

Экономический журнал ВШЭ. 2019. Т. 23. № 1. С. 61–89.
HSE Economic Journal, 2019, vol. 23, no 1, pp. 61–89.

Барьеры общего рынка ЕАЭС для внешнеэкономической деятельности предприятий

**Волков Р.Г., Сабельникова Е.М., Сальников В.А., Идрисов М.М.,
Жумабекова С.А., Пекутько П.Н.**

В статье рассматриваются результаты опроса системообразующих промышленных предприятий ЕАЭС с целью выявления барьеров для торгово-экономического сотрудничества на общем рынке ЕАЭС, устранение которых является одной из ключевых задач на пути дальнейшего углубления интеграционных процессов на пространстве ЕАЭС. Исследование фокусируется на вопросах общей доступности рынков ЕАЭС и конкретных барьерах и препятствиях общего рынка ЕАЭС.

Методика настоящего исследования отличается от проводимых ранее. Во-первых, рассматривались не только предприятия-экспортеры, но и компании и предприятия, не осуществляющие в настоящее время внешнеэкономическую деятельность. Во-вторых, перечень внешних барьеров формировался на основе классификации мер нетарифного регулирования ЮНКТАД, однако был существенно модифицирован с целью упрощения понимания от-

Волков Роман Геннадиевич – ведущий эксперт Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования; научный сотрудник Центра фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»; научный сотрудник Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. E-mail: rvolkov@forecast.ru

Сабельникова Екатерина Михайловна – ведущий эксперт Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования; научный сотрудник Центра фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»; м.н.с. Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. E-mail: esabelnikova@forecast.ru

Сальников Владимир Алексеевич – к.э.н., заместитель генерального директора, руководитель направления Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования; ведущий научный сотрудник Центра фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»; заведующий лабораторией Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. E-mail: vs@forecast.ru

Идрисов Марат Макеевич – Первый заместитель Председателя Правления АО «Казахстанский институт развития индустрии». E-mail: m.idrissov@kidi.gov.kz

Жумабекова Салтанат Абдиманапқызы – к.э.н., директор Центра индустриальной политики АО «Казахстанский институт развития индустрии». E-mail: s.zhumabekova@kidi.gov.kz

Пекутько Петр Николаевич – к.э.н., доцент, заместитель директора по научной работе ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси». E-mail: piakucka@economics.basnet.by

Статья поступила: 06.07.2018/Статья принята: 24.01.2019.

дельных барьеров опрашиваемыми предприятиями. Помимо этого он был дополнен двумя квази-барьерами – высокой конкуренцией и недостатком информации.

Исследование позволяет сделать выводы о высокой доступности общего рынка и об отсутствии заградительного характера барьеров: от 70 до 90% предприятий различных государств-членов ЕАЭС считают общий рынок ЕАЭС в целом доступным несмотря на то, что примерно две трети из них отметили наличие тех или иных барьеров и препятствий для присутствия на общем рынке ЕАЭС.

Основными барьерами общего рынка выступают квази-барьеры высокой конкуренции и недостатка информации, а также ограничения конкуренции, технические барьеры и барьеры и препятствия, связанные с финансовым регулированием.

На основе проведенного опроса авторами предлагается ряд рекомендаций, направленных на снижение выявленных препятствий, с которыми промышленные предприятия ЕАЭС сталкиваются на общем рынке ЕАЭС.

Результаты исследования будут полезны при разработке мероприятий, направленных на развитие внешнеэкономической деятельности и сотрудничества как отдельных промышленных предприятий, так и государств – членов ЕАЭС в целом.

Ключевые слова: интеграция; внешние барьеры; Евразийский экономический союз; опрос; промышленные предприятия.

DOI: 10.17323/1813-8691-2019-23-1-61-89

Введение

В сентябре 2015 г. главами правительств государств – членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС¹) были одобрены Основные направления промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС, определившие ключевые направления и формы сотрудничества государств – членов ЕАЭС в сфере промышленности.

Согласно данному документу, формирование общего рынка товаров, услуг, капитала и рабочей силы ЕАЭС должно способствовать росту промышленного производства в государствах – членах ЕАЭС, развитию промышленной кооперации, увеличению доли продукции этих государств на общем рынке ЕАЭС и степени ее локализации, развитию производств новой конкурентоспособной продукции, модернизации промышленности государств – членов ЕАЭС, устранению барьеров для сотрудничества и привлечению инвестиций.

Решение последней из указанных задач предполагает проведение на ежегодной основе мониторинга системообразующих промышленных предприятий ЕАЭС путем оп-

¹ Включает в свой состав Республику Армения, Республику Беларусь, Республику Казахстан, Кыргызскую Республику и Российскую Федерацию.

роса с целью выявления барьеров для торгово-экономического сотрудничества на общем рынке ЕАЭС.

В 2017 г. Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) совместно с Казахстанским институтом развития индустрии (КИРИ) и Институтом экономики Национальной академии наук Беларуси (ИЭ НАН РБ) в интересах Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) провели первый подобный опрос².

Данный опрос охватил 963 крупнейшие, наиболее значимые предприятия обрабатывающей промышленности всех государств – членов ЕАЭС³.

В ходе опроса был получен широкий спектр информации как о внешнеэкономической деятельности (ВЭД) предприятий в целом, так и о конкретных видах внутристрановых и внешних барьеров, с которыми они сталкиваются в процессе трансграничного сотрудничества.

На основе этих данных были подготовлены доклады о результатах опроса в каждой стране ЕАЭС и организованы специальные круглые столы для обсуждения их итогов с участием представителей органов государственной власти, предприятий и экспертов соответствующих стран⁴.

В настоящей работе представлены полученные в ходе опроса данные компаний и предприятий отдельных государств – членов ЕАЭС как по общей доступности рынков государств – членов ЕАЭС, так и по конкретным внешним барьерам на рынках этих стран, а также предложения по устранению барьеров, полученные от опрошенных предприятий, участников упомянутых круглых столов и авторов исследования.

Методика опроса

В последние десятилетия значительно возросла актуальность проблематики барьеров для внешнеэкономической деятельности, в особенности нетарифных барьеров и препятствий. Этому способствовали, во-первых, расширение использования нетарифных мер (НТМ) внешнеторгового регулирования [Волков, Сабельникова, 2018] при снижении роли тарифных инструментов [WTO, 2014] и высокая эффективность таких мер, по мнению ряда исследователей, превышающая эффективность тарифных мер [Brander et al., 1985; Deardorff, 1987; Krishna, 1985].

Ключевой задачей в этой области стала оценка распространенности нетарифных барьеров, сложность которой обусловлена широтой применения нетарифных мер и иден-

² В рамках выполнения научно-исследовательской работы в интересах ЕЭК 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», Договор от 23 ноября 2016 г. № Н-11/186.

³ В том числе 51 предприятие Республики Армения, 209 предприятий Республики Беларусь, 172 предприятия Республики Казахстан, 74 предприятия Кыргызской Республики и 457 предприятий Российской Федерации (Приложение 2).

⁴ Круглые столы по обсуждению барьеров общего рынка ЕАЭС были проведены в Республике Казахстан (г. Астана, 24 августа 2017 г.), в Кыргызской Республике (г. Бишкек, 6 сентября 2017 г.), в Республике Беларусь (г. Минск, 12 сентября 2017 г.), в Республике Армения (г. Ереван, 22 сентября 2017 г.) и в Российской Федерации (г. Москва, 25 сентября 2017 г.).

тификации их в качестве барьеров, а также сложностью сопоставимости различных видов НТМ [Kee et al., 2006].

Одним из широко используемых подходов к решению этой задачи стал частотный метод, позволяющий оценить степень распространения нетарифных барьеров на основе информации о барьерах, получаемой от участников внешнеэкономической деятельности или органов государственного управления с помощью опросов, централизованных или интерактивных сборов данных [Nogues et al., 1986; Laird et al., 1990].

При достаточно высокой трудоемкости получения информации по барьерам опросный метод по сравнению с иными методами, в частности, централизованным сбором информации от органов государственного управления или с помощью интерактивных интернет-сервисов, обладает сочетанием таких преимуществ, как оперативность, достоверность и репрезентативность. Эти достоинства обусловили популярность опросов в качестве метода выявления барьеров для внешнеэкономической деятельности предприятий. В частности, данный подход применялся ЮНКТАД [Basu et al., 2012], Евразийским банком развития [Анисимов и др., 2015] и Европейской комиссией совместно с Международным торговым центром [International Trade Centre, European Commission, 2016].

Перечисленные опросы проводились на основе классификации нетарифных барьеров ЮНКТАД⁵ (см. Приложение 1). Пилотные опросы при организации проведенного опроса показали наличие определенных недостатков этой классификации (громоздкость и сложность для понимания опрашиваемыми предприятиями). Поэтому перечень исследуемых барьеров составили 9 нетарифных барьеров, отобранных на основе упомянутой классификации ЮНКТАД, названия которых были адаптированы и конкретизированы с целью облегчения процесса заполнения анкеты для опрашиваемых предприятий:

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

Кроме того, проведенный опрос, в отличие от аналогичных исследований, имел ту особенность, что обследование проводилось не только в отношении предприятий-экспор-

⁵ Классификация разработана в 2007–2012 гг., имеет открытый характер (что позволяет включать в нее новые виды нетарифных мер) и подразделяет все нетарифные меры регулирования на три группы – технические и нетехнические меры по регулированию импорта, а также меры по регулированию экспорта. Более подробно см.: [Волков, Сабельникова, 2018].

теров (как это обычно бывает при исследовании барьеров), но и компаний и предприятий, не поставляющих свою продукцию за рубеж, с выделением тех компаний, которые планируют делать это в будущем⁶.

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

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

2. Отсутствие возможностей по выходу на внешние рынки в силу действия внутрифирменных или внутривосточных 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 внутривосточных 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»⁷.

Представленные результаты проведенного исследования значимы как для задач развития и поддержки внешнеэкономической активности промышленных предприятий государств – членов ЕАЭС, так и для целей развития сотрудничества в сфере промышленности, интеграции и формирования общего рынка в рамках ЕАЭС.

Результаты опроса

Анализ ответов опрошенных предприятий проводился в отношении 708 из 963 опрошенных предприятий государств – членов ЕАЭС, экспортирующих продукцию на общий рынок ЕАЭС, а также 65 предприятий, не осуществляющих поставки на общий рынок ЕАЭС, но желающих или планирующих стать экспортерами. Из оставшихся 190 предприятий 69 (7,2% от общего количества опрошенных предприятий) осуществляют другие формы внешнеэкономического сотрудничества в рамках общего рынка ЕАЭС (импорт оборудования и комплектующих, научно-технологическая кооперация, инвестиционные проекты

⁶ Следует отметить, что многие предприятия либо не могли дать определенный ответ о своих планах, либо не хотели этого сделать по причине коммерческой тайны.

⁷ 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. (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.

за рубежом, послепродажное обслуживание), а 121 предприятие (12,6%) в силу разных причин не заинтересовано в присутствии на общем рынке ЕАЭС⁸.

В зависимости от различного количества оценок по каждому государству – члену ЕАЭС и по отдельным вопросам анализ всех оценок проводился с учетом их надежности и возможных погрешностей⁹, указанных при представлении результатов в таблицах и графиках. Там, где полученные оценки оказались достаточно надежными или были в ходе опроса подкреплены дополнительной информацией со стороны опрошенных предприятий, были сделаны обобщающие содержательные выводы. В остальных случаях были предложены гипотезы о возможных причинах полученных оценок. Эти гипотезы требуют дополнительной содержательной проверки, провести которую планируется в ходе дальнейших исследований.

Перед рассмотрением конкретных видов барьеров общего рынка опрашиваемым предприятиям предлагалось оценить общую доступность рынков отдельных государств – членов ЕАЭС¹⁰. Очевидным образом количество ответов на данный вопрос определялось интенсивностью торгово-экономического сотрудничества государств-членов друг с другом. Например, почти три четверти опрошенных киргизских производителей представили оценки доступности рынка Казахстана, тогда как по Армении информацию представил только каждый пятый из них, что неизбежно влияло на надежность соответствующих оценок.

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, по всей видимости, 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 маршрутами через территорию Грузии¹¹. Оценки

⁸ Чаще в качестве причин отсутствия экспорта в страны ЕАЭС такими предприятиями указывались достаточность внутреннего рынка, технологические особенности продукции (неторгуемые товары, продукция двойного назначения, запрещенная к экспорту, и т.д.) и низкая привлекательность рынков других стран ЕАЭС для экспорта продукции (удаленность, недостаточные масштабы рынков и т.д.). Доля таких предприятий оказалась выше в странах ЕАЭС с большими внутренними рынками и площадью территории – в России и Казахстане (23 и 32% ответивших предприятий соответственно). Среди опрошенных армянских и киргизских компаний таковых оказалось по 20%, а в Республике Беларусь оказались не заинтересованы в поставках в другие страны ЕАЭС всего 3% опрошенных предприятий. При отсутствии заинтересованности в экспортных поставках такие предприятия не представляли оценки доступности внешних рынков и наличия на них каких-либо барьеров для экспорта, вследствие чего в проведенном анализе барьеров не учитывались. На наш взгляд, факторы формирования данной группы предприятий, а также ее страновая и отраслевая структура заслуживают отдельного исследования, выходящего за рамки данной работы.

⁹ Для оценки надежности полученных данных использовался метод расчета предельной ошибки выборки с доверительной вероятностью 95%.

¹⁰ Предлагались следующие варианты оценок: 1) полностью недоступный (закрытый) рынок, 2) слабо доступный рынок, 3) рынок, доступный с незначительными ограничениями, 4) полностью доступный рынок (присутствие на рынке без ограничений).

¹¹ Сухопутный маршрут – через пункт пропуска «Верхний Ларс» и морской – паромная переправа из грузинского порта Поты. Эти факторы – географическая изолированность и ограничен-

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, скорее всего, объясняет 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 (табл. 1).

Таблица 1.

**Доля предприятий ЕАЭС,
оценивших рынки отдельных государств – членов ЕАЭС как доступные¹⁾
(в % от общего числа предприятий,
оценивших доступность рынка соответствующего государства – члена ЕАЭС)**

Государство – член ЕАЭС, предприятия которого представили оценки	Оцениваемый рынок				
	Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Россия
Армения	–	67 (30) ²⁾	67 (26)	67 (47)	90 (10)
Беларусь	65 (7)	–	80 (6)	66 (7)	95 (3)
Казахстан	49 (12)	62 (11)	–	86 (8)	86 (7)
Киргизия	42 (31)	79 (19)	85 (10)	–	90 (9)
Россия	86 (5)	89 (4)	95 (3)	79 (6)	–
ЕАЭС в целом	71 (4)	83 (4)	88 (3)	75 (4)	91 (3)

¹⁾ Доля предприятий, оценивших рынки соответствующих государств – членов ЕАЭС как полностью доступные либо доступные с незначительными ограничениями.

²⁾ В скобках представлена величина статистической погрешности, рассчитанная для соответствующей оценки (уровень значимости 95%).

Тем не менее даже с учетом вероятного влияния указанных факторов, опрошенные промышленные предприятия оценивают рынки государств – членов ЕАЭС как в целом доступные. Полностью доступными или доступными с незначительными ограничениями рынки Армении и Киргизии считают более 70% предприятий, оценивших эти государства – члены ЕАЭС, Беларуси и Казахстана – более 80% предприятий, рынок России – более 90% предприятий (см. рис. 1).

ные транспортные коридоры для поставок – указывались опрашиваемыми армянскими предприятиями в качестве значимых препятствий для сотрудничества с Россией и другими странами ЕАЭС.



Примечание: в скобках указано количество предприятий ЕАЭС, оценивших доступность рынка соответствующего государства-члена. Статистическая погрешность составляет 4,3% для оценок по Республике Армения, 3,7% – по Республике Беларусь, 2,8% – по Республике Казахстан, 4,0% – по Кыргызской Республике, 2,8% – по Российской Федерации (уровень значимости – 95%).

Рис. 1. Оценки общей доступности рынков отдельных государств – членов ЕАЭС опрошенными предприятиями (% от числа предприятий, осуществляющих или планирующих экспорт на общий рынок ЕАЭС)

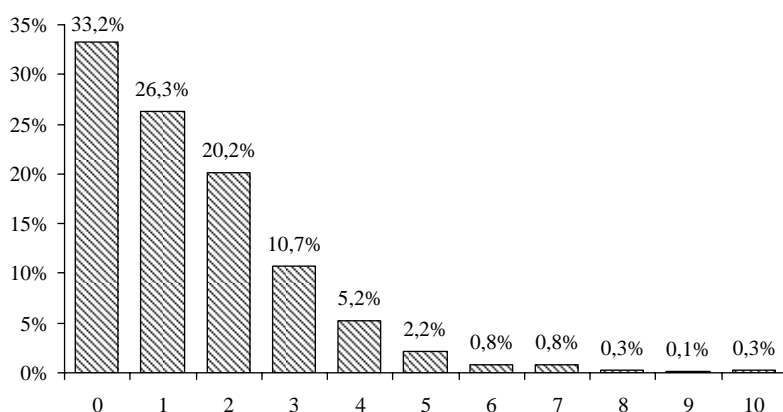
Источник: рассчитано авторами на основе данных опроса.

Таким образом, нетарифные барьеры и квази-барьеры общего рынка ЕАЭС не представляют непреодолимого препятствия для торгово-экономического сотрудничества предприятий и не сказываются решающим образом на оценке ими общей доступности рынка ЕАЭС.

Треть из числа опрошенных предприятий отметили отсутствие на общем рынке ЕАЭС каких-либо нетарифных препятствий, еще почти 50% – наличие лишь одного или двух отдельных барьеров или препятствий (см. рис. 2).

Наиболее значимыми для промышленных предприятий на общем рынке ЕАЭС оказались квази-барьеры высокой конкуренции (отметили около половины опрошенных) и недостатка информации (около четверти). Кроме того, ощутимыми являются ограничения конкуренции, технические барьеры, а также барьеры и препятствия, связанные с финансовым регулированием (см. рис. 3).

В оценках препятствия в виде высокой конкуренции имеются значительные межстрановые различия. Так, конкуренцию в качестве барьера отметили 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. рис. 4).



Примечание: объем подвыборки – 773 предприятия, максимальная статистическая погрешность – 3,5% (уровень значимости – 95%).

Рис. 2. Распределение опрошенных предприятий по количеству отмеченных барьеров (% от числа предприятий, экспортирующих или планирующих экспорт на общий рынок ЕАЭС)

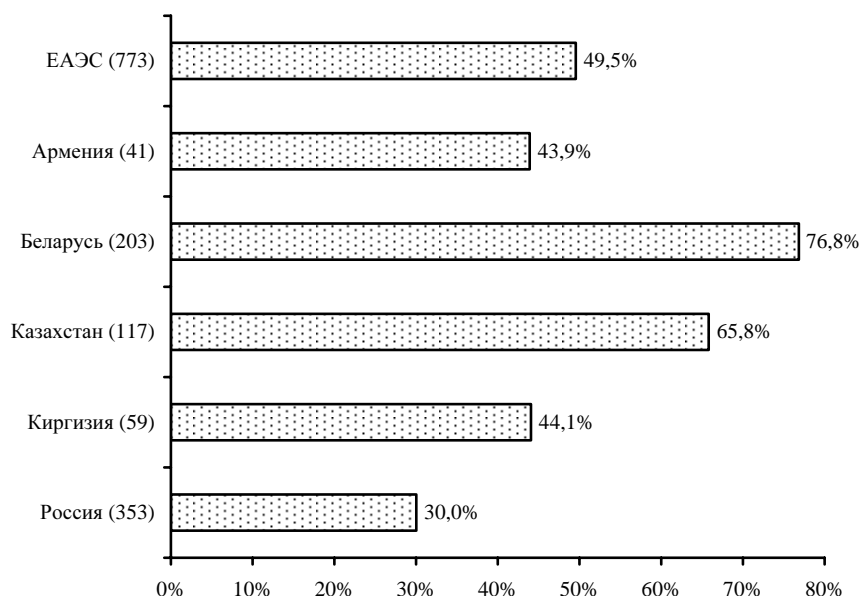
Источник: рассчитано авторами на основе данных опроса.



Примечание: объем подвыборки – 773 предприятия, максимальная статистическая погрешность – 3,5% (уровень значимости – 95%).

Рис. 3. 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: рассчитано авторами на основе данных опроса.



Примечание: в скобках указано количество опрошенных предприятий. Предельные ошибки оценки для ЕАЭС – 3,5%, для Армении – 15,5%, для Беларуси – 5,8%, для Казахстана – 8,7%, для Киргизии – 12,6%, для России – 4,8% (уровень значимости – 95%).

Рис. 4. 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)

Источник: рассчитано авторами на основе данных опроса.

Отмеченные 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 (табл. 2).

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

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. рис. 5).

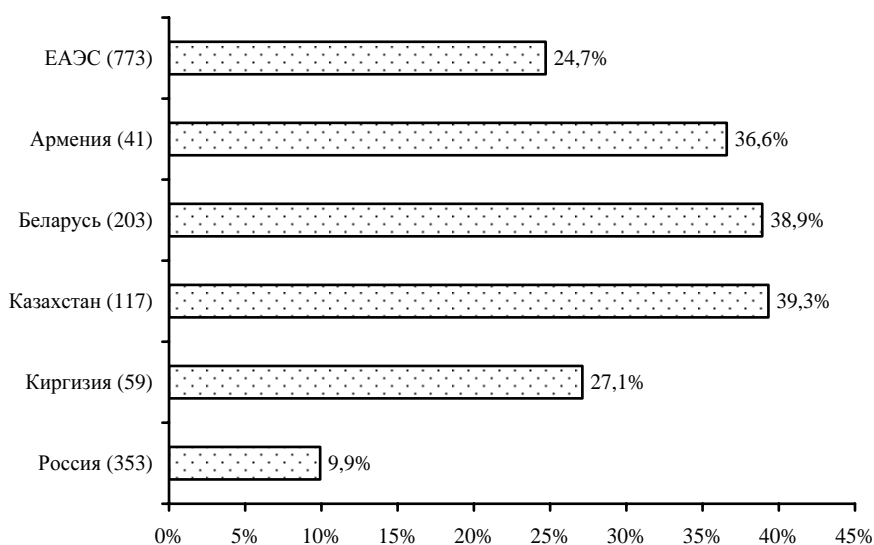
Таблица 2.

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 нем¹²)

Государство – член ЕАЭС, предприятия которого представили оценки	Оцениваемый рынок				
	Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Россия
Армения	-	18 (20)	17 (18)	0 (0)	43 (15)
Беларусь	24 (6)	-	39 (7)	24 (6)	75 (6)
Казахстан	13 (7)	19 (8)	-	13 (7)	66 (9)
Киргизия	7 (14)	13 (15)	42 (13)	-	40 (13)
Россия	21 (6)	26 (5)	21 (5)	22 (6)	-
ЕАЭС в целом	20 (4)	24 (4)	29 (4)	21 (4)	64 (5)

Примечание: в скобках представлена величина статистической погрешности, рассчитанная для соответствующей оценки (уровень значимости – 95%).

¹² 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 (см. Приложение 3). 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.



Примечание: в скобках указано количество опрошенных предприятий. Статистическая погрешность для ЕАЭС – 3,0%, для Армении – 15,1%, для Беларуси – 6,7%, для Казахстана – 8,9%, для Киргизии – 11,3%, для России – 3,1% (уровень значимости – 95%).

Рис. 5. 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)

Источник: рассчитано авторами на основе данных опроса.

Низкие, порядка 10%, оценки российских предприятий относительно показателей предприятий других государств ЕАЭС, по всей видимости, 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 расширении присутствия на 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 объясняется уровнем и масштабами торгово-экономического сотрудничества России и Беларуси: многие

белорусские компании уже продолжительное время успешно присутствуют на российском рынке, имея при этом всю необходимую информацию о нем.

Еще более высок запрос на информацию о других рынках ЕАЭС. Так, недостаток информации о рынке Армении испытывают 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. Вероятно, белорусский рынок представляется киргизским производителям слишком удаленным и конкурентным для основных товаров киргизского экспорта, прежде всего продуктов питания (табл. 3).

Таблица 3.

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 (25)	28 (22)	67 (36)	33 (14)
Беларусь	38 (7)	–	22 (6)	36 (7)	6 (3)
Казахстан	49 (11)	38 (10)	–	29 (9)	17 (7)
Киргизия	20 (22)	13 (15)	19 (10)	–	24 (11)
Россия	10 (4)	7 (3)	7 (3)	10 (4)	–
ЕАЭС в целом	27 (4)	15 (3)	14 (3)	24 (4)	14 (3)

Примечание: в скобках представлена величина статистической погрешности, рассчитанная для соответствующей оценки (уровень значимости – 95%).

Таким образом, в рамках ЕАЭС можно отметить наличие широкого запроса компаний государств-членов на информацию о рынках и потенциальных партнерах в других государствах ЕАЭС.

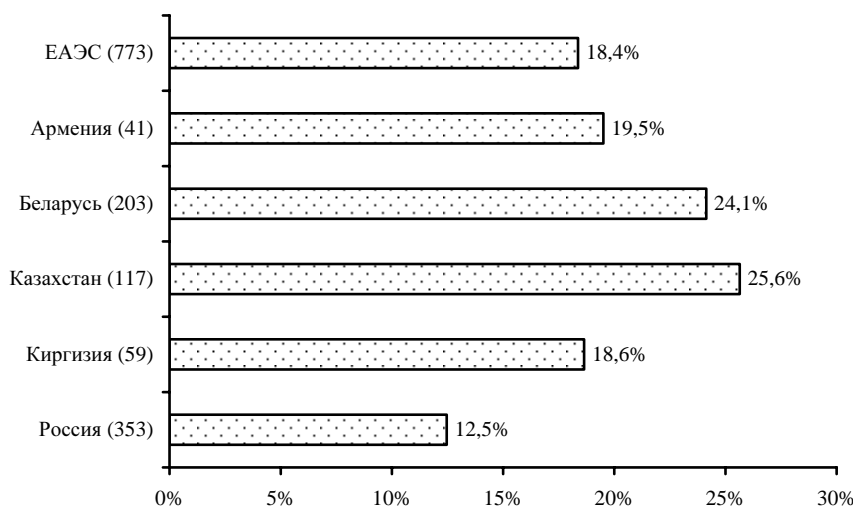
Сходным недостатком информационной среды общего рынка ЕАЭС опрошенные предприятия называли отсутствие единой базы данных с информацией по компаниям и предприятиям, что снижает возможности для проверки финансово-экономического состояния и надежности потенциальных партнеров в странах ЕАЭС. В настоящее время по-

добные 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 данные бухгалтерской отчетности).

Определенные нарекания опрошенных предприятий вызывала 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.

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 (рис. 6).



Примечание: в скобках указано количество опрошенных предприятий. Статистическая погрешность для ЕАЭС – 2,7%, для Армении – 12,4%, для Беларуси – 5,9%, для Казахстана – 8,0%, для Киргизии – 9,9%, для России – 3,4% (уровень значимости – 95%).

Рис. 6. 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)

Источник: рассчитано авторами на основе данных опроса.

По мнению промышленных производителей ЕАЭС, прежде всего компаний Казахстана и Беларуси, наиболее интенсивно ограничивает иностранных поставщиков на своем рынке Россия. Так, 20% белорусских и 25% казахстанских поставщиков указали на на-

личие подобной практики на российском рынке. Примерно одинаковым – порядка 10% – является 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-членах (табл. 4).

Таблица 4.

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	– (20)	18 (20)	22 (21)	11 (24)	13 (10)
Беларусь	3 (2)	–	10 (4)	4 (3)	20 (6)
Казахстан	11 (7)	13 (7)	–	11 (6)	25 (8)
Киргизия	0 (0)	0 (0)	17 (10)	–	11 (8)
Россия	7 (3)	10 (3)	8 (3)	7 (3)	–
ЕАЭС в целом	6 (2)	10 (3)	10 (2)	7 (2)	20 (4)

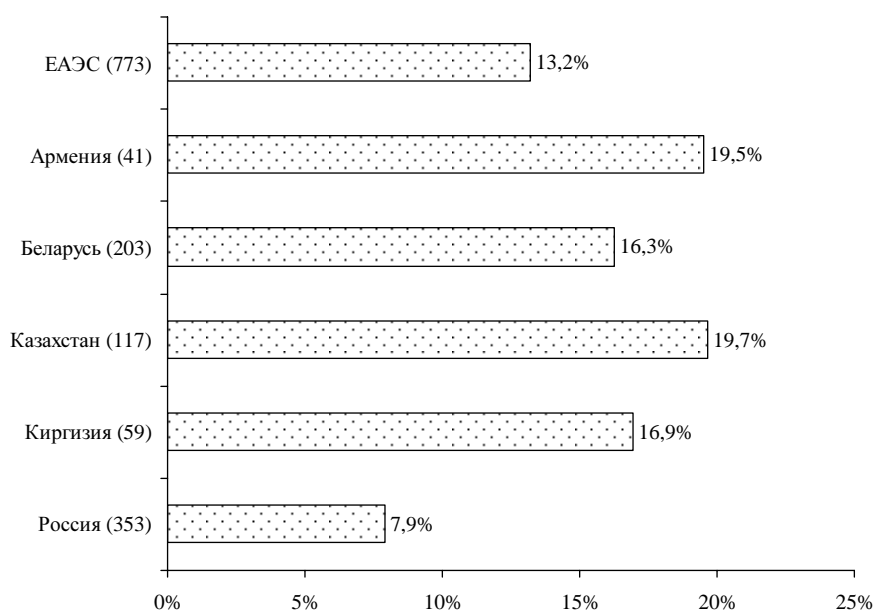
Примечание: в скобках представлена величина статистической погрешности, рассчитанная для соответствующей оценки (уровень значимости – 95%).

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.

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 соответственно (рис. 7).



Примечание: в скобках указано количество опрошенных предприятий. Статистическая погрешность для ЕАЭС – 2,4%, для Армении – 12,4%, для Беларуси – 5,1%, для Казахстана – 7,3%, для Киргизии – 9,5%, для России – 2,8% (уровень значимости – 95%).

Рис. 7. 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)

Источник: рассчитано авторами на основе данных опроса.

Чаще жалобы опрошенных компаний направлены в адрес России: наличие технических барьеров на ее рынке отметили 15% опрошенных предприятий. Оценки в отношении остальных государств-членов в целом примерно вдвое ниже – 6–7%, хотя и встречаются исключения. Например, 12% казахстанских предприятий отметили наличие технических барьеров в Киргизии и примерно столько же киргизских предприятий – в Казахстане (табл. 5).

Таблица 5.

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	- (12)	6 (12)	6 (11)	0 (0)	20 (12)
Беларусь	7 (4)	-	7 (4)	9 (4)	14 (5)
Казахстан	13 (7)	10 (6)	-	12 (4)	18 (4)
Киргизия	0 (0)	0 (0)	13 (9)	-	9 (7)
Россия	4 (3)	6 (3)	4 (2)	4 (3)	-
ЕАЭС в целом	7 (2)	7 (2)	6 (2)	7 (2)	15 (3)

Примечание: в скобках представлена величина статистической погрешности, рассчитанная для соответствующей оценки (уровень значимости – 95%).

Как правило, в качестве технических барьеров выступают:

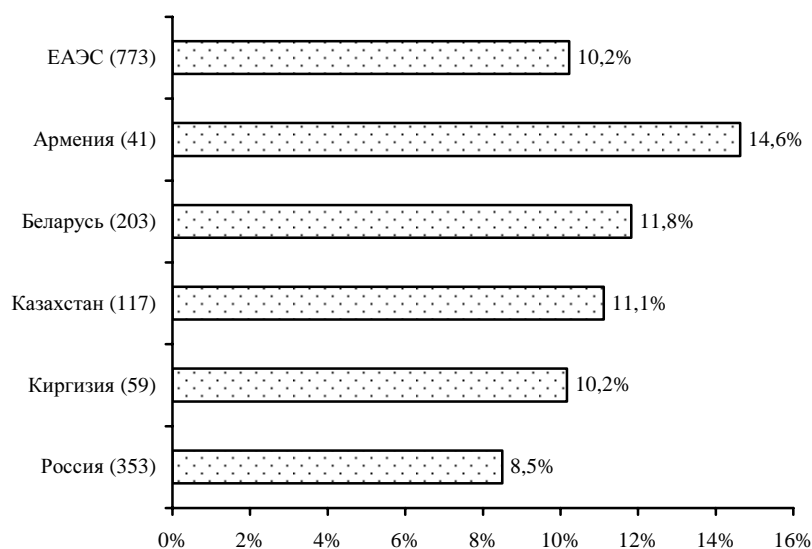
- необходимость дополнительной сертификации продукции в стране-импортере при наличии национальных сертификатов. Так, сертификаты Киргизии на отдельные виды продуктов питания не принимаются в России и Казахстане, поэтому киргизские производители вынуждены повторно сертифицировать свою продукцию в этих 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. Так, российские компании отмечали требования по использованию контрольных марок в Беларуси, а также по маркировке продукции на национальном языке в Беларуси¹³ и Казахстане. В свою очередь, компании Казахстана и Беларуси указывали на излишнее,

¹³ Полученный результат неожидан, поскольку в Республике Беларусь законодательно закреплено требование о необходимости наличия информации о товаре на белорусском или русском языке, дающее производителю право выбора языка представления информации о товаре. В абсолютном большинстве случаев даже белорусскими производителями информация о продукции представляется на русском языке.

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).

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 (рис. 8).



Примечание: в скобках указано количество опрошенных предприятий. Статистическая погрешность для ЕАЭС – 2,1%, для Армении – 11,1%, для Беларуси – 4,4%, для Казахстана – 5,7%, для Киргизии – 7,7%, для России – 2,9% (уровень значимости – 95%).

Рис. 8. Доля промышленных предприятий, указавших наличие сложностей с финансовым регулированием на общем рынке ЕАЭС в качестве препятствия для внешнеэкономической деятельности (% от числа опрошенных предприятий, осуществляющих или планирующих экспортные поставки на рынок ЕАЭС)

Источник: рассчитано авторами на основе данных опроса.

Чаще остальных отмечали сложности в этой сфере предприятия Армении, Казахстана и Беларуси на российском рынке, производители из России – на белорусском рынке (табл. 6).

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.

Таблица 6.

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 (20)	22 (21)	11 (24)	13 (10)
Беларусь	3 (2)	– ()	10 (4)	4 (3)	20 (6)
Казахстан	11 (7)	13 (7)	– ()	11 (6)	25 (8)
Киргизия	0 (0)	0 (0)	17 (10)	– ()	11 (8)
Россия	7 (3)	10 (3)	8 (3)	7 (3)	– ()
ЕАЭС в целом	6 (2)	10 (3)	10 (2)	7 (2)	20 (4)

Примечание: в скобках представлена величина статистической погрешности, рассчитанная для соответствующей оценки (уровень значимости – 95%).

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

- ограничения на объем денежных переводов (отмечены в Беларуси);
- практику 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 100-процентного авансирования экспортно-импортных операций.

Так, например, российские производители отметили введенное в 2016 г. в Казахстане требование по 100-процентному 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, 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; киргизское предприятие 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 (т.е. в пределах ЕАЭС).

Заключение

Результаты исследования позволяют сделать ряд рекомендаций, направленных на снижение препятствий, с которыми промышленные предприятия ЕАЭС сталкиваются на общем рынке.

Несмотря на то, что исследованное препятствие в форме высокой конкуренции нельзя считать барьером в строгом понимании (аналогичным техническим требованиям, административным барьерам и т.д.), его высокая значимость для опрошенных предприятий свидетельствует о недостаточном уровне конкурентоспособности их продукции и необходимости ее повышения. Следует отметить, что у государств – членов ЕАЭС имеются определенные возможности по повышению конкурентоспособности национальных производителей и поддержке их сотрудничества, что важно не только в развитии общего рынка ЕАЭС, но и для расширения экспорта товаров ЕАЭС на рынки третьих стран.

На ряд таких мер указывали сами опрошиваемые предприятия. Например, это повышение доступности заемного финансирования, снятие внутристрановых инфраструктурных ограничений (прежде всего, транспортных), совместное развитие производственных кластеров в качестве площадки для формирования производственно-технологических цепочек с участием промышленных предприятий ЕАЭС. Важную роль предприятия отводят и расширению поддержки экспорта, в первую очередь финансовой и логистической.

Проблема с получением информации о внешних рынках и потенциальных партнерах стала несколько неожиданной. Доступ к подобной информации представляется достаточно легким в условиях, во-первых, развития информационных технологий, во-вторых, формирования в государствах – членах ЕАЭС национальных систем и программ по поддержке внешнеэкономической деятельности предприятий¹⁴. Одним из приоритетов та-

¹⁴ Так, в России создан Российский экспортный центр, в его структуре действуют Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР) и Российский экспортно-импортный банк (Росэксимбанк), действует сеть региональных центров поддержки экспорта. В Казахстане функции экспортно-кредитного агентства выполняет АО «Экспортная страховая компания «KazakhExport», а нефинансовую поддержку экспорта осуществляет АО «Национальная компания

ких программ выступает именно информационная поддержка производителей и поставщиков на внешних рынках. Несмотря на это, предприятия отмечали сложности с доступом к информации о рынках и партнерах в других государствах – членах ЕАЭС.

На наш взгляд, в разработке мер по развитию и поддержке сотрудничества в области промышленности в рамках ЕАЭС проблеме информационного обеспечения необходимо уделить особое внимание. Во-первых, этот квази-барьер стал одним из самых значимых для опрошенных предприятий. Во-вторых, решение этой проблемы не должно потребовать значительных финансовых и временных затрат, т.е. можно ожидать положительный эффект уже в краткосрочной перспективе. 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. Другое возможное направление – более эффективная работа институтов поддержки экспорта государств – членов ЕАЭС в сфере информационной поддержки национальных производителей на общем рынке ЕАЭС.

Более сложной, но вполне решаемой, представляется задача по устранению нетарифных барьеров, с которыми сталкиваются предприятия, прежде всего, наиболее значимых из них – ограничений конкуренции, технических барьеров и сложностей финансового регулирования государств – членов ЕАЭС.

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

- обеспечение равного 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;
- снижение требований по содержанию местных комплектующих в отношении комплектующих из 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.

Решение проблем предприятий в сфере финансового регулирования связано, в основном, с совершенствованием механизма валютного контроля, а именно:

- 1) оптимизацией процедуры валютного контроля и перечня необходимых документов;
- 2) дифференциацией штрафов в зависимости от срока просрочки выполнения обязательств предприятий по валютному контролю.

«KAZAKH INVEST», в Киргизии создано Государственное агентство по продвижению инвестиций и экспорта при Министерстве экономики Кыргызской Республики, в Армении – Совет по стимулированию экспорта. В Беларуси действует ряд организаций, оказывающих финансовую (ОАО «Банк развития Республики Беларусь», ОАО «Промгагролизинг»), страховую (БРУПЭИС «Белэксимгарант») и информационно-консультативную (Белорусская торгово-промышленная палата, ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен») помощь предприятиям-экспортерам; осуществлены три среднесрочные Национальные программы развития экспорта и реализуется четвертая.

Разработка соответствующих мер, очевидно, затронет интересы и отдельных производителей, и государств – членов ЕАЭС, и потребует всесторонней проработки и согласования с интересами, целями и задачами экономического развития как государств – членов ЕАЭС, так ЕАЭС в целом.

В решении этих задач представляется крайне важным изучение и учет как негативного, так и позитивного опыта государств – членов ЕАЭС. Так, проведенный опрос позволил не только выявить отдельные барьеры и системные проблемы в сфере внешне-торгового регулирования, но и получить информацию о некоторых положительных аспектах данной сферы в государствах – членах ЕАЭС. Например, и армянские, и российские предприятия, присутствующие на армянском рынке, указывали на эффективность валютного контроля, а также таможенных органов Республики Армения, а киргизские предприятия, указывая на трудности в сфере валютного контроля в других государствах – членах ЕАЭС, считали большим преимуществом его отсутствие в Киргизии. Подобный взаимный обмен информацией и опытом мог бы способствовать не только распространению лучших практик регулирования в рамках общего рынка ЕАЭС, но и выравниванию условий для сотрудничества промышленных компаний и предприятий государств-членов, и как следствие – дальнейшему развитию экономической интеграции в рамках ЕАЭС.

Приложение 1

Классификация нетарифных мер регулирования внешней торговли ЮНКТАД

Регулирование импорта	Меры технического характера	<ul style="list-style-type: none"> - Санитарные и фитосанитарные меры - Технические барьеры - Таможенные и прочие формальности
	Меры нетехнического характера	<ul style="list-style-type: none"> - Условные защитные меры в торговле - Неавтоматическое лицензирование, квотирование, запреты и меры количественного контроля, отличные от санитарных и технических мер - Меры ценового контроля, включая дополнительные налоги и сборы - Финансовые меры - Меры, влияющие на конкуренцию - Инвестиционные меры по отношению к торговле - Ограничения сбыта - Ограничения послепродажного обслуживания - Субсидии (кроме экспортных субсидий) - Ограничения в сфере госзакупок - Права интеллектуальной собственности - Правила происхождения товара
Регулирование экспорта		<ul style="list-style-type: none"> - Меры по регулированию экспорта

Источник: [UNCTAD, 2016].

Приложение 2

Распределение предприятий по видам деятельности и государствам – членам ЕАЭС

Код ОКВЭД2	Вид деятельности	Армения		Беларусь		Казахстан		Киргизия		Россия		ЕАЭС	
		вы-борка	доля в вы-борке, %	вы-борка	доля в вы-борке, %	вы-борка	доля в вы-борке, %	вы-борка	доля в вы-борке, %	вы-борка	доля в вы-борке, %	вы-борка	доля в вы-борке, %
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

Продолжение табл.

Код ОКВЭД2	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

Окончание табл.

Код ОКВЭДз	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, %
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

Приложение 3

Количество предприятий, оценивших общую доступность рынков отдельных государств – членов ЕАЭС и/или наличие барьеров на них

Государство – член ЕАЭС, предприятия которого представили оценки	Оцениваемый рынок					Общее количество опрошенных предприятий
	Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Россия	
Армения	0	17	18	9	40	51
Беларусь	176	0	189	176	201	209
Казахстан	80	88	0	90	115	172
Киргизия	15	23	52	0	55	74
Россия	212	308	304	215	0	457

* *
*

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

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. ЦИИ ЕАБР, 2015.

Волков Р.Г., Сабельникова Е.М. Опросный метод в решении задач по выявлению нетарифных барьеров для предприятий на внешних рынках // Международная торговля и торговая политика. 2018. №1. С. 143–154.

Basu S.R., Kuwahara H., Dumesnil F. Evolution of Non-Tariff Measures: Emerging Cases from Selected Developing Countries // Policy Issues in International Trade and Commodities, Study Series № 52. New York and Geneva, 2012.

Brander J.A., Spencer B.J. Export Subsidies and International Market Share Rivalry // Journal of International Economics. 1985. Vol. 18. № 1–2. P. 83–100.

Deardorff A.V. The Directions of Developing Countries' Trade: Examples from Pure Theory // Oli Havrylyshyn (ed.) Exports of Developing Countries: How Direction Affects Performance. The World Bank, 1987. P. 9–21.

International Trade Centre, European Commission. Navigating Non-Tariff Measures: Insights from a Business Survey in the European Union, 2016.

Kee H.L., Olarreaga M., Nicita A. Estimating Trade Restrictiveness Indices: World Bank Policy Research. Working Paper № 3840. 2006.

Krishna K. Trade Restrictions As Facilitating Practices // Journal of International Economics. 1985. № 26. P. 251–270.

Laird S., Yeats A. Quantitative Methods for Trade Barrier Analysis. New York University Press, 1990.

Nogues J.J., Olechowski A., Winters L.A. The Extent of Nontariff Barriers to Imports of Industrial Countries: The World Bank Staff Working Paper, SWP 789. 1986.

UNCTAD. Guidelines to Collect Data on Official Non-Tariff Measures. New York and Geneva, 2016.

WTO. World Trade Report 2014. 2014.

Barriers of the EAEU Common Market for Foreign Activity of Enterprises

**Roman Volkov¹, Ekaterina Sabelnikova², Vladimir Salnikov³,
Marat Idrisov⁴, Saltanat Zhumabekova⁵, Peter Piakucka⁶**

¹ Center for Macroeconomic Analysis and Short-Term Forecasting,
47, Nakhimovsy av., Moscow, 117418, Russian Federation.
E-mail: rvolkov@forecast.ru

² Center for Macroeconomic Analysis and Short-Term Forecasting,
47, Nakhimovsy av., Moscow, 117418, Russian Federation.
E-mail: esabelnikova@forecast.ru

³ Center for Macroeconomic Analysis and Short-Term Forecasting,
47, Nakhimovsy av., Moscow, 117418, Russian Federation.
E-mail: vs@forecast.ru

⁴ Kazakhstan Industry Development Institute,
Business Center «Emerald Towers», Blok B, 8, Kunaeva st., Astana, 010000,
Republic of Kazakhstan.
E-mail: m.idrissov@kidi.gov.kz

⁵ Center for Industrial Policy of Kazakhstan Industry Development Institute,
Business Center «Emerald Towers», Blok B, 8, Kunaeva st., Astana, 010000,
Republic of Kazakhstan.
E-mail: s.zhumabekova@kidi.gov.kz

⁶ Institute of Economics NAS of Belarus,
1, hous. 2, Surganova st., Minsk, 220072, Republic of Belarus.
E-mail: piakucka@economics.basnet.by

The article deals with the results of EAEU key manufacturing enterprises survey aimed at identifying barriers for trade and economic cooperation within EAEU common market elimination of which is one of the key tasks for further integration in EAEU. The study focuses on issues of general availability of EAEU markets and specific barriers and obstacles on the EAEU common market.

The approach of the study differs from previous ones in the following ways. Firstly we considered both exporting and not exporting enterprises. Secondly the UNCTAD non-tariff barriers classification being employed for survey external barriers list was strongly modified to simplify the interpretation of barriers by enterprises. Besides two quasi-barriers of high competition and lack of information were added.

The survey results showed high availability and the absence of any crucial barriers within the EAEU common market: from 70 to 90% of them considered EAEU common market to be generally available despite two thirds out of them have indicated some or another barriers on the common market,

The key barriers of the common market are quasi-barriers of hard competition and lack of information along with such non-tariff barriers as restrictions of competition, technical barriers and barriers and obstacles related to finance regulation.

Given the survey results some recommendations are proposed to reduce the identified obstacles for EAEU industrial enterprises on the EAEU common market.

The results of the study will be helpful in developing measures for boosting foreign trade activities and cooperation of both industrial enterprises and the EAEU member states on the whole.

Key words: integration; external barriers; Eurasian Economic Union; survey; industrial enterprises.

JEL Classification: F14, F15.

* *

*

References

Anisimov A.M., Vinokurov E.Ju., Demidenko M.V., Pelipas' I.V., Tochickaja I.Je., Shimanovich G.I., Lipin A.S. (2015) *Ocenka vlijaniya netarifnyh bar'erov v EAES: rezul'taty oprosov predpriyatij* [Assessing the Impact of Non-tariff Barriers in the EEU: Results of Enterprise Surveys]. CII EABR.

Volkov R.G., Sabelnikova E.M. (2018) Oprosnij metod v reshenii zadach po vyyavleniyu netarifnyh bar'erov dlya predpriyatij na vneshnih rynkah [Survey Method in Identifying of Non-tariff Barriers for Business Foreign Activity]. *International Trade and Trade Policy*, 1, pp. 143–154.

Basu S.R., Kuwahara H., Dumesnil F. (2012) Evolution of Non-Tariff Measures: Emerging Cases from Selected Developing Countries. *Policy Issues in International Trade and Commodities*, Study Series no 52. New York and Geneva.

Brander J.A., Spencer B.J. (1985) Export Subsidies and International Market Share Rivalry. *Journal of International Economics*, 18, 1–2, pp. 83–100.

Deardorff A.V. (1987) The Directions of Developing Countries' Trade: Examples from Pure Theory. *Exports of Developing Countries: How Direction Affects Performance* (ed. Oli Havrylyshyn). The World Bank, pp. 9–21.

International Trade Centre, European Commission (2016) *Navigating Non-Tariff Measures: Insights from a Business Survey in the European Union*.

Kee H.L., Olarreaga M., Nicita A. (2006) *Estimating Trade Restrictiveness Indices*. World Bank Policy Research. Working Paper no 3840.

Krishna K. (1985) Trade Restrictions As Facilitating Practices. *Journal of International Economics*, 26, pp. 251–270.

Laird S., Yeats A. (1990) *Quantitative Methods for Trade Barrier Analysis*. New York University Press.

Nogues J.J., Olechowski A., Winters L.A. (1986) *The Extent of Nontariff Barriers to Imports of Industrial Countries*. The World Bank Staff Working Paper, SWP 789.

UNCTAD (2016) *Guidelines to Collect Data on Official Non-Tariff Measures*. New York and Geneva.

WTO (2014) *World Trade Report 2014*.