров. При этом при наличии 5 барьеров вероятность оценки смещена в сторону большей доступности (вероятность полной доступности превышает 20%), тогда как при 6 барьерах вероятность смещается в область закрытого рынка (вероятность оценки рынка как полностью недоступного возрастает до 23%). Таким образом, 5 или 6 нетарифных барьеров представляют уровень, на котором оценки слабой

доступности и полной закрытости рынка начинают превалировать над оценками полной и ограниченной доступности;

4) при 7 и более отмеченных нетарифных барьерах вероятность оценок рынка как закрытого и слабо доступного становится преобладающей, от более 60% при 7 барьерах до почти 80% при 9 барьерах;

5) с точки зрения предельных эффектов пороговым можно считать уровень 5 барьеров. До этого уровня каждый следующий барьер влияет, в первую очередь, на снижение вероятности оценки рынка как полностью доступного (примерно на 9% для каждого следующего дополнительного барьера), тогда как при наличии 5 и более барьеров влияние каждого последующего барьера проявляется, в первую очередь, в повышении вероятности оценки рынка как полностью закрытого.

Таким образом, проведенный анализ итогов обследования промышленных компаний и предприятий ЕАЭС в условиях общего рынка товаров и услуг ЕАЭС и, как следствие, отсутствия альтернатив использованию нетарифных мер в качестве инструмента регулирования национальных рынков государств-членов этого интеграционного объединения, показал, что у национальных органов регулирования имеется «пространство для маневра» в сфере нетарифного регулирования внешней торговли.

Во-первых, итоги опроса не говорят о запретительном характере действия нетарифных мер регулирования внешней торговли. Напротив, текущее состояние нетарифного внешнеторгового регулирования говорит о его низком ограничивающем влиянии на доступность рынка для промышленных компаний и предприятий.

Для оценки рынка как полностью доступного необходимо, чтобы в ряду используемых нетарифных мер не более 4 воспринимались как барьеры. Более того, даже при действии 5-6 нетарифных барьеров имеется вероятность 40-50% того, что рынок будет считаться в целом доступным. И лишь при действии на рынке 7 и более нетарифных барьеров восприниматься такой

рынок, с высокой вероятностью, будет как слабодоступный или недоступный вовсе.

Во-вторых, несмотря на высокие оценки доступности рынка ЕАЭС для промышленных компаний, половина опрошенных компаний предприятий отметила хотя бы один барьер. Таким образом, есть возможности для дальнейшего снижения нетарифных барьеров и модификации в этом направлении всей системы нетарифного регулирования трансграничной торговли в рамках общего рынка ЕАЭС.

3.2. Предложения по модификации нетарифного регулирования общего рынка ЕАЭС и мерам поддержки внешнеторгового сотрудничества предприятий в рамках общего рынка ЕАЭС

В условиях общего рынка ЕАЭС, при отсутствии возможностей по использованию тарифных мер задачи регулирования торговли между государствами-членами решаются, главным образом, применением нетарифных мер.

Кроме того, по причинам, указанным в подразделе 1.2, в определенных условиях альтернатив использованию нетарифных мер в регулировании внешней торговли не существует, что делает этот вид инструментов неотъемлемой составляющей системы государственного внешнеторгового регулирования.

Итоги обследования промышленных компаний и предприятий ЕАЭС показали, что в настоящее время государственное нетарифное регулирование внешней торговли государств-членов, в целом, не сказывается критическим образом на оценках компаниями общей доступности рынка ЕАЭС. Большинство – порядка 90% - опрошенных компаний и предприятий ЕАЭС сталкивается не более чем с 3 нетарифными барьерами на общем рынке ЕАЭС (раздел 2.3, Рисунок 13), что позволяет им считать этот рынок либо полностью доступным, либо доступным с незначительными ограничениями (см. раздел 2.2 и Таблица 8). Благополучным выглядит положение и на

другом полюсе оценок нетарифных барьеров – лишь около 1% опрошенных предприятий отметил действие 7 и более барьеров, что, согласно расчетам, в большинстве случаев свидетельствует о закрытости рынка.

В этих условиях основной задачей государств-членов ЕАЭС в сфере нетарифного регулирования внутрирегиональной торговли можно считать ее сохранение от наращивания количества и интенсивности нетарифных барьеров на общем рынке ЕАЭС.

Кроме того, можно говорить и о наличии потенциала для снижения сдерживающего действия нетарифного регулирования внешней торговли в государствах-членах ЕАЭС. Так, заметная группа компаний и предприятий – до 10% - отметили наличие от 4 до 6 различных нетарифных барьеров. Это «пограничная зона» оценки доступности внешних рынков, возникновение или устранение каждого нового нетарифного барьера в которой способно, с высокой вероятностью, изменить эту оценку.

Соответственно, устранение нетарифных барьеров в государствах-членах ЕАЭС может принести значимые результаты для этой группы предприятий ввиду того, что снижение количества барьеров до 4 и ниже ведет, с высокой вероятностью, к оценке общего рынка ЕАЭС как полностью доступного.

Более того, более 5% опрошенных компаний указали наличие именно 4 барьеров, то есть эти компании в оценке нетарифных барьеров на общем рынке ЕАЭС находятся, с точки зрения оценки доступности рынка, в области между оценками общего рынка ЕАЭС как полностью доступного и доступного с ограничениями. Соответственно, усилия по снижению барьеров для данной группы предприятий могут оказаться наиболее эффективными: для улучшения оценки доступности достаточно устранить любой единственный барьер.

Важно отметить при этом, что устранение нетарифного барьера не предполагает полного прекращения использования нетарифной меры. Так, для ликвидации барьера валютного контроля не требуется его полная отмена,

как, например, в Кыргызской Республике (хотя такая мера предлагалась отдельными опрошенными российскими компаниями). Необходимо лишь модифицировать его таким образом, чтобы процедура валютного контроля не воспринималась участниками внешнеэкономической деятельности в качестве препятствия.

Анализ оценок отдельных барьеров такими компаниями и предприятиями показывает высокую значимость технических барьеров, недостатка информации, административных ограничений и барьеров финансового регулирования (см. Рисунок 25).

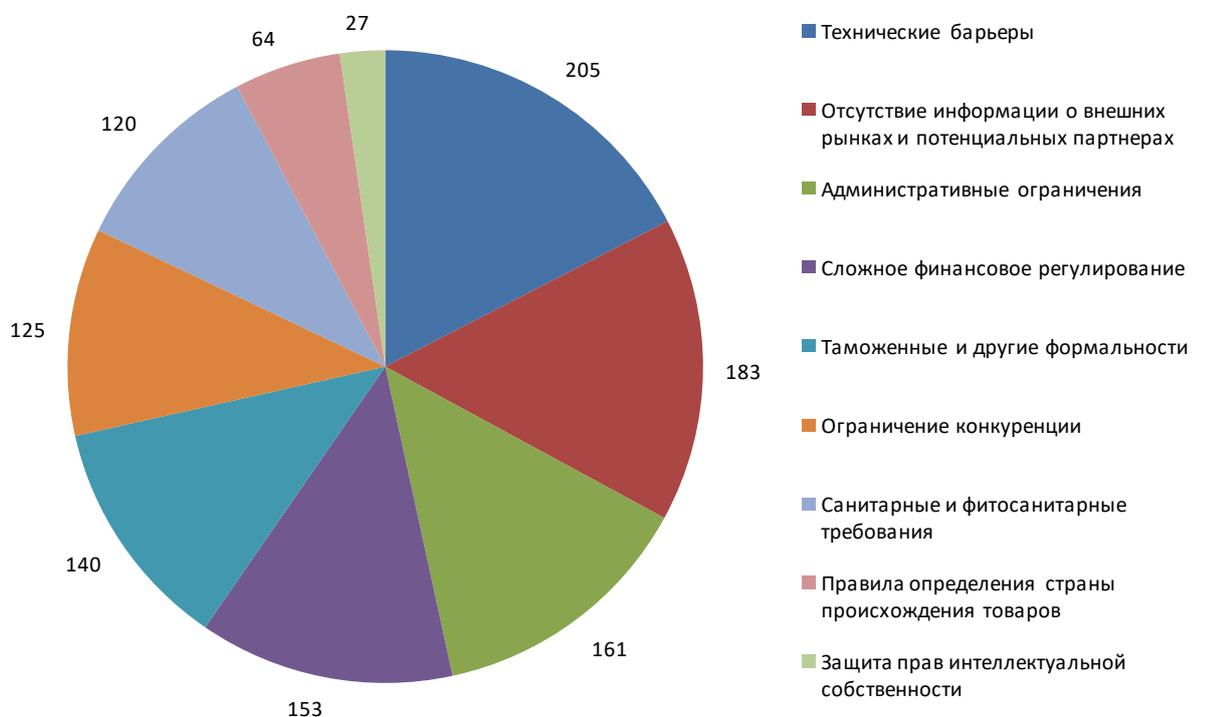


Рисунок 25 – Количество нетарифных барьеров различных видов, отмеченных компаниями с общим количеством отмеченных барьеров от 4 до 6

Наиболее многообещающим, в краткосрочной перспективе, направлением для решения этой задачи представляется устранение информационного барьера на общем рынке ЕАЭС. Во-первых, этот барьер стал наиболее значимым как для всей совокупности обследуемых предприятий (отмечен каждым четвертым из опрашиваемых предприятий, см. Рисунок 14 в разделе 2.3), так и для группы предприятий, отметивших от

4 до 6 барьеров. Во-вторых, его устранение не требует значительных временных и финансовых затрат в части улучшения взаимного доступа к информации о состоянии и возможностях торговли на рынках государств-членов ЕАЭС. Соответственно, усилия по ликвидации данного барьера, при относительно незначительных затратах, могут обеспечить масштабный положительный эффект для развития сотрудничества промышленных компаний и предприятий стран ЕАЭС.

Исходя из данных опроса об информационном барьере на общем рынке ЕАЭС, меры по его ликвидации можно условно разделить на оперативные и перспективные.

К первой группе мер, реализация которых возможна в краткосрочной перспективе, могут быть отнесены следующие меры профильных национальных органов и организаций государств-членов ЕАЭС:

1. Обеспечение актуальной информации о потенциальных рынках и партнерах в странах ЕАЭС на профильных и тематических сайтах. Такие данные публикуются, однако не всегда оказываются актуальными.

2. Продвижение национальных производителей на рынках государств-членов ЕАЭС. Эта работа также ведется, однако эффективность ее, как правило, не удовлетворяет производителей ЕАЭС. Наиболее остро эта задача стоит перед компаниями Армении и Киргизии⁶⁰, однако производители Беларуси, Казахстана и России также указывали на возможности улучшений в данной сфере.

Направлением работы в этой сфере могла бы стать более эффективная деятельность институтов поддержки экспорта государств-членов ЕАЭС в сфере информационной поддержки национальных производителей на общем рынке ЕАЭС.

К перспективным мерам можно отнести совершенствование подходов к информационному обмену и обеспечение взаимного доступа компаний и

⁶⁰ Производителей из этих стран волновало два аспекта информационной поддержки своего присутствия на общем рынке ЕАЭС: 1) слабая узнаваемость национальных брендов в других странах ЕАЭС и 2) недоверие потребителей к качеству поставляемых товаров.

предприятий государств ЕАЭС к информации о потенциальных контрагентах.

Основной при этом выглядит задача по формированию единой базы данных компаний и предприятий ЕАЭС с возможностью проверки финансово-экономического состояния потенциального партнера и его финансовой надежности, особенно с учетом законодательных ограничений на раскрытие корпоративных данных в отдельных государствах-членах ЕАЭС (Казахстан). Одной из таких мер могла бы быть разработка единой информационной платформы ЕАЭС по вопросам сотрудничества в сфере промышленности, включая разработку открытого информационного портала с перечнем национальных производителей и потенциальных инвесторов и возможностью мониторинга налоговой задолженности, банкротств или иных показателей деятельности. Возможно и иное – промежуточное - решение – формирование единого «черного списка» контрагентов в рамках ЕАЭС, в который могут вноситься компании, не выполняющие свои обязательства по договорам. Однако очевидно, что независимо от формата, задачи развития интеграции и взаимной торговли требуют формирования такого инструмента.

Больше финансовых и временных ресурсов может потребовать снижение или ликвидация других значимых препятствий – технических барьеров, административных ограничений и сложностей в финансовом регулировании государств-членов ЕАЭС.

В сфере технического регулирования это, прежде всего, дальнейшая унификация национальных технических регламентов с техническими регламентами Таможенного союза, а также обеспечение взаимного признания сертификатов соответствия государств-членов ЕАЭС или равных возможностей для получения сертификатов ЕАЭС для производителей различных стран ЕАЭС, прежде всего Армении и Киргизии.

Сложное финансовое регулирование, как уже было сказано в разделе 2.3, проявляется, главным образом, в неэффективных, с точки зрения

опрошенных компаний, механизмах валютного контроля в государствах-членах ЕАЭС и возмещения НДС.

В настоящее время система валютного контроля при внешнеэкономических операциях отсутствует в Киргизии и относительно эффективна, по отзывам опрошенных компаний, в Армении и Казахстане. При этом в Беларуси и России она часто выступает препятствием при реализации трансграничного сотрудничества. Нарекания экспортеров вызывает как значительный объем требуемых документов, так и несоразмерность санкций за нарушения норм валютного контроля (например, штрафы при просрочке поступления валютной выручки начисляются с первого же дня такой просрочки, независимо от того, кто выступает виновником задержки, экспортер или зарубежный покупатель).

Следует отметить, что и в Беларуси, и в России проводится последовательная политика по либерализации национального законодательства по валютному контролю. Так, в Беларуси в августе 2018 г. была отменена обязательная продажа валютной выручки⁶¹, были увеличены сроки внешнеторговых операций (в рамках этих сроков экспортер обязан обеспечить поступление валютной выручки⁶²). В России меры по либерализации валютного контроля вошли в разработанный Минэкономразвития России пакет мер по улучшению предпринимательской среды на период до 2024 г. - «Трансформация делового климата». В апреле 2020 г. правила валютного контроля были упрощены. В частности, в качестве альтернативы административному штрафу теперь возможно просто предупреждение, был повышен порог суммы невозвращенной валютной выручки, за которую наступает уголовная ответственность. Сумма крупного размера была повышена с 9 млн. руб. до 100 млн. руб., особо крупного – с 45 млн. руб. до 150 млн. руб.

⁶¹ Указ Президента Республики Беларусь от 31 июля 2018 г. № 301 "Об отмене обязательной продажи иностранной валюты". До этого момента проводилось последовательное снижение нормативов по обязательной продаже валютной выручки: в сентябре 2016 г. норматив был снижен с 30 до 20%, в октябре 2017 г. – до 10%

⁶² Пп. 1.7 п. 1 Указа Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178

Еще одно направление в сфере снижения барьеров финансового регулирования – совершенствование механизма возмещения НДС при экспорте. На текущий момент в данной области имеется ряд норм, приводящих к задержкам в возмещении НДС и снижению объема оборотных ресурсов (в частности, затруднение у экспортеров вызывает необходимость письменного подтверждения поставки от зарубежного импортера, получить которое на практике бывает сложно).

Наиболее сложными в снижении представляются административные барьеры. Эти барьеры, как правило, не имеют системного характера и действуют в отношении отдельных отраслей или товаров⁶³, в связи с чем устранение таких барьеров требуется в каждом отдельном случае и будет иметь эффект лишь для производителей соответствующей отрасли или товара.

Стоит отметить еще один вид барьеров, который стал вторым по количеству оценок для всей совокупности опрошенных компаний и предприятий – ограничения конкуренции. Как показали итоги опроса, такие ограничения распространены практически во всех странах ЕАЭС, наиболее явно присутствуя в сфере государственных закупок государств-членов ЕАЭС.

Устранение ограничений конкуренции потребует, в том числе, следующих мер:

- расширение доступа компаний и предприятий ЕАЭС к государственным закупкам государств-членов ЕАЭС;
- унификация требований к продукции поставщиков из государств-членов ЕАЭС с требованиями к национальным производителям и поставщикам;

⁶³ В качестве примеров таких барьеров можно привести запрет на поставки в Россию сыровяленых продуктов из Армении, требование экспортных и импортных лицензий на транзит по территории России и Казахстана, соответственно, цианида калия в Киргизию, директивное определение предельных отпускных цен на ряд лекарственных препаратов, входящих в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, запрет на поставку отдельных лекарственных препаратов в Казахстан при наличии отечественных аналогов.

- снижение требований по содержанию местных комплектующих в отношении комплектующих из государств-членов ЕАЭС.

Проведенное исследование, помимо выявленных барьеров, позволило определить и преимущества нетарифного регулирования в отдельных государствах-членах ЕАЭС, опыт которого может быть использован в развитии общего рынка ЕАЭС. В частности, интерес могут представлять опыт полной отмены валютного контроля в Киргизии, механизмы возврата НДС, валютного контроля и таможенного регулирования в Армении, создания единых баз данных предприятий в России и Армении. Изучение и, при возможности, распространение таких «лучших практик» в рамках ЕАЭС будет дополнительно способствовать формированию действительно общего рынка с едиными условиями для компаний всех государств-членов и как следствие – дальнейшему развитию экономической интеграции в рамках ЕАЭС.

Перечисленные предложения, конечно же, не исчерпывают собой весь перечень направлений по дальнейшему развитию нетарифного регулирования в государствах-членах ЕАЭС. Тем не менее, масштаб проведенного исследования, по итогам которого они разработаны, позволяет рассматривать в качестве возможных приоритетных направлений модификации нетарифного регулирования в государствах-членах ЕАЭС в кратко- и среднесрочной перспективе.

Еще одним важным итогом исследования можно считать подтверждение важности сферы нетарифного регулирования для сотрудничества и развития интеграции в рамках ЕАЭС. Разнообразие видов и широкие возможности применения НТМ делают их крайне действенным инструментом регулирования, с которым, несмотря на высокую доступность рынков, сталкивается большинство компаний государств-членов ЕАЭС. По всей вероятности, эти преимущества НТМ при сохранении тенденции к расширению их использования как в мире, так и на общем рынке ЕАЭС в будущем приведут к новым задачам и вызовам для ЕАЭС в данной сфере, от

решения которых во многом будет зависеть развитие как ЕАЭС в целом, так и государств-участников этого экономического союза.

3.3. Выводы по итогам главы

Анализ эмпирических исследований по оценке эффектов нетарифных барьеров показал, что в основном такие исследования фокусируются на оценке влияния нетарифных барьеров на показатели торговли (объемы торговых потоков; доля импорта, в отношении которой действуют нетарифные барьеры; тарифные эквиваленты нетарифных барьеров и т.д.). Для этого применяются различные методы, включая методы статистического (частотного) анализа, метод разницы цен, методы опросных оценок, а также эконометрическое моделирование.

Предложенная методика предполагает оценку влияния нетарифных барьеров не на показатели торговли, а на оценку доступности рынка, на котором отмечаются данные барьеры, действующими и потенциальными экспортерами.

Расчеты по данной методике, проведенные для 5 государств ЕАЭС, показали, что допустимым для участников трансграничной торговли выступает одновременное действие до 4 нетарифных барьеров, при наличии 5-6 барьеров экспортеры начинают считать рынок слабо доступным, при 7 барьерах – либо слабо, либо полностью недоступным, а при действии 8 и более барьеров - недоступным.

На основе полученных оценок определены виды нетарифных барьеров, меры по снижению или устранению которых обладают наибольшим потенциалом для качественного повышения доступности общего рынка ЕАЭС для предприятий государств-членов интеграционного объединения: технические барьеры, недостаток информации, административные ограничения и сложное финансовое регулирование.

Заключение

В ходе данного исследования получены следующие основные научные и практические результаты:

1. Проведены систематизация и анализ методических аспектов изучения нетарифных барьеров, включая вопросы определения нетарифных мер государственного регулирования внешней торговли, их классификации, методов выявления и анализа.

Анализ зарубежного и российского опыта исследований нетарифных мер показал, что эти задачи решаются сообразно развитию самой сферы нетарифного регулирования. Так, к настоящему моменту существует ряд определений нетарифных мер, а также разработана их классификация, признанная на международном уровне, накоплена практика выявления нетарифных барьеров и оценки их эффектов. В то же время в исследовании показано, что рассмотренные работы не использовали ряд возможностей по более глубокому и эффективному изучению нетарифных барьеров.

2. Разработана методика и проведен опрос промышленных предприятий государств-членов ЕАЭС.

Отличительными особенностями методологии, разработанной в ходе выполнения исследования, стали:

1) включение в перечень опрашиваемых компаний и предприятий, играющих определяющую роль в развитии соответствующих отраслей национальной экономики с предложением критериев определения таких предприятий в государствах-членах ЕАЭС. Итоговый перечень составили 3385 предприятий всех отраслей обрабатывающей промышленности Республики Армения, Республики Беларусь, Республики Казахстан, Кыргызской Республики и Российской Федерации.

2) обследование как предприятий-экспортеров, так и предприятий, не осуществляющих экспортные поставки;

3) использование в опросе уточненного перечня мер нетарифного регулирования, разработанного на основе классификации мер нетарифного

регулирования UNCTAD, для опросных обследований предприятий, экспертов и специалистов в сфере внешнеэкономической деятельности (уточнен перевод отдельных терминов, упрощены формулировки, произведена группировка барьеров);

4) учет в качестве квази-барьеров высокой конкуренции и недостатка информации о внешних рынках и потенциальных партнерах. Результаты исследования показали, что учет этих факторов оказался оправданным: оба квази-барьера стали одними из наиболее распространенных в качестве препятствий на общем рынке ЕАЭС.

В соответствии с разработанной методикой проведен опрос промышленных предприятий государств-членов ЕАЭС. Из общего числа 3385 опрошенных предприятий ответы на вопросы анкетирования представили 963 компании, в том числе 51 армянское, 209 белорусских, 172 казахстанских, 74 киргизских и 457 российских предприятий. Общая доля ответивших составила 28,5%, однако уровень отклика существенно различался по странам: доля ответивших предприятий в Армении и Казахстане составила 46% и 43% соответственно, что заметно выше показателей Киргизии (32%), Беларуси (29%) и России (24%).

Анализ, проведенный с помощью метода доверительных интервалов Уилсона, показал, что полученная выборка обеспечивает репрезентативность полученных в ходе опроса результатов: максимальная величина доверительного интервала при доле исследуемого признака 50% составила для Республики Армения от 35,9% до 62,3%, для Республики Беларусь – от 43,5% до 57,0%, для Республики Казахстан – от 42,6% до 57,4%, для Кыргызской Республики – от 38,9% до 61,1%, для Российской Федерации – от 45,3% до 54,5%, в целом для ЕАЭС – от 46,8% до 53,1%.

3. Проведен анализ оценок доступности рынков государств-членов ЕАЭС для сотрудничества предприятий обрабатывающей промышленности в рамках общего рынка ЕАЭС и отдельных нетарифных барьеров, отмеченных опрошенными предприятиями на этих рынках.

Полученные в ходе опроса оценки доступности общего рынка ЕАЭС свидетельствуют о том, что опрошенные предприятия считают данный рынок в целом доступным. С целью формализации полученных результатов был проведен скоринговый анализ оценок доступности. Для этого было осуществлено ранжирование данных оценок с присвоением соответствующих балльных значений: 1 – полностью недоступный рынок, 2 – слабо доступный рынок, 3 – доступный с незначительными ограничениями и 4 – полностью доступный рынок. Средний уровень оценок по отдельным парам стран лишь в отдельных случаях оказался меньше 3 (минимальная средняя оценка в паре Армения-Киргизия составила 2,5), а наибольшим уровень взаимной доступности оказался между Россией и Казахстаном (3,7). При этом средние оценки предприятий государств-членов ЕАЭС в отношении всех стран (если считать их аппроксимацией средней оценки общего рынка ЕАЭС) показывают, что наиболее доступным его считают российские и киргизские компании. Менее доступным рынок ЕАЭС считают армянские и белорусские компании, а наименее доступным – предприятия Казахстана.

Анализ оценок опрошенными предприятиями нетарифных барьеров на общем рынке ЕАЭС свидетельствует о следующем:

- 1) несмотря на высокие оценки доступности рынка ЕАЭС примерно половина опрошенных компаний сталкивается с теми или иными нетарифными барьерами;
- 2) широко распространенными оказались квази-барьеры высокой конкуренции и недостатка информации о внешних рынках и потенциальных партнерах;
- 3) наиболее распространенными нетарифными барьерами стали барьеры, связанные с ограничениями конкуренции, технические барьеры и сложное финансовое регулирование. Другие исследуемые барьеры – санитарные и фитосанитарные меры, административные ограничения, таможенное оформление, защита прав интеллектуальной собственности и

правила определения страны происхождения товаров – также отмечались опрошенными предприятиями, однако в целом заметно реже указанных выше барьеров.

4. Разработана методика по определению влияния нетарифных барьеров на оценку доступности рынков государств-членов ЕАЭС для промышленных предприятий этих стран, а также проведен анализ полученных результатов.

Следуя предположению, что оценки доступности формировались под влиянием не только нетарифных барьеров, но и других факторов, разработанная методика учитывает факторы, традиционно анализируемые в исследованиях по вопросам международной торговли (абсолютные и подушевые размеры ВВП, расстояние, общая граница и т.д.). Кроме того, на уровне фиксированных индивидуальных эффектов учитывались и отраслевые особенности опрошенных компаний.

Анализ взаимосвязи оценок доступности и нетарифных барьеров показал, что оценка рынка как доступного сохраняется при одновременном действии до 3 нетарифных барьеров включительно. Действие 4 барьеров делает одинаково вероятными как оценку полной доступности, так и оценки доступности с ограничениями или слабой доступности. При наличии 5-6 барьеров экспортеры начинают считать рынок слабо доступным, при 7 барьерах – либо слабо либо полностью недоступным, а при действии 8 и более барьеров - недоступным.

5. На основе полученных параметров влияния выявленных барьеров на оценки доступности рынков разработаны подходы и предложения по снижению наиболее распространенных и значимых нетарифных барьеров с целью повышения доступности общего рынка ЕАЭС для промышленных компаний государств-участников, а также предложения по общим подходам к организации государственного внешнеторгового нетарифного регулирования в рамках общего рынка ЕАЭС.

В частности, определены виды нетарифных барьеров, меры по снижению или устранению которых обладают наибольшим потенциалом для качественного повышения доступности общего рынка ЕАЭС для предприятий государств-членов интеграционного объединения: технические барьеры, недостаток информации, административные ограничения и сложное финансовое регулирование. Наиболее перспективной для целей расширения доступа на общий рынок ЕАЭС можно считать задачу по снижению информационного барьера. Во-первых, этот квази-барьер оказался одним из наиболее распространенных. Во-вторых, опрошенные компании указали конкретные недостатки, требующие устранения. В-третьих, эти меры, с одной стороны, относительно легко реализуемы, с другой стороны, будут иметь эффект сразу на всем пространстве ЕАЭС.

Список использованной литературы и источников

1. Анисимов, А.М., Винокуров, Е.Ю., Демиденко, М.В., Пелипась, И.В., Точицкая, И.Э., Шиманович, Г.И., Липин, А.С. Оценка влияния нетарифных барьеров в ЕАЭС: результаты опросов предприятий / А.М. Анисимов, Е.Ю. Винокуров, М.В. Демиденко, И.В. Пелипась, И.Э. Точицкая, Г.И. Шиманович, А.С. Липин. - ЦИИ ЕАБР. - 2015. - 96 с.
2. Анисимов, А.М., Винокуров, Е.Ю., Демиденко, М.В., Мовчан, В.Н., Пелипась, И.В., Точицкая, И.Э., Шиманович, Г.И., Липин, А.С. Оценка экономических эффектов отмены нетарифных барьеров в ЕАЭС / А.М. Анисимов, Е.Ю. Винокуров, М.В. Демиденко, В.Н. Мовчан, И.В. Пелипась, И.Э. Точицкая, Г.И. Шиманович, А.С. Липин. - ЦИИ ЕАБР. - 2015. - 72 с.
3. Волков, Р.Г., Сабельникова, Е.М., Сальников, В.А., Идрисов, М.М., Жумабекова, С.А., Пекутько, П.Н. Барьеры общего рынка ЕАЭС для внешнеэкономической деятельности предприятий / Р.Г. Волков, Е.М. Сабельникова, В.А. Сальников, М.М. Идрисов, С.А. Жумабекова, П.Н. Пекутько // Экономический журнал Высшей школы экономики. – 2019. - Т. 23, №1. - С. 61-89.
4. Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1947 г. [Электронный ресурс]. - URL: <http://base.garant.ru/2560614/> (дата обращения 20 февраля 2020 г.).
5. Гржибовский, А.М. Доверительные интервалы для частот и долей / А.М. Гржибовский // Экология человека. – 2008. - №5. - С. 57–60.
6. Данильцев, А.В. Международная торговля. Инструменты регулирования: Учебно-практ. пособие /А.В. Данильцев – М.: Деловая литература, 2004. – 320 с.
7. Дмитриева, Е.О. Современная политика в области нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности / Е.О. Дмитриева Е.О. // Экономические отношения. – 2014. – Том 4. – № 2. – С. 49-55.

8. Дробот, Е.В. Направления повышения эффективности нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности Российской Федерации в рамках таможенного союза ЕВРАЗЭС и вступления в ВТО / Е.В. Дробот // Структурные реформы для стимулирования роста экономики регионов: опыт России и ФРГ. Международная научно-практическая конференция, сборник научных статей. Под редакцией Л.П. Совершаевой. - 2014. - С. 155-159.
9. Дробот, Е.В., Дмитриева, Е.О. Практические аспекты применения инструментов нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в условиях членства России в ВТО и интеграции в Таможенный союз / Е.В. Дробот, Е.О. Дмитриева // Экономические отношения. — 2013. — № 4. — С. 70-73.
10. Дюмулен, И.И. Нетарифные меры в современной международной торговле: некоторые вопросы теории, практика и правила ВТО, интересы России / И.И. Дюмулен // Российский внешнеэкономический вестник. – Всероссийская академия внешней торговли. -2016. - №2. С. 3-20.
11. Закон Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 257-IV «О государственной статистике» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=30605510 (дата обращения 15 февраля 2018 г.).
12. Идрисова, В.В. Анализ влияния нетарифных мер регулирования внешней торговли на российский импорт» / Идрисова В.В. // Российское предпринимательство. – 2011. - №5 (1). - С.146-150.
13. Идрисова, В.В. Анализ проблем совершенствования государственного регулирования внешнеэкономической деятельности / В.В. Идрисова // Государственный аудит. Право. Экономика. - 2012. - №4. -С. 93-99.
14. Кадочников, П., Флегонтова, Т., Алиев, Т. Динамика и структура нетарифных мер, применяемых в международной торговле /

- Кадочников П., Флегонтова Т., Алиев Т. // Экономическая политика. – 2018. – №6. - С. 82-101.
15. Магнус, Я.Р., Катышев, П.К., Пересецкий, А.А. Эконометрика. Начальный курс / Я.Р. Магнус, П.К. Катышев, А.А. Пересецкий. — 6-изд., перераб. доп. - М.: Дело, 2004. - 576 с.
 16. Носко, В.П. Эконометрика. Кн. 2. Ч. 3, 4: учебник / В.П. Носко. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2011. – 576 с. (Сер. «Академический учебник»).
 17. Пересецкий, А.А., Карминский, А.М., ван Суст, А.Г.О. Моделирование рейтингов российских банков/ А.А. Пересецкий, А.М. Карминский, А.Г.О. ван Суст // Экономика и математические методы. – 2004. - 40 (4). – С. 10-25.
 18. Свинухов, В.Г., Щербина, Г.П. Классификация мер нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности России / В.Г. Свинухов, Г.П. Щербина // Право и экономика. – 2001. - №8. - С. 44-48.
 19. Спиридонова, В.В. Обеспечение функционирования единой системы нетарифного регулирования / В.В. Спиридонова // Экономические отношения. – 2016. – № 3. – С. 62-66.
 20. Стратегическая сессия: Барьеры и возможности развития международной кооперации и экспорта. - М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2016. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/content/10050/otchet-stratsessiya-09-09-pdf.pdf> (дата обращения: 15 сентября 2018 г.).
 21. Судаков, С.С. Российский опыт применения нетарифных мер в торговле в условиях неопределенности / С.С. Судаков // Торговая политика. - 2016. - № 1. - С. 40-56.
 22. Трошкина, Т.Н. Нетарифное регулирование внешней торговли в Российской Федерации / Т.Н. Трошкина // Реформы и право. - 2010. - № 4. - С. 34-42.

23. Шашло, Н.В., Сердюк, Е.В., Чжао Ляо Причинно-следственные связи внедрения нетарифных барьеров в торгово-экономическом взаимодействии стран / Н.В. Шашло, Е.В. Сердюк, Чжао Ляо // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2016. - Т. 5, №4 (17).
24. Шумилов, В.М. Международное публичное экономическое право. Учебное пособие / В.М. Шумилов – М.: НИМП, 2001. – 288 с.
25. Agresti, A., Brent, A. Approximate is Better than “Exact” for Interval Estimation of Binomial Proportions / A. Agresti, A. Brent // The American Statistician. – 1998. - 52:2. - P. 119-126.
26. Aitchison, J., Silvey, S.D. The Generalization of Probit Analysis to the Case of Multiple Responses / J. Aitchison, S.D. Silvey // Biometrika. – 1957. - 44. - P. 131-140.
27. Anderson, J.E., Neary, J.P. A new approach to evaluating trade policy / J.E. Anderson, J.P. Neary // Policy Research working papers. – 1992. - WPS 1022. - International trade. - Washington, DC. - World Bank.
28. Anderson, J.E., Neary, J.P. The Mercantilist index of trade policy / J.E. Anderson, J.P. Neary // International Economic Review. – 2003. - Vol. 44(2) (May). - P. 627–49.
29. Anderson, S.P., Schmitt, N. Non-Tariff Barriers and Trade Liberalization / S.P. Anderson, N. Schmitt // CESifo Working Paper Series 254, - 2000. - CESifo Group Munich.
30. Ando, M. Estimating tariff equivalents of core and non-core non-tariff measures in the APEC member economies / M. Ando // In P. Dee and M. Ferrantino, eds., Quantitative Methods for Assessing the Effects of Non-tariff Measures and Trade Facilitation. - Singapore, APEC Secretariat – 2005. - P. 235-287.
31. Andriamananjara, S., Dean, J.M., Ferrantino, M.J., Feinberg, R.M. Ludema, R.D., Tsigas, M.E. The Effects of Non-Tariff Measures on Prices, Trade, and Welfare: CGE Implementation of Policy-Based Price Comparisons / S.

- Andriamananjara, J.M. Dean, M.J. Ferrantino, R.M. Feinberg, R.D. Ludema, M.E. Tsigas // Office of Economics Working Paper. US International Trade Commission. - 2004.
32. Balassa, B., Balassa C., Industrial protection in the developed countries / B. Balassa, C. Balassa // The World Economy. – 1984. - Vol. 7, No. 2. - P. 179-96.
33. Baldwin, R.E. Nontariff Distortions of International Trade Hardcover / R.E. Baldwin // Brookings Institution December. – 1970. - 320 p.
34. Basu, S.R., Kuwahara, H., Dumesnil, F. Evolution of Non-Tariff Measures: Emerging Cases from Selected Developing Countries / S.R. Basu, H. Kuwahara, F. Dumesnil // Policy Issues in International Trade and Commodities. - 2012. - Study Series No. 52. - New York and Geneva. - 39 p.
35. Bergin, A., Economides, P., Garcia-Rodriguez, A., Murphy, G. Ireland and Brexit: Modelling the Impact of Deal and No-Deal Scenarios / A. Bergin, P. Economides, A. Garcia-Rodriguez, G. Murphy// Economic & Social Research Institute. – 2019. - 32 p.
36. Bergstrand, J.H. The Gravity Equation in International Trade: some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence. Review of Economics and Statistics / J.H. Bergstrand// - 1985. - Vol. 67, No. 3. - P. 474-481.
37. Bhagwati, J. More on the Equivalence of Tariffs and Quotas. American Economic Review / J. Bhagwati // - 1968. - Vol. 58. - P. 142-146.
38. Bhagwati, J. On the Equivalence of Tariff Quotas / J. Bhagwati, in R.E. Baldwin and others, editors, Trade, Growth, and the Balance of Payments: Essays in Honor of Gottfried Haberler. - Chicago. - 1965. – P. 53-67.
39. Bhagwati, J., Srinivasan, T. Revenue Seeking: A Generalization of the Theory of Tariffs / J. Bhagwati, T. Srinivasan // Journal of Political Economy. – 1980. - №88, (6). - P. 1069-1087.

40. Blyth, C., Still, H. (1983). Binomial Confidence Intervals / C. Blyth, H. Still // Journal of the American Statistical Association. – 1983. – No. 78(381). – P. 108-116.
41. Boes, S., Winkelmann, R. Ordered response models / Boes, S., Winkelmann, R. // Allgemeines Statistisches Arch. – 2006. – No. 90(1). – P.167–181.
42. Boes, S., Winkelmann, R. The Effect of Income on General Life Satisfaction and Dissatisfaction / S. Boes, R. Winkelmann // Social Indicators Research. – 2010. - Vol. 95, No. 1. - P. 111-128.
43. Bradford, S. Paying the price: final goods protection in OECD countries / S. Bradford // Review of Economic and Statistics. – 2003. – No. 85 (1). – P. 24-37.
44. Brewer, C., Kovner, C., Greene, W., Cheng, Y. Predictors of RNs' Intent to Work and Work Decisions One Year Later in a U.S. National Sample / C. Brewer, C. Kovner, W. Greene, Y. Cheng // The International Journal of Nursing Studies. – 2009. – No. 46(7). – P. 940-956.
45. Brown, L., Cai, T., DasGupta, A. Interval Estimation for a Binomial Proportion / L. Brown, T. Cai, A. DasGupta // Statistical Science. – 2001 (Retrieved March 13, 2020). – No. 16(2). – P. 101-117.
46. Byrne, S., Rice, J. Non-Tariff Barriers and Goods Trade: a Brexit Impact Analysis/ S. Byrne, J. Rice. Research Technical Papers No. 6/RT/18. – 2018. - Central Bank of Ireland.
47. Cassing, J., Hillman, A. Political influence motives and the choice between tariffs and quotas / J. Cassing, A. Hillman // Journal of International Economics. – 1985. – No. 19, (3-4). - P. 279-290.
48. Chen, W., Los, B., McCann, P., Ortega-Argiles, R., Thissen, M., van Oort, F. The Continental Divide? Economic Exposure to Brexit in Regions and Countries on both Sides of the Channel / W. Chen, B. Los, P. McCann, R. Ortega-Argiles, M. Thissen, F. van Oort // Papers in Regional Science. – 2018. – No. 97(1). – P. 25-54.

49. Cheung, S. Provincial credit ratings in Canada: An ordered probit analysis / S. Cheung // Working paper 96-6. – 1996. - Bank of Canada.
50. Clark, A., Georgellis, Y., Sanfey, P. Scarring: The Psychological Impact of Past Unemployment / A. Clark, Y. Georgellis, P. Sanfey // *Economica*. – 2001. – No. 68(270). - P. 221-241.
51. Clopper, C., Pearson, E. The Use of Confidence or Fiducial Limits Illustrated in the Case of the Binomial / C. Clopper, E. Pearson // *Biometrika*. – 1934. – No. 26(4). – P. 404-413.
52. Corden, W.M. The Theory of Protection / W.M. Corden. – Oxford: Clarendon Press (Oxford University Press). – 1971. - 263 p.
53. Dean, J.M., Signoret, J.E., Feinberg, R.M., Ludema, R.D., Ferrantino, M.J. Estimating the Price Effects of Non-Tariff Barriers / J.M. Dean, J.E. Signoret, R.M. Feinberg, R.D. Ludema, M.J. Ferrantino // *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*. – 2009. - De Gruyter. - Vol. 9(1). P. 1-41.
54. Deardorff, A., Stern, R. Measurement of Non-Tariff Barriers / A. Deardorff, R. Stern // *OECD Economics Department Working Papers*. – 1997. - No. 179. - OECD Publishing, Paris. - 54 p.
55. Deardorff, A. Why Governments prefer Nontariff Barriers? / A. Deardorff // *Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy* 26. – 1987. - Amsterdam: North-Holland. - P. 191-216.
56. Dhingra, S., Huang, H., Ottaviano, G., Pessoa, J.P., Sampson, T., Van Reenen, J. The Costs and Benefits of Leaving the EU: Trade Effects / S. Dhingra, H. Huang, G. Ottaviano, J.P. Pessoa, T. Sampson, J. Van Reenen. - CEP Discussion Paper No. 1473. - 2017.
57. Donnelly, W.A., Manifold, D.A. Compilation of Reported NonTariff Measures: Description of the Information / W.A. Donnelly, D. Manifold. - Office of Economics Working Paper No. 2005-05-A. – 2005. U.S. International Trade Commission.
58. Ecorys. Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis / K.G. Berden, J. Francois, M. Thelle, P. Wymenga, S.

- Tamminen. Final report for the European Commission. – 2009. – Rotterdam. – ECORYS Nederland BV – Directorate-General for Trade Reference: OJ 2007/S 180-219493.
59. Ferrantino, M.J. Quantifying the Trade and Economic Effects of Non-Tariff Measures / M.J. Ferrantino. OECD Trade Policy Working Papers No. 28. - 2006. - Paris: OECD.
 60. Ferrantino, M.J. Using Supply Chain Analysis to Examine the Costs of Non-Tariff Measures (NTMs) and the Benefits of Trade Facilitation / M.J. Ferrantino. WTO Staff Working Papers ERSD-2012-02. - 2012. - World Trade Organization (WTO), Economic Research and Statistics Division.
 61. Ghosh, B. A Comparison of Some Approximate Confidence Intervals for the Binomial Parameter / B. Ghosh // Journal of the American Statistical Association. - 1979. – No. 74(368). P. 894-900.
 62. Gómez, E., Milgram, J. EMU impact of on third countries' exports. A gravity approach / E. Gómez, J. Milgram. The Papers 10/26. - 2012. - Department of Economic Theory and Economic History of the University of Granada.
 63. Gourdon, J. CEPII NTM–MAP: A Tool for Assessing the Economic Impact of Non–Tariff Measures / J. Gourdon. CEPII Working Paper. - 2014.
 64. Greene, W.H., Hensher, D.A. Modeling ordered choices: A primer, Cambridge University Press / W.H. Greene, D.A. Hensher // International Review of Economics & Finance. - 2010. – Elsevier, vol. 20(4), - P. 850-851.
 65. Helpman, E., Melitz, M., Rubinstein, Y. Estimating trade flows: trading partners and trading volumes / E. Helpman, M. Melitz, Y. Rubinstein // Quarterly Journal of Economics 123. – 2008. – No. 2. - P. 441-487.
 66. Henn, C., McDonald, B. Protectionist Responses to the Crisis: Damage Observed in Product-Level Trade / C. Henn, B. McDonald. IMF Working Paper 11/139. - 2011. - Washington, D.C. - International Monetary Fund.

67. Hoekman, B., Braga, C.A.P. Protection and Trade in Services: A Survey / B. Hoekman, C.A.P. Braga // *Open Economies Review*. -1997. – No. 8. - P. 285-308.
68. Hoekman, B., Nicita, A. Trade Policy, Trade Costs, and Developing Country Trade / B. Hoekman, A. Nicita // *World Development*. – 2011. – No. 39, (12). - P. 2069-2079.
69. Hummels, D.L., Georg, S. Time as a Trade Barrier / D.L. Hummels, S. Georg // *American Economic Review*. – 2013. – No. 103 (7). – P. 2935-2959.
70. Jones, A.J. Withdrawal from a Customs Union: a Macroeconomic Analysis / A.J. Jones // In: El-Agraa A.M. (eds) *Britain within the European Community*. – 1983. - Palgrave Macmillan, London.
71. Kauermann, G, Tutz, G. Semi- and nonparametric modeling of ordinal data / G. Kauermann, G. Tutz // *Journal of Computational and Graphical Statistics*. – 2003. – No. 12(1). - P. 176-196.
72. Kee, H.L., Nicita, A., Olarreaga, M. Estimating Trade Restrictiveness Indices / H.L. Kee, A. Nicita, M. Olarreaga // *Economic Journal*. – 2009. – No. 119 (534). – P. 172-199.
73. Kepaptsoglou, K., Karlaftis, M.G., Tsamboulas, D. The gravity model specification for modeling international trade flows and free trade agreement effects: a 10-year review of empirical studies/ K. Kepaptsoglou, M.G. Karlaftis, D. Tsamboulas // *The Open Economies Journal*. – 2010. - ISSN 1874-9194. - Bentham Open, Sharjah. - Vol. 3. - P. 1-13.
74. Krueger, A. The Political Economy of the Rent-Seeking Society / A. Krueger // *The American Economic Review*. – 1974. - Vol. 64, No. 3 (Jun., 1974). - P. 291-303.
75. Kunroo, M., Azad, N. Theory-Based Specifications of the Gravity Equation: An Analysis using European Union as an Example / M. Kunroo, N. Azad // *Journal of International Economics*. – 2015. - Institute of Public Enterprises, Hyderabad. – No. 6 (2). – P. 97-115.

76. Laird, S., Vossenaar, R. Porque nos preocupan las barreras no arancelarias? / S. Laird, R. Vossenaar // *Informacion Comercial Espanola*, Special Issue on Non-tariff Barriers. – 1991. - P. 31-54.
77. Laird, S., Yeats, A. Quantitative Methods for Trade Barrier Analysis / S. Laird, A. Yeats. - New York University Press. – 1990. - 307 p.
78. Lawless, M., Morgenroth, E. The Product and Sector Level Impact of a Hard Brexit across the EU / M. Lawless, E. Morgenroth. - ESRI Working Paper, Working Paper No. 550. – 1990.
79. Linnemann, H. An Econometric Study of International Trade Flows / H. Linnemann. - Amsterdam: NorthHolland. - 1966 - xiii + 234.
80. Mayer, T., Zignago, S. Border effects of the Atlantic Triangle / T. Mayer, S. Zignago. - Mimeo. – 2003. - Paper presented at the RIN conference in Punta del Este.
81. McCullagh, P. Regression Models for Ordinal Data / P. McCullagh // *Journal of the Royal Statistical Society*. – 1980. - Series B (Methodological). – No. 42(2). - P. 109-142.
82. McKelvey, R.D., Zavoina, W. A statistical model for the analysis of ordinal level dependent variables / R.D. McKelvey, W. Zavoina // *The Journal of Mathematical Sociology*. – 1975. – No. 4:1. - P. 103-120.
83. Metz, A., Cantor, R. Moody's Credit Rating Prediction Model / A. Metz, R. Cantor. – 2006. - Special Comment. Moody's Investor Service. - 20 p.
84. Morici, P., U.S. Economic Policies Affecting Industrial Trade: A Quantitative Assessment / P. Morici. - Washington, D.C.: National Planning Association. – 1983. – 130 p.
85. Moroz, A.R. Approaches and Methodologies for Estimating Non-Tariff Barriers / A.R. Moroz. – Ottawa. – 1985. Institute for Research on Public Policy.
86. Moroz, A.R., Brown, S.L. Grant Support and Trade Protection for Canadian Industries / A.R. Moroz, L.B. Stephen. - Ottawa: Government of Canada. –

1987. - Institute for Research on Public Policy, Report prepared for the Department of Finance.
87. Newcombe, R. Interval estimation for the difference between independent proportions: Comparison of eleven methods/ R. Newcombe // *Statistics in Medicine*. – 1998. – No. 17 (8). – P. 873-890.
88. Nogues, J.J., Olechowski, A., Winters, L.A. The extent of nontariff barriers to imports of industrial countries / J.J. Nogues, A. Olechowski, L.A. Winters. - The World Bank staff working paper No. SWP 789. - 1986.
89. Obstfeld, M., Rogoff, K. The Six Major Puzzles in International Macroeconomics: Is There a Common Cause? / M. Obstfeld, K. Rogoff // *NBER/Macroeconomics Annual*. – 2000. - Vol. 15(1). – P. 339-390.
90. Olechowski, A. Nontariff barriers to trade/ A. Olechowski / J. Michael Finger and Andrzej Olechowski (Eds.) // - 1987. - *The Uruguay Rounds: A Handbook in Multilateral Trade Negotiations*. - Washington, D.C.: The World Bank.
91. Organization for Economic Cooperation and Development Trade Policy Studies Looking Beyond Tariffs: the role of non-tariff barriers in world trade. – France: OECD Publishing, 2005. – 305 p.
92. Page, S. The Rise in Protection Since 1974 / S. Page // *Oxford Review of Economic Policy*. -1987. - P. 37-51.
93. Pires, A., Amado, C. Interval estimators for a binomial proportion: comparison of twenty methods / A. Pires, C. Amado // *REVSTAT, Statistical Journal*. - 2008. – 6. - P. 1-33.
94. Rodriguez, C.A. The non-equivalence of tariffs and quotas under retaliation. *Journal of International Economics*/ C.A. Rodriguez // – 1974. - Elsevier. - Vol. 4(3). - P. 295-298.
95. Sazanami, Y., Urata, S., Kawai, H. Measuring the costs of protection in Japan / Y. Sazanami, S. Urata, H. Kawai. Institute for International Economics. - 1995. - Washington, DC. - Xi + 76.

96. Snell, E. A Scaling Procedure for Ordered Categorical Data / E. Snell // *Biometrics*. - 1964. - Vol. 20, No. 3. - P. 592-607.
97. Staiger, R.W. Non-Tariff Measures and the WTO / R.W. Staiger. Dartmouth and NBER. – 2015. - 56 p.
98. Terza, J. A Tobit-type estimator for the censored Poisson regression model / J. Terza // *Economics Letters*. – 1985. - Vol. 18, issue 4. – P. 361-365.
99. Tinbergen, J. Shaping the World Economy: An Analysis of World Trade Flows / J. Tinbergen // - 1962. - New York Twentieth Century Fund. - Vol. 5, No. 1. -P. 27-30.
100. Tucci, A., Loridan, M. Navigating Non-Tariff Measures: Insights from a Business Survey in the European Union / A. Tucci, M. Loridan. - Geneva: ITC/EC. International Trade Centre, European Commission. – 2016. - 53 p.
101. United Nations Conference on Trade and Development Guidelines to Collect Data on Official Non-Tariff Measures. - Geneva, Switzerland. – 2016. - 28 p.
102. United Nations Conference on Trade and Development Non-Tariff Measures to Trade: Economic and Policy Issues for Developing Countries. - Geneva. – 2013. 112 p.
103. United Nations Conference on Trade and Development Non-Tariff Measures: Evidence from Selected Developing Countries and Future Research Agenda. - New York and Geneva. - 2010. – 166 p.
104. Walkenhorst, P., Yasui, T. Benefits of Trade Facilitation: A Quantitative Assessment / P. Walkenhorst, T. Yasui // *World Scientific Book Chapters*, in: Dee, P., Ferrantino, M. (ed.) *Quantitative Methods For Assessing The Effects Of Non-Tariff Measures And Trade Facilitation*. - Chapter 9. - World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd. – 2005. - P. 161-192.
105. Walker, S., Duncan, D. Estimation of the Probability of an Event as a Function of Several Independent Variables / S. Walker, D. Duncan // *Biometrika*. – 1967. - Vol. 54, No. 1. - P. 167-79.

106. Walter, I. Nontariff barriers and the export performance of developing economies / I. Walter // The American Economic Review. – 1971. - No. 61(2). - P. 195–205.
107. Wood, G.E., Coughlin, C.C. An introduction to non-tariff barriers to trade. Review. – 1989. - Federal Reserve Bank of St. Louis, issue Jan. – P. 32-46.
108. World Trade Organization World Tariff Profiles 2016. – Geneva: ITC, UNCTAD. - 2016. - 232 p.
109. World Trade Organization World Trade Report 2014. - Geneva. – 2014. - 240 p.
110. World Trade Organization World Trade Report 2012. - Geneva. – 2012. - 252 p.

Приложения

Приложение 1. Распределение действующих в мировой торговле нетарифных мер по категориям товаров (на начало 2020 г.)

Вид товара	СФС	Техниче ские барьеры	Антидемп инговые пошлины	Компенса ционные пошлины	Специальные защитные меры	Защитн ые меры	Количе ственные ограничени я	Тарифн ые квоты	Государст венные посредник и	Экспор тные субсид ии	Всего
Продукты питания и сельскохозяйственное сырье	2488	1692	121	21	728	46	491	948	92	369	6996
Минеральные продукты	9	155	20	3	0	0	214	0	54	0	455
Химическая продукция, резиновые и пластмассовые изделия	112	777	568	46	11	3	844	19	25	11	2416
Кожа и изделия из кожи	11	16	1	0	0	0	131	0	1	0	160
Древесина, бумага и бумажные изделия	36	103	95	13	0	3	250	0	4	0	504
Одежда, текстиль и текстильные изделия	27	100	120	7	12	0	217	14	16	8	521
Драгоценные камни и металлы, изделия из керамики и стекла	11	186	99	5	0	0	247	0	1	0	549
Металлы и изделия из них	4	256	728	99	0	11	149	0	14	0	1261
Машины, оборудование и транспортные средства	19	986	163	18	0	0	500	0	3	0	1689
Измерительные инструменты	5	239	20	0	0	0	200	0	0	0	464
Оружие и амунция	11	0	0	0	0	167	0	0	0	0	178
Прочие товары	1062	1403	91	10	1	45	344	3	2	60	3021
Итого	3795	5913	2026	222	752	275	3587	984	212	448	18214

Источник: составлено автором по данным Integrated Trade Intelligence Portal (I-TIP)

Приложение 2. Распределение действующих в мировой торговле нетарифных мер по регионам мира (на начало 2020 г.)

Регион	СФС	Техниче ские барьеры	Антидемпин говые пошлины	Компенса ционные пошлины	Защитн ые меры	Специальн ые защитные меры	Количес твенные ограниче ния	Тарифн ые квоты	Государст венные посредни ки	Экспорт ные субсиди и	Итого
Африка	76	327	56		10		50	82	12	62	675
Азия	860	670	645	18	20	364	1052	179	71	8	3887
СНГ	199	116	40	1	6		141	8	3		514
Европа	401	409	307	18	4	388	88	681	8	214	2518
Ближний Восток	213	151	7		13			12	12	6	414
Северная Америка	756	788	536	151	3	496	164	84	9	29	3016
Южная Америка и Карибский бассейн	989	499	302	6	1	99	141	228	22	110	2397
Итого	3494	2960	1893	194	57	1347	1636	1274	137	429	13421

Источник: составлено автором по данным Integrated Trade Intelligence Portal (I-TIP)

Приложение 3. Интенсивность торговли государств-членов ЕАЭС продукцией отдельных отраслей обрабатывающей промышленности на общем рынке ЕАЭС в 2016 г.

Код	Вид деятельности	Государство ЕАЭС				
		Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Россия
10	Производство пищевых продуктов	1.33	1.43	1.97	2.35	2.67
11	Производство напитков	2.49	0.79	2.57	2.06	1.90
12	Производство табачных изделий	0.38	0.77	3.29	1.63	2.90
13	Текстильное производство	0.37	0.97	1.20	0.06	1.97
14	Производство одежды	0.82	1.17	1.48	0.67	0.96
15	Производство кожи, изделий из кожи	0.40	0.96	1.90	0.09	1.00
16	Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки (кроме мебели), п	1.04	0.68	2.62	2.77	0.97
17	Производство бумаги и картона	0.75	1.16	2.83	1.64	1.33
18	Полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации	0.02	0.93	1.13	0.54	0.43
19	Производство кокса и нефтепродуктов	2.35	0.29	1.89	2.78	0.50
20	Производство химической продукции	0.52	0.56	1.93	1.61	0.96
21	Производство фармацевтической продукции	0.38	0.53	0.69	0.42	0.44
22	Производство резиновых и пластмассовых изделий	1.10	1.16	2.34	1.14	1.99
23	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	1.05	0.98	2.42	1.46	2.50
24	Производство основных металлов	0.55	1.09	0.98	0.48	1.19
25	Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	0.74	0.91	1.50	0.48	1.43
26	Производство компьютеров, электронного и оптического оборудования	0.37	0.77	0.77	0.34	0.46
27	Производство электрического оборудования	1.05	1.13	1.72	0.84	1.56
28	Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	0.62	0.91	0.95	0.31	0.90
29	Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	0.58	1.11	1.82	0.59	1.10
30	Производство прочих транспортных средств и оборудования	0.41	0.51	1.62	0.03	0.42
31	Производство мебели	0.73	1.09	2.24	1.10	2.65
32	Производство прочей продукции	0.37	0.82	1.14	0.45	0.74

Источник: расчеты автора по данным UN Comtrade. Данные по внешней торговле государств-членов ЕАЭС, представленные в классификации Harmonized System 2012, сгруппированы в структуру ОКВЭД2 на уровне 2 знаков в соответствии с Переходным ключом между Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза ТН ВЭД ЕАЭС и Общероссийским классификатором продукции по видам экономической деятельности ОК 034-2014 (ОКПД2, URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/classificators/>, дата обращения 25 июня 2018 г.)

Приложение 4 – Отраслевая структура генеральной совокупности обследуемых российских предприятий обрабатывающей промышленности (по видам деятельности ОКВЭД2)

Код ОКВЭД 2	Наименование	Количество предприятий		Объем выручки	
		ед.	доля, %	млрд. руб.	доля, %
10	Производство пищевых продуктов	23079	12,9	3941,4	15,5
11	Производство напитков	3666	2,0	660,1	2,6
12	Производство табачных изделий	63	0,0	141,7	0,6
13	Производство текстильных изделий	4132	2,3	170,3	0,7
14	Производство одежды	8384	4,7	218,8	0,9
15	Производство кожи и изделий из кожи	1243	0,7	62,6	0,2
16	Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения	14683	8,2	441,9	1,7
17	Производство бумаги и бумажных изделий	2553	1,4	494,2	1,9
18	Деятельность полиграфическая и копирование носителей информации	9384	5,2	235,8	0,9
19	Производство кокса и нефтепродуктов	843	0,5	2907,3	11,5
20	Производство химических веществ и химических продуктов	6230	3,5	1970,0	7,8
21	Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях	1445	0,8	379,6	1,5
22	Производство резиновых и пластмассовых изделий	13515	7,5	932,1	3,7
23	Производство прочей неметаллической минеральной продукции	18696	10,4	1454,6	5,7
24	Производство металлургическое	2723	1,5	3730,2	14,7
25	Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	27148	15,1	1566,2	6,2
26	Производство компьютеров, электронных и оптических изделий	3270	1,8	546,6	2,2

27	Производство электрического оборудования	5926	3,3	837,3	3,3
28	Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	10106	5,6	1156,3	4,6
29	Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	2430	1,4	1918,7	7,6
30	Производство прочих транспортных средств и оборудования	2312	1,3	1048,5	4,1
31	Производство мебели	12202	6,8	274,6	1,1
32	Производство прочих готовых изделий	5398	3,0	272,2	1,1
ИТОГО		179431	100,0	25360,8	100,0

Примечание - Источник: расчеты по данным информационной системы «БИР-Аналитик»

Приложение 5 – Отраслевая структура предприятий, ответивших на вопросы анкетирования

№	Вид деятельности	Генеральная совокупность	Количество ответов (выборка)	Коэффициент возвратности	Доля в выборке
10*	Производство пищевых продуктов	536	133	25%	14%
11	Производство напитков	137	45	33%	5%
12	Производство табачных изделий	26	6	23%	1%
13	Производство текстильных изделий	181	58	32%	6%
14	Производство одежды	123	30	24%	3%
15	Производство кожи и изделий из кожи	103	23	22%	2%
16	Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения	102	27	26%	3%
17	Производство бумаги и бумажных изделий	103	35	34%	4%
18	Деятельность полиграфическая и копирование носителей информации	64	17	27%	2%
19	Производство кокса и нефтепродуктов	89	21	24%	2%
20	Производство химических веществ и химических продуктов	184	63	34%	7%
21	Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях	58	18	31%	2%
22	Производство резиновых и пластмассовых изделий	177	54	31%	6%
23	Производство прочей неметаллической минеральной продукции	263	82	31%	9%
24	Производство металлургическое	181	56	31%	6%
25	Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	207	53	26%	6%
26	Производство компьютеров, электронных и оптических изделий	62	23	37%	2%
27	Производство электрического оборудования	211	68	32%	7%
28	Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	247	78	32%	8%
29	Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	109	21	19%	2%
30	Производство прочих транспортных средств и оборудования	65	20	31%	2%
31	Производство мебели	95	18	19%	2%
32	Производство прочих готовых изделий	50	8	16%	1%
33	Ремонт и монтаж машин и оборудования	12	6	50%	1%

№	Вид деятельности	Генеральная совокупность	Количество ответов (выборка)	Коэффициент возвратности	Доля в выборке
	Итого	3385	963	28%	100%

Примечание - *код вида деятельности в соответствии с ОКВЭД 2

Приложение 6 – Распределение предприятий, ответивших на вопросы анкетирования, по видам деятельности и государствам-членам ЕАЭС

Вид деятельности		Армения		Беларусь		Казахстан		Киргизия		Россия		ЕАЭС	
		выборка	доля в выборке	выборка	доля в выборке	выборка	доля в выборке	выборка	доля в выборке	выборка	доля в выборке	выборка	доля в выборке
10	Производство пищевых продуктов	11	22%	39	19%	37	22%	12	16%	34	7%	133	14%
11	Производство напитков	6	12%	10	5%	8	5%	3	4%	18	4%	45	5%
12	Производство табачных изделий	1	2%	0	0%	1	1%	0	0%	4	1%	6	1%
13	Производство текстильных изделий	1	2%	10	5%	2	1%	4	5%	41	9%	58	6%
14	Производство одежды	5	10%	14	7%	2	1%	2	3%	7	2%	30	3%
15	Производство кожи и изделий из кожи	0	0%	3	1%	1	1%	2	3%	17	4%	23	2%
16	Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения	0	0%	4	2%	0	0%	0	0%	23	5%	27	3%
17	Производство бумаги и бумажных изделий	0	0%	5	2%	5	3%	0	0%	25	5%	35	4%
18	Деятельность полиграфическая и копирование носителей информации	0	0%	0	0%	0	0%	2	3%	15	3%	17	2%
19	Производство кокса и нефтепродуктов	0	0%	6	3%	3	2%	3	4%	9	2%	21	2%
20	Производство химических веществ и химических продуктов	1	2%	10	5%	12	7%	2	3%	38	8%	63	7%

Вид деятельности		Армения		Беларусь		Казахстан		Киргизия		Россия		ЕАЭС	
		выборка	доля в выборке	выборка	доля в выборке	выборка	доля в выборке	выборка	доля в выборке	выборка	доля в выборке	выборка	доля в выборке
21	Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях	3	6%	4	2%	1	1%	1	1%	9	2%	18	2%
22	Производство резиновых и пластмассовых изделий	1	2%	7	3%	15	9%	8	11%	23	5%	54	6%
23	Производство прочей неметаллической минеральной продукции	3	6%	19	9%	21	12%	11	15%	28	6%	82	9%
24	Производство металлургическое	5	10%	3	1%	20	12%	2	3%	26	6%	56	6%
25	Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	4	8%	7	3%	13	8%	8	11%	21	5%	53	6%
26	Производство компьютеров, электронных и оптических изделий	2	4%	7	3%	2	1%	1	1%	11	2%	23	2%
27	Производство электрического оборудования	3	6%	10	5%	7	4%	3	4%	45	10%	68	7%
28	Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	3	6%	35	17%	9	5%	4	5%	28	6%	79	8%
29	Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	0	0%	6	3%	3	2%	1	1%	10	2%	20	2%
30	Производство прочих транспортных средств и оборудования	0	0%	3	1%	1	1%	0	0%	16	4%	20	2%
31	Производство мебели	2	4%	5	2%	3	2%	5	7%	3	1%	18	2%
32	Производство прочих готовых изделий	0	0%	2	1%	0	0%	0	0%	6	1%	8	1%
33	Ремонт и монтаж машин и оборудования	0	0%	0	0%	6	3%	0	0%	0	0%	6	1%
Итого		51	100%	209	100%	172	100%	74	100%	457	100%	963	100%

Примечание - *код вида деятельности в соответствии с ОКВЭД 2

Приложение 7. Оценка репрезентативности числа опрошенных предприятий относительно общего количества предприятий обрабатывающей промышленности государств-членов ЕАЭС (данные 2015 г.)

Наименование		Генеральная совокупность	Выборка	Доверительный интервал Уилсона для отдельных долей предприятий, отметивших наличие барьеров (значимость 95%)			
				10%	25%	50%	
Государство-член ЕАЭС	Республика Армения	2466	51	4,3%-21,0%	15,5%-38,9%	35,9%-62,3%	
	Республика Беларусь	12859	209	6,7%-14,9%	19,5%-31,2%	43,5%-57,0%	
	Республика Казахстан	20720	172	6,3%-15,3%	19,1%-32,0%	42,6%-57,4%	
	Кыргызская Республика	1154	74	4,7%-18,3%	16,0%-35,2%	38,9%-61,1%	
	Российская Федерация	411885	457	7,4%-12,9%	21,2%-29,1%	45,3%-54,5%	
Виде деятельности	10-12	Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	57616	184	6,3%-14,9%	19,3%-31,7%	42,8%-57,2%
	13-15	Производство текстильных изделий, одежды, кожи и изделий из кожи	31 629	111	5,6%-16,9%	17,3%-33,1%	40,4%-58,7%
	16-18	Обработка древесины, производство бумаги и бумажных изделий, полиграфическая деятельность	88 680	79	4,4%-17,2%	16,0%-34,5%	38,6%-60,2%
	19	Производство кокса и нефтепродуктов	2423	21	2,3%-28,9%	10,6%-45,1%	28,3%-67,6%
	20-21	Производство химических веществ, химической и фармацевтической продукции	16307	81	5,1%-18,3%	16,6%-35,1%	38,8%-60,0%
	22-23	Производство резиновых и пластмассовых изделий, прочей неметаллической минеральной продукции	60 151	136	5,7%-15,7%	18,5%-32,9%	41,7%-58,3%
	24-25	Производство металлов и готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	52 142	109	5,1%-16,1%	17,6%-33,6%	40,3%-58,8%
	26-27	Производство компьютеров, электронных и оптических изделий и электрического оборудования	38 407	91	5,3%-17,7%	16,5%-33,9%	39,4%-59,5%
28	Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	44913	79	4,4%-17,2%	16,0%-34,5%	38,6%-60,2%	

29-30	Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов, прочих транспортных средств и оборудования	10506	40	4,0%-23,1%	14,2%-40,2%	35,2%-64,8%
31-33	Производство мебели, прочих готовых изделий, ремонт и монтаж машин и оборудования	46 310	32	3,2%-24,2%	13,3%-42,1%	33,6%-66,4%
Итого		449084	963	8,2%-12,0%	22,3%-27,8%	46,8%-53,1%

Источник: расчеты автора по данным национальных статистических ведомств государств-членов ЕАЭС: Статистического комитета Республики Армения, Национального статистического комитета Республики Беларусь, Комитета по статистике Республики Казахстан, Национального статистического комитета Кыргызской Республики, Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации