

CASE Network Studies & Analyses

Основные тенденции и прогноз
развития экономик
государств-членов ЕврАзЭС
на среднесрочную перспективу
(2007-2010 гг.)

Ирина Тоцицкая
Дмитрий Крук
Войцех Пачински
Елена Ракова
Александр Чубрик
Глеб Шиманович

№. 364/2008



Warsaw Bishkek Kyiv Tbilisi Chisinau Minsk

Материалы, публикуемые в настоящей серии, имеют рабочий характер и могут быть включены в будущие издания. Авторы высказывают свои собственные мнения и взгляды, которые не являются официальной точкой зрения Министерства иностранных дел Польши и Центра CASE.

Данная работа подготовлена в рамках исследовательского проекта «Основные тенденции и прогноз развития экономик государств-членов ЕврАзЭС на среднесрочную перспективу (2007-2010гг.)», на основе договора между CASE Advisors Ltd. и Фондом «Центр стратегических разработок» в Москве.

Публикация профинансирована за счет институционального гранта, выданного Rabobank Polska S.A.

Ключевые слова: **региональная интеграция, СНГ, конвергенция**

Классификация JEL: **F15, O47**

© CASE – Center for Social and Economic Research, Warsaw, 2008

Дизайн обложки: Агнешка Наталья Буры

EAN: 9788371784620

Издатель:

CASE – Центр социально-экономических исследований
Польша, 00-010 Warszawa, ul. Sienkiewicza 12
тел.: (+48-22) 622-66-27, 828-61-33
факс: (+48-22) 828-60-69
e-mail: case@case-research.eu
<http://www.case-research.eu>

Настоящая публикация выходит в рамках серии «CASE Network Studies and Analyses».

Сеть CASE (CASE Network) – это группа занимающихся социально-экономическими исследованиями центров, расположенных в Польше, Кыргызстане, Украине, Грузии, Молдове и Беларуси. Организации этой сети регулярно осуществляют совместные исследовательские и консультационные проекты. Исследования охватывают широкий спектр экономических и социальных вопросов, в частности, экономические эффекты европейских интеграционных процессов, экономические отношения между ЕС и СНГ, денежную политику и расширение зоны евро, инновации и конкурентоспособность, рынки труда и социальную политику. Целью Сети является расширение и повышение качества экономических исследований и информации, предоставляемой политикам, правительствам и гражданскому обществу. Сеть также играет активную роль в дискуссиях об экономических проблемах, стоящих перед ЕС, пост-социалистическими странами и мировой экономикой.

В состав Сети CASE входят:

- CASE – Центр социально-экономических исследований, основан в 1991 г., www.case-research.eu
- CASE – Центр социально-экономических исследований – Кыргызстан, основан в 1998 г. www.case.elcat.kg
- Центр социально-экономических исследований – CASE Украина, основан в 1999 г., www.case-ukraine.kiev.ua
- CASE – Закавказье Центр социально-экономических исследований, основан в 2000 г. www.case-transcaucasus.org.ge
- Фонд социально-экономических исследований CASE Молдова, основан в 2003 г., www.case.com.md
- CASE Беларусь – Центр социально-экономических исследований, основан в 2007 г.

Содержание

1. Обзор результатов развития ЕврАзЭС	7
1.1. Тенденции развития внутрирегиональной торговли стран ЕврАзЭС	7
1.2. Анализ процессов регионализации торговли ЕврАзЭС	20
1.3. Анализ инвестиционных потоков между странами ЕврАзЭС, и между странами ЕврАзЭС и третьими странами	22
1.4. Анализ торговли услугами	29
1.5. Выводы: Анализ издержек и выгод от создания ЕврАзЭС	33
2. Обзор институтов регулирования торговли и инвестиций в странах ЕврАзЭС	38
2.1. Сравнительный анализ тарифных режимов в странах ЕврАзЭС. Использование тарифных и нетарифных барьеров во внутренней торговле стран ЕврАзЭС	38
2.2. Обзор законодательства, регулирующего иностранные инвестиции в странах ЕврАзЭС	43
2.3. Обзор законодательства в сфере торговли услугами	46
2.4. Обзор других мер государственной политики, которые могут оказывать влияние на взаимную торговлю и инвестиции	51
2.5. Заключение	52
3. Прочие вопросы и возможные сферы сотрудничества. Предложения по инвестиционным проектам	64
3.1. Водно-энергетический консорциум	64
3.2. Совместные транспортные и энергетические проекты	66
4. Выводы и рекомендации	69
4.1. Сценарии интеграционных процессов в ЕврАзЭС и перспективы их реализации	69
4.2. Рекомендации: как должна проходить интеграция, чтобы ее вклад в экономический рост увеличивался	73
Приложение А	81

Авторы

Дмитрий Крук окончил Белорусский государственный университет по специальности «экономическая теория» (2002), магистратуру по специальности «финансы и кредит» (2004) и аспирантуру по специальности «экономическая теория» (2007). В феврале-мае 2003 г. работал в качестве научного сотрудника Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики. С июня 2003 г. – экономист Исследовательского центра ИПМ. С 2004 г. преподает экономические дисциплины в Белорусском государственном университете. Сфера научных интересов: монетарная политика, финансово-кредитные системы, экономический рост, транзитивные экономики, макроэкономическое моделирование и прогнозирование.

Войцех Пачински является экономистом CASE с 2000 г. Руководил несколькими исследовательскими проектами по экономическому развитию Европы и Центральной Азии, имеет публикации по проблемам европейской интеграции, политики добрососедства ЕС, монетарной политики и валютного кризиса. Сотрудничал с ОЭСР, Всемирном банке, ОБСЕ, Дортуmundским университетом, Министерством экономики Польши. Получил степени MA в международной экономике (университет Сассекса), MA в экономике (Варшавский университет) и MSc в математике (Варшавский университет). Сфера научных интересов – прикладная макроэкономика, мировая экономика, международные отношения, теория игр, экономика образования.

Елена Ракова окончила факультет Коммерции и маркетинга Санкт-Петербургского университета экономики и финансов по специальности «ценообразование» (1995) и аспирантуру Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Беларуси (2002). В 2002 г. защитила диссертацию по специальности «экономика и управление народным хозяйством». С 1995 г. преподает экономические дисциплины в различных ВУЗах Беларуси. Работает экономистом Исследовательского центра ИПМ с 2000 г. Сфера научных интересов – структурные реформы, приватизация, развитие малого и среднего бизнеса, реформа энергетического сектора.

Ирина Точицкая окончила Белорусский государственный институт народного хозяйства (1986) и аспирантуру при Институте экономики Национальной академии наук (НАН) Беларуси (1989). В 1991 защитила кандидатскую диссертацию по экономике. Работала старшим научным сотрудником Института экономики НАН Беларуси. В 1995–1996 гг. являлась главным специалистом Департамента экономического анализа ОАО «Беларусбанк». С 2003 г. – заместитель директора Исследовательского центра ИПМ и руководитель проекта «Немецкая экономическая группа в Беларуси». Сфера научных интересов – международная торговля, региональная экономическая интеграция, экономика энергетики, прикладная эконометрика, прикладные модели общего равновесия.

Александр Чубрик окончил Белорусский государственный университет по специальности (2000) и аспирантуру по специальности «экономическая теория» (2003). С 1999 г. – экономист Исследовательского центра ИПМ, с 2007 г. – заместитель директора CASE-Беларусь (Польша). В 2000–2004 гг. преподавал экономические дисциплины в Белорусском государственном университете. Сфера научных интересов – экономический рост, социально-экономическое положение домохозяйств, транзитивная экономика, прикладная эконометрика, макроэкономическое моделирование и прогнозирование.

Глеб Шиманович окончил Белорусский национальный технический университет в 2006 г. и магистратуру в 2007 г. по специальности «экономика предприятия». С 2007 г. является аспирантом Академии наук Беларуси по специальности «мировая экономика». С 2006 г. работает экономистом Исследовательского центра ИПМ. Сфера научных интересов – государственные финансы, международная торговля, модели общего экономического равновесия.

Аннотация

Несмотря на рост роли ЕврАзЭС в международных товарных потоках, доля данного регионального торгового соглашения в мировой торговле пока остается незначительной (3% от мирового экспорта и 1.9% в мировом ВВП). Торговля в ЕврАзЭС в 1998–2007 гг. характеризовалась (i) сокращением объемов внутрирегиональной торговли и высокой зависимостью от рынка одной страны (России и в меньшей степени Казахстана), что делает государства данного регионального объединения очень уязвимыми от экономической ситуации, складывающейся в России; (ii) доминированием традиционных (с низкой долей добавленной стоимостью) товаров. (iii) отсутствием значимых изменений в структуре сравнительных преимуществ; (iv) усилением товарной концентрации экспорта, особенно в торговле со странами остального мира; (v) сокращением внутриотраслевой торговли, а также интенсивности и комплиментарности торговли. Низкие значения внутриотраслевой торговли являются свидетельством того, что после распада старых кооперационных связей новые производственные цепочки практически не были созданы, также отсутствовали интернационализация торговли и взаимные инвестиции. Низкие значения индекса комплиментарности в ЕврАзЭС и его дальнейшее уменьшение означает сокращение перспектив развития торговли, поскольку структура и качество внутрирегионального экспорта не соответствует растущему промышленному и потребительскому спросу в странах-партнерах. Отмечаемые во внешней торговле регионального интеграционного объединения тенденции не способствуют обмену технологиями, получению новых знаний через торговлю, а, следовательно, улучшению структуры экспорта и его сравнительных преимуществ. Все это, в конечном счете, накладывает серьезные ограничения на рост взаимной торговли.

Одним из аспектов, характеризующих эффективность интеграционных объединений, является наличие конвергенции между ключевыми макроэкономическими и институциональными параметрами экономик, входящих в такие объединения. Конвергенция также является одним из факторов, способствующих экономическому росту. В ходе проведенного анализа было выявлено, что в странах ЕврАзЭС (включая страны-наблюдатели) дисперсия доходов не имеет тенденции к снижению во времени (отсутствует β и σ конвергенция), в то время как в восьми и даже десяти новых странах ЕС различия в уровне дохода на душу населения со временем стираются. Таким образом, результативность процесса интеграции в рамках ЕврАзЭС, измеренная в терминах сближения реального ВВП на душу населения, практически нулевая. Дополнительный анализ σ конвергенции институциональных параметров, измеренных при помощи индекса реформ ЕБРР (построенного на основе девяти показателей трансформации), показал, что различия в уровне дохода между странами ЕврАзЭС, как и сближение доходов стран ЕС-8, объясняются фундаментальными различиями в проводимой экономической политике. Таким образом, углубление интеграции в рамках ЕврАзЭС потребует от его участников «синхронного» проведения рыночных реформ.

1. Обзор результатов развития ЕврАзЭС

1.1. Тенденции развития внутрирегиональной торговли стран ЕврАзЭС

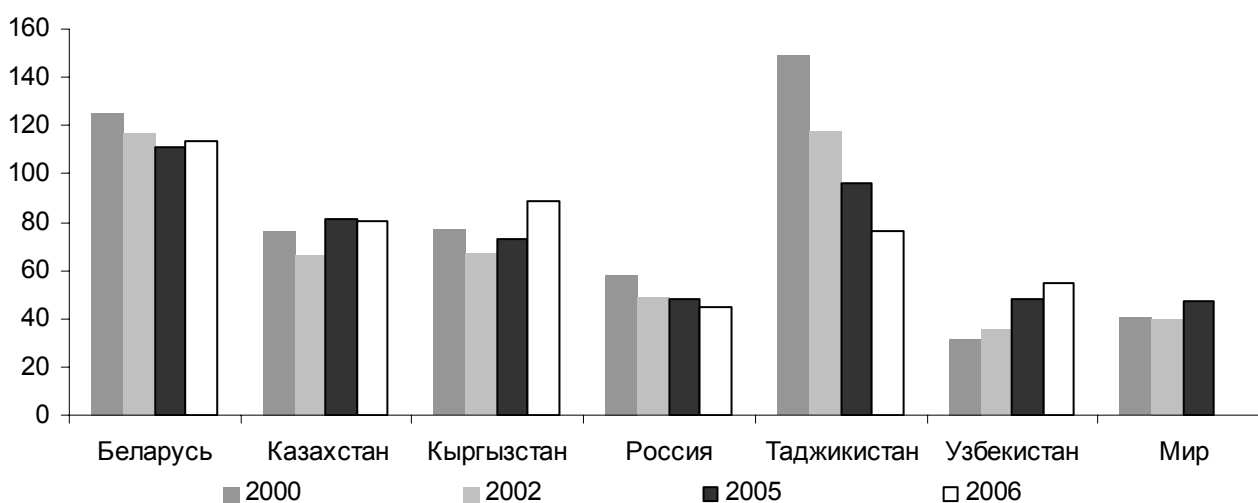
Одной из задач Таможенного союза, а затем и созданного на его основе ЕврАзЭС, была интенсификация взаимной торговли после значительного снижения ее объемов, вызванного распадом СССР и последовавшим за ним отходом от плановой экономики, разрывом старых хозяйственных связей и сокращением производства. Межгосударственная торговля – один из наиболее простых индикаторов эффективности интеграции. Поэтому анализ развития внутрирегиональной торговли стран ЕврАзЭС позволяет не только более пристально посмотреть на тенденции во взаимных потоках товаров, но и выявить проблемы, связанные с ограничениями их роста. В частности, выявить различия в структуре экономик и инвестиционной активности, стратегиях развития стран, а также определить насколько страны готовы к координации, гармонизации политик, взаимному признанию стандартов, режимов регулирования внешней торговли и т.д.

Удельный вес в мировой торговле и внешнеторговая открытость

Несмотря на рост роли ЕврАзЭС в международных товарных потоках, доля данного регионального торгового соглашения в мировой торговле пока остается незначительной. За 2000–2005 гг. удельный вес ЕврАзЭС в мировом ВВП увеличился с 0.92% до 1.92%, при этом в мировом экспорте – с 1.7% до 3.2%, причем рост отмечался практически по всем укрупненным товарным группам (табл. 1*): по группе топливо и смазочные материалы – с 10% до 17.8%, по полуфабрикатам и сырью – с 3.2% до 4.2%, по промышленным товарам – с 2.8% до 3.5% соответственно. Наиболее низкая доля ЕврАзЭС в мировом экспорте наблюдается по группе машины, транспорт и транспортное оборудование (0.4%), к тому же, это единственная группа, по которой в 2000–2006 гг. практически не было роста. Таким образом, можно констатировать, что на сегодняшний день ЕврАзЭС специализируется на поставках на мировые рынки топлива и продукции с низкой долей добавленной стоимости.

Табл. 2 отражает изменение внешнеэкономической открытости стран СНГ, определяемой как отношение экспорта или импорта к валовому внутреннему продукту или же отношение товарооборота (экспорт плюс импорт) к валовому внутреннему продукту (ВВП). Для расчетов часто используется ВВП, скорректированный по паритету покупательной способности, что позволяет получить более объективные оценки (рис. 1 и рис. 2). Государства ЕврАзЭС имеют наиболее высокие показатели внешнеторговой открытости в СНГ с четко прослеживающейся тенденцией к росту во всех странах за исключением Узбекистана (рис. 2).

Рис. 1. Внешнеторговая открытость (товарооборот к ВВП)

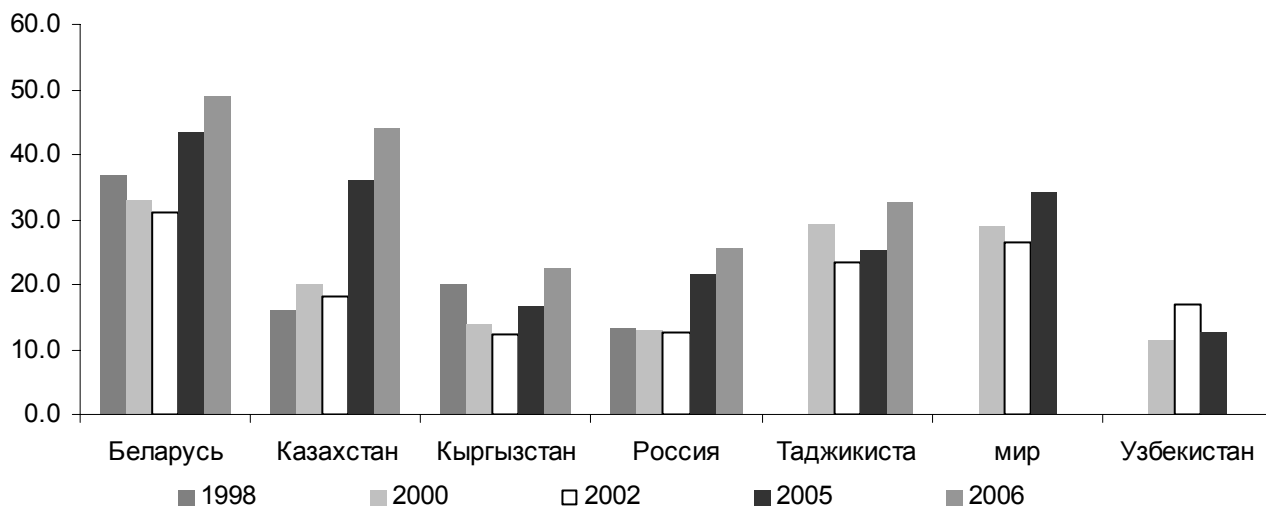


Источник: расчеты авторов на основании данных COMTRADE.

* здесь и далее в параграфе 1.1. приведены таблицы из Приложения А.

К наиболее открытым экономикам относятся Беларусь (48.9%) и Казахстан (44.1)%, а к наименее открытым Кыргызстан – 22.4% и Узбекистан – 12.6%. Однако следует отметить, что в целом по ЕврАзЭС степень внешнеторговой открытости является низкой (27.3% в 2006 г.¹) по сравнению со странами Центральной и Восточной Европы и ЕС (15), у которых данный показатель составлял в 2003 г. 43% и 50% соответственно. Внешнеторговая открытость рассчитанная по ППС выше средних значений по мировой экономике только у Беларуси и Казахстана (рис.2).

Рис. 2. Внешнеторговая открытость стран ЕврАзЭС (товарооборот к ВВП по ППС)

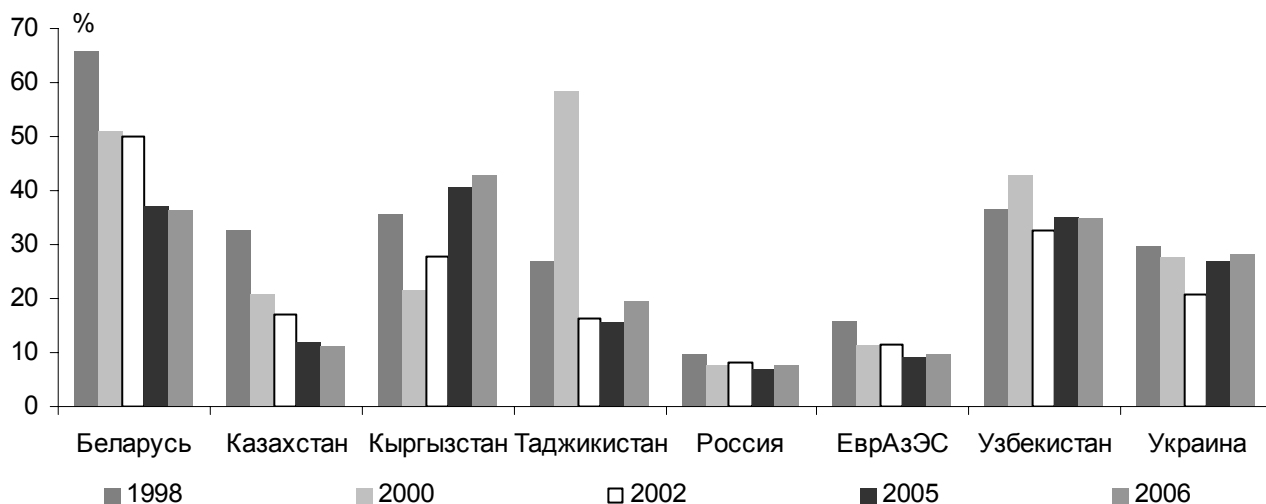


Источник: расчеты авторов на основании данных COMTRADE.

Географическая структура торговли

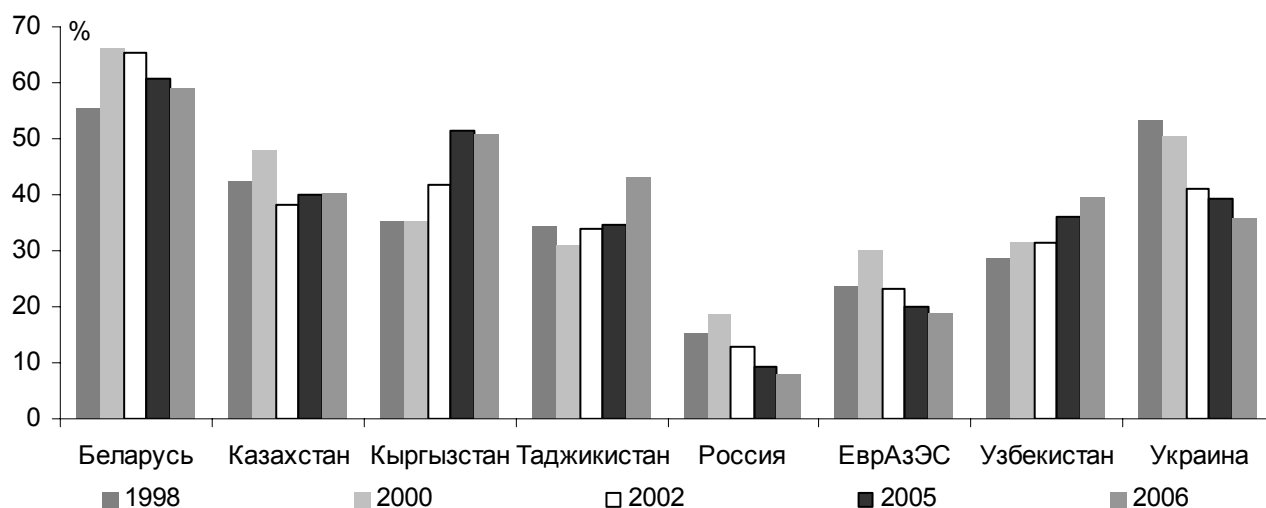
Одним из важных показателей, по которым можно оценить, насколько реально взаимодействие стран в региональном торговом соглашении, является соотношение внутрирегиональной торговли и торговли с остальным миром в общем объеме торговли каждой из стран-участниц. В табл. 3 приведены данные, характеризующие состояние торговли до и после образования РТС в некоторых торговых блоках. Практически по всем анализируемым РТС наблюдался рост доли внутрирегиональной торговли, однако она была значительно меньше торговли с остальным миром. Для Евразийского экономического сообщества в целом также характерен низкий удельный вес экспорта в страны-партнеры и импорта из этих стран в общем объемах экспорта и импорта.

Рис. 3. Экспорт стран ЕврАзЭС, Украины и Узбекистана в ЕврАзЭС, %

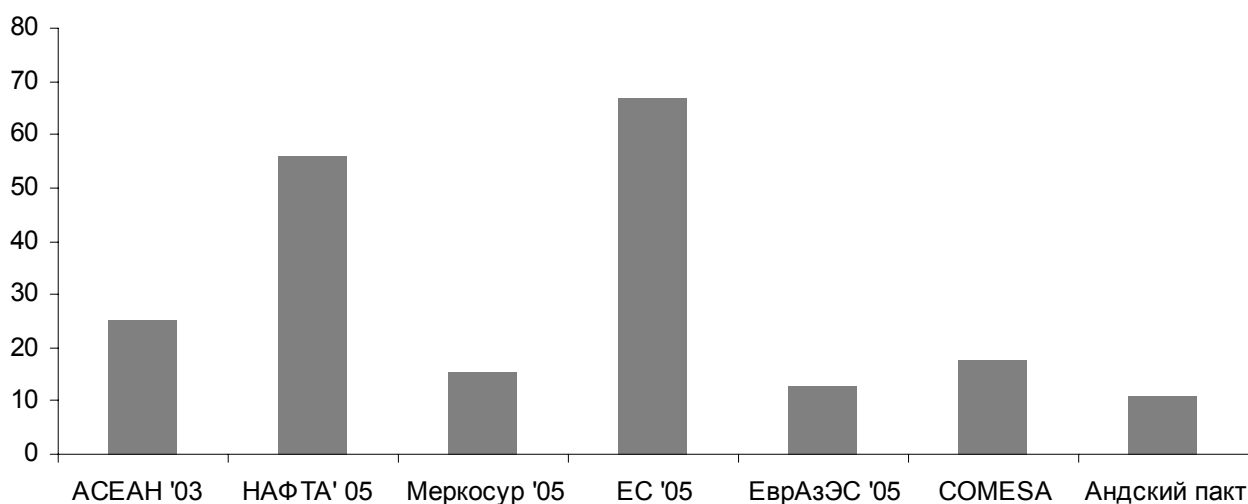


Источник: расчеты авторов на основании данных COMTRADE.

¹ Товарооборот к ВВП по ППС

Рис. 4. Импорт стран ЕврАзЭС, Украины и Узбекистана из ЕврАзЭС, %

Источник: расчеты авторов на основании данных COMTRADE.

Рис. 5 Доля внутрирегиональной торговли по блокам, %

Примечание. COMESA – экономическое сообщество западно-африканских государств.

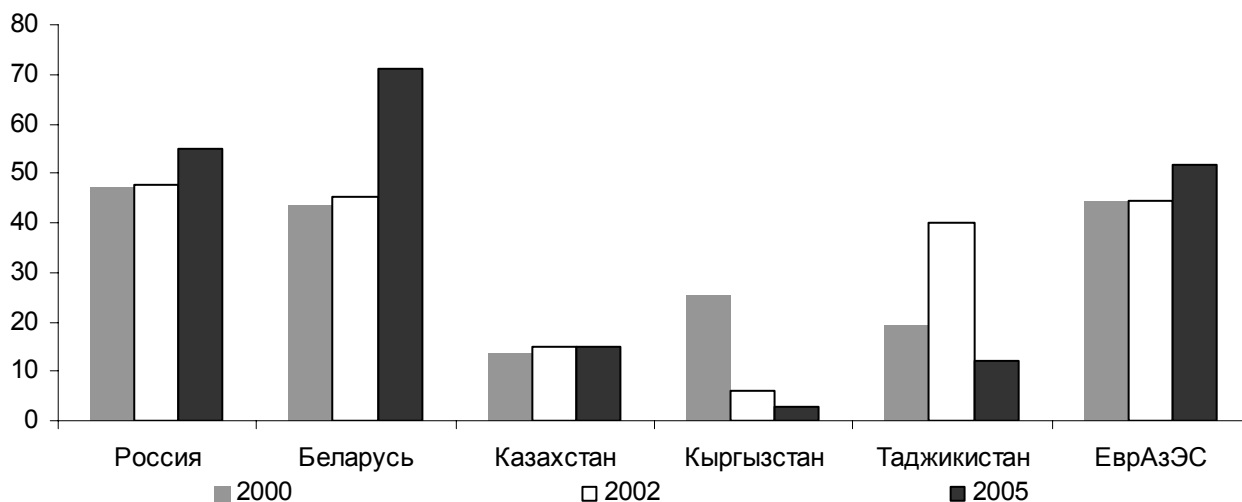
Источник: расчеты авторов на основании данных COMTRADE, WDI, IMF и др.

Как видно из табл. 4–6, в ЕврАзЭС происходит сокращение межгосударственного товарооборота, а также переориентации в 1998–2006 гг. торговли в целом и, в первую очередь, экспортных потоков за пределы региона. В результате только за 2004–2006 гг. удельный вес внутреннего экспорта снизился с 12,2% до 9,6%, а импорта – с 25,6% до 18,8%. К 2006 г. для всех членов ЕврАзЭС доля экспорта в страны остального мира была выше внутрирегиональной. Причем экспорт за пределы региона переориентировали даже страны, для которых ЕврАзЭС традиционно был основным рынком. Например, Беларусь, поставлявшая в 1998 г. 66,1% своих товаров на рынок интеграционного объединения, к 2006 г. снизила свои поставки до 36,5%. Причиной этого отчасти являются переход в 2005 г. на новые принципы взимания НДС в торговле с Россией, приведший к резкому сокращению экспорта в данную страну, а также рост поставок нефтепродуктов в ЕС. Существенное снижение доли внутрирегионального экспорта в 1998–2006 гг. отмечалось также у Казахстана (с 32,7% до 12% соответственно), и Таджикистана (с 27% до 19,1% соответственно). При этом у Беларуси и России основным торговым партнером во все большей степени становится ЕС (рис. 6 и 7).

Наибольший удельный вес экспорта в ЕврАзЭС в 2006 г. имела Беларусь (36,5%) и Кыргызстан (46,5%). К тому же, Кыргызстан – единственная из стран-участниц, у которой в 2006 г. экспорт в ЕврАзЭС был выше, чем в 1998 г. (35,6% и 46,5% соответственно). Менее всего в относительном выражении на рынок регионального объединения экспортировали в 2006 г. Россия (8%), Казахстан (12%) и Таджикистан (19,7%). Таким образом, страны ЕврА-

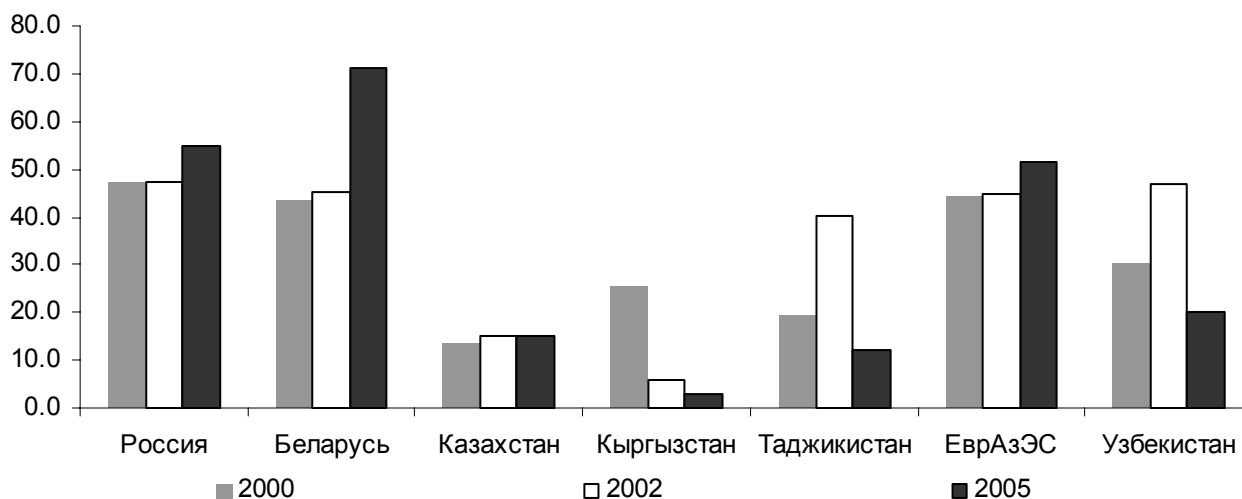
зЭС, обладающие энергоносителями и сырьем, и в меньшей степени пострадавшие от разрыва старых хозяйственных связей, первыми переориентировали свой экспорт за пределы региона.

Рис. 6. Экспорт стран ЕврАзЭС в ЕС-25 в общем объеме экспорта



Источник: расчеты авторов на основании данных COMTRADE.

Рис. 7. Импорт стран ЕврАзЭС в ЕС-25 в общем объеме импорта



Источник: расчеты авторов на основании данных COMTRADE.

Для внутрирегионального импорта в целом также было характерно сокращение доли ЕврАзЭС и увеличение роли государств остального мира. В 2004–2005 гг. удельный вес импорта из регионального объединения странами-партнерами снизился с 25.6% до 20.2%. Однако процесс переориентации импортных потоков происходил более медленными темпами по сравнению с экспортными. Для Беларуси, Кыргызстана и Таджикистана в 1998–2006 гг. роль ЕврАзЭС как источника импортных поставок возросла (с 55.2% до 59%, с 35.3% до 46.5.3% и с 34.2% до 48.4% соответственно), что преимущественно было связано с возросшими закупками энергоносителей. Наименее всего от импорта из стран-партнеров зависела Россия (8.9% в 2006 г.), причем для нее, также как и для Казахстана, значение внутрирегионального рынка неуклонно снижалось.

В 1998–2006 гг. Россия являлась для стран ЕврАзЭС, за исключением Кыргызстана, как основным источником импорта, так и главным экспортным рынком, что во многом объяснялось его масштабами. В 2006 г. почти 95.2% экспорта Беларуси в ЕврАзЭС, 80.9% – Казахстана и 69.1% – Узбекистана направлялось в Россию, в свою очередь, ее удельный вес в импорте Беларуси из стран регионального объединения составлял 99.3%, в импорте Казахстана – 92.2%, а также 69.5%, 50.8% и 67% – Кыргызстана, Таджикистана и Узбекистана со-

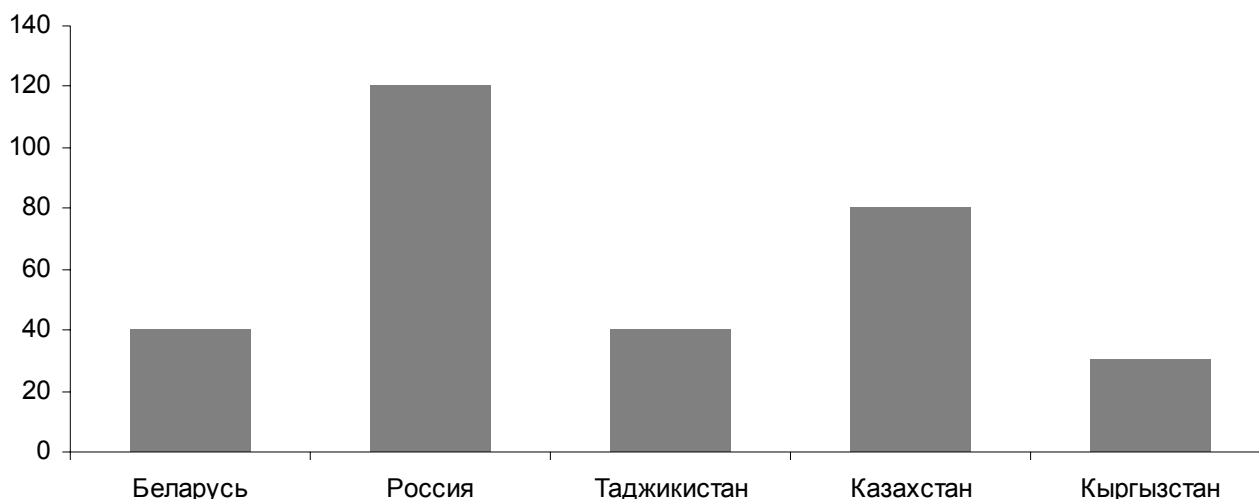
ответственно. В тоже время торговля между странами ЕврАзЭС (без учета России) была незначительной в относительном выражении. Такого рода асимметрия в географической структуре торговых потоков и зависимость от одного рынка делает страны данного регионального объединения очень уязвимыми от экономической ситуации, складывающейся в России.

Еще одним полюсом, притягивающим экспортные и импортные потоки, в ЕврАзЭС был Казахстан. Однако как экспортный рынок данная страна, прежде всего, интересовала Кыргызстан (44.1% в 2006 г.) и Россию (37.3% в 2006 г.). Роль Казахстана в импортных поставках в Кыргызстан, Россию, Таджикистан и Узбекистан незначительно увеличилась за 1998–2006 гг. и находится на уровне 32%.

Следует отметить также, что Беларусь в ЕврАзЭС торгует только с Россией и практически не экспортирует и не импортирует продукцию из стран Средней Азии (табл. 7 и 9). Это вполне закономерно, если учесть роль, которую играют экономико-географические факторы при создании региональных торговых блоков. Согласно ряду оценок абсолютное значение коэффициента эластичности торговли от расстояния равно -1 (Фрэнкел и Ромер, 1999), т.е. наибольшая интенсивность торговли будет наблюдаться между странами-соседями.

Подтверждением важности факторов географической близости могут служить также расчеты, сделанные Комиссией ООН по торговле и развитию (UNCTAD) на основе гравитационных моделей, позволяющих сравнить действительные объемы торговли с потенциальными. Под потенциальными объемами торговли в данном случае понимаются те, которые должны были бы быть исходя из расстояния между странами, их экономического потенциала, развития транспортной инфраструктуры и т.д. Как показывают расчеты, для всех стран ЕврАзЭС реальный объем торговли значительно превышает потенциальный. Например, объем торговли России с Беларусью в 2.5 раза, а с Казахстаном – в 1.3 раза больше, чем это предсказано гравитационной моделью. В свою очередь, согласно расчетам, сделанным ЕБРР с помощью гравитационной модели (рис. 8), фактический уровень торговли со странами остального мира² у Беларуси, Кыргызстана и Таджикистана существенно ниже потенциального. Например, для Беларуси он составляет только 40% от расчетного уровня, для Кыргызстана – 36%, в то время как для России – 120%.

Рис. 8. Отношение фактического объема торговли стран ЕврАзЭС со странами остального мира к расчетному (гравитационная модель)



Источник: ЕБРР.

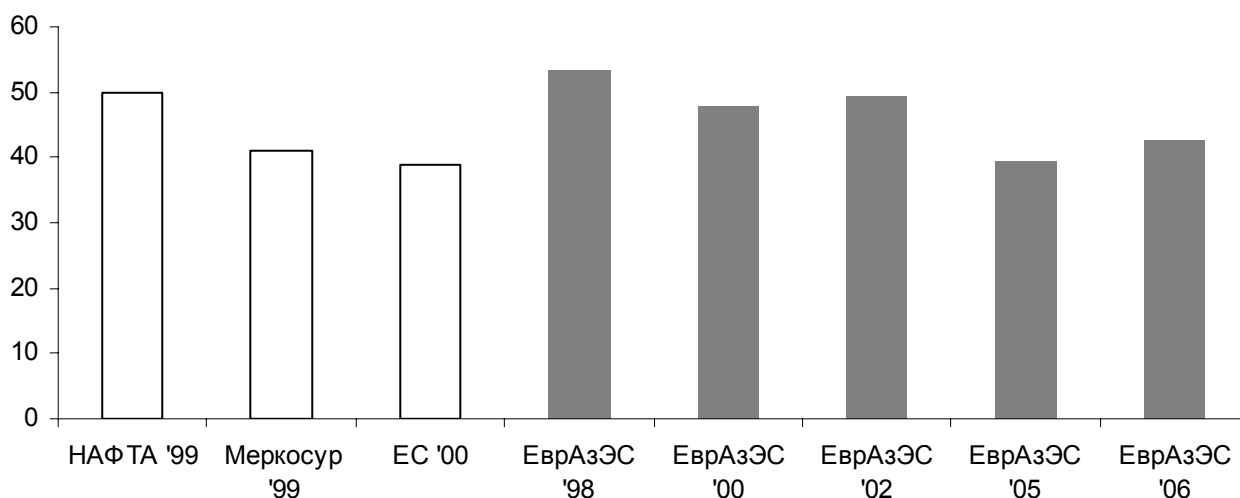
Похожие результаты были получены на основе анализа индексов интенсивности торговли для стран ЕврАзЭС (табл. 11). Данный индекс широко используется, в том числе для анализа региональных торговых соглашений, в качестве индикатора того, является ли объем торговли между странами больше (меньше) того, чем это можно было бы ожидать исходя из их относительной важности в мировой торговле. Если значение индекса превышает единицу, то взаимная торговля превышает ожидаемый уровень, если меньше, то страны торгу-

² В данном случае под странами остального мира понимаются страны вне СНГ.

ют друг с другом в рамках интеграционного объединения недостаточно. Как уже отмечалось выше, на интенсивность торговли большое влияние оказывает географическая близость стран, которая не учитывается при расчете данного индекса и может привести к его завышению. Поэтому Всемирный Банк рассчитывает также скорректированный индекс, который позволяет элиминировать эффект расстояния между странами и определить насколько интенсивность торговли объясняется экономическими связями. В табл. 11 приведены значения простого индекса интенсивности торговли. Данный индекс по ЕврАзЭС в целом был выше, чем в Меркосур и ЕС (рис. 9). Таким образом, в ЕС, имеющем более диверсифицированную структуру производства, экспорта/импорта, страны-члены торговали друг с другом менее интенсивно, чем государства ЕврАзЭС. Поэтому снижение данного индекса по ЕврАзЭС представляется вполне закономерным. Как показывают расчеты по отдельным странам, только для Беларуси в торговле с Казахстаном в 2002 и 2005 г.г. и в торговле с Кыргызстаном в 2006 г. данный индекс был меньше единицы. Как в торговле между странами-партнерами, так и ЕврАзЭС в целом значения индекса интенсивности торговли намного превышали единицу. Самые низкие значения данного индекса были в 2006 г. у России (5.9) и Казахстана (9.5), а самые высокие – у Кыргызстана (31.6), Беларуси (27.8) и Узбекистана (31.1). При этом для всех стран отмечалось снижение индекса интенсивности торговли. Это позволяет сделать предположение о том, что существующий экспортный потенциал стран является ограничением роста взаимной торговли внутри ЕврАзЭС.

Таким образом, исходя из того, что на сегодняшний день реальный товарооборот между странами-партнерами значительно превышает потенциальный, а показатели интенсивности торговли являются высокими, в том числе по сравнению с другими РТС, при сохранении существующей экспортной специализации стран не стоит ожидать, что участницы данного регионального блока будут в будущем торговать друг с другом более интенсивно, а соотношение внутрирегиональной торговли и торговли с остальным миром измениться в сторону ЕврАзЭС.

Рис. 9. Индексы интенсивности торговли по отдельным РТС



Источник: расчеты на основе COMTRADE, различные источники.

Товарная структура торговли

(а) торговля внутри ЕврАзЭС

Одной из причин, сдерживающих внутрирегиональную торговлю, являлась высокая товарная концентрация как экспорта, так и импорта, состоящего преимущественно из сырья, полуфабрикатов и топлива. В эту группу товаров входят сырая нефть и нефтепродукты, природный газ, электроэнергия, руды, черные и цветные металлы, хлопок-волокно и некоторые другие товары. При этом следует отметить, что в 1998–2006 гг. сырьевая ориентация экспорта в торговле между странами ЕврАзЭС только усиливалась. Например, за анализируемый период удельный вес данной группы товаров в экспорте Казахстана в страны ЕврА-

зЭС вырос с 60.4% до 62.1%, России – с 40.3% до 47.2%, Таджикистана – с 19.7% до 50.5%, Кыргызстана – с 9% до 22.6%. В то же время доля машин, оборудования и транспортных средств во внутрирегиональном экспорте не только не повысилась, а наоборот почти во всех странах за исключением Беларуси и Узбекистана сократилась. В результате в 2006 г. удельный вес этой группы товаров составлял в экспорте Казахстана 5.4%, Кыргызстана – 12.1%, Таджикистана – 1%, в России – 15.6%. Единственной страной, специализирующейся на экспорте в ЕврАзЭС машин, оборудования и транспортных средств была Беларусь (38.2% в 2006 г.), поставлявшая данные товары в основном в Россию, также заметно выросла доля данной группы товаров, в основном за счет средств наземного транспорта, в экспорте Узбекистана (30.3% в 2006 г.). Во внутрирегиональном экспорте промышленных товаров также не произошло существенного качественного изменения. Удельный вес данной группы за анализируемый период в России и Беларуси остался практически без изменений на уровне 18.9% и 21.8%. В Казахстане он вырос с 4.4% до 13.3% за счет экспорта черных металлов, в Таджикистане и Узбекистане сократился с 17.3% до 3.8% и с 11.7% до 11% соответственно.

Схожая тенденция наблюдалась во внутрирегиональном импорте (табл. 14). В 2006 г. топливо, сырье и полуфабрикаты доминировали в импорте Беларуси (59.1%), Кыргызстана (55.5%) и Таджикистана (37.4%). В то время как удельный вес ввозимых из ЕврАзЭС машин, оборудования и транспортных средств сократился за 1998–2006 гг. в Беларуси с 17.1% до 9.5%, в Кыргызстане с 14% до 6.9%, Таджикистане с 20.6% до 12.3%, Узбекистане с 35.1% до 24.1%. В Беларуси, Таджикистане и Кыргызстане произошло также снижение доли импортируемых из регионального объединения промышленных товаров. В анализируемом периоде основным импортерами машин, оборудования и транспорта были Россия, Казахстан и Узбекистан, поставлявшие из ЕврАзЭС в основном электрические машины, оборудование и средства наземного транспорта. Причем эту группу товаров Россия практически полностью закупала в Беларуси, которая со времен СССР специализировалась на производстве такого рода продукции и сохранила старые кооперационные связи с российскими предприятиями.

В целом можно сделать вывод о том, что в 1998–2006 гг. страны ЕврАзЭС торговали друг с другом преимущественно товарами, подвергшимися первичной переработке, с низкой долей добавленной стоимости. Подтверждением этому является изменение показателей фактороинтенсивности экспорта (табл. 16–21), при расчетах которых была использована методика Всемирного Банка. Для всех стран ЕврАзЭС отмечался рост доли как экспорта, так и импорта продукции, при производстве которой преимущественно использовались природные ресурсы и неквалифицированная рабочая сила. В 2006 г. во внутрирегиональном экспорте Казахстана эти две группы товаров составляли 78.8%, Кыргызстана – 81.8%, Таджикистана – 97.7%, Узбекистана – 59.2%, России – 62.9%. Беларусь была единственной страной, у которой в экспорте в ЕврАзЭС не доминировали товары, произведенные с использованием природных ресурсов и неквалифицированной рабочей силы (39.1% в 2006 г.), но даже и у нее доля данной группы товаров возрастала. Одновременно у Беларуси происходило сокращение удельного веса экспорта товаров, произведенных с использованием квалифицированной рабочей силы с 34.7% в 1998 г. до 30.4% в 2005 г. Такая же тенденция наблюдалась у России и Кыргызстана. У Казахстана и Узбекистана же наоборот доля данной группы товаров в экспорте увеличилась, однако, у первой из двух вышеназванных стран также как и у России произошло снижение удельного веса капиталоемких товаров.

Фактороинтенсивность экспорта стран ЕврАзЭС во взаимной торговле изменялась следующим образом (табл. 16):

Беларусь экспортировала во все страны-партнеры преимущественно капиталоемкие товары и продукцию, произведенную с использованием квалифицированной рабочей силы;

Казахстан экспортировал во все страны ЕврАзЭС, за исключением Беларуси, природные ресурсы. Структура экспорта в Беларусь характеризовалась увеличением удельного веса капиталоемких товаров и товаров, произведенных с использованием квалифицированной рабочей силы (в 2006 г. 18.0 и 28.7% соответственно).

Кыргызстан экспортировал в Казахстан, Таджикистан и Россию преимущественно природные ресурсы и товары, произведенные с использованием неквалифицированной рабочей силы. В Беларусь в 2006 г., в отличие от предыдущих лет стали поставляться преимущественно капиталоемкие товары (76.9%).

В экспорте России во все страны за исключением Казахстана отмечался рост удельного веса природных ресурсов, одновременно происходило снижение доли капиталоемких товаров и продукции, произведенной с использованием квалифицированной рабочей силы. В экспорте в Казахстан наблюдалась обратная тенденция, что вполне закономерно, учитывая, что обе эти страны являются основными экспортерами энергоносителей в ЕврАзЭС. Поэтому у Казахстана, в отличие от других стран, потребность в импорте данной группы товаров из России не является доминирующей.

Таджикистан экспортировал во все страны-партнеры в основном природные ресурсы (94–96%). В экспорте в Кыргызстан наряду с данной группой товаров, поставлялись также капиталоемкая продукция (6.7% в 2006 г.).

Узбекистан специализировался на экспорте природных ресурсов. В поставках в Беларусь существенный удельный вес занимали также товары, произведенные с использованием неквалифицированной рабочей силы (46.4% в 2005 г.), а в Россию – квалифицированной рабочей силы (35.6% в 2005 г.).

Во внутрирегиональном импорте у всех стран также наибольший удельный вес занимала группа товаров, относящихся к категории природных ресурсов. В 2006 г. самой большой она была у Кыргызстана (74.6%), Беларуси (67.3%), а наименьшей у Казахстана (43.4%) и Узбекистана (38.1%). При этом у всех стран-участниц ЕврАзЭС, за исключением Узбекистана, отмечалось снижение доли импорта товаров, произведенных с использованием квалифицированной рабочей силы. Наибольшим данное снижение было у Беларуси – с 20.8% в 1998 г. до 13.1% в 2006 г. и у Кыргызстана – 21.9% и 13.8% соответственно. У стран ЕврАзЭС, за исключением России и Узбекистана также наблюдалось снижение импорта капиталоемких товаров.

Фактороинтенсивность импорта стран ЕврАзЭС во взаимной торговле изменялась следующим образом (табл.17).

Беларусь изменила структуру импорта из Казахстана и Кыргызстана в сторону увеличения капиталоемких товаров, и товаров, произведенных с использованием квалифицированной рабочей силы, в то время как в импорте из России росло значение природных ресурсов.

Казахстан импортировал из Таджикистана исключительно природные ресурсы (95.8%), из Беларуси преимущественно капиталоемкие товары и продукцию, при производстве которой использовалась квалифицированная рабочая сила. Поставки из Кыргызстана на 81.7% были связаны с товарами, при производстве которых интенсивно использовались природные ресурсы и неквалифицированная рабочая сила.

Кыргызстан импортировал из Таджикистана и Казахстана преимущественно природные ресурсы (88.9% и 85.6%), из России также капиталоемкие товары и товары, произведенные с использованием квалифицированной рабочей силы, а из Беларуси преимущественно две последние группы товаров.

Россия ввозила из всех стран за исключением Беларуси преимущественно природные ресурсы, из Кыргызстана также продукцию, произведенную с использованием неквалифицированной рабочей силы. Импорт из Беларуси был диверсифицирован. Традиционно более половины его составляла капиталоемкие товары и продукция, произведенная с использованием квалифицированной рабочей силы, удельный вес природных ресурсов незначительно увеличился и в 2006 г. составил 24.5%, в то время как по товарам, произведенным неквалифицированным трудом он сократился.

Таджикистан импортировал из Казахстана в основном природные ресурсы (86.8%), из Кыргызстана – природные ресурсы (62.2%) и продукцию, произведенную с использованием неквалифицированной рабочей силы (17.2%), при этом доля первой группы товаров снижалась, а второй росла. Из России поставлялись преимущественно природные ресурсы (58.3%) и их удельный вес увеличивался, а также капиталоемкие товары и продукция, произведенная квалифицированным трудом. Однако удельный вес последних двух групп существенно снизился с 1998 по 2006 гг. Из Беларуси Таджикистан традиционно получал капиталоемкие товары и товары, произведенные с использованием квалифицированной рабочей силы.

Узбекистан завозил из Беларуси и России капиталоемкие товары и товары, произведенные с использованием квалифицированной рабочей силы, хотя, доля данной группы товаров постепенно снижалась, особенно в торговле с Беларусью. Из Казахстана, Таджикистана и Кыргызстана поставлялись в основном природные ресурсы. Однако в торговле с Кыр-

Кыргызстаном в 2005 г. наблюдался рост удельного веса капиталоемких товаров (23.9%) и продукции, изготовленной с использованием квалифицированной рабочей силы (27%).

Таким образом, во внутренней торговле ЕврАзЭС можно выделить две группы стран, в первую из них входят страны, экспортирующие и импортирующие преимущественно природные ресурсы и товары, произведенные с использованием неквалифицированного труда (Таджикистан, Казахстан, Кыргызстан). Именно этой продукцией данные страны торгуют между собой и с Россией. Немного особняком от этой группы находится Узбекистан, который экспортирует преимущественно природные ресурсы при растущем значении товаров, произведенных с использованием квалифицированной рабочей силы, при этом в его импорте из России значительную долю занимают капиталоемкие товары и продукция, при производстве которой использовалась квалифицированная рабочая сила.

Ко второй группе относится Беларусь, чей экспорт в ЕврАзЭС состоит из капиталоемких товаров и продукции, при выпуске которой использовался квалифицированный труд. Однако эта страна торгует практически только с Россией. В свою очередь, Россия находится между этими двумя группами, поставляя на региональный рынок в равной пропорции как природные ресурсы, так капиталоемкие товары и товары, изготовленные с использованием квалифицированного труда. При этом 96% ее торговли приходится на Беларусь и Казахстан.

Изменение структуры торговли и ее фактороинтенсивности внутри ЕврАзЭС, преобладание в них сырьевых товаров во многом объясняется разрывом старых хозяйственных связей и сокращением объемов производства. В рамках бывшего СССР структура производства, в основе которой лежала плановая система размещения производственных мощностей далеко не всегда основанная на принципах экономической целесообразности и учитывающая сравнительные или местные преимущества, предопределяла тесные экономические взаимосвязи и интенсивную торговлю республик в основном друг с другом. Ликвидация системы централизованного распределения ресурсов и переход вновь созданных стран на рыночные механизмы привел, с одной стороны, к улучшению распределения ресурсов, а с другой, – к закрытию неэффективных производств. Страны, обладающие природными ресурсами или сырьем, сделали ставку, в первую очередь, на торговлю ими, в то время как промышленный сектор долгое время стагнировал. Поэтому основным фактором, объясняющим динамику внешней торговли внутри ЕврАзЭС, являлось повышение цен на энергетические товары. В то же время существующая товарная структура внутрирегиональной торговли, ее выраженная сырьевая направленность накладывает ограничения на расширение торговли между странами ЕврАзЭС. В результате во внешней торговле стран ЕврАзЭС к 2006 г. сложились две неблагоприятные тенденции: высокая зависимость от рынка одной страны (России или Казахстана); высокая зависимость от экспорта нескольких в основном энергетических товаров и, следовательно, большая уязвимость по отношению к энергетическим шокам.

(б) торговля со странами вне ЕврАзЭС

У большинства стран в структуре экспорта, направляемого за пределы ЕврАзЭС, также преобладали топливо, сырье и полуфабрикаты (табл. 13). Например, в экспорте Беларуси удельный вес топлива и смазочных материалов увеличился в 1998–2006 гг. с 10.8% до 59.7%. Более низкие экспортные пошлины на нефтепродукты в Беларуси, по сравнению с Россией, несомненно, способствовали росту экспорта данной группы товаров, также как и то, что эта страна покупала российскую сырую нефть по ценам значительно ниже мировых.³ В свою очередь, у России удельный вес топлива и смазочных материалов в экспорте увеличился за анализируемый период с 42.2% до 51.7%, у Казахстана с 31.5% до 73.5%. У Кыргызстана в 2006 г. 47/2% экспорта составляло золото. Одновременно практически у всех стран наблюдалось сокращение доли промышленных товаров, а также машин и оборудования. В Беларуси удельный вес машин и оборудования снизился с 18.4% в 1998 г. до 7.6% в 2006 г., в России с 7.9% до 3.6% соответственно. По группе промышленных товаров сокращение в 1998–2005 гг. было еще более существенным. В Казахстане – с 46.2% до 17.4%, в России – с 27.6% до 14.9%, в Беларуси – с 23.3% до 12.5%. Странами, у которых наблюдался рост по группе промышленных товаров, были Таджикистан, увеличивший поставки на

³ Средняя цена нефти марки Urals для Беларуси составляла в 2006 г. USD 36.7 за баррель, при этом, в среднем за год на мировых рынках она равнялась USD 65.4 за баррель.

рынки вне ЕврАзЭС алюминия, удельный вес которого в экспорте вне ЕврАзЭС достиг в 2006 г. 84.8% и Узбекистан начавший поставлять больше на рынки стран остального мира тканей и текстильных волокон, а также цветных металлов. Для сравнения экспорт государств Центральной и Восточной Европы (вновь вступившие страны ЕС) характеризуется ростом относительного значения трудо- и капиталоемких статей экспорта, которые производятся отраслями, имеющими большой потенциал роста и более высокий уровень заработной платы.

В целом можно сделать вывод, что в большинстве стран региона в структуре экспорта вне ЕврАзЭС происходило замещение промышленных товаров сырьем и продуктами первичной переработки, а рост экспорта был обусловлен преимущественно сохраняющейся благоприятной конъюнктурой на рынке нефти и нефтепродуктов и цветных металлов. Такая структура экспорта в значительной степени унаследована из советских времен, когда энергоносители и металлы тоже были очень важными статьями экспорта. Необходимо учитывать, что экспортные рынки для продукции машиностроения и других видов готовой продукции существенно сократились в связи с переориентацией и последующим вступлением стран Центральной и Восточной Европы в ЕС, а также потерей рынков развивающихся стран.

Большая часть промышленных товаров, производимых в странах ЕврАзЭС, все еще является относительно дорогой при относительно невысоком качестве и, следовательно, неконкурентоспособна на внешних рынках. В свою очередь – это своего рода индикатор незавершенности структурных реформ: рынки по-прежнему функционируют неэффективно, что приводит к росту транзакционных издержек и удорожанию продукции, инвестиции в техническое перевооружение и управление качеством в обладающую экспортным потенциалом перерабатывающую промышленность все еще невелики. В малых и удаленных от основных мировых рынков странах ЕврАзЭС (Кыргызстане и Таджикистане) к этим общим проблемам добавляются трудности, связанные с характерным для этих стран относительно небольшим размером предприятий. Такие предприятия лишены возможности в полной мере использовать эффект экономии на масштабе, который позволил бы преодолевать нетарифные барьеры в торговле, например, с ЕС и другими развитыми странами, и компенсировать рост издержек, связанных с транзитом через третьи страны при доставке продукции на внешние рынки.

Преобладание сырьевых товаров и полуфабрикатов в экспорте стран ЕврАзЭС несет в себе своего рода угрозу для их устойчивого социально-экономического развития. Поскольку мировые цены на основные экспортные товары (нефть, металлы, хлопок) подвержены частым и сильным колебаниям, то это делает экспортную выручку от продажи этих товаров неустойчивой. Это, в свою очередь, может привести к неустойчивости темпов экономического роста и доходов государственного бюджета, во многом (или даже в основном) формирующихся за счет продажи этих ресурсов. К тому же, зависимость стран от статей экспорта с относительно незначительной добавленной стоимостью ограничивает возможности создания новых рабочих мест в экономике, сдерживая тем самым рост производительности труда и повышение жизненного уровня.

Не менее важны структурные аспекты сырьевой ориентации экспорта и экономики в целом. Одним из проявлений большой амплитуды колебаний мировых цен является то, что в периоды благоприятной ценовой конъюнктуры экспорт сырья и полуфабрикатов является очень рентабельным и создает большие возможности для концентрации больших ресурсов или в руках государства (например, газовый сектор в России, нефтяной в Беларуси), или в крупных предприятиях (нефтяной сектор в России и Казахстане, металлургия в России, и Казахстане). Вследствие этого основная доля экспортной выручки концентрируется или в государственном бюджете, или в руках относительно небольшой группы собственников крупных предприятий. Это создает возможности для резкого усиления государственного вмешательства в экономику и для распространения влияния производителей из сырьевого сектора на прочие сектора экономики, формирования финансово-промышленных групп. Опыт практически всех стран ЕврАзЭС, в которых сырьевой экспорт преобладает, демонстрирует обе тенденции. С одной стороны, это создает потенциал для поддержки социального сектора и расширенного инвестирования в несырьевые сектора экономики, что до некоторой степени и наблюдается в действительности (например, в Беларуси, России и Казахстане). С другой стороны, в условиях несовершенства государственных и общественных инсти-

тутов практически во всех странах это часто приводит к различным проявлениям экономической неэффективности – образованию монополий, поддержке нежизнеспособных производств, субсидированных цен, реализации амбициозных проектов.

Одной из особенностей, характеризующих структуру импорта из-за пределов ЕврАзЭС (табл. 15), явилось повышение доли машин, оборудования и транспортных средств, что может свидетельствовать о попытках использовать импорт для технического перевооружения и модернизации производства. Так, у Беларуси, удельный вес данной группы товаров в импорте увеличился с 29.5% в 1998 г. до 35.3% в 2006 г. преимущественно за счет роста закупок промышленных машин и электрического оборудования; у Казахстана – с 40.9% до 55.1%, в связи с ростом закупок промышленного и телекоммуникационного оборудования, а также транспортных средств. В России увеличение удельного веса данной группы с 33.4% до 47%, было обусловлено, в первую очередь, закупками транспортных средств и телекоммуникационного оборудования. В Кыргызстане рост с 26.9% до 41.2% также связан с импортом телекоммуникационного оборудования и электрических машин. В Узбекистане за анализируемый период доля машин, оборудования выросла с 51.5% до 60.2%. Таджикистан – единственная страна в региональном объединении, у которой в импорте из стран, не входящих в ЕврАзЭС удельный вес машин и оборудования был незначительным (26.3%), и преобладало топливо (46.3% в 2005 г.), что связано с покупкой электроэнергии в Узбекистане, который стал членом ЕврАзЭС только в 2006 г. У всех стран-членов промышленные товары занимали в импорте 13–17%. При этом, Беларусь была единственной страной, у которой доля данной группы товаров сократилась. Отчасти это было связано с политикой правительства Беларуси, направленной на ограничение (тарифными и нетарифными методами) потребительского импорта и импортозамещением промышленных потребительских товаров. Следует также отметить, что для государств ЕврАзЭС, за исключением Таджикистана, достаточно значимым был импорт продукции химической промышленности, а также сельскохозяйственной и пищевой продукции.

Как уже отмечалось ранее, при анализе тенденций развития внешней торговли большой интерес представляет исследование ее структуры с точки зрения фактороинтенсивности и определение того, какая группа товаров является преобладающей.

Если рассматривать внешнюю торговлю стран ЕврАзЭС в целом (табл. 20), то за исключением Беларуси все они специализируются на экспорте природных ресурсов. Экспорт Казахстана, и Таджикистана в 2006 г. практически полностью состоял из товаров данной группы (90% и 93.4%). Природные ресурсы занимали 75.8% (вместе с золотом) – в экспорте Кыргызстана, 64.7% – в экспорте России, 62.8% – в экспорте Узбекистана. У Беларуси также отмечалась тенденция роста экспорта природных ресурсов (с 22.9% в 1998 г. до 50.4% в 2006 г.). При этом у всех стран за исключением Узбекистана в поставках на внешние рынки сокращалась доля продукции, произведенной с использованием квалифицированной рабочей силы. Наиболее значительным это сокращение было у Беларуси (с 29.2% в 1998 г. до 18.4% в 2005 г.). В экспорте Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и России также существенно снизился удельный вес капиталоемких товаров.

В свою очередь, анализ фактороинтенсивности импорта дает возможность понять, предпринимаются ли странами шаги по изменению сырьевой специализации экспорта. Например, как показывает международный опыт, рост импорта, в первую очередь, за счет его инвестиционной составляющей может способствовать повышению конкурентоспособности продукции на внешних рынках, появлению новых сравнительных преимуществ, что, в конечном счете, положительно сказывается на динамике экспорта и состоянии торгового баланса.

Наиболее благоприятной с точки зрения экономического развития выглядит фактороинтенсивность импорта России, у которой преобладают капиталоемкие товары, а также продукция с высоким удельным весом квалифицированного труда. Причем удельный вес данной группы неуклонно растет. Если в 1998 г. он составлял 52.8%, то в 2006 г. – 68.4%. Это напрямую связано со всплеском инвестиционной активности, который переживает Россия в связи с модернизацией и созданием новых производств. Такая же тенденция наблюдается у Казахстана и Узбекистана, где капиталоемкие товары, и продукция, изготовленная с использованием квалифицированного труда, выросли в импорте с 60.8% до 69.6% и с 69.6% до 74% за 1998–2006 гг. соответственно.

В то же время для Беларуси⁴ и Кыргызстана и Таджикистана характерно смещение в сторону импорта продукции с более интенсивным использованием природных ресурсов. У Беларуси, единственной из стран ЕврАзЭС, также отмечалось значительное снижение удельного веса капиталоемких товаров и продукции, произведенной квалифицированным трудом (с 49.3% в 1998 г. до 41.5% в 2005 г.).

Таким образом, исходя из анализа фактороинтенсивности внешней торговли, можно сделать вывод о том, что из стран ЕврАзЭС в России, Казахстане и Узбекистане в большей степени, чем других государствах-участниках формируются предпосылки для изменений экспортной специализации, по крайней мере, в рамках регионального объединения. В результате, это может привести к положительным сдвигам в торговле внутри ЕврАзЭС в сторону отхода от обмена сырьем и полуфабрикатами, подвергшимися относительно небольшой переработке к торговле товарами, имеющими высокую долю добавленной стоимости. Это также означает, во-первых, что в скором времени, промышленные товары, а также машины, оборудование, поставляемые в данные страны партнерами по региональному соглашению, могут столкнуться с серьезной конкуренцией и даже потерять конкурентоспособность. Можно даже с определенной долей уверенности констатировать, что этот процесс уже начался, и первой ее последствия ощутила на себе Беларусь, чьи промышленные товары все в большей степени и далеко не всегда успешно конкурируют с российской продукцией. Во-вторых, промышленная продукция из России может составить серьезную конкуренцию отечественным товарам на рынках стран-партнеров. В-третьих, если государства ЕврАзЭС и дальше будут полагаться во взаимной торговле на товары, произведенные с использованием неквалифицированной рабочей силы, то они могут быть вытеснены с внутрорегионального рынка конкурентами из стран остального мира, имеющими более низкую стоимость рабочей силы.

Выявленные сравнительные преимущества

При анализе экспортного потенциала стран часто используются различные индексы выявленных сравнительных преимуществ (BCП – RCA), характеризующие конкурентоспособность товаров на внешних рынках. Если индексы рассчитываются для конкретных рынков зачастую их называют «индексами специализации экспорта» (ИСЭ – ESI). Расчеты индексы выявленных сравнительных преимуществ⁵ по основным группам товаров для стран-участниц ЕврАзЭС были проведены отдельно для торговли внутри ЕврАзЭС и со странами остального мира.

Как показывают результаты расчетов (табл. 22), в 1998–2006 гг. наблюдались следующие изменения сравнительных конкурентных преимуществ на рынке **ЕврАзЭС**:

Беларусь – сельскохозяйственная и пищевая продукция, промышленные товары, а также машины, оборудование и транспорт. При этом, по первой и последней группе наблюдался рост сравнительных преимуществ, в то время как по промышленным товарам они ухудшались. Усиление экспортной специализации по сельскохозяйственной и пищевой промышленности происходило за счет роста конкурентоспособности на российском рынке по мясу и мясной продукции, молочной продукции и сахару. Выявленные сравнительные преимущества по машинам и оборудованию улучшились за счет усиления конкурентных позиций на российском рынке по специальному промышленному оборудованию, металлорежущим станкам, электрическим машинам и транспорту. Конкурентоспособность по группе промышленных товаров снижалась за счет продукции деревообработки, кожевенного сырья и изделий из кож, а также резиновых изделий. Следует также отметить, что продукция химической промышленности стала с 2002 г. неконкурентоспособной.

У Казахстана сравнительные преимущества по сырью и полуфабрикатам усиливались, по сельскохозяйственной и пищевой продукции – снижались. Рост конкурентоспособности по

⁴ Для Беларуси это связано с возрастанием роли нефтепереработки и экспорта данного вида продуктов.

⁵ Индекс выявленных сравнительных преимуществ (RCA) рассчитывался по модифицированной формуле Бела Балашша (Bela Balassa) как индекс специализации экспорта, т.е. он вычислялся не с учетом мировой торговли, а для рынков ЕврАзЭС и стран остального мира. Значение индекса RCA, превышающие 1, свидетельствует о наличии сравнительных преимуществ и наоборот.

первой группе был обусловлен поставками железных руд, а уменьшение по второй было вызвано снижением экспортной специализации по живым животным.

Кыргызстан специализировался на сельскохозяйственной и пищевой продукции (фрукты и сахар), табаке, сырье и полуфабрикатах (текстильная пряжа, хлопок шерсть), и промышленных товарах (цемент, стройматериалы). По текстильной пряже, хлопку, шерсти и промышленным товарам наблюдался рост сравнительных преимуществ, а по табаку и фруктам – снижался.

Россия имела сравнительные преимущества по топливу, жирам и маслам растительного и животного происхождения, алкогольным и безалкогольным напиткам и табаку, продукции химической промышленности и промышленным товарам. Экспортная специализация усилилась только по первой группе. Снижение конкурентоспособности отмечалось по группе жиры и масла растительного и животного происхождения, а также по промышленным товарам за счет уменьшения выявленных сравнительных преимуществ по изделиям из кожи, древесине и изделиям из нее, бумаги и изделиям из нее, изделиям из металлов, а также начиная с 2000 г. по группе продукции химической промышленности за счет пластмасс и органических химических соединений.

Таджикистан специализировался на сельскохозяйственной и пищевой продукции и табаке, а также сырье и полуфабрикатам. По первым двум группам отмечалось снижение конкурентоспособности из-за существенного уменьшения выявленных сравнительных преимуществ по овощам и фруктам, живым животным и табаку. По сырью и полуфабрикатам экспортная специализация выросла за счет хлопка.

Узбекистан имел сравнительные преимущества по сельскохозяйственной продукции (фрукты и овощи), сырью и полуфабрикатам за счет текстильных нитей (при наблюдающейся тенденции к ее сокращению), а также в 2005–2006 гг. по машинам, оборудованию и транспортным средствам за счет экспортной специализации по группе легковые машины.

На рынке **стран остального мира** (вне ЕврАзЭС) в 1998–2006 гг. наблюдались следующие изменения сравнительных конкурентных преимуществ (табл. 23).

Беларусь специализировалась на продукции химической промышленности, разных промышленных товарах, машинах и транспортном оборудовании, алкогольных и безалкогольных напитках, табачной продукции, а также топливу. По группе машины и оборудование в 2005–2006 гг. отмечался рост экспортной специализации после ее снижения в 2000–2005 гг. Данный рост был обусловлен повышением выявленных сравнительных преимуществ по промышленному машиностроению общего и специального назначения, металлообрабатывающим станкам. В то же время конкурентоспособность по такой традиционной статье экспорта как транспорт снижалась. Следует отметить, что поскольку в группу стран остального мира отнесены как страны СНГ, так и государства дальнего зарубежья, конкурентоспособность по группе машины и оборудование связана именно с экспортом в страны Содружества, на рынках стран вне СНГ данная группа товаров не имеет сравнительных преимуществ. По продукции химической промышленности, алкогольным, безалкогольным напиткам и табаку также отмечалось снижение экспортной специализации, которое наблюдалось практически по всем подгруппам данных групп товаров.

Казахстан имел сравнительные преимущества в торговле топливом, промышленными товарами и сельскохозяйственной и пищевой продукцией. При этом рост экспортной специализации отмечался только по топливу. Снижение конкурентоспособности по промышленным товарам было связано с уменьшением индекса выявленных сравнительных преимуществ в экспорте черных и цветных металлов.

Кыргызстан специализировался на поставках сельскохозяйственной и пищевой промышленности, табаке, сырье и полуфабрикатах (шкура и кожа, текстильная пряжа, шерсть и хлопок), автотранспортных средствах и запасных частях, золота. По всем из вышеназванных групп за исключением табака и золота (группа прочие товары) наблюдался рост сравнительных преимуществ. Как и для Беларуси, выявленные сравнительные преимущества по транспорту и запасным частям были только для поставок на рынки стран СНГ.

Российская экспортная специализация оставалась без изменений и была сконцентрирована на топливе, сырье и полуфабрикатах, (бумага и бумажные изделия, древесина и изделия из нее, сырой каучук), машины, оборудование транспорт (энергетическое оборудование, металлообрабатывающие станки, телекоммуникационное звуковое оборудование, электрические машины).

Таджикистан имел выявленные сравнительные преимущества по сырью и полуфабрикатам (хлопок) и промышленным товарам (цветные металлы, текстильные нити). Причем по первой группе товаров экспортная специализация уменьшалась, а по второй – усиливалась.

У Узбекистана выявленные сравнительные преимущества были в торговле фруктами и овощами, текстильными нитями, изделиями из пластмассы, тканями.

Изменение структуры сравнительных преимуществ и товарной концентрации экспорта

Для того чтобы количественно оценить происходили ли в 1998–2006 гг. в торговле ЕврАзЭС изменения структуры выявленных сравнительных преимуществ (приобретение новых или же потеря имеющихся), для каждой из стран были рассчитаны коэффициенты корреляции (табл. 35 и 36). Как показано в табл. 35, Кыргызстан был единственной страной, у которой в 2006 г. по сравнению с 1998 г. во внутрирегиональной торговле произошли существенные сдвиги в экспортной специализации (коэффициент корреляции 0.28), в то время как у Беларуси, Казахстана и Таджикистана структура сравнительных преимуществ изменилась очень незначительно (коэффициент корреляции 0.72 – 0.81). У Узбекистана она осталась практически прежней (0.73) У России экспортная специализация в торговле внутри ЕврАзЭС в 2006 г. отличалась от 1998 г., однако, изменения не были кардинальными (коэффициент корреляции 0.69) и происходили в основном в 2000–2003 гг.

В торговле со странами остального мира в 1998–2006 гг. экспортная специализация осталась практически прежней только у Таджикистана (коэффициент корреляции – 0.90) и Узбекистана (0.96). У Казахстана и Кыргызстана она изменилась существенно (коэффициент корреляции 0.25 и 0.39), у России структура сравнительных преимуществ поменялась наполовину, а у Беларуси произошли несущественные сдвиги в специализации (0.79).

При анализе изменений, происходящих в структуре торговли важно установить степень диверсификации экспорта, поскольку, чем шире экспортная номенклатура, тем больше возможностей для увеличения объемов взаимной торговли. Оценки были сделаны с помощью индекса концентрации Херфиндаля-Хиршмана. Как показывают расчеты, высокая товарная концентрация экспорта в страны ЕврАзЭС в 2006 г. была у России (самый высокий показатель), Таджикистана и Узбекистана, у Казахстана она находится в пределах умеренных значений. Причем у России данный показатель увеличился с 1998 г. более чем в 5 раз. Экспорт Беларуси и Кыргызстана в ЕврАзЭС достаточно диверсифицирован. Для всех стран ЕврАзЭС в анализируемом периоде отмечался рост индекса концентрации торговли.

В торговле со странами остального мира товарная концентрация экспорта всех государств ЕврАзЭС, была очень высокой, и имела тенденцию к еще большему росту.

Таким образом, торговля в ЕврАзЭС в 1998–2006 гг. характеризовалась (i) доминированием традиционных (с низкой долей добавленной стоимостью) товаров; (ii) практически полным отсутствием изменений в структуре сравнительных преимуществ; (iii) усилением товарной концентрации экспорта, особенно в торговле со странами остального мира. При этом, за исключением минеральных продуктов, цветных и драгоценных металлов, сырья продукция, поставляемая в страны ЕврАзЭС, не может быть реализована на других рынках, особенно вне СНГ.

1.2. Анализ процессов регионализации торговли ЕврАзЭС

Внутриотраслевая торговля

Внешняя торговля промышленными товарами может быть подразделена на внутриотраслевую и межотраслевую. Принято считать, что именно по уровню внутриотраслевой торговли определяется «качество» интеграции экономики в мировой рынок, поскольку, чем более развита страна технически и экономически, тем выше будет доля внутриотраслевой торговли в ее товарообороте. Развитие внутриотраслевой торговли стимулирует обмен новыми технологиями и способствует экономическому росту. В табл. 33* приведены индексы внутриотраслевой торговли во внутреннем товарообороте стран ЕврАзЭС. Как показывают

* здесь и далее в параграфе 1.2. приведены таблицы из Приложения А.

расчеты, внутриотраслевая торговля между странами находится на низком уровне. При этом, в 1998–2006 гг. происходило сокращение внутриотраслевой торговли как в целом по региональному интеграционному соглашению, так и в товарообороте отдельных стран. В результате самые высокие показатели индекса Грубеля-Ллойда в 2006 г. были на уровне 30 и отмечались в торговле между Беларусью и Россией, Казахстаном и Россией и соответственно Россией и Казахстаном, Россией и Беларусью. Низкие значения внутриотраслевой торговли являются свидетельством того, что после распада старых кооперационных связей новые производственные цепочки практически не были созданы, также отсутствовали интернационализация торговли и взаимные инвестиции.

В табл. 34 приведены индексы перекрытия торговли (Trade Overlap Index)⁶ для стран ЕврАзЭС, показывающие относительную важность внутриотраслевой торговли по сравнению с межотраслевой. Индекс находится в пределах от 0 до 1. Чем выше его значение, тем в большей степени преобладающей является внутриотраслевая торговля.

Как показывают расчеты, во внутренней торговле стран ЕврАзЭС в 1998–2006 гг. преобладающей являлась межотраслевая торговля. При этом в анализируемом периоде значение индекса перекрытия торговли снижалось и, следовательно, происходил еще больший сдвиг в сторону межотраслевого обмена товарами. Самые высокие значения данного индекса в 2006 г. были у России (0.46), Казахстана (0.34) и Беларуси (0.31). В торговле со странами остального мира в целом по ЕврАзЭС межотраслевая торговля стала доминирующей (0.28 в 2006 г. по сравнению с 0.44 в 1998 г.). Единственной страной, у которой в общем товарообороте преобладала внутриотраслевая торговля, доля которой к тому же увеличивалась, была Беларусь. Индексы перекрытия во внешней торговле как со странами ЕврАзЭС, так и остальным миром подтверждают сделанные ранее выводы о том, что отмечаемые во внешней торговле регионального интеграционного объединения тенденции не способствуют обмену технологиями, получению новых знаний через торговлю, а, следовательно, улучшению структуры экспорта и его сравнительных преимуществ.

Интенсивность и комплиментарность торговли

В 1998–2006 гг. интенсивность торговли каждой из стран ЕврАзЭС существенно снизилась. Как показывают проведенные расчеты (табл. 24–28), в 2006 г. Беларусь торговала со странами-партнерами по региональному соглашению в 2 раза менее интенсивно, чем в 1998 г., а интенсивность торговли с Россией уменьшилась в 2.5 раза. У Казахстана интенсивность торговли с ЕврАзЭС за анализируемый период снизилась почти в 4 раза, у России в 1.7 раз, Таджикистана 2.3 раза.

Интенсивность торговли между странами ЕврАзЭС сокращалась также и по товарным группам. Например, в 1998–2006 гг. торговля машинами и оборудованием между Беларусью и Россией стала в 2 раза менее интенсивной, продукцией химической промышленности – в 4 раза, промышленными товарами – в 1.5 раз. У Казахстана в торговле с Россией интенсивность незначительно выросла только по промышленным товарам, а также по полуфабрикатам и сырью. У Кыргызстана интенсивность торговли увеличивалась в целом по табаку, с Казахстаном по сырью и полуфабрикатам, с Таджикистаном по продукции химической промышленности. У России интенсивность торговли с Беларусью снизилась по всем товарным группам за исключением промышленных товаров, в торговле с Кыргызстаном и Таджикистаном рост интенсивности товарооборота наблюдался только по группе сырье и полуфабрикаты, а также напитки и табак. У Таджикистана повысилась интенсивность торговли Кыргызстаном машинами, оборудованием, транспортом, топливом, жирами и маслами животного и растительного происхождения, по полуфабрикатам и сырью с Россией, Казахстаном, Беларусью. У Узбекистана снижение данного показателя отмечалось по всем товарам, наиболее существенно интенсивность сократилась по машинам, оборудованием и транспортными средствами, в основном за счет России, Кыргызстана и Казахстана.

⁶ Индекс перекрытия торговли рассчитывался по формуле:

$$TO = 2 \sum_{i=1}^n \min(X_i, M_i) / \sum_{i=1}^n (X_i + M_i), \text{ где } X_i - \text{экспорт товара } i, M_i - \text{импорт товара } i.$$

Уменьшение интенсивности торговли, также как и сокращение взаимного товарооборота стран ЕврАзЭС отчасти объясняется сокращением комплиментарности между экспортными и импортными профилями стран-партнеров. Как оказывают расчеты, приведенные в табл. 31, комплиментарность торговли стран ЕврАзЭС, за исключением Беларуси, находится на низком уровне и имеет тенденцию к снижению. Наиболее высоким индекс комплиментарности⁷ в 2006 г. был у Беларуси (53.4), а наиболее низким у Таджикистана (9.9). У России комплиментарность торговли с ЕврАзЭС в 2006 г. составляла 27.2% (40.4 в 1998 г.), у Казахстана – 19.8 (25.1 в 1998 г.), у Узбекистана 31.9% (26.6% в 1998 г.).

В целом по ЕврАзЭС комплиментарность торговли снизилась с 44.9 в 1998 г. до 30.2 в 2005 г. Для сравнения, индекс комплиментарности торговли в 2002 г. в ЕС находился на уровне 81, в НАФТА – 72.9, в Восточно-азиатском регионе – 65.8.

Низкие значения индекса комплиментарности а ЕврАзЭС и его дальнейшее уменьшение означает сокращение перспектив развития торговли, поскольку структура и качество внутрирегионального экспорта не соответствует растущему промышленному и потребительскому спросу в странах-партнерах.

Выводы

На сегодняшний день ЕврАзЭС специализируется на поставках на мировые рынки топлива и продукции с низкой долей добавленной стоимости. Торговля в ЕврАзЭС в 1998–2005 гг. характеризовалась (i) сокращением объемов внутрирегиональной торговли и высокой зависимостью от рынка одной страны (России и в меньшей степени Казахстана); (ii) доминированием традиционных (с низкой долей добавленной стоимостью) товаров (iii) отсутствием значимых изменений в структуре сравнительных преимуществ; (iv) усилением товарной концентрации экспорта, особенно в торговле со странами остального мира. При этом за исключением минеральных продуктов, цветных и недрагоценных металлов, сырья продукция, поставляемая в страны ЕврАзЭС, не может быть реализована на других рынках, особенно вне СНГ; (v) сокращением внутриотраслевой торговли, а также интенсивности и комплиментарности торговли. Все это, в конечном счете, накладывает серьезные ограничения на рост взаимной торговли.

1.3. Анализ инвестиционных потоков между странами ЕврАзЭС, и между странами ЕврАзЭС и третьими странами

Анализ инвестиционных потоков в странах ЕврАзЭС уместно начать с рассмотрения специфики экономико-политических условий данных стран, которые оказывают влияние на характер и объем инвестиционных процессов. На основе структурных пропорций соответствующих экономик мы можем разделить страны ЕврАзЭС на три группы. К первой группе стоит отнести Россию и Казахстан, экономики, которых значительно больше в абсолютном измерении по сравнению с другими странами региона. Вторым критерием, объединяющим экономики данных стран является присущая им высокая доля энергетического сектора в структуре добавленной стоимости, экспорта, прибыли. Вследствие этого фактора, априори можно предполагать, что энергетический сектор будет во многом обуславливать специфику инвестиционных потоков в масштабах страны. Ко второй группе мы относим такие страны как Кыргызстан и Таджикистан. Объединяющим их критерием является низкий уровень среднедушевого дохода относительно других стран ЕврАзЭС, высокая доля сельского хозяйства в ВВП. Кроме того, в этих странах проводились и проводятся попытки структурных реформ, направленные на формирование инфраструктуры рынка. К третьей группе следует отнести Беларусь и Узбекистан. Эти страны имеют относительно высокие доходы на душу населения, но вместе с тем, их экономики функционируют в режиме административного

⁷ Индекс торговой комплиментарности показывает, насколько экспортный профиль одной страны соответствует импортному профилю другой. $C_{kj} = 100 - \sum(m_{ik} - x_{ij} \div 2)$, где k и j – страны. Значение индекса равняется 0 в том случае, если одна страна не импортирует ни одного вида товара, экспортируемого другой страной; значение индекса равняется 100 в том случае, если доли экспорта и импорта в этих странах в точности совпадают.

управления, при котором структурные реформы либо ограничены, либо же имеют специфический характер.

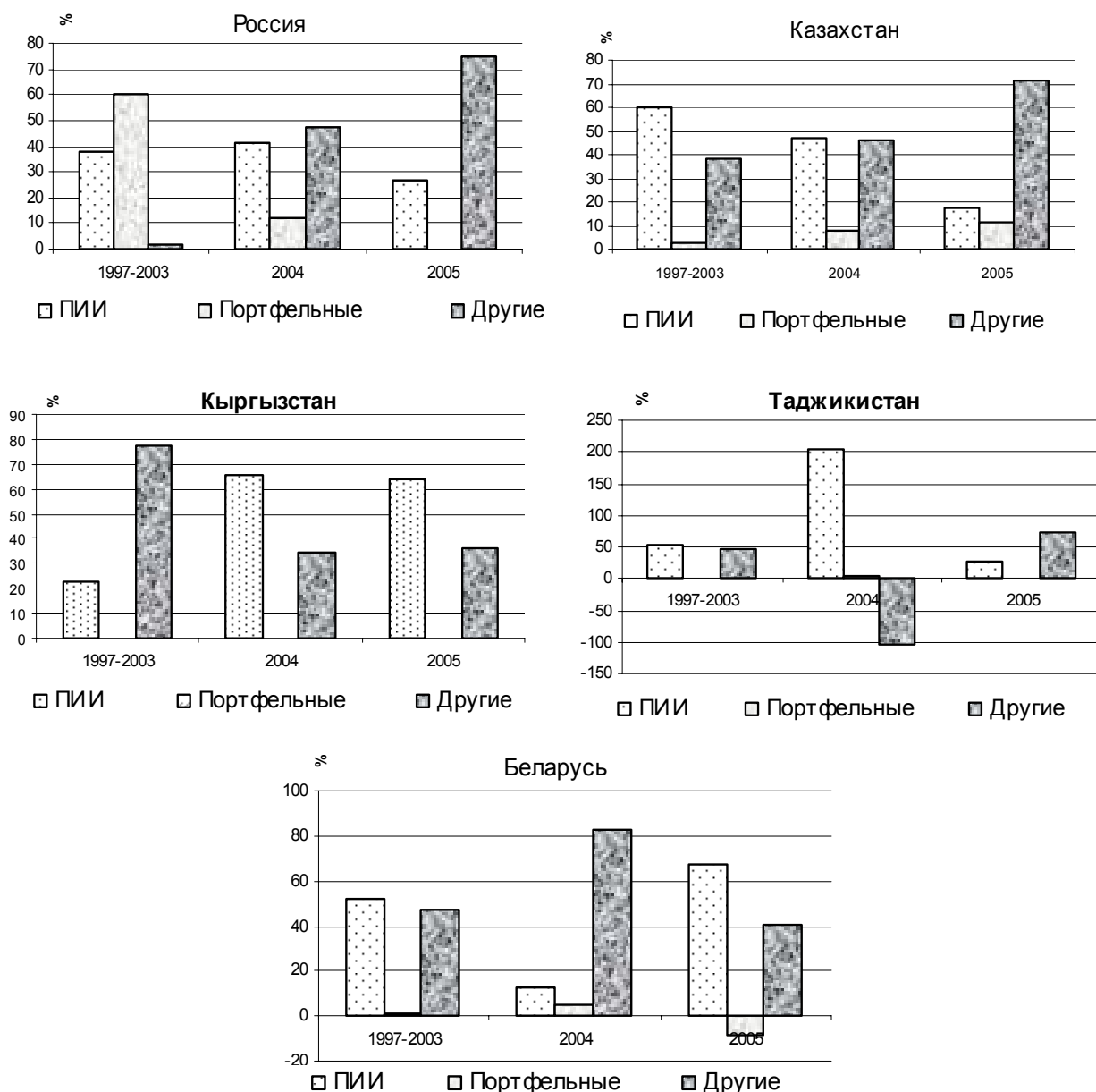
При анализе динамики инвестиционных потоков в переходных странах, как правило, особая роль уделяется прямым иностранным инвестициям (ПИИ). Поскольку ПИИ связаны с участием в собственности и управлением предприятием, то подразумевается, что ПИИ обуславливают реструктуризацию экономики, а также внедрение в нее новых технологий. ПИИ внедряют страну в новые технологические и производственные сети, тем самым, обуславливая дальнейший рост ее внешней конкурентоспособности. Кроме того, если в стране созданы благоприятные условия для инвестирования, именно ПИИ могут стать доминирующим и стабильным источником притока валюты по финансовому счету страны. В то же время динамика портфельных и других инвестиций в большей мере подвержена воздействию конъюнктурных факторов, в результате чего они более волатильны и не всегда являются надежным источником капитала.

В случае стран ЕврАзЭС мотивация ПИИ, а, следовательно, и их роль, объемы и динамика существенно отличаются между выделенными группами. В первой группе стран (Россия и Казахстан) ПИИ в основном направлены в топливно-энергетический комплекс. До 2004 г. в отраслевом разрезе более 50% всех ПИИ в данной группе направлялось в добывающий сектор. На динамику таких ПИИ не столь сильно влияет в целом экономическая конъюнктура, меры экономической политики и другие составляющие инвестиционного климата. Главным образом они определяются качеством и географическим положением топливно-энергетических ресурсов, с которыми связаны данные инвестиции, а также конъюнктурой сырьевых рынков. Поэтому такие ПИИ относительно стабильны и обеспечивают существенный приток ресурсов. Вместе с тем, стоит отметить, что в 2005–2006 гг. несколько снизился приток ПИИ в добывающий сектор, который был компенсирован увеличением притока инвестиций в перерабатывающие отрасли промышленности, а также в сектор услуг. Поэтому в последние годы повысилась значимость, в качестве направлений инвестирования, таких секторов как оптовая и розничная торговля, транспорт и связь, финансовая деятельность. Таким образом, логика инвестиционных потоков для России и Казахстана выглядит следующим образом. Добывающий сектор обеспечивает стабильный в абсолютном выражении приток ПИИ, являясь своего рода локомотивом роста. В дальнейшем же импульс к инвестированию, за счет развития внутреннего рынка и роста потребительского спроса, получают также перерабатывающие отрасли и сфера услуг. Поэтому в структуре иностранных инвестиций в целом для данной группы довольно высока доля именно прямых иностранных инвестиций (около 50%, см. рис.10). Впоследствии доля ПИИ имеет тенденцию к снижению относительно других видов инвестиций, за счет того, что объемы ПИИ в добывающий сектор в абсолютном выражении относительно стабильны, в то время как добывающий сектор обеспечивает высокие темпы роста во всей экономике, но другие отрасли менее привлекательны для инвестирования, нежели энергетическая отрасль. Вместе с тем, в случае высоких темпов роста потребления домашних хозяйств в качестве одного из доминирующих факторов роста со стороны спроса, активно растущий потребительский рынок может также стимулировать привлечение инвестиций в сферу услуг. Например, в России в сферу услуг в 2006 г. было привлечено более 40% от валового притока ПИИ. Но в целом на фоне таких тенденций развития этих стран, важным источником привлечения иностранного капитала для них становятся другие инвестиции, как правило, краткосрочные (торговые кредиты, депозиты, ссуды и пр.).

Во второй группе (Кыргызстан и Таджикистан) динамика ПИИ преимущественно обуславливается потенциалом развития экономики и созданными условиями для инвестирования. Поскольку добывающая промышленность в этих странах не столь развита, то ПИИ преимущественно связаны с реструктуризацией существующих производств в обрабатывающей промышленности и созданием новых предприятий в сфере услуг, а также финансовом секторе. Кроме того, попытки проведения структурных реформ в этих странах также создают стимулы для инвестирования в относительно наукоемкие отрасли. В Кыргызстане лидерами по привлечению ПИИ являются обрабатывающая промышленность (около 50% притока ПИИ в 2001–2005 гг.), финансовый сектор (около 20%), торговля (около 15%) и горнодобывающая промышленность (около 8%). В Таджикистане основными направлениями инвестирования являются легкая промышленность (производство текстильной продукции – около 44% накопленных ПИИ по состоянию на 2006 г.), добыча драгоценных металлов и камней (22.8%), а

также торговля и сельское хозяйство. Такие направления инвестирования, наряду с низким уровнем доходов в этих странах, не могут обеспечить стабильного притока капитала посредством ПИИ «по умолчанию» в отличие от первой группы. Следовательно, приоритетной задачей для них становится создание дополнительных условий по привлечению иностранных инвесторов: законодательные меры по защите прав собственности и прав инвесторов, валютная политика денежных властей, уровень развития рыночной инфраструктуры, стимулирование/ограничение доступа иностранных инвесторов в отдельные сферы деятельности и пр. В этих условиях, Кыргызстан, демонстрируя более высокие темпы экономического развития по сравнению с Таджикистаном, обеспечивает довольно высокий уровень притока иностранного капитала за счет ПИИ. В 2004–2006 гг. около 70% всего притока иностранного капитала в Кыргызстан было обусловлено ПИИ, в то время как ПИИ в Таджикистане была свойственна большая волатильность и скачкообразность (см. рис.10).

Рис. 10. Структура притока иностранных инвестиций в странах ЕврАзЭС, 1997–2005



Страны третьей группы (Беларусь и Узбекистан) выделяются относительной «закрытостью» своих экономик с точки зрения ПИИ. В этих странах не развиты добывающие производства, которые могут обеспечивать значительный приток капитала, практически при любой экономической конъюнктуре. Кроме того, данные экономики пребывают преимущественно в нереструктурированном состоянии, при высокой доле государственного сектора (около 75 и 55% в Беларуси и Узбекистане соответственно). Потенциальным мотивом инвестиций в

данных странах могла бы стать приватизации и реструктуризация существующих производств. В случае Беларуси, это, прежде всего, предприятия, обеспечивающие транзит российских энергоносителей, а также предприятия, которые могут завершать единый технологический цикл на основе российского сырья и комплектующих. Однако в условиях поддержания неизменных структурных пропорций, инвестиции в данные страны связаны преимущественно с созданием новых предприятий в отраслях перерабатывающей промышленности и сфере услуг. Важными аспектами инвестирования в данном случае также становятся права собственности, защищенность инвесторов, валютная политика, доступ на внутренний рынок и пр. Поэтому в совокупности, нереструктурированность экономики и административное управление приводит к очень низкому уровню ПИИ в данных странах. Притоки ПИИ, как правило, обуславливаются крупными проектами с участием государства, разработанными для отдельных отраслей или же принятым решением о точечной приватизации. В случае Беларуси примером такого проекта может служить строительство газопровода Ямал-Европа, которое обеспечивало основную массу ПИИ в начале 2000-х гг., или же продажа на протяжении 2007–2011 гг. РАО «Газпром» 50% акций ОАО «Белтрансгаз». В первом полугодии 2007 г. продажа 12.5% акций ОАО «Белтрансгаз» российскому ОАО «Газпром» за USD 625 млн обеспечило 70% от чистого притока ПИИ. В силу такого характера ПИИ, они не обеспечивают стабильного притока капитала и также весьма волатильны. Поэтому в структуре инвестиций существенную роль для данной группы имеют также другие инвестиции, то есть привлечение иностранного капитала на краткосрочной основе в виде отсрочек по оплате поставленных товаров, банковских ссуд и т.п.

В целом для всех стран ЕврАзЭС (за исключением Казахстана) свойственен весьма невысокий уровень накопления прямых иностранных инвестиций. Такая картина отражает невысокие темпы экономических реформ, низкий уровень защиты прав собственности и прав инвесторов, а также не всегда предсказуемую экономическую политику. Вследствие всех этих причин отношение накопленных ПИИ по отношению к ВВП в странах ЕврАзЭС (за исключением Казахстана) не превышает 25% от ВВП, в то время как данный показатель значительно выше в переходных странах Центральной и Восточной Европы. Однако даже эти низкие показатели можно сегментировать по выделенным группам. Кроме того, для большинства стран второй и третьей группы недостаток ПИИ и привлечение краткосрочного капитала посредством других инвестиций могут обострять проблему внешнего долга. Все страны, являющиеся бенефициарами капитала становятся нетто-заемщиками относительно внешнего мира. Однако, во-первых, привлечение средств в виде ПИИ не создает соответствующих обязательств в виде внешнего долга. Во-вторых, можно предполагать, что страны которые имеют лучшие результаты по привлечению ПИИ быстрее справляются с проблемой высокой внешней задолженности относительно ВВП, за счет более высокого темпа роста национальных экономик (см. табл.1).

Явным лидером с точки зрения значимости ПИИ для развития национальной экономики являются страны первой группы, и в первую очередь Казахстан. В 2005 г. уровень накопленных ПИИ в данной стране достиг около 50% от ВВП (немного сократившись в 2006 г. вследствие высоких темпов роста национальной экономики и реального подорожания национальной валюты), и привлеченные ПИИ становились одним из важнейших источников валового накопления капитала (см. табл.2). Однако такая внешне благоприятная картина складывается вследствие все той же специфики данной группы стран: высокой доли ТЭК. Значительная часть привлеченных ПИИ была получена за счет нескольких крупных приватизационных сделок в энергетическом секторе.

Во второй группе стран ПИИ также играют весьма существенную роль в национальной экономике, колеблясь на уровне 20–25% от ВВП и играя существенную роль в обновлении основных фондов в экономике. Нереструктурированность же экономик стран третьей группы обуславливает крайне низкую значимость ПИИ для развития экономик данных стран. Несмотря на объективную потребность в обновлении основных фондов в экономике, данные страны директивными методами обеспечивают доминирование других источников финансирования инвестиций, нежели иностранный капитал.

ПИИ в Беларуси и Узбекистане составляют не более 7–8% от валового накопления основного капитала, а их накопленный уровень не превышает 10% от ВВП при высокой доле бюджетных инвестиций (см. рис.11 и табл.2). Это говорит о том, что при подобном пути развития экономики (опора на государственный сектор и директивное управление) страна вы-

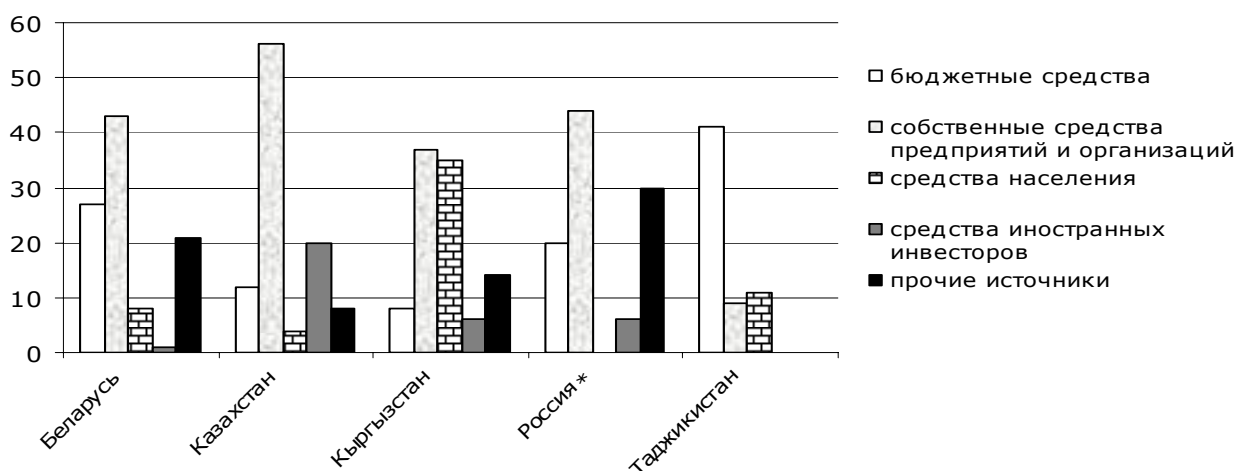
нуждена преимущественно полагаться на внутренние источники финансирования, что ограничивает технологическое обновление экономики.

Таблица 1. Привлечение инвестиций и динамика чистой международной инвестиционной позиции стран ЕврАзЭС (USD млн)

	2002	2003	2004	2005	2006
Россия					
Обязательства по ПИИ	70883.7	96729.1	122295.0	180313.0	271590.0
Обязательства по портфельным инвестициям	66910.7	93357.9	130782.0	166116.0	259776.0
Обязательства по другим инвестициям	113507.0	142783.0	163964.0	201234.0	237656.0
Чистая международная инвестиционная позиция	23996.0	-10390.3	-26381.8	-48614.3	-63216.0
% от ВВП	6.9	-2.4	-4.5	-6.4	-6.4
Казахстан					
Обязательства по ПИИ	15464.3	17587.1	22376.5	25613.5	32475.5
Обязательства по портфельным инвестициям	337.8	581.0	1310.8	2721.1	11020.8
Обязательства по другим инвестициям	7229.4	10832.5	15046.7	22076.7	43944.8
Чистая международная инвестиционная позиция	-13734.9	-14757.8	-15702.1	-20281.5	-27687.8
% от ВВП	-59.7	-49.4	-36.3	-36.5	-34.4
Кыргызстан					
Обязательства по ПИИ	479.1	523.4	713.6	517.7	–
Обязательства по портфельным инвестициям	0.5	5.7	6.1	6.3	–
Обязательства по другим инвестициям	1839.6	2053.0	2225.6	2197.7	–
Чистая международная инвестиционная позиция	-1797.6	-1895.0	-1960.9	-1546.0	–
% от ВВП	-112.0	-98.6	-88.6	-63.3	–
Беларусь					
Обязательства по ПИИ	1645.9	1898.6	2057.0	2382.8	2734.3
Обязательства по портфельным инвестициям	20.3	24.9	87.8	50.7	27.2
Обязательства по другим инвестициям	3712.2	3895.7	4549.4	4784.5	6469.7
Чистая международная инвестиционная позиция	-3607.4	-4007.9	-4457.1	-3936.1	-5676.7
% от ВВП	-24.7	-22.5	-19.3	-13.0	-15.4

Источник: IFS.

Рис. 11. Источники финансирования инвестиций в основной капитал в странах ЕврАзЭС в 2006 г.



Источник: Статистический комитет СНГ.

Табл. 2 демонстрирует, что мотивация привлечения инвестиций в странах ЕврАзЭС значительно отличается. Внутри ЕврАзЭС донорами капитала в существенных объемах, в силу своей специфики, могут быть лишь страны с высокой долей ТЭКа в структуре добавленной стоимости, то есть Россия и Казахстан. Но вместе с тем, стоит отметить, что поскольку экономики всех стран ЕврАзЭС являются переходными, то в первую очередь они ориентированы на привлечение иностранного капитала, а не на его инвестирование за ру-

беж. Кроме того, объединяющим стимулом для привлечения инвестиций во все страны ЕврАзЭС является их заинтересованность в привлечении инвестиций для обновления основных фондов и используемых технологий. С точки зрения данного критерия, все три рассматриваемые группы стран достаточно однородны и технологический уровень не столь сильно варьируется между всеми странами внутри ЕврАзЭС, как между странами ЕврАзЭС с одной стороны и развитыми странами с другой. В Беларуси, России, Таджикистане основные фонды изношены почти наполовину (45–55%). Несколько лучше ситуация выглядит в Кыргызстане и Казахстане, в которых основные фонды изношены на 33–37%, что в некоторой степени усиливает предпосылки для увеличения казахских инвестиций в другие страны ЕврАзЭС. Однако в целом указанные тенденции обуславливают доминирование инвестиционных потоков между странами ЕврАзЭС и третьими странами, а не между собой. То есть на сегодняшний день, в силу объективных предпосылок страны ЕврАзЭС не могут удовлетворить инвестиционный спрос друг друга.

Таблица 2. Роль ПИИ в национальной экономике в странах ЕврАзЭС

	1990–2000 (средний)	2005	2006
Россия			
ПИИ*, USD млн	2373	14600	28731
ПИИ*, % от валового накопления капитала	4.5	10.5	2.9
ПИИ**, % от ВВП		17.3	16.4
Казахстан			
ПИИ*, USD млн	1040	1738	6143
ПИИ*, % от валового накопления капитала	29.2	18.0	27.6
ПИИ**, % от ВВП		44.8	38.9
Кыргызстан			
ПИИ*, USD млн	53	47	68.9
ПИИ*, % от валового накопления капитала	22.0	12.2	14.5
ПИИ**, % от ВВП		21.4	21.0
Таджикистан			
ПИИ*, USD млн	15	54	338.6
ПИИ*, % от валового накопления капитала	9.6	28.9	–
ПИИ**, % от ВВП		22.6	–
Беларусь			
ПИИ*, USD млн	141	305	354
ПИИ*, % от валового накопления капитала	4.2	4.6	3.4
ПИИ**, % от ВВП		8.1	7.4
Узбекистан			
ПИИ*, USD млн	78	45	–
ПИИ*, % от валового накопления капитала	1.8	1.8	–
ПИИ**, % от ВВП		8.2	–

Примечание. * – поток, ** – запас.

Источник: UNCTAD, данные 2006 г. собственные расчеты на основе данных IFS.

Основными донорами капитала для России являются Кипр, Великобритания, Нидерланды, Люксембург, Германия, Франция, США. Инвестиции из этих стран направляются преимущественно в нефтедобывающий сектор, пищевую промышленность, финансовый сектор. Высокая доля инвестиционных потоков из Кипра и Нидерландов, вероятно, отражает используемые схемы оборота средств через оффшорные и холдинговые компании соответствующих стран. В то же время, инвестиции стран ЕврАзЭС не превышают 2.5% от притока валовых иностранных инвестиций в Россию. Основная часть этих инвестиций в 2006 г. приходилась на инвестиции из Казахстана (USD 1116 млн или около 2% от всего притока инвестиций) и Кыргызстан (USD 451 млн или около 0.8% от валового притока инвестиций). Также следует отметить, что подавляющая часть инвестиционных потоков приходилась на краткосрочное движение капитала (другие инвестиции), связанное с внешнеторговыми расчетами.

Инвестиции в Казахстан преимущественно были связаны с вложением средств иностранных компаний, для получения доступа к нефтяным ресурсам Каспийского бассейна. Поэтому основная часть инвестиций была получена в виде ПИИ от крупных ТНК, которые

являются резидентами США, Канады, а также стран Западной Европы.⁸ В 2005 г. наибольший поток валовых инвестиций был получен Казахстаном из России (USD 204 млн), значимая часть которого также приходилась на другие инвестиции.

Основными инвесторами в Кыргызстане являются предприятия из США, Канады и Германии. Крупные инвестиционные проекты в Кыргызстане осуществили канадская фирма «Камеко» (месторождения золота), американские (гостиничный бизнес) и немецкие (табак) фирмы.⁹ Вместе с тем, в последние годы в Кыргызстане начали расти инвестиции из стран ЕврАзЭС (см. табл.3), и, прежде всего Казахстана. Это связано с тем, что по сравнению с лидерами региона, в стране используются менее развитые технологии. Кроме того, казахские инвесторы в целом лучше знакомы с экономикой Кыргызстана и ее рисками, нежели потенциальные западные инвесторы.

В Таджикистане основная масса ПИИ приходится на западных инвесторов. Одним из крупнейших проектов были вложения британской компании в месторождение золота¹⁰, по состоянию на 2004 г. британские накопленные инвестиции оценивались в USD 105.1 млн. Однако в том же 2004 г. произошел отток части британских инвестиций (USD 87.2 млн). По состоянию на 2005 г. лидерами по инвестированию в экономику Таджикистана являлись: Италия (USD 50.6 млн или 23.6% от всех накопленных ПИИ), Великобритания (USD 48.2 млн или 22.4%) и Южная Корея (USD 40.2 млн или 18.7%). Небольшая доля притока ПИИ приходится также на страны Азиатско-Тихоокеанского региона. В целом на страны дальнего зарубежья приходится 96.9% от валового притока ПИИ в Таджикистан.

Таблица 3. Доноры ПИИ в Кыргызстан (USD млн.)

	2001	2002	2003	2004	2005
Беларусь	0.2	0.6	1.2	0.5	0.6
Казахстан	1.5	6.3	13.2	15.6	40.3
Россия	3.0	17.1	11.1	11.9	8.1
Таджикистан	0.5	1.6	0.3	0.1	0.1
Узбекистан	1.2	0.3	1.0	0.3	0.0
страны ЕврАзЭС	6.3	25.9	26.8	28.3	49.2
страны вне СНГ	83.7	89.6	119.4	146.6	160.9
Всего	90.1	115.7	147.0	175.6	210.3
Доля стран ЕврАзЭС в общем объеме ПИИ, %	7%	22%	18%	16%	23%

Источник: Национальный статистический комитет Кыргызской Республики.

Доля стран ЕврАзЭС очень мала: в 2005 г. она составила 3.1% от валовых поступлений ПИИ (USD 6.6 млн). Среди доноров стран ЕврАзЭС по объему направленных ПИИ в Таджикистан доминирует Россия: 98.6% от всех ПИИ в 2005 г. и 94.5% от накопленных ПИИ, на втором месте Кыргызстан – 1.3 и 4.2% соответственно. В целом же низкий объем взаимных инвестиций между Таджикистаном и другими странам ЕврАзЭС объясняется преимущественными приведенными выше объективными факторами.

ПИИ, направляемые в Беларусь до 2007 г., как показано выше, не имели под собой ярко выраженных экономических тенденций и были связаны либо с отдельными крупными сделками, либо мелкими вложениями в сфере услуг. Среди крупных инвестиционных проектов следует отметить строительство газопровода «Ямал-Европа», покупку контрольного пакета акций Приорбанка группой Raiffaisen. Среди мелких инвестиционных проектов следует выделить ПИИ направленные в нефтепереработку, легкую промышленность, банковскую деятельность, телекоммуникации. Основными донорами ПИИ в Беларусь в 2006 г. являлись Швейцарии (66,4% от общего объема прямых инвестиций), России (6,1 %); Кипр (3,8%), США (3,2%), Великобритании (3,1%). Структура валового притока инвестиций по странам в 2006 г. отличается от структуры ПИИ, так как ПИИ составили лишь незначительную их часть: Великобритания (37,5%), Швейцария (13,1%), Германия (10,0%), Австрия (6,9%), Кипр (6,0%), Латвия (3,7%), США (2,0%).

⁸ Елизаветин М.Е. (2004), Прямые иностранные инвестиции и инвестиционный климат в странах СНГ глазами зарубежных экспертов, Банковское дело №12, стр.2.

⁹ Там же, стр. 4.

¹⁰ Там же, стр. 4.

Рассматривая отдельно поток ПИИ на большем временном отрезке, следует отметить, что в силу политической составляющей и других факторов в большинстве данных проектов были задействованы российские инвесторы, вследствие чего Россия является довольно значимым источником ПИИ для Беларуси (см. табл.4), в то время как доля других стран ЕврАзЭС близка к нулю.

Таблица 4. Приток ПИИ в Беларусь (USD млн.)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Россия	49	100	108	32	245	204
Другие страны	47	148	64	132	60	150
Всего	96	247	172	164	305	354

Источник: Национальный банк РБ.

В 2007 г. в Беларуси был совершен ряд крупных сделок, обусловивших соответствующие инвестиционные потоки. Во-первых, в январе было подписано соглашение между правительством Беларуси и ОАО «Газпром» о продаже последнему 50% акций ОАО «Белтрансгаз» равными долями по 12.5% в течение 2007–2010 гг. В рамках этой сделки в июне 2007 г. Беларусь получила приток USD 625 млн в качестве оплаты за первые 12.5% акций. В целом же изменившиеся условия поставок российских энергоносителей и соответствующие изменения во внешней торговле вынудили правительство Беларуси активизировать процессы приватизации и привлечения иностранных инвестиций. Первыми в список приватизированных объектов попали три белорусских банка. В марте российскому Внешэкономбанку был продан весь государственный пакет акций в Белвнешэкономбанке. Сумма сделки составила около USD 21.5 млн. Позднее были достигнуты принципиальные договоренности о продаже контрольных пакетов акций в Межторгбанке и Славнефтебанке, российским Альфа-Банку и Внешторгбанку соответственно. В августе был заключен договор о продаже 99.72% акций ОАО «Мотовело», принадлежащих государству австрийской фирме АТЕС Holding GmbH. Сумма сделки составила BYR 15.6 млрд (USD 7.3 млн). Также в августе государство продало принадлежавшую ему долю в уставном фонде оператора мобильной связи стандарта GSM – ООО «МЦС» (51%). По данным СМИ сумма сделки составила от USD 350 до USD 500 млн.

В целом взаимные инвестиционные потоки стран ЕврАзЭС не столь значимы в их валовых инвестициях. Как правило, страны ЕврАзЭС ориентируются на ПИИ из развитых стран, которые подразумевают более высокий уровень внедряемых технологий. Кроме того, для развития взаимного инвестирования, на сегодняшний день существует ряд препятствий. Во-первых, существенные различия в структуре экономик стран ЕврАзЭС, что уже потенциально ограничивает взаимные инвестиционные потоки. Во-вторых, уровень технологического развития отраслей экономики относительно однороден в большинстве стран, что также снижает мотивацию взаимного инвестирования. В-третьих, все страны в первую очередь ориентированы на привлечение иностранного капитала, нежели на его инвестирование за границу. В-четвертых, до сих пор не решен ряд фундаментальных вопросов в рамках ЕврАзЭС, в частности создание полноценного таможенного союза, гармонизация законодательства в области торговой, инвестиционной, валютной и других видов политики. Таким образом, на наш взгляд, данные факторы снижают потенциальный объем взаимных инвестиций внутри ЕврАзЭС. Поэтому донорами инвестиции в рамках ЕврАзЭС, главным образом, становятся страны первой группы: Россия и Казахстан. В их случае, перечисленные факторы не столь актуальны: помимо импорта капитала они могут выступать и его экспортерами, а уровень их технологического развития несколько превышает уровень большинства стран региона.

1.4. Анализ торговли услугами

Одним из важнейших направлений формирования Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС является создание общего рынка услуг и сотрудничество в сфере торговли услугами. В Договоре о Таможенном союзе от 26 февраля 1999 года эффективное функционирование наряду с рынком товаров общего рынка услуг определено в качестве одной из целей формирования Единого экономического пространства. В связи с этим представляет интерес анализ тенденций, наблюдаемый в торговле услугами стран ЕврАзЭС. К

сожалению, такой анализ зачастую затруднен, а иногда и просто невозможен, поскольку за статистику торговли услугами отвечают центральные/национальные банки стран-участниц в рамках подготовки ими платежного баланса, который составляется в соответствии с методологией платежного баланса, разработанной Международным валютным фондом («Руководства по платежному балансу»), не требующей представления данных с разбивкой по странам. Поэтому практически по всем странам ЕврАзЭС, за исключением России, отсутствуют или недоступны данные о торговле услугами между странами партнерами, а также ЕврАзЭС в целом. В связи с этим, при анализе по всем странам кроме России, в качестве аппроксимации торговли с ЕврАзЭС использовались данные о торговле со странами СНГ. Такой подход вполне допустим, поскольку страны ЕврАзЭС являются друг у друга основными партнерами при экспорте/импорте услуг в рамках СНГ и торговля с СНГ является более чем на 90% торговлей с ЕврАзЭС. В ряде стран ЕврАзЭС (например, Беларусь, Кыргызстан) статистику международной торговли услугами собирают также национальные статистические агентства, однако, как правило, ее качество недостаточно высокое, она имеет расхождения с данными национальных/центральных банков.¹¹ Вместе с тем, она была использована в анализе по ряду стран из-за отсутствия других данных.

По степени интенсивности торговли услугами друг с другом страны ЕврАзЭС могут быть подразделены на три группы:

- те, для кого основные рынки и поставщики услуг находятся преимущественно за пределами регионального соглашения;
- государства, торгующие в равной степени и с ЕврАзЭС и вне его;
- страны, ориентированные в большей степени на рынок ЕврАзЭС.

К наиболее ярким представителям первой группы относится Россия, для которой вне СНГ и, следовательно, вне ЕврАзЭС является доминирующим направлением в торговле международными услугами. В ее экспорте, несмотря на незначительное снижение в 2006 г. по сравнению с 2004 г. (82.4%) удельный вес стран остального мира составляет 80.8% (табл. 48, 49*), а в импорте значение данного направления еще более усилилось и достигло 88.4% (86.3% в 2004 г.). В Беларуси также уменьшилась роль стран СНГ в импорте услуг (49.5% в 2003 г. и 38.2% в 2006 г.), а в экспорте она осталась практически неизменной и составляет с 2003 г. 34.5% (табл. 37, 38).

Ко второй группе стран относится Кыргызстан. За последние 6 лет средняя доля экспорта его услуг в СНГ (52%) была немного выше средней доли экспорта услуг вне СНГ (48%). В 2006 г. данное соотношение равнялось 60% и 40% соответственно (табл. 43). Что касается импорта, то здесь наблюдается более ясная картина – доля импорта услуг из стран СНГ увеличилась с 31% в 2003 г. до 41% в 2006 г., в то время как доля импорту услуг из стран вне СНГ снизилась за этот же период с 71% до 59% (табл. 44).

Третья группа представлена Казахстаном и Таджикистаном. У первой из данных стран СНГ и соответственно ЕврАзЭС преобладает в экспорте, достигнув в 2006 г. 69%. Такой высокий показатель во многом объясняется арендными платежами Правительства России за использование комплекса Байконур и военно-испытательных полигонов. В то же время наблюдается тенденция роста импорта международных услуг из-за пределов СНГ, что связано с услугами, импортируемыми в рамках нефтегазовых проектов. У Таджикистана в экспорте услуг за 2003–2005 гг. удельный вес СНГ увеличился с 74.3% до 87%, в импорте с 23.3% до 50.7%.

Следует отметить, что также как и в торговле товарами, страны преимущественно обмениваются услугами с Россией при этом Беларусь практически не торгует со среднеазиатскими странами ЕврАзЭС и наоборот. Например, удельный вес России в экспорте Беларуси в СНГ в последние годы составляет 60%, а в импорте – 65%, оставшаяся часть практически полностью приходится на торговлю со следующим крупным партнером по СНГ – Украиной. В рамках ЕврАзЭС Казахстан обменивается услугами с Россией Кыргызстаном, Узбекистаном, Кыргызстан с Казахстаном и Россией, а Таджикистан с Россией и Узбекистаном. В свою очередь Россия экспортировала 56.7% своих услуг в Казахстан, 23.9% в Беларусь и 13.3% –

¹¹ Данные по Узбекистану нельзя получить ни от статистических органов, ни от Центрального банка. Они также отсутствуют в базе по статистике платежных балансов Международного валютного фонда.

* Здесь и далее приводятся цифры из таблиц 37–51 Приложения А.

в Таджикистан. Таким образом, можно констатировать, что существование двух практически не пересекающихся полюсов торговли – европейского и среднеазиатского – характерно и для услуг. Во многом такая ситуация объясняется структурой экспорта и импорта услуг, а также факторами географической близости и особенностью предоставления услуг, т.е. совпадением во времени процесса предоставления и потребления услуг.

Структура экспорта услуг стран ЕврАзЭС не претерпела существенных изменений и, по-прежнему, характеризовалась доминированием транспортных услуг и услуг по статье поездки. Например, в Казахстане в 2006 г. экспорт услуг на 83.5% был связан с этими двумя статьями, в Беларуси – на 83.%, в Кыргызстане – на 60%, в России – на 57.3%. В свою очередь, экспорт в СНГ для Беларуси на 75% состоял из транспортных услуг и поездок, для России – на 70.3%¹², для Кыргызстана – 76.3%. При этом, в 2003–2006 гг. для всех стран прослеживалась явная тенденция роста значения данного вида услуг в экспорте в ЕврАзЭС. Для Беларуси и Казахстана это было связано с транспортными услугами, преимущественно с поступлениями за трубопроводный и железнодорожный транзит нерезидентских грузов. Удельный вес данного вида услуг, например, в Беларуси достиг 56.9% от экспорта в СНГ. Транспортные услуги составили около 80% экспорта международных услуг Таджикистана в 2005 г. В России и Кыргызстане увеличилась доля статьи поездки, что было связано в последнем случае с оттоком трудовых мигрантов, по этой же причине для Кыргызстана был характерен рост экспорта строительных услуг. Для всех стран ЕврАзЭС доля во внутреннем экспорте таких услуг как страховые и финансовые, роялти и лицензионные платежи, компьютерные и информационные услуги колебалась в пределах 0.2–1.5%, хотя предоставление этих услуг росло высокими темпами (в среднем 1.5–2 раза за 2003–2006 гг.). В отношении компьютерных и информационных услуг это объясняется, прежде всего, тем, что основной их поток идет в страны вне СНГ, где находятся основные заказчики, обладающие высоким платежеспособным спросом. Например, в России 92.2% такого рода услуг экспортируются вне СНГ, в Беларуси – 85.2%.

В импорте услуг стран ЕврАзЭС в рамках интеграционного объединения соответственно также доминируют транспортные услуги и поездки. Для того чтобы понять происходят ли изменения в структуре экономики и, в том числе сектора услуг представляет интерес анализ импорта услуг из стран вне ЕврАзЭС (СНГ). Как показывает анализ для Беларуси также характерно преобладание двух вышеупомянутых групп услуг, составивших в 2006 г. в совокупности 83.2%, при этом значение транспортных услуг возросло (52.%), а поездок снизилось (31.2%). У Кыргызстана отмечается высокий удельный вес транспорта (34.5%) и прочих деловых услуг (37.6%), отчасти за счет учета по данной статье технической помощи, которую страна получает в достаточно значительных объемах. Для России наибольший удельный вес в импорте извне СНГ занимают поездки (40.2%), что связано как с деловой активностью, так и личными поездками, в том числе на отдых, далее следуют разные деловые услуги (19.3%), транспортные (14.3%) и строительные услуги (11.3%). В импорте Казахстана преобладают строительные и разные деловые услуги, в первую очередь, инженерно-технические и услуги в области добычи полезных ископаемых, что связано с интенсивным освоением нефтегазовых месторождений – Тенгиз и Северный Каспий, а также реконструкцией некоторых нефтегазоперерабатывающих заводов. Этим также объясняется рост импорта услуг операционного лизинга, который обусловлен платежами нерезидентов за аренду нефтяного бурового оборудования и транспортных средств. У Таджикистана также преобладающими являются строительные услуги (27.9%), услуги по эксплуатации аэропортов (38.7%), консультативные услуги в инженерной области. Высокая доля услуг по эксплуатации аэропортов в импорте связана с тем, что Таджикистан вынужден обслуживать и ремонтировать парк своих самолетов, а также проводить подготовку и переподготовку пилотов за рубежом, в частности в Кыргызстане.

Также как и в случае с экспортом, в структуре импорта услуг всех без исключения стран ЕврАзЭС из-за пределов СНГ/регионального соглашения страховые, финансовые, компьютерные и информационные услуги занимают незначительную долю, не превышающую 1–2%. На основании имеющихся данных можно сделать вывод о относительном отставании торговли коммерческими услугами (финансовые услуги, страхование, компьютеризация и информация, а также прочие бизнес-услуги), ориентированными на производителя, что во

¹² Данные приведены по ЕврАзЭС.

многим является следствием низкого уровня развития инфраструктуры бизнеса в странах СНГ.

Как уже отмечалось ранее такая ситуация объясняется географическими факторами, а также уровнем развития экономики стран и ее сервисизации. При международной торговле услугами выделяют четыре способа ее поставки: трансграничную поставку – с территории одного члена на территорию любого другого члена (способ 1); потребление за рубежом – на территории одного члена потребителю услуг любого другого члена, т.е. передвижение потребителя в страну, где предоставляется услуга (способ 2); *коммерческое присутствие* – оказание услуг поставщиком услуг одного члена путем коммерческого присутствия на территории любого другого члена (способ 3). При этом под «коммерческим присутствием» понимается любая форма делового или профессионального учреждения, включая учреждение, приобретение или сохранение юридического лица, или создание или использование филиала или представительства на территории члена с целью поставки услуги¹³; *перемещение физических лиц* – оказание услуг поставщиком услуг одного члена путем присутствия физических лиц члена на территории любого другого члена (способ 4). Под «поставщиком услуг» понимается любое лицо, которое поставляет услугу. Уровень развития экономики во многом определяет, какие способы поставки (торговли) услугами будут использоваться и накладывает ограничения на расширение экспорта/импорта. Перемещение физических лиц и коммерческое присутствие, широко используемые в торговле страховыми, финансовыми, деловыми услугами и также услугами образования, во-первых, предполагают серьезную либерализацию рынка услуг, а также достаточно высокий уровень развития данных секторов, что ни в первом (об этом будет сказано в главе 2.3), ни во втором случае нехарактерно для стран ЕврАзЭС. Поэтому очевидно, что в ближайшей перспективе основными способами торговли услугами в ЕврАзЭС будут трансграничная торговля и потребление за рубежом в первую очередь транспортных, строительных услуг, а также услуг по статье поездки. В торговле услугами страны ЕврАзЭС по большей части используют свое географическое положение, поэтому их основной экспортный потенциал связан с традиционными транспортными услугами и услугами по статье поездки. Для интенсификации торговли другими услугами и, в первую очередь, коммерческими необходимы инвестиции в развитие данного сектора в странах ЕврАзЭС, в том числе из-за пределов СНГ. Следует также отметить, что структура торговли услугами является прямым следствием существующей структуры экономик стран-членов. К тому же в рамках существующей структуры экспорта, вряд ли можно ожидать, что европейская часть ЕврАзЭС начнет более интенсивно торговать со среднеазиатской из-за фактора географической отдаленности. Весь комплекс вышеприведенных факторов позволяют сделать вывод о том, что торговля услугами в ЕврАзЭС вряд ли получит новый импульс для развития в ближайшей перспективе и сможет выйти за рамки существующей структуры, в которой доминируют транспортные услуги и поездки. В перспективе развитие экспорта услуг зависит от расширения товарооборота, пассажирооборота, а также инвестиций в странах ЕврАзЭС.

Учитывая значимость транспортных услуг для стран ЕврАзЭС в качестве одного из приоритетных направлений его развития на внеочередном заседании Межгосударственного совета ЕврАзЭС, состоявшемся 25 января 2006 г. было выделено формирование Транспортного союза. Также было особо отмечено, что совершенствование транспортной инфраструктуры позволило бы стимулировать развитие промышленности и целых регионов.

В рамках ЕврАзЭС предполагается:

- разработать и реализовать Программу формирования Единого транспортного пространства государств – членов ЕврАзЭС;
- развивать сеть международных транспортных коридоров, проходящих по территориям стран ЕврАзЭС, в интересах всех государств-членов;
- разработать общие принципы формирования и применения железнодорожных тарифов на перевозки грузов между государствами – членами ЕврАзЭС;
- обеспечить беспрепятственный транзит грузов и транспортных средств государств – членов на его территории, за исключением грузов, перевозка которых осуществляется в соответствии с отдельными соглашениями, на основе введения безразрешительной системы и

¹³ Статья XXVIII ГАТС.

устранения всех барьеров и ограничений, противоречащих международной практике внешнеторговых отношений и принципам добросовестной конкуренции;

– создать условия для проведения единой политики и порядка в отношении транзита товаров из третьих стран/в третьи страны через таможенные территории государств-членов ЕврАзЭС.

Работа в данном направлении помимо интенсификации торговли транспортными услугами, несомненно, способствовала бы росту товарооборота между государствами ЕврАзЭС и снятию барьеров на пути движения товаров, особенно в странах Средней Азии.

1.5. Выводы: Анализ издержек и выгод от создания ЕврАзЭС

Как правило, говоря об издержках и выгодах участия в региональном торговом соглашении, принято разделять их на экономические и политические эффекты. К экономическим – традиционно относят статические и динамические эффекты, эффекты конкуренции и масштаба, стимулирование притока прямых иностранных инвестиций, производственную кооперацию и т.д. Политические эффекты связывают с усилением политического союза, возможностью выступления на международных переговорах единым блоком и рядом других моментов. Рассмотрим, какое влияние оказали данные эффекты на страны-участницы ЕврАзЭС.

Статические эффекты

Для анализа статических эффектов принято использовать модели общего равновесия, но поскольку их подробный анализ не является предметом данного исследования, мы ограничимся качественным анализом. Статические эффекты создания и отклонения торговли показывают, увеличивается или уменьшается благосостояние стран в результате заключения между ними соглашения о таможенном союзе (зоне свободной торговли), устраняющего тарифы во взаимной торговле. Считается, что выгоды от внешней торговли связаны с расширением возможности потребления, а также с импортом продукции, производство которой в стране относительно не эффективно, т.е. в результате торговли потребители получают товары из наиболее дешевых источников. Однако тарифные и нетарифные барьеры дают возможность конкурирующим с импортом местным производителям существовать и расширять свое производство, даже если их издержки выше, чем у импортеров. В свою очередь это повышает затраты у отечественных потребителей данной продукции, которую при отсутствии пошлин дешевле было бы купить за границей. Таким образом, региональные торговые соглашения, снимая хотя бы отчасти барьеры, должны увеличивать выигрыш от торговли. Это действительно происходит в том случае если импорт из страны-партнера замещает менее эффективных (имеющих большие издержки) внутренних поставщиков, результатом чего является эффект создания. В противоположность этому эффект отклонения возникает, когда имеющий более низкие издержки импорт из-за пределов таможенного союза (зоны свободной торговли) вытесняется из-за искажающего влияния тарифов продукцией страны-партнера. Результатом превышения эффекта отклонения над эффектом создания является снижение национального благосостояния.

Если принять во внимание, что и до вступления в ЕврАзЭС производители стран-участниц имели по большей части свободный, не ограниченный тарифами доступ на рынок друг друга эффект создания для них следует считать минимальным или равным нулю.

Рассмотрим важнейшие составляющие эффекта отклонения. Данный эффект может быть вызван несколькими причинами. Во-первых, в случае, когда после вступления повышается импортный тариф на какую-либо группу товаров, и, следовательно, увеличиваются расходы потребителей, вынужденных покупать более дорогие, а порой и менее качественные или устаревшие товары у производителей стран-членов по сравнению с товарами, поступавшими прежде из третьих стран. Во-вторых, вариант, при котором результатом снятия торговых ограничений между странами-участницами является переход внутренних производителей на покупку менее эффективных (имеющих большие издержки), но более дешевых товаров от поставщиков из стран-партнеров. Поскольку страны за исключением Беларуси и России практически не проводили гармонизации своих тарифов, то вероятность существования эффекта отклонения достаточно низка. В принципе, он может существовать в Беларуси или Казахстане, приводивших свой таможенный тариф в соответствие с российским, но

даже если это и так, то он, скорее всего, незначителен. Однако, в случае гармонизации таможенных тарифов Кыргызстана с российским и белорусским у него могут возникнуть эффекты отклонения торговли, поскольку это будет означать для него повышение тарифов.

Третьей причиной возникновения эффекта отклонения торговли является уменьшение поступлений от сбора таможенных пошлин. Этот вариант заслуживает особого рассмотрения. Классическим источником эффекта отклонения являются потери госбюджета, возникающие от ликвидации таможенных пошлин между странами, вступившими в зону свободной торговли или таможенный союз. Таким образом, в нашем случае (отсутствие пошлин до вступления) эффект отклонения должен быть равен нулю. Вместе с тем, он может возникнуть как результат уменьшения сбора таможенных платежей в связи с реэкспортом товаров, растаможенных на территории других стран-участниц, имеющих более либеральный тарифный режим.

Динамические эффекты

Помимо статических, традиционно выделяют динамические эффекты или же влияние членства в торговом блоке на производительность и рост в странах-партнерах. Динамические эффекты в отличие от статических достаточно сложное явление, возникающее по целому ряду причин, как правило, связанных с производительностью факторов производства.¹⁴ В качестве источников роста также может выступать агломерация, экономия на масштабе, конвергенция доходов стран-членов и т.д. Все это многообразие причин, посредством которых РТС может воздействовать на рост в странах, входящих в торговый блок, сложно уловить, используя только какую-либо одну модель.

Эмпирически доказано, что импорт оборудования, промежуточных товаров с точки зрения передачи технологий может оказывать положительное влияние на рост.¹⁵ Например, анализ последствий участия в Боливии, Колумбии и Эквадоре в Андском Пакте, выявил что импорт промежуточных товаров из стран остального мира способствует экономическому росту, в отличие от импорта из стран – членов.¹⁶ Как показывает анализ, проведенный выше, страны ЕврАзЭС в основном обмениваются товарами, имеющими высокую долю природных ресурсов и неквалифицированного труда, не произошло сколько-нибудь существенных изменений структуры их выявленных сравнительных преимуществ, и внутриотраслевая торговля находится на достаточно низком уровне и не имеет тенденции к снижению. Все вышеприведенные факторы свидетельствуют в пользу того, что на современном этапе членство в ЕврАзЭС (т.е. сам факт членства в данном РТС, а не двусторонняя торговля между отдельными странами) не оказывает никакого влияния на рост экономик в странах-членах.

Прямые иностранные инвестиции

При рассмотрении эффектов региональной интеграции одним из дискуссионных является вопрос о связи между участием в региональных торговых соглашениях и возможностью привлечения иностранных инвестиций. Теоретические и эмпирические исследования по данной проблеме не дают однозначного ответа, способствует ли членство в торговых блоках притоку инвестиций в страну.¹⁷ В каждом конкретном случае это зависит от того, происходит ли в результате вступления в региональное торговое соглашение изменение экономического климата, появляются ли преимущества, связанные с месторасположением предприятий и отраслей и т.д. в странах-участницах. Приток инвестиций будет определяться и тем большие или малые страны, образуют РТС, а также зависеть от того, по какому принципу, с

¹⁴ Brada, J.C., Mendez, J.A. (1988). An Estimate of the Dynamic Effects of Economic Integration. *Review of Economics and Statistics*, 70, 1, 163–168.

¹⁵ Coe, D.T., Helpman, E. (1995). International R&D Spillovers, *European Economic Review*, 39, 5, 859–887.

¹⁶ Madani, D. (2001). South-South Regional Integration and Industrial Growth: The Case of the Andean Pact, *Policy Research Working Paper*, World Bank, 2614.

¹⁷ Blomstrom, M., Kokko, A., (1997). Regional Integration and Foreign Direct Investment A Conceptual Framework and Three Cases, *Policy Research Working Paper*, World Bank, 1750.

точки зрения экономического развития объединившихся государств (Север-Север, Север-Юг, Юг-Юг), построено соглашение.

Настоящее исследование, однако, не предполагает рассмотрение вопросов влияния участия в ЕврАзЭС на поступление прямых иностранных инвестиций в страны-члены, в силу отсутствия каких-либо эмпирических данных, свидетельствующих о наличии связи между этими двумя явлениями. Это объясняется, в первую очередь, тем, что либерализация и макроэкономическая стабилизация, институциональные реформы в большей степени, чем участие в торговых блоках определяют приток внешних инвестиций в таких странах. Помимо этого, как показывает практика, в случае интеграции по типу Юг-Юг, а именно к такому типу относится ЕврАзЭС, прямые иностранные инвестиции распределяются между странами диспропорционально. В силу этого можно предположить, что, в вышеупомянутом РТС, Россия и Казахстан имеет преимущества перед другими участниками в получении инвестиций.

Эффекты конкуренции и масштаба

Последствия региональной экономической интеграции могут проявляться в виде эффектов "конкуренции и масштаба". Большой интегрированный рынок позволяет, во-первых, достигать конкурентного уровня издержек за счет экономии на масштабе производства. Для ряда стран ЕврАзЭС таких как Беларусь, Кыргызстан, Узбекистан, Таджикистан, характеризующихся узостью внутреннего рынка, это очень важно.

Во-вторых, следствием ликвидации торговых барьеров между странами и объединения рынков является ограничение монополизма, повышение уровня конкуренции между производителями. В третьих, усиление конкуренции и угроза банкротства вынуждает не только сами предприятия работать более эффективно и повышать производительность труда, но способствует росту эффективности в смежных отраслях, а также экономики в целом.

Очевидно, однако, что для стран ЕврАзЭС вследствие низкой платежеспособности потребителей, данные эффекты проявляются в незначительной степени. Кроме того, многочисленные исследования подтверждают, что перечисленные выше выгоды могут быть достигнуты и в процессе либерализации торговли, т.е. путем простого повышения открытости экономики. В первую очередь это связано с тем, что либерализация не просто приводит к ликвидации тарифных и нетарифных барьеров, но и снижает уровень протекционистской защиты производителей. Например, расчеты, проведенные по ЕС, выявили, что в наибольшей степени эффект конкуренции проявляется не на рынках, где торговля осуществляется в основном внутри Союза, а там где наблюдается высокая конкуренция с импортом из-за его пределов.

Участие в системе международной кооперации

Аргументом в пользу участия в региональных торговых соглашениях служит тот факт, что они могут также способствовать более эффективному распределению ресурсов, формированию новых сравнительных преимуществ страны. Современные технологические процессы дают возможность фрагментировать производство, размещая его исходя из стоимости факторов производства (например, трудоизбыточное в страны с более низкой заработной платой). Таким образом, происходит интеграция производителей в систему глобальных поставок мировых компаний. Особенно это характерно для автомобильной и телекоммуникационной промышленности, электроники.

Подобные процессы наблюдались в ЕС сначала в Испании, Португалии и Ирландии, а теперь и в ряде переходных экономик особенно Венгрии, Чехии, Польше и Эстонии. Их результатом становится включение предприятий в технологические цепочки, перелив технологий, повышение квалификации рабочей силы, рост производительности труда, а также нахождение своей "ниши" на внешних рынках. К сожалению, мировая практика показывает, что региональные торговые соглашения, заключаемые между развивающимися или странами, относящимися к типу «Юг» экономик не способствуют развитию подобного сотрудничества. Подтверждением этому является снижение индекса внутриотраслевой торговли в ЕврАзЭС, т.е. при большой потенциальной значимости данного эффекта для стран-членов, пока реализовать это преимущество им не удалось.

Политические эффекты

Движущей силой региональных торговых соглашений также может быть стремление через интеграцию в экономической сфере укрепить политический союз и обеспечить защиту от возможной внешней угрозы. Этот фактор, несомненно, оказывал свое влияние при вступлении ряда стран, например, Таджикистана в ЕврАзЭС. Однако, в будущем его влияние будет ослабевать.

Считается, что одним из положительных моментов от членства в РТС, особенно для малых стран, является возможность добиваться более выгодных условий торговли, выступая на международных переговорах единым блоком. Как правило, согласованные позиции на торговых переговорах имеют группы страны со схожей структурой экспорта, координирующих политику для облегчения доступа своей продукции на зарубежные рынки. В других случаях довольно часто экономические интересы стран-участниц торговых блоков не совпадают. Например, российские и белорусские производители калийных удобрений координировали позиции при установлении цен на внешних рынках. Вместе с тем, справедливости ради, необходимо отметить, что это не имеет отношения к участию этих стран в ЕврАзЭС. До сих пор, страны-члены не использовали это преимущество участия в РТС и предпочитали договариваться самостоятельно. Во многом, это связано с тем, что государства ЕврАзЭС имеют разную «переговорную силу», самая большая она у России, которая, как правило, при проведении переговоров по интересующим ее проблемам, например, с ЕС не намерена координировать свою позицию ни с кем из других стран-членов.

Участие в региональных торговых блоках может быть выгодно для стран с точки зрения возможности реализации крупных проектов, требующих кооперации, а также предполагающих большие финансовые затраты (разработка месторождений полезных ископаемых, создание транспортной инфраструктуры и т.д.). Перечень таких проектов имеется в ЕврАзЭС. Однако пока что до реализации их на практике дело не дошло.

Теоретически участие в ЕврАзЭС также может служить своего рода стимулом для более последовательного проведения реформ в экономике и преодоления имеющихся расхождений в подходах к вопросам экономического развития. На практике же, участие в ЕврАзЭС вряд ли можно рассматривать как пусть даже слабый побудительный мотив к либерализации экономики, например, для Беларуси и Узбекистана. В первую очередь в связи с тем, что издержки от изменения прежней политики слабо соотносятся с выгодами от нахождения в данном региональном торговом соглашении, о чем более подробно будет сказано в разделе 4.1.2.

Таблица 5. Издержки и выгоды в связи с различными сценариями* участия стран ЕврАзЭС в региональных торговых соглашениях

	ЕврАзЭС (I)	Зона свободной торговли СНГ (II)	Интеграция с ЕС (III)	Интеграция с Китаем (IV)
Экономические				
Эффект создания торговли	0	0	+	+?
Эффект отклонения торговли	–	0	0	0
Доступ к новым технологиям	–	0	+	+
Эффект конкуренции и масштаба	+?	+?	+	+
Участие в системе международной кооперации	0	0	+	0
Прямые иностранные инвестиции	0	0	+	+
Политические				
Национальная безопасность	+	+	0	+
Участие в межгосуд. проектах	+	+	+	+
Усиление позиции на торговых переговорах	0	0	0?	0
Ускорение экономических реформ	0	0	+	0

Таким образом, участие в ЕврАзЭС пока не связано для стран-членов ни с выгодами, ни со значительными издержками, оно ничем существенно не отличается от членства в СНГ.

* (–) издержки участия, (+) выгоды от участия, (0) отсутствие выгод или издержек.

Отчасти возможно ситуация изменится в связи с тем, что в странах происходит изменение в качестве роста. Однако, скорее всего, по крайней мере, в краткосрочном периоде положительного влияния таких эффектов как доступ к новым технологиям, участие в системе международной кооперации и прямые иностранные инвестиции вряд ли можно ожидать. В тоже время альтернативные, пусть пока и гипотетические сценарии интеграции с ЕС и Китаем (табл. 5) дают странам больше выгод, что можно рассматривать в перспективе как своего рода угрозу ЕврАзЭС (более подробно этот вопрос будет рассмотрен в разделе 4.1.1).

2. Обзор институтов регулирования торговли и инвестиций в странах ЕврАзЭС

2.1. Сравнительный анализ тарифных режимов в странах ЕврАзЭС. Использование тарифных и нетарифных барьеров во внутренней торговле стран ЕврАзЭС

Евразийское экономическое сообщество изначально призвано было решить три взаимосвязанные задачи: формирование режима свободной торговли, создание таможенного союза, и как завершающая стадия – формирование единого экономического пространства. Официально декларируется, что страны ЕврАзЭС полностью решили первую задачу, причем режим свободной торговли между странами существует без изъятий и ограничений, осуществили переход на принцип взимания косвенных налогов согласно принципу "страны назначения" и перешли к стадии создания единой таможенной территории и формирования таможенного союза.

Зона свободной торговли

Согласно статье 14 Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), режим свободной торговли (или зона свободной торговли) предполагает свободное беспшлинное обращение товаров, произведенных на территории государств-членов, т.е. отмену тарифных и нетарифных ограничений во взаимной торговле.

Однако на практике страны ЕврАзЭС, по-прежнему, используют во взаимной торговле как тарифные, так и нетарифные барьеры.

Тарифные барьеры. *Экспортной пошлиной* облагается сырая нефть, экспортируемая из России в Беларусь.

Россия и Казахстан применяют *импортные таможенные пошлины* при ввозе ряда товаров из Узбекистана. Ранее Казахстан и Узбекистан достаточно часто отменяли режим свободной торговли для некоторых товаров, импортируемых из Кыргызстана. Например, в 2001 г. Казахстан ввел антидемпинговый тариф в размере 67.3% на ввозимый из Кыргызстана цемент. Узбекистан также вводил тарифные пошлины в отношении экспорта кыргызской продукции.

Достаточно большой перечень изъятий существует в торговле между Казахстаном и Узбекистаном. У Казахстана – это алкогольные и безалкогольные напитки, табачные изделия, у Узбекистана под изъятия попадают около 100 товарных позиций (продукция металлургии и сельского хозяйства).

Нетарифные барьеры (НТБ). Если использование тарифных барьеров является все же редкостью и, скорее исключением в ЕврАзЭС, то нетарифные барьеры применяются достаточно широко, причем используются все виды НТБ, от квотирования и лицензирования до нарушения принципа национального режима и различных форм прямой государственной поддержки экспортеров.

Например, Россия применяет в отношении ламп накаливания из Кыргызской Республики специальные защитные меры в виде *импортной квоты* в размере 82.7 млн. шт. в год (общая квота 150 млн. шт.), которая была определена на основе среднегодового уровня импорта из Кыргызстана.

Кыргызстан применяет *квоты на импорт* алкогольной продукции¹⁸ и пива из стран, не являющихся членами ВТО, к которым автоматически относятся все остальные страны ЕврАзЭС. Квоты на импорт табачной продукции и алкоголя применяет также Беларусь.

¹⁸ К алкогольной продукции, на которую распространяется порядок квотирования алкогольной продукции и пива, относятся спирты из всех видов пищевого сырья (этиловый ректификованный, сырец виноградный, плодовый, коньячный), ликеро-водочные изделия, коньяки (бренди), кальвадосы, виноградные вина, шампанское и плодовые напитки с объемным содержанием доли спирта этилового свыше девяти процентов, спирты для технических целей (этиловый гидролизный и синтетический), а также все виды пива.

Практически все страны ЕврАзЭС используют *лицензирование* для защиты национальной безопасности, здоровья и окружающей среды. Однако, в некоторых случаях лицензирование используется для экономических целей. Например, Кыргызстаном введено лицензирование экспорта лома и отходов цветных металлов, а также установление монополии на экспорт черных металлов в целях упорядочения деятельности по обороту лома и отходов цветных и черных металлов в республике и пресечению связанных с ним фактов правонарушений, наносящих ущерб экономике и безопасности страны. Узбекистан запрещает импорт упакованного чая, для того чтобы увеличить спрос на местный чай. Также Узбекистан запрещает экспорт муки, мяса, сахара, растительного масла и ряда других потребительских товаров для их продажи на местных рынках по относительно низким ценам. Для тех же целей, Казахстан во время сельскохозяйственных уборочных работ запрещает экспорт дизельного топлива и бензина.

Во взаимоотношениях России и Беларуси, наблюдается асимметричность в обеспечении доступа на рынок. В то время как, российский экспорт в Беларусь подвергается вторым по численности (после ЕС) набором специальных защитных мер среди всех торговых партнеров, российские защитные меры в отношении белорусского экспорта распространяются только на сахар.¹⁹

В некоторых странах в дополнение к налогам и количественным ограничениям используются и другие инструменты. Так, например, Узбекистан продолжает использовать ограничения *на операции с иностранной валютой*, несмотря на *de jure* свободный обмен валют. В дополнение, до сих пор сохраняется визовый режим между Узбекистаном и Кыргызстаном, что в значительной степени затрудняет экспорт и импорт потребительских товаров.

Дополнительной проблемой является то, что в странах торговых партнерах, действуют режимы налогообложения различные для ввозимых и внутренних товаров (*нарушение принципа национального режима*). К примеру, в Казахстане, ставки акцизного налога сильно отличаются для одних и тех же товаров, произведенных внутри страны и завезенных из-за рубежа. В Узбекистане, акцизными налогами облагаются многие импортные товары, в то время как с произведенных внутри страны товаров, акциз не уплачивается. Примером может служить акциз на мороженное (200%), минеральную воду (100%), большинство соков (70%), мясо птицы (70%), сыр (50%), йогурт (50%) и так далее. Некоторые строительные материалы облагаются НДС при импорте, в то время как освобождены от налога, если произведены внутри страны (ADB 2006).²⁰ Беларуси не унифицирован налог с продаж на импортные (15%) и отечественные товары (5%). Нарушение принципа национального режима фактически является мерой, эквивалентной по своему воздействию таможенным пошлинам.

Следует также отметить, что различия в *технических, санитарных, ветеринарных и фитосанитарных требованиях*, предъявляемых странами ЕврАзЭС к отдельным видам продукции, является достаточно серьезным барьером на пути движения товаров, а порой и просто не допускает их на внутренний рынок партнера по соглашению. Например, лекарства, произведенные в Беларуси, практически не попадают на рынок России из-за необходимости проведения (на стадии выпуска перемещаемой продукции в обращение) сложных повторных процедур оценки соответствия требованиям, влекущих за собой существенное удорожание товара, а также ведущих к потерям времени.

Ряд стран ЕврАзЭС используют различные формы *прямой государственной поддержки экспорта* в страны партнеры, что также принято относить к нетарифным барьерам. Например, Союз производителей сельскохозяйственной техники и оборудования для АПК "Союззагромаш" направил в Минэкономразвития России заявление на введение компенсационной пошлины в отношении белорусских кормоуборочных комбайнов в размере 140 евро за 1 кВт мощности двигателя комбайна или 20–25 тыс. евро на каждой машине. По мнению представителей союза, белорусские комбайны на 50% субсидируются государством, введение же пошлины позволит остановить демпинговые поставки белорусской техники на российский рынок и защитить интересы местных производителей.

В свою очередь, Беларусь инициировала ряд защитных расследований, в некоторых из них (изделия из асфальта, кондитерские изделия и трубы) основным объектом являются российские товары.

¹⁹ World Bank (2005). *Country Economic Memorandum of Belarus*, The World Bank.

²⁰ Доступен на сайте: <http://www.adb.org/Documents/Reports/ca-trade-policy/ca-trade-policy.pdf>.

Факторами, препятствующими торговле между странами ЕврАзЭС и особенно среднеазиатского региона, являются также *низкий уровень таможенного администрирования* а) административные, пограничные барьеры; б) низкий уровень инфраструктуры в сфере пограничного таможенного контроля; в) расхождение между практикой инспекций и международными нормами и правилами, определенными в Киотском соглашении относительно координации и упрощении таможенной процедуры (продолжительная процедура таможенной очистки); г) неудовлетворительный уровень организации приграничной торговли, что приводит к контрабанде товаров и услуг.

К наиболее значительным барьерам для торговли между странами ЕврАзЭС находящимися в среднеазиатском регионе являются *ограничения на транспортировку товаров* через территорию соседних государств, главным образом, Казахстана и Узбекистана. В результате заключения в декабре 2003 г. транзитного соглашения между Кыргызстаном и Казахстаном, в настоящее время некоторые из таких барьеров упраздняются. К числу упраздненных в результате заключения транзитного соглашения барьеров следует отнести таможенное сопровождение, дискриминационные требования в отношении специального страхования и получения от казахских банков гарантий на транзит, а также транспортные квоты. Однако некоторые меры, игнорирующие принцип национального режима (т.е. принцип, подразумевающий, что эти меры не применяются в отношении отечественных грузоперевозчиков), по-прежнему, остаются в силе. К числу сохранившихся барьеров следует отнести различные налоги на транспортные средства и сборы, взимаемые местными властями (на областном уровне) с иностранных грузоперевозчиков.

Кроме этого, также существуют *неформальные барьеры*, которые способствуют увеличению стоимости транспортировки в еще большей степени, чем официальные барьеры. Такие неформальные барьеры связаны с притеснениями со стороны местных правоохранительных и других органов, бюрократическими проволочками, обусловленными вымогательством взяток, а также просто со слабым потенциалом таможенных органов (ADB 2006)..

Следует отметить, что, как правило, во всех зонах свободной торговли используются те или иные защитные меры и ограничения. Например, в Североатлантическом соглашении о свободной торговле (НАФТА), за период его существования было проведено около 150 антидемпинговых процедур и вводилось больше 1000 различных защитных мер нетарифного характера. Вместе с тем, характер ограничений существующих в ЕврАзЭС позволяет сделать вывод о том, что зона свободной торговли создана еще не в полной мере, особенно в части использования нетарифных барьеров и получивших широкое распространение неформальных барьеров во взаимной торговле. Предполагаемое в ближайшее время вступление в ВТО России и Казахстана сделает проблему технических стандартов и нетарифных барьеров в ЕврАзЭС еще более острой.

Необходимо также отметить, что в странах ЕврАзЭС все еще есть проблемы, связанные с так называемым «*правилом страны происхождения*» товара. Следствием этого является рост реэкспорта, когда из-за разницы в структуре таможенного тарифа какой-либо товар из третьих стран попадает на рынок одного из государств ЕврАзЭС, а затем через зону свободной торговли сообщества в другие, что в ряде случаев может наносить ущерб внутреннему производству. Как показывает международный опыт, сложные процедуры его установления, а также необходимость значительных финансовых ресурсов для контроля над исполнением данного правила привели к тому, что большинство зон свободной торговли существует только на бумаге.

В борьбе с «серым» импортом Государственный таможенный комитет (ГТК) Беларуси с 1 сентября ужесточил правила ввоза российских товаров, принципиально изменив порядок определения страны происхождения товаров, поступающих из России и введя сертификацию всех товаров за исключением сырья и комплектующих, импортируемых для нужд белорусских промышленных предприятий. В первую очередь новые правила затронули индивидуальных предпринимателей и предприятия малого бизнеса, ввозящих небольшие партии товаров. Ранее они были освобождены от обязательного предоставления сертификатов.

Следует также отметить, что в России уже действует порядок подтверждения происхождения белорусских товаров, основанный на решении глав правительств стран СНГ от 30 ноября 2000 г. В соответствии с ним, российская таможня не признает белорусским товаром ни машины, ни телевизоры, если в Беларуси произведено менее 50% их комплектующих. Белорусская сторона неоднократно обращалась в Минэкономразвития РФ с предложениями

снизить этот показатель до 30% по автомобилям и до 15% по телевизорам, но пока безрезультатно.

Как показывает международная практика, реэкспорт, растаможенных на территории других стран-участниц товаров может составлять 50–60% прямого импорта. Во всех действующих на сегодняшний день в мире интеграционных группировках существуют потери от непрямого импорта из стран вне таможенного союза, который оценивается от 3 до 4% ВВП, последний из приведенных уровень потерь характерен для ЕС.

Создание таможенного союза

Начиная с образования в 1995 г. Россией, Беларусью и Казахстаном Таможенного союза, предтечи ЕврАзЭС, к которому позднее присоединились Кыргызстан и Таджикистан, страны-участницы в качестве одной из основных целей декларировали создание таможенного союза. Было объявлено о формировании общих таможенных режимов и Общего таможенного тарифа ЕврАзЭС по отношению к третьим странам, согласовании мер нетарифного регулирования. Согласно последним заявлениям стран-участниц, с 2007 г.²¹ будет использоваться метод разноскоростной интеграции, т.е. три страны – Беларусь, Казахстан и Россия создают таможенный союз и формируют в течение текущего года единый внешний таможенный тариф, а остальные страны пока находятся в зоне свободной торговли.

Следует отметить, что все предпринимавшиеся начиная с 1995 г. попытки создания таможенного союза не приносили желаемых результатов, в первую очередь, в связи с тем, что страны на практике не охотно шли на унификацию национального тарифного режима. Создание эффективно функционирующего таможенного союза – очень сложная задача, из более чем 200 региональных торговых объединений уведомивших ВТО о своем существовании, только 19 являются таможенными союзами.

На последнем саммите ЕврАзЭС при рассмотрении этого вопроса отмечалось, что на сегодняшний момент общая унификация тарифов между тремя странами находится на уровне 65%, между Беларусью и Россией таможенный тариф унифицирован примерно на 90%, Россией и Казахстаном – на 53%. При этом предполагается довести унификацию российского таможенного тарифа с тарифом Казахстана в 2007 г. до 62%. Было заявлено, что уровень унификации национального тарифа Таджикистана с базовым перечнем ЕврАзЭС составляет около 73%, количество ставок по которым расхождение составляет до 5% составило – 7.84% и количество ставок по которым расхождение составляет более 5% составило 18.60%.

Однако, как показывают расчеты (табл.6), проведенные на основе базы по тарифным и нетарифным барьерам МасМар (UNCTAD), в то время как согласованность между Беларусью-Россией-Казахстаном, действительно находится на уровне декларируемых показателей, таможенные тарифы между Беларусью, Россией и странами Средней Азии унифицированы незначительно. Обращает на себя внимание, что коэффициенты корреляции между Казахстаном и Узбекистаном, Таджикистаном при достаточно низких показателях имеют отрицательное значение, что указывает на то, что дело не только в разном уровне тарифа, страны защищают и либерализуют совершенно разные товары. Во многом это может быть связано с национальной структурой производства, проводимой государством промышленной политикой и потребностями внутреннего рынка. Например, если в Беларуси развито промышленное производство, проводится политика импортозамещения и жесткого ограничения потребительского импорта, то структура ее внешнего тарифа вряд ли будет сближаться с импортным тарифом в странах Средней Азии, которые специализируются на сырье, полуфабрикатах, сельскохозяйственной продукции и заинтересованы в промышленном импорте. Это может стать очень серьезной проблемой на пути сближения национальных тарифов. Более того, как показывают данные, приведенные в табл. 7, унификация таможенного тарифа может означать для стран Средней Азии, в первую очередь, рост тарифов, что

²¹ Нормативно-правовая база таможенного союза должна была быть сформирована к 1 января 2007 г. Формируемый пакет документов будет состоять из двух перечней: перечень документов, составляющих правовую основу ТС, а также "Дорожная карта" - документы, определяющие последовательность действий.

создает серьезную опасность возникновения так называемого «эффекта отклонения торговли».²²

Таблица 6. Коэффициенты корреляции таможенных тарифов

	Беларусь	Казахстан	Россия	Кыргызстан	Узбекистан	Таджикистан
Беларусь	1.000					
Казахстан	0.633	1.000				
Россия	0.887	0.653	1.000			
Кыргызстан	0.415	0.146	0.645	1.000		
Узбекистан	0.179	-0.159	0.254	0.621	1.000	
Таджикистан	0.067	-0.358	0.155	0.529	0.697	1.000

Источник: MacMap, UNCTAD.

Таблица 7. Средние тарифы на сельскохозяйственную и промышленную продукцию в странах ЕврАзЭС

	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия	Таджикистан	Узбекистан
Средний тариф	13.71	7.90	3.31	10.94	7.75	7.28
Средний тариф на сельскохозяйственную продукцию	11.15	12.40	7.76	21.43	2.52	4.13
Средний тариф на промышленную продукцию	14.21	6.70	3.28	10.75	7.50	7.29

Источник: MacMap, UNCTAD.

Следует отметить, также, что низкие коэффициенты комплиментарности торговли,²³ имеющие, к тому же тенденцию к уменьшению также не способствуют унификации тарифов. Например, уровень гармонизации Таможенного тарифа Кыргызстана на 2006 год с Общим таможенным тарифом ЕврАзЭС составляет порядка 30 %. Кыргызстан объявил, что присоединится к Общему таможенному тарифу после вступления других членов ЕврАзЭС в ВТО. Согласно Tumbarello (2005),²⁴ предполагаемая тарифная структура в ЕврАзЭС может увеличить уровень тарифной защиты Кыргызстана. Например, средний тариф по режиму наибольшего благоприятствования, увеличится до 10,4% (основываясь на ставках 2003 года). Наиболее сильно могут возрасти тарифы на промышленность – с 3,2% до 9,7%, что может негативно сказаться на экономических интересах республики и ее обязательствах в рамках ВТО.

Необходимо отметить, что унификация таможенного режима требует принятия Таможенного кодекса ЕврАзЭС, который установит единые правила таможенного регулирования в таможенном союзе. Однако поскольку таможенное законодательство стран-участниц находится в стадии реформирования, и приведения в соответствии с требованиями ВТО разработка такого документа на современном этапе вряд ли возможна.

Как показывает международная практика, участие в таможенном союзе, означающее установление общего таможенного тарифа, подразумевает существенный пересмотр всей таможенно-тарифной системы, выработку единой торговой политики и создание определяющих ее новых институтов, что предполагает высокую степень координации, достижение которой требует времени. Поэтому наиболее успешные таможенные союзы проводили гармонизацию своей торговой политики последовательно и постепенно. Например, в ЕС на протяжении первых тридцати лет странам-участницам позволялось сохранять собственные кво-

²² Если импорт из страны-партнера замещает менее эффективных (имеющих большие издержки) внутренних поставщиков, результатом чего является *эффект создания*. В противоположность этому *эффект отклонения* возникает, когда имеющий более низкие издержки импорт из-за пределов таможенного союза (зоны свободной торговли) вытесняется из-за искажающего влияния тарифов продукцией страны-партнера. Результатом превышения эффекта отклонения над эффектом создания является снижение национального благосостояния.

²³ В целом по ЕврАзЭС комплиментарность торговли снизилась с 44.9 в 1998 г. до 30.2 в 2006 г. Для сравнения, индекс комплиментарности торговли в 2002 г. в ЕС находился на уровне 81, в НАФТА – 72.9, в Восточно-азиатском регионе – 65.8.

²⁴ Отчет доступен по следующему адресу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2005/wp0594.pdf>.

ты на текстиль, одежду, сталь и ряд других товаров по отношению к третьим странам. Соответственно разрешалось применять процедуры таможенного оформления на границе для предотвращения попадания на свою территорию товаров, растаможенных в стране-партнере. В свою очередь, таможенный союз между ЕС и Турцией позволяет каждому из участников применять антидемпинговые меры друг против друга, что также предполагает наличие таможенных формальностей на границе. Странам, входящим в Андский Пакт, потребовалось 15 лет для установления общего тарифа, который до сих пор не принят Боливией и Перу.

2.2. Обзор законодательства, регулирующего иностранные инвестиции в странах ЕвразЭС

Россия

Основным нормативным актом, регулирующим иностранные инвестиции в РФ является Закон «Об иностранных инвестициях». Действие данного закона не распространяется на весь перечень объектов иностранных инвестиций. В частности, вложение иностранного капитала в банки, страховые компании и некоммерческие организации регулируется отдельными законодательными актами.²⁵

Определение прямых иностранных инвестиций в РФ в основном сводится к вложению доли не менее 10% в уставном капитале, и не отражает полный спектр других форм прямого инвестирования. Под определение иностранный инвестор в соответствии с российским законодательством подпадают: хозяйственные агенты, которые осуществляют инвестиционную деятельность: иностранные юридические лица, иностранные физические лица, лица без гражданства. Отдельно в законе не оговорен случай создания юридического лица, контрольный пакет акций которого принадлежит иностранному инвестору. Поэтому такое предприятие считается российским юридическим лицом, управляемое иностранным инвестором²⁶, но не являющееся само иностранным инвестором. Кроме того, в соответствии с законодательством РФ допускается возможность осуществления инвестиционной деятельности организацией, которая не является юридическим лицом и правоспособность которой определяется государством происхождения.

Российское законодательство гарантирует иностранным инвесторам режим хозяйствования «не менее благоприятный», чем отечественным агентам. Кроме того, предусматривается возможность ряда льгот для иностранных инвесторов. Однако ряд льгот может предоставляться не по принципу иностранного происхождения капитала, а по принципу «приоритетности проекта» (приоритетным считается инвестиционный проект, сумма которого составляет не менее RUB 1 млрд). Кроме того, гарантии от неблагоприятного изменения законодательства распространяются также лишь на «приоритетные проекты» и организации с долей иностранных инвестиций не менее 25% от уставного фонда. Помимо льгот, законом также предусматриваются возможные изъятия из национального режима в пользу отечественных инвесторов. Законом устанавливается, что такого рода изъятия возможны лишь в целях защиты конституционного строя, обеспечения обороны и безопасности государства.

Вместе с тем, иностранная собственность может быть ограничена в определенных секторах экономики, в зависимости от вида деятельности. Такие ограничения присущи банковской деятельности, страхованию, освоению природных ресурсов, а также телекоммуникационным услугам.

В вопросах валютного регулирования, перемещения капитала и репатриации прибыли существенных ограничений не допускается. Закон о валютном регулировании закрепляет свободные валютные операции между резидентами и нерезидентами.

²⁵ Кокушкина И., Мисакян М. (2006). Прямые иностранные инвестиции в странах СНГ: современные проблемы, *Вестник СПбГУ*, Сер.5, №4.

²⁶ Там же, стр. 20.

Казахстан

Главным законодательным актом Казахстана является Закон «Об инвестициях», нормы которого практически полностью соответствуют международным стандартам в сфере инвестиционной деятельности. В данном акте одновременно регулируются, как права отечественных инвесторов, так и иностранных. Законом устанавливается, что инвесторы имеют право «осуществлять инвестиции в любые объекты и виды деятельности».²⁷ Таким образом, в Казахстане практически полностью отсутствует какая-либо дискриминация с точки зрения субъектов и объектов инвестиционного процесса.

Для субъектов инвестиционной деятельности Законом устанавливаются следующие возможности льгот и преференций: налоговые преференции, освобождение от налоговых пошлин, государственные гранты (предоставление зданий, сооружений, земельных участков, машин и пр.). Инвестиционные преференции предоставляются в приоритетных видах деятельности, перечень которых утверждается правительством. По приоритетным видам деятельности утверждаются максимальные объемы инвестиций и сроки действия налоговых преференций. Предоставление инвестиционных преференций осуществляется путем заключения двустороннего контракта правительства и инвестора.

Определенные ограничения для иностранных инвесторов существуют в банковской сфере. Так учредителями банков в Казахстане не могут быть юридические лица, зарегистрированные в оффшорных зонах, или аффилированные с юридическими лицами оффшоров. Аналогично, физические лица участники оффшорных компаний также не могут быть учредителями банков. Данные требования не распространяются лишь на банки, с индивидуальным кредитным рейтингом не менее уровня А.

Иностранные инвесторы в Казахстане имеют право открытия счетов, как в национальной, так и в иностранной валютах, а также свободного перемещения доходов и репатриации прибыли. Вместе с тем, валютное законодательства страны устанавливает разрешительный порядок проведения капитальных валютных операций. При этом срок текущих операций ограничивается 120 днями, что автоматически относит все операции с большим сроком к капитальным операциям.

Кыргызстан

Главным нормативным актом в рассматриваемой сфере является Закон «Об иностранных инвестициях в Кыргызской Республике». Основой понятия прямых иностранных инвестиций является приобретение инвестором не менее одной третьей акций или паев в хозяйствующих субъектах, а также дополнительные формы инвестирования, отражающие понятие эффективного контроля собственности, в соответствии с международными определениями.²⁸

Из сферы деятельности данного Закона исключаются банковская и страховая деятельность, инвестирование в которую регулируется специализированными законодательными актами. При этом, отсутствуют другие ограничения на объекты инвестирования и виды деятельности. С точки зрения субъектного состава иностранных инвесторов, помимо юридических и физических лиц – нерезидентов Закон также предусматривает статус иностранного инвестора для юридического лица, основанного с привлечением иностранного капитала на территории Кыргызстана.

Закон предусматривает гарантии иностранным инвесторам от неблагоприятного изменения законодательства. В частности, в случае такого изменения, инвесторам предоставляется право в течение десяти лет осуществлять свою деятельность на основе более мягких норм законодательства. Кроме того, инвесторы защищены от экспроприации своего имущества, кроме случаев обусловленных защитой национальной безопасности. В этом случае, инвестор должен получить денежное возмещение, в размере и на условиях согласованных сторонами. Иностранному лицу, иностранному юридическому лицу земельные участки в черте населенного пункта (городов, поселков, сельских населенных пунктов) могут переда-

²⁷ Там же, стр.12.

²⁸ Там же, стр. 16.

ваться в собственность в случае кредитования ими ипотечного жилищного строительства²⁹, также иностранные инвесторы имеют возможность арендовать на 49 лет сельхозугодия. Иностранцам предоставляются инвестиционные визы со сроком от одного года до пяти лет, а иностранным работникам разрешение выдается миграционными службами Кыргызстана.

В соответствии с нормами валютного законодательства в Кыргызстане отсутствуют какие-либо ограничения на движение капитала и репатриацию прибыли инвесторами. В частности, Закон не содержит ограничений на проведение, как текущих, так и капитальных валютных операций.

Таджикистан

Основным законодательным актом является Закон «Об иностранных инвестициях». Под иностранными инвестициями понимаются имущественные и интеллектуальные ценности, вкладываемые в предпринимательскую деятельность. Такое понятие инвестиций не дает однозначной интерпретации относительно признания инвестицией займов и кредитов.

Субъектами инвестиционного процесса признаются иностранные юридические и физические лица, лица без гражданства, а также иностранные организации, не имеющие статус юридического лица. С точки зрения видов деятельности, ограничений в законодательстве не существует. Иностранные инвесторы имеют право на разведку и эксплуатацию природных ресурсов страны.

Для иностранных инвесторов Законом гарантируется не менее благоприятный режим хозяйствования, нежели для резидентов. Кроме того, в приоритетных отраслях экономики и на отдельных территориях специальными актами могут устанавливаться дополнительные налоговые и иные льготы.

С другой стороны существует также ряд ограничений для деятельности иностранных инвесторов. Законодательством могут определяться территории, на которых деятельность иностранных инвесторов и предприятий с иностранными инвестициями ограничивается или запрещается. Кроме того, земельные участки могут предоставляться иностранным инвесторам только в срочное пользование. Также иностранные инвестиции должны быть зарегистрированы в ряде государственных органов.

Также существует ряд ограничений деятельности иностранных инвесторов в банковском секторе. К банкам с участием иностранного капитала могут применяться ограничения, в случае, если в странах происхождения этих банков применяются ограничения и дискриминационные меры к таджикским банкам и банкам с участием таджикского капитала.

Валютное законодательство страны не допускает ограничений на проведение текущих и капитальных валютных операций. Отсутствуют какие-либо ограничения на передвижение капитала или репатриацию прибыли.

Беларусь

Главным законодательным актом Беларуси является Инвестиционный кодекс. Под инвестициями понимается любое имущество, принадлежащее инвестору и вкладываемое в объекты инвестиционной деятельности в целях получения прибыли. Таким образом, не прояснен статус кредитов и займов. Явным образом ограничения, с точки зрения объектов инвестирования и видов деятельности, в кодексе не определены.

Кодекс декларирует равные режимы деятельности для иностранных и национальных инвесторов. Вместе с тем, иностранным инвесторам даются гарантии от неблагоприятного изменения законодательства. В случае такого, инвесторы в течение пяти лет могут использовать более благоприятные законодательные нормы. Кроме того, весьма важным в белорусских реалиях является право иностранных и совместных предприятий проводить самостоятельную ценовую политику, то есть на них не распространяются нормативные акты в области ценового регулирования.

²⁹ Права на земельный участок иностранных лиц определены в статье 5 Земельного кодекса Кыргызской Республики.

Главной негативной составляющей инвестиционного климата является право «золотой акции», которое распространяется на все предприятия, за исключением банковского сектора. В банковском же секторе до сих пор действует (хотя и формально) ограничение на участие иностранного капитала в размере 25% (фактически не более 12%). Также в Беларуси существует весьма обширный список предприятий, которые по закону могут находиться только в государственной собственности. По своей сути данные предприятия являются монополистами, и, следовательно, такая практика создает неформальное ограничение для входа в соответствующие отрасли.

Ограничения на репатриацию доходов и прибыли в белорусском законодательстве отсутствуют. Но вместе с тем, валютное законодательство предусматривает лицензируемые порядок проведения капитальных валютных операций, хотя условия проведения таких операций более благоприятны для нерезидентов, нежели для резидентов РБ.

Узбекистан

Основным законодательным актом является Закон «Об иностранных инвестициях». В соответствии с Законом объекты инвестиционной деятельности не ограничиваются, за исключением банковского сектора, где максимальная доля иностранного капитала установлена на уровне 49%. Все иностранные инвестиции должны быть зарегистрированы в Министерстве Юстиции страны.

Вместе с тем, иностранным инвесторам предоставляется ряд преференций. Им гарантируется защита от экспроприации собственности, условия деятельности не менее благоприятные, чем для национальных инвесторов, а также свободная репатриация прибыли. Также введена десятилетняя отсрочка в случае ухудшившихся норм законодательства. В таком случае инвестор может самостоятельно выбирать законодательные нормы, в рамках которых он будет проводить свою деятельность.

2.3. Обзор законодательства в сфере торговли услугами

Как уже отмечалось ранее в качестве одного из приоритетных направлений развития ЕврАзЭС является формирование общего рынка услуг на основе полной либерализации взаимной торговли услугами, проведения согласованной политики в отношении третьих стран, оформление изъятий из режима наибольшего благоприятствования в пользу государств-членов ЕврАзЭС в договорно-правовых отношениях с третьими странами и таможенными союзами. В связи с этим предусматривается, что в рамках ЕврАзЭС страны-члены должны гармонизировать законодательство в области регулирования внешней торговли услугами, сократить и устранить препятствия для свободного предоставления услуг через государственные границы.

Законодательство в области регулирования международной торговли услугами можно подразделить на два уровня:

- затрагивающее общий режим деятельности в сфере услуг;
- относящееся к специфическим аспектам в отдельных секторах услуг.

Общий режим деятельности в сфере услуг

Следует отметить, что все страны ЕврАзЭС находятся в процессе вступления в ВТО (за исключением Кыргызстана, который является членом данной организации с 1998 г.) и соответственно гармонизируют свое законодательство в области регулирования внешнеэкономической деятельности, в том числе в сфере услуг, с правилами и нормами этой международной организации. В странах ЕврАзЭС общий режим внешнеэкономической деятельности регулируется следующими законодательными актами:

- Законом Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г. № 347-З «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»;
- Федеральным законом Российской Федерации от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»;

- Законом Кыргызской Республики «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности в Кыргызской Республике» от 2 июля 1997 г. № 41 (В редакции Закона Кыргызской Республики от 24 декабря 2003 года № 239);
- Законом Республики Таджикистан «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 3 сентября 1999 г. № 822;
- Законом Республики Казахстан от 12 апреля 2004 г. № 544 «О регулировании торговой деятельности»;

Однако только у Беларуси и России законы о регулировании внешнеэкономической деятельности соответствуют положениям ГАТС и унифицированы. В них оговорены общие обязательства стран в области торговли услугами, такие как:

- режим наибольшего благоприятствования, т.е. иностранным поставщикам услуг предоставляется режим не менее благоприятный, чем белорусским и российским;
- транспарентность в разработке принятия и применении мер регулирования внешне-торговой деятельности;
- обоснованность и объективность применения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности, а также гарантирования права на судебную защиту.

У Кыргызстана и Таджикистана, содержащееся в законах понятие «внешнеторговая деятельность» включает в себя торговлю услугами, но в данных законах отсутствуют нормы, регулирующие торговлю услугами, и определяющие способы их поставки. У Казахстана вышеназванный закон регулирует только внешнюю торговлю товарами, поскольку приведенное в законе понятие «внешнеторговая деятельность» не включает в себя сферу торговли услугами.

Специфические аспекты в отдельных секторах услуг

Следствием переговорного процесса по индивидуальным спискам специфических обязательств в ходе вступления в ВТО стало изменение условий доступа на рынок в отдельных секторах услуг. Практически все страны в той или иной степени находятся в стадии либерализации торговли услугами. Каким будет доступ на рынок можно сказать только после завершения переговоров каждой из стран. Пока же законодательные ограничения доступа на рынок услуг выглядят следующим образом:

Беларусь

Основные ограничения по доступу на рынок касаются финансового сектора (страхового и банковского). Банковский кодекс Республики Беларусь запрещает деятельность филиалов иностранных банков, т.е. по способу поставки 3 коммерческое присутствие разрешено только в форме дочернего банка или инвестиций в уставные фонды белорусских банков. Можно с высокой долей уверенности предположить, что данное ограничение сохранится и после вступления в ВТО. Формально также действует ограничение на участие иностранного капитала в банковской системе (не более 25% в совокупном уставном фонде банковской системы). Однако поскольку на протяжении многих лет доля иностранного участия не превышала 10%, а в первом полугодии 2007 г. размер суммарного иностранного капитала составил 7.8% в совокупном уставном фонде банковской системы, а для банков со 100% иностранным участием этот показатель равнялся 5%, Национальный банк планирует отменить данное ограничение в ближайшее время.

В отношении страховых услуг условия доступа и функционирования являются гораздо более зарегулированными. Согласно декрету президента РБ №320, принятому 9 июля 2004 г., страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств может предоставляться исключительно государственными страховыми организациями или страховыми организациями с долей государственной собственности более 50%. Остальные виды обязательного страхования могут предоставляться исключительно государственными страховщиками. Белгосстрах – самая крупная страховая организация – в настоящее время занимает наибольшую долю рынка³⁰, обладая привилегированным правом оказывать такие

³⁰ Доля рынка Белгосстраха, определяемая как доля страховых премий, собираемых Белгосстрахом, включая перестрахование, в общей сумме страховых премий, составляет 65%.

виды страховых услуг, как, например, обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, имущественное страхование (страхование строений, принадлежащих гражданам) и др. Частные страховые организации могут оказывать только услуги по добровольным видам страхования конкурируя исключительно на данном сегменте рынка с государственными страховщиками. Согласно действующему законодательству для «страховой организации, дочерней по отношению к иностранному инвестору либо имеющей долю иностранных инвесторов в своем уставном фонде более 49%» минимальный размер уставного капитала составляет EUR 0.8 млн. Для остальных страховых организаций минимальный размер уставного капитала составляет EUR 0.4 млн (осуществляющей предоставление услуг по страхованию жизни) и EUR 0.2 млн (осуществляющей предоставление услуг по страхованию иному, чем страхование жизни). Для организаций, занимающихся деятельностью по перестрахованию, размер уставного капитала установлен в размере: а) EUR 1 млн для «страховой организации, дочерней по отношению к иностранному инвестору либо имеющей долю иностранных инвесторов в своем уставном фонде более 49%», б) EUR 0.5 млн. для остальных организаций, занимающихся перестрахованием. Следует отметить, что в действительности страховых организаций с долей иностранного капитала, превышающей 49% в Беларуси нет. Согласно декрету президента РБ №20 «О совершенствовании регулирования страховой деятельности в Республике Беларусь» страховые организации, дочерние по отношению к иностранному инвестору, имеют право оказывать страховые услуги в Беларуси, если иностранный инвестор не менее 10 лет является страховой организацией, осуществляющей деятельность согласно законодательству соответствующего государства, и не менее 2 лет имел долю в уставном фонде страховой организации, зарегистрированной на территории Республики Беларусь. Помимо вышеперечисленных ограничений на участие иностранного капитала, страховые организации, дочерние по отношению к иностранному инвестору, либо имеющие долю иностранных инвесторов в своем уставном фонде более 49% не могут оказывать услуги по страхованию жизни, обязательному страхованию, а также обслуживать государственные нужды. Деятельность филиалов страховых компаний в Беларуси запрещена.

В секторе телекоммуникаций, несмотря на принятие в 2005 г. закона «Об электросвязи», который призван привести национальное законодательство в данной сфере в соответствие с нормами ВТО, РУП «Белтелеком» продолжает оставаться монополистом, в частности в международной связи, что закреплено законодательно.³¹ РУП «Белтелеком» по-прежнему остается первичным провайдером интернет-услуг в Беларуси. Внешний трафик проходит через единственный канал, который контролируется РУП «Белтелеком».

Казахстан

В контексте вступления в ВТО в Казахстане происходит либерализация доступа на рынок финансового, телекоммуникационного и транспортного секторов услуг. В национальное законодательство по вопросам лицензирования и консолидированного надзора за финансовыми услугами были внесены изменения, предусматривающие устранение ограничения на участие иностранного капитала в банковском (ограничение, согласно которому доля иностранного участия в капитале казахстанских банков не должна превышать 50%, было снято 1 января 2006 г.) и страховом секторах услуг; ограничения на присутствие иностранного персонала в банках с иностранным участием и на членство в правлении банков и страховых организаций с иностранным участием. Деятельность филиалов иностранных банков запрещена, однако при вступлении в ВТО Казахстан намерен разрешить после переходного периода их открытие. При этом Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка заявило о намерении установить ограничения на деятельность таких филиалов, чтобы обеспечить равную конкуренцию между ними и банками-резидентами. В Казахстане происходит либерализация в сфере валютного регулирования. В соответствии с

³¹ РУП «Белтелеком» входит в структуру Минсвязи и непосредственно ему подчиняется. «Белтелеком» является национальным оператором электросвязи. Монополия «Белтелекома» распространяется, прежде всего, на внешние каналы связи. Для осуществления международных звонков все мобильные операторы обязаны использовать только мощности «Белтелекома». Провайдеры интернет-услуг также вынуждены арендовать каналы у «Белтелекома».

законом «О валютном регулировании и валютном контроле» отменено лицензирование операций, связанных с движением капитала и прямые валютные ограничения.

В сфере телекоммуникаций принята Программа развития отрасли телекоммуникаций, в которой предусматривается поэтапная отмена монополии ведущего оператора на услуги связи.

В соответствии с Программой реструктуризации железнодорожного транспорта Казахстана, предусматривается отделение конкурентного сектора железнодорожного транспорта от естественно-монопольных услуг магистральной сети, для предоставления перевозчикам равных прав на пользование магистральной железнодорожной сетью.

Принято решение об отмене 49-ти процентного ограничения иностранного участия в совместных предприятиях, осуществляющих деятельность в области архитектурных и строительных услуг.

Кыргызстан

Республика Кыргызстан приняла достаточно высокий уровень обязательств почти по всем секторам услуг и способам поставок и на сегодняшний день имеет самый либеральный рынок услуг из стран ЕврАзЭС. В перечне специфических обязательств Кыргызстан установил срок их устранения. К примеру, ограничение по доступу на рынок, требующее, чтобы иностранное участие в юридическом лице Кыргызстана, осуществляющее услуги по страхованию жизни, здоровья и от несчастного случая, не превышало 49%, действовало только до 1 января 2001 г., ограничение же по национальному режиму, требующее, чтобы минимальный капитал банков с иностранным участием более 20% был два раза больше минимального капитала банков с иностранным участием менее 20%, действовал только до 31 декабря 2002 г. Но в то же время Кыргызстан оставил за собой право введения ограничений по правовым услугам, по услугам в сфере промышленной собственности, электроэнергетике и почте.

Ограничения в секторе услуг остались лишь в сфере воздушного транспорта. Так иностранные воздушно-транспортные компании не имеют право предоставлять воздушно-транспортные услуги внутри Кыргызской Республики. Также, иностранное участие в кыргызских юридических лицах, предоставляющих услуги по обслуживанию и ремонту воздушных судов, не должно превышать 49%. Данное ограничение должно было быть устранено в 2005 г. до сих пор. Также существует ограничения на создание на территории Кыргызстана предприятий с иностранным капиталом, доля которого не должна превышать 49%. Помимо этого, в состав экипажа гражданских воздушных судов Кыргызской Республики могут входить лишь граждане Кыргызской Республики.

Кыргызстан устранил 1 января 2003 г. монополию Кыргызтелекома на предоставление междугородних и международных телекоммуникационных услуг.

В Кыргызстане нет ограничений на участие иностранного капитала в страховом и банковском секторе и на открытие филиалов иностранных банков. Предоставление страховых услуг через филиалы иностранных страховых компаний запрещено. В настоящее время на территории страны действуют три филиала иностранных банков. В тоже время существуют ограничения: в виде запрещения предоставления брокерских и агентских услуг иностранным страховым компаниям; запрещения, согласно которому не более 95% страхового риска может быть перестраховано за границей.

Россия

В соответствии с Федеральным законом РФ «О банках и банковской деятельности» и Федеральным законом «О Центральном Банке Российской Федерации», в банковском секторе установлена квота на участие иностранного капитала в банковской системе, ее размер устанавливается Правительством Российской Федерации по согласованию с Центральным Банком. Данная квота рассчитывается как отношение суммарного капитала, принадлежащего нерезидентам в уставных капиталах кредитных организаций с иностранными инвестициями, и капитала филиалов иностранных банков к совокупному уставному капиталу кредитных организаций, зарегистрированных на территории Российской Федерации. В настоящее время размер квоты составляет 12%. В банковском секторе также запрещено открытие филиа-

лов иностранных банков и имеются количественные ограничения в отношении состава органа управления кредитной организацией, т.е. установлена 50% квота для российских граждан в коллективном органе управления кредитной организацией. Комитет ЦБР по банковскому надзору может изменять данное условие. Помимо этого, ЦБР может устанавливать дополнительные ограничения для кредитных организаций с иностранными инвестициями в отношении нормы резервов, отчетности, разрешения управленческих и банковских операций, минимального размера уставного капитала. Российские подразделения иностранных корпораций не могут открывать и иметь банковские счета за границей без специального разрешения ЦБР.

В страховом секторе существуют достаточно большое количество ограничений по доступу на рынок иностранного капитала: компании, в которых участие нерезидентов превышает 49%, не могут заниматься страхованием жизни, обязательным страхованием, обязательным государственным страхованием и страхованием государственных закупок; квота на участие иностранного капитала в секторе страхования ограничена 15%. Эта квота рассчитывается как отношение совокупного капитала, которым владеют иностранные инвесторы и их филиалы в уставном капитале страховых компаний, зарегистрированных в России³²; в страховом секторе запрещено открытие филиалов иностранных компаний; минимальный размер уставного капитала в страховых компаниях с иностранными инвестициями значительно больше, чем для российских компаний (250 000 МРОТ и 300 000 МРОТ для компаний, оперирующих только на рынке перестраховщиков). Это является так называемым исключением из национального режима; в страховой компании с участием иностранного капитала на ключевых позициях должны находиться более 49% российских граждан, при этом генеральный директор и главный бухгалтер в страховой компании должны быть гражданами России; Уставный капитал страховых компаний с иностранным участием должен быть полностью оплачен наличными иностранными участниками³³; существуют требования достаточности капитала в соглашениях по перестрахованию с иностранной страховой компанией.

В настоящее время в России отсутствуют ограничения на коммерческую деятельность зарубежных фирм и частных лиц на рынке информационных технологий.

Во всех подсекторах транспортных услуг коммерческое присутствие осуществляется только в форме юридического лица.

Таджикистан

В соответствии с действующей законодательной и нормативно правовой базой в Таджикистане практически нет ограничений по доступу на рынок услуг. В банковском секторе «Закон о банках и банковской деятельности в Республике Таджикистан» разрешает открытие филиалов иностранных банков, однако предписывает ограничение на участие иностранного капитала в банковском секторе. Квота участия иностранного капитала в банковской системе Республики Таджикистан устанавливается постановлением Правительства Республики Таджикистан, согласованным с Национальным банком Таджикистана. Указанная квота рассчитывается как отношение суммарного капитала, принадлежащего нерезидентам в уставных капиталах банков с участием иностранного капитала, и капитала филиалов иностранных банков к совокупному уставному капиталу банков, зарегистрированных на территории Республики Таджикистан.

В Таджикистане также существуют требования по обязательному участию граждан республики в коллективе предприятия с участием иностранного капитала (70% сотрудников должны составлять постоянно проживающие в ней граждане Таджикистана), а также обязательных требований по лицензированию, которые одинаковы для отечественных и иностранных поставщиков услуг.

³² Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации»; Приказ Минфина РФ от 16 мая 2000 г. N 50н «Об утверждении Положения о выдаче разрешений страховым организациям с иностранными инвестициями и Положения о порядке расчета размера (квоты) участия иностранного капитала в уставных капиталах страховых организаций».

³³ Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Как уже отмечалось выше, в ЕврАзЭС предусматривается возможность оформления изъятий из режима наибольшего благоприятствования в пользу стран-членов в договорно-правовых отношениях с третьими странами и таможенными союзами. Однако, учитывая, что практически все страны находятся в процессе вступления в ВТО, до его завершения такого рода изъятия применяться не будут. Также до вступления в ВТО страны ЕврАзЭС не будут, да и не смогут использовать статью V ГАТС «Экономическая интеграция», позволяющую либерализовать торговлю услугами в рамках регионального торгового соглашения.

2.4. Обзор других мер государственной политики, которые могут оказывать влияние на взаимную торговлю и инвестиции

К наиболее значимым мерам государственной политики, оказывающим влияние на взаимную торговлю и инвестиции, следует отнести законы и нормативные акты о валютном регулировании и валютном контроле. На сегодняшний день наименее либеральным в данной сфере является законодательство Беларуси.

Например, законом Республики Беларусь «О валютном регулировании и валютном контроле» предусматривается обязательная продажа иностранной валюты на внутреннем валютном рынке юридическими лицами-резидентами и индивидуальными предпринимателями. Согласно Указу Президента РБ «Об обязательной продаже иностранной валюты» в целях обеспечения устойчивости белорусского рубля и потребностей в иностранной валюте юридические лица и индивидуальные предприниматели, являющиеся резидентами Беларуси осуществляют обязательную продажу иностранной валюты на внутреннем валютном рынке в размере 30 % от суммы выручки в иностранной валюте. Указ Президента РБ «О совершенствовании порядка проведения и контроля внешнеторговых операций» предписывает, что денежных средств от экспорта товаров (работ, услуг) должны поступить юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям не позднее 90 календарных дней с даты отгрузки товаров, выполнения работ, оказания услуг, а от экспорта по договорам комиссии товаров (работ, услуг), произведенных резидентами Республики Беларусь, – не позднее 180 календарных дней. Импорт услуг или выполнение работ должен быть произведен позднее 90 календарных дней с даты проведения платежа за выполненные работы, оказанные услуги, а поступление товаров по импорту не позднее 60 календарных дней с даты проведения платежа за товары.

В случае невыполнения данных требований к юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям РБ применяются экономические санкции.

Помимо этого существует специальное Постановление Национального банка в отношении проведения авансовых платежей. Осуществление юридическим лицом – резидентом в пользу нерезидента авансовых платежей в иностранной валюте (белорусских рублях) в разрезе отдельно взятого банка РБ, в котором у него открыты счета, на сумму, превышающую по совокупности авансовые платежи (USD 500000 в эквиваленте), ранее произведенные в банке РБ (далее – сумма превышения), допускается в только случаях наличия банковской гарантии или резервного аккредитива банка-нерезидента, обеспечивающих исполнение обязательств по возврату авансового платежа или надлежащее исполнение внешнеторгового договора, договора добровольного страхования предпринимательского риска юридического лица – резидента или же разрешения Национального банка. В Законе РБ «О валютном регулировании и валютном контроле» не содержатся положения, касающиеся возможности репатриации прибыли и иных доходов нерезидентами. Несомненно, такое жесткое регулирование валютного рынка может быть барьером на пути эффективного ведения внешнеторговых операций.

Во всех других странах-членах ЕврАзЭС меры валютного регулирования подобные упомянутым выше белорусским отсутствуют, и законодательство является достаточно либеральным. Требования в отношении обязательной продажи иностранной валюты также сохранились в российском Федеральном законе «О валютном регулировании и валютном контроле». Однако с 1 января 2007 г. это положение закона было отменено в связи позитивной динамикой макроэкономических показателей российской экономики, профицитом государственного бюджета, высоким уровнем официальных золотовалютных резервов, систематическим превышением предложения иностранной валюты над спросом на нее на внутреннем рынке, а также в целях обеспечения плавного перехода к валютному режиму, предусматри-

вающему осуществлению валютных операций без ограничений. Согласно Закону РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» при осуществлении внешнеторговой деятельности резиденты обязаны в сроки, предусмотренные внешнеторговыми договорами (контрактами), обеспечить получение от нерезидентов на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранной валюты или валюты РФ в соответствии с условиями договоров за поставленные нерезидентам товары, выполненные работы, оказанные услуги и т.д.; возврат в РФ денежных средств, уплаченных нерезидентам за неввезенные на таможенную территорию РФ товары.

Закон Республики Казахстан о валютном регулировании и валютном контроле предусматривает, что резиденты обязаны обеспечить в сроки, предусмотренные условиями сделки, зачисление на банковские счета в уполномоченных банках национальной и иностранной валюты, полученной резидентом в оплату экспорта товаров (работ, услуг). Резиденты вправе выпускать по операциям с нерезидентами векселя, выраженные в иностранной валюте. В законе также прописывается, что нерезиденты вправе без ограничений получать и переводить дивиденды, вознаграждение и иные доходы, полученные по вкладам (депозитам), ценным бумагам, заемным и иным валютным операциям с резидентами. Прямые инвестиции нерезидентов в Республику Казахстан и резидентов за границу осуществляются в режиме регистрации.

Закон «О валютном регулировании» Таджикистана также предписывает необходимость обязательного зачисления получаемой предприятиями (организациями) резидентами иностранной валюты, на их счета в уполномоченных банках, если иное не установлено Национальным банком Таджикистана. Вклады, открываемые за границей должны регистрироваться резидентами в Национальном банке Таджикистана. Порядок перевода, вывоза и пересылки нерезидентами из Таджикистана валютных ценностей устанавливает Национальный банк совместно с Министерством по государственным доходам и сборам Таджикистана.

В Законе Республики Узбекистан «О валютном регулировании» установлено, что иностранная валюта, получаемая юридическими лицами – резидентами, в том числе валютная выручка от экспорта товаров (работ, услуг), подлежит обязательному зачислению на их счета в уполномоченных банках, за исключением случаев специально оговоренных Центральным банком РУ.

Самое либеральное законодательство в области валютного регулирования имеет Кыргызстан. В соответствии с законом «Об операциях в иностранной валюте» текущие платежи, текущие поступления и переводы капитала из-за границы и за границу не ограничиваются. Банк Кыргызстана может ограничивать переводы денежных средств, в целях выполнения Кыргызской Республикой международных обязательств, предусмотренных Уставом ООН.

2.5. Заключение

2.5.1. Совместимость институциональной среды

Успех РТС во многом определяется не столько "широтой" охвата (количеством стран-участниц) и простой ликвидации тарифных и нетарифных барьеров, а в большей степени зависит от ее "глубины", т.е. готовности стран гармонизировать экономическую политику в целом. Наглядным подтверждением тому служит опыт Европейского Союза (ЕС). Интеграция предполагает признание того факта, что партнерство стран позволит достичь этой цели более эффективным способом, чем односторонняя и независимая политика, проводимая каждой из стран-участниц.

ЕврАзЭС стало первой формой интеграционного сотрудничества на просторах СНГ, предполагающей наличие единой таможенной территории, отмену между странами-членами таможенных пошлин, налогов и сборов, а также количественных ограничений, установления и применения в отношении с третьими странами одинакового торгового режима. Странам-участницам не удалось в полном объеме реализовать режим свободной торговли, унифицировать внешнеторговое регулирование, установить общий таможенный тариф, имеются различия в уровнях ставок таможенных пошлин, акцизов и налога на добавленную стоимость. По-прежнему в одностороннем порядке без предварительного согласования интересов разрабатываются меры тарифной и нетарифной политики. Это вполне можно было ожидать. Странам ЕврАзЭС достаточно сложно проводить унификацию таможенных режимов,

поскольку уровень протекционизма в торговле у них достаточно сильно разнится. Как показывают данные исследований Всемирного банка (табл. 8) общий индекс ограничения торговли в промышленности у Казахстана (7) в три раза выше, чем у России (22) и почти в два раза выше белорусского. В целом Казахстан по степени протекционизма (10) находится на одном уровне с Украиной (10), Китаем (11) и близок к ЕС (5), в то время как у Беларуси и России эти значения намного выше.

Таблица 8. Общий индекс ограничения торговли в 2005–2006 гг.

	Общий индекс ограничения торговли		
	всего	сельское хозяйство	промышленность
Беларусь	16	34	13
Казахстан	10	43	7
Кыргызстан	–	–	–
Таджикистан	–	–	–
Россия	26	44	22
Узбекистан	–	–	–
Украина	10	10	10
Справочно: ЕС	9	56	5
Китай	11	19	11

Источник: Всемирный банк.

Характер ограничений существующих в ЕврАзЭС позволяет сделать вывод о том, что еще не в полной мере создана даже зона свободной торговли, страны ЕврАзЭС, по-прежнему, используют во взаимной торговле как тарифные, так и нетарифные барьеры, широкое распространение также получили неформальные барьеры во взаимной торговле. Предполагаемое в ближайшее время вступление в ВТО России и Казахстана сделает проблему технических стандартов и нетарифных барьеров в ЕврАзЭС еще более острой. Особое внимание также должно быть уделено улучшению таможенного администрирования. Необходимо также отметить, что в странах ЕврАзЭС все еще есть проблемы, связанные с так называемым «правилом страны происхождения» товара.

Учитывая, что страны, входящие в ЕврАзЭС, имеют серьезные различия в национальной структуре производства, проводимой государством промышленной политике и потребностях внутреннего рынка, унификация таможенного тарифа может означать для стран Средней Азии, в первую очередь, рост тарифов, что создает серьезную опасность возникновения так называемого «эффекта отклонения торговли». Следует отметить, также, что низкие коэффициенты комплиментарности торговли, имеющие, к тому же тенденцию к уменьшению также не способствуют унификации тарифов.

В целом же предполагаемая унификация тарифов между Беларусью, Россией и Казахстаном на уровне 62–65% является недостаточной для создания реально функционирующего таможенного союза, который согласно последним договоренностям планируется создать к 2011 году. Скорее всего, странам потребуются создание достаточно обширного списка изъятий. Например, Казахстан предлагает зафиксировать перечень «особо чувствительных товаров, в отношении которых экспортные пошлины могут меняться по согласованию сторон. При недостаточно эффективно функционирующем «правиле страны происхождения», возможен также рост реэкспорта.

У стран ЕврАзЭС также существенно отличается законодательство по международной торговле услугами. Доступа на рынок услуг самый либеральный в Кыргызстане, это неудивительно, учитывая, что с 1998 г., т.е. с момента вступления в ВТО происходит его либерализация. Далее следуют Таджикистан и Казахстан, постепенно открывающий специфические сектора услуг в процессе присоединения к ВТО. Самые высокие барьеры входа на рынок отдельных секторов услуг (особенно финансовых) у Беларуси и России, причем страны не выказывают готовности к его либерализации. Поэтому гармонизация законодательства в данном секторе возможна только на уровне принятия унифицированных законов «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» определяющих общий режим деятельности в сфере услуг (способы поставки, РНБ, транспарентность, обоснованность и объективность применения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности, гарантирования права на судебную защиту). В тоже время специфическое регулиро-

вание в отдельных секторах услуг не может быть гармонизировано до вступления стран в ВТО. После вступления ограничения по доступу на рынок специфических услуг (например, финансовых) могут быть сняты или ослаблены для стран-членов, поскольку статья V ГАТС «Экономическая интеграция» дает возможность либерализовать торговлю услугами в рамках регионального торгового соглашения.

Законодательство об иностранных инвестициях в государствах ЕврАзЭС также различается. Например, в Беларуси существует право «золотой акции», которое распространяется на все предприятия, за исключением банковского сектора, а также обширный список предприятий, которые по закону могут находиться только в государственной собственности. В целом же вряд ли можно ожидать в ближайшее время унификации законодательства, касающегося иностранных инвестиций. Каждая из стран заинтересована в их притоке и, прежде всего, из-за пределов ЕврАзЭС, в определенной степени страны конкурируют за инвестиции, поэтому каждая из них будет создавать для инвесторов наиболее благоприятных условий путем установления налоговых и иных льгот. С другой стороны, Россия и Казахстан могут только выиграть от этого, поскольку они являются основными инвесторами внутри ЕврАзЭС.

Следует также отметить, что у стран-членов могут возникнуть сложности при разработке общих институциональных механизмов в связи с тем, что низким качеством государственного управления. По оценкам Всемирного банка у всех стран ЕврАзЭС показатели качества регуляторной среды, эффективности правительства и силы закона находятся на очень низком уровне (табл. 9). По всем из вышеприведенных параметров индексы качества государственного управления имеют отрицательные значения. Наиболее низкая эффективность правительства у Беларуси, причем за период 1998–2006 гг. она только ухудшилась снизившись с -0.53 до -1.24 , такая же ситуация наблюдается у Узбекистана. У Кыргызстана данный показатель также немного ухудшился, у Казахстана – улучшился, а у России остался без изменений, у последней из вышеназванных стран эффективность правительства была самой высокой из стран ЕврАзЭС (-0.43). Самый высокий индекс качества регуляторной среды был у Казахстана (-0.42), однако он ухудшился по сравнению с 1998 г., снижение индекса отмечалось также у Кыргызстана, у России он остался практически без изменений (-0.45). Самым низким данный показатель был у Узбекистана (-1.66) и Беларуси (-1.60). Все страны ЕврАзЭС характеризовались очень низкими значениями индексов силы закона, которые варьировали от -1.44 в Узбекистане, до -0.82 в Казахстане, который имел самый высокий показатель среди стран-участниц.

Все вышеизложенное позволяет сделать предположение о том, что на ближайшую перспективу, по крайней мере, до вступления стран в ВТО, наиболее реальной формой интеграции для стран ЕврАзЭС является зона свободной торговли. Для создания таможенного союза необходима гораздо большая совместимость институциональной среды, однако внедрение общих институциональных механизмов затруднено в связи с тем, что страны имеют различия в национальной структуре производства, проводимой государством промышленной политике и потребностях внутреннего рынка. К тому же каждая из них самостоятельно вступает в ВТО и определяет допустимую для себя степень либерализации доступа на внутренний рынок товаров и услуг и иностранных инвестиций. И, наконец, препятствием на пути разработки и реализации общих институциональных механизмов в рамках таможенного союза, не говоря уже об элементах общего рынка, может стать характерное для всех стран ЕврАзЭС низкое качество государственного управления. Как видно сами страны ЕврАзЭС понимают, что им в ближайшей перспективе не удастся создать полноценный таможенный союз шести стран. Поэтому была провозглашена необходимость проведения, так называемой, разноскоростной интеграции, подразумевающей создание таможенного союза сначала между Россией, Беларусью и Казахстаном. Однако все приведенные аргументы относительно преждевременности такого шага и невозможности внедрения общих институциональных механизмов остаются в силе. К тому же, такой таможенный союз внутри уже имеющегося регионального торгового соглашения только ослабит внутренние связи между оставшимися странами и, в свою очередь, подтолкнет их созданию новых группировок внутри ЕврАзЭС или интенсификации связей со странами вне блока.

Таблица 9. Качество государственного управления

Индикаторы качества государственного управления	Год	Беларусь		Казахстан		Кыргызстан		Россия		Таджикистан		Узбекистан		Украина	
		Процентный уровень	Индекс качества государственного управления	Процентный уровень	Индекс качества государственного управления	Процентный уровень	Индекс качества государственного управления	Процентный уровень	Индекс качества государственного управления	Процентный уровень	Индекс качества государственного управления	Процентный уровень	Индекс качества государственного управления	Процентный уровень	Индекс качества государственного управления
		(0–100)	(от -2.5 до +2.5)	(0–100)	(от -2.5 до +2.5)	(0–100)	(от -2.5 до +2.5)	(0–100)	(от -2.5 до +2.5)	(0–100)	(от -2.5 до +2.5)	(0–100)	(от -2.5 до +2.5)	(0–100)	(от -2.5 до +2.5)
Право голоса и подотчетность власти	2006	4.3	-1.71	19.7	-1.03	27.9	-0.70	24.0	-0.87	11.1	-1.27	2.4	-1.86	45.7	-0.11
	2002	11.1	-1.32	17.3	-1.08	20.7	-1.00	39.9	-0.35	11.5	-1.32	7.7	-1.55	31.7	-0.57
	1998	23.6	-0.85	28.4	-0.74	29.3	-0.71	32.2	-0.57	3.8	-1.66	6.3	-1.57	39.9	-0.32
Политическая стабильность	2006	52.4	0.16	46.2	0.06	13.0	-1.20	23.6	-0.74	10.6	-1.30	4.3	-1.94	37.0	-0.27
	2002	44.2	-0.02	46.6	0.09	16.3	-1.18	27.9	-0.6	11.5	-1.42	13.9	-1.30	38.9	-0.20
	1998	39.9	-0.12	52.4	0.16	45.7	0.01	20.7	-0.84	2.9	-2.26	27.9	-0.48	37.0	-0.21
Эффективность правительства	2006	10.4	-1.24	33.6	-0.53	21.3	-0.86	37.9	-0.43	14.2	-1.06	10.0	-1.24	33.2	-0.57
	2002	10.4	-1.11	17.5	-0.89	28.4	-0.64	46.4	-0.3	8.5	-1.13	9.5	-1.13	26.5	-0.68
	1998	33.2	-0.53	20.4	-0.79	46.4	-0.28	38.4	-0.45	3.8	-1.49	18.5	-0.88	22.7	-0.72
Качество регуляторной среды	2006	4.9	-1.60	36.1	-0.42	28.3	-0.57	33.7	-0.45	17.6	-0.98	3.9	-1.66	32.7	-0.47
	2002	4.4	-1.75	21.0	-0.78	45.9	-0.19	36.1	-0.44	8.3	-1.29	5.9	-1.59	27.3	-0.64
	1998	3.4	-2.22	34.1	-0.28	27.8	-0.49	29.3	-0.46	3.9	-1.99	2.9	-2.22	21.0	-0.79
Сила закона	2006	11.9	-1.16	23.8	-0.82	10.5	-1.18	19.0	-0.91	12.9	-1.06	4.8	-1.44	27.1	-0.72
	2002	7.6	-1.29	18.6	-0.97	26.2	-0.77	21.4	-0.88	6.7	-1.30	5.2	-1.41	22.9	-0.85
	1998	24.3	-0.73	18.6	-0.91	25.2	-0.72	21.4	-0.85	1.9	-1.74	14.3	-1.03	17.1	-0.92
Контроль за коррупцией	2006	21.4	-0.84	18.4	-0.92	10.2	-1.09	24.3	-0.76	18.9	-0.91	14.1	-1.02	27.7	-0.67
	2002	21.4	-0.89	8.7	-1.08	23.3	-0.85	20.4	-0.92	10.7	-1.03	12.1	-1.02	15.5	-0.98
	1998	25.7	-0.72	17.5	-0.89	27.2	-0.70	16.5	-0.92	5.3	-1.33	14.1	-1.02	11.2	-1.08

Источник: Всемирный банк, The Worldwide Governance Indicators (WGI) project.

Региональная экономическая интеграция представляет собой сложный и противоречивый процесс. Непременным условием сохранения и развития регионального торгового соглашения является готовность стран-членов к координации. И, наоборот, если страны-участницы, выдвигают на первый план свои политические и экономические интересы и не удается добиться взаимодействия и разрешить возникающие противоречия, то РТС остаются только на бумаге, что подтверждается многочисленными примерами неудачных попыток региональной экономической интеграции.

2.5.2. Будет ли дальнейшая интеграция способствовать экономическому росту

Одним из аспектов, характеризующих эффективность интеграционных объединений, является наличие конвергенции между ключевыми макроэкономическими и институциональными параметрами экономик, входящих в такие объединения. Конвергенция также является одним из факторов, способствующих экономическому росту. Как правило, анализируется наличие конвергенции в уровне дохода на душу населения как основного индикатора, характеризующего результативность экономической политики страны. Кроме того, можно рассматривать динамику различных переменных, описывающих институциональные характеристики экономик, входящих в интеграционное объединение. В случае постсоветских стран такими переменными могут быть индексы трансформации Европейского банка реконструкции и развития.

Конвергенцию между странами можно анализировать при помощи концепций β и σ конвергенции. При этом необходимо принимать во внимание специфику анализируемого периода, на который пришелся адаптационный спад и восстановительный рост в постсоветских странах, к которым относятся страны ЕврАзЭС.

Данные

В работе используются данные об уровне ВВП в постоянных ценах 2000 г. (евро на душу населения), а также данные об индексах трансформации ЕБРР. Максимальная длина выборки – за 1989–2006 гг. Источники данных – Всемирный банк (World Economic Outlook Database) и Европейский банк реконструкции и развития (EBRD Transition Report Update – 2007). В работе анализируются страны ЕврАзЭС³⁴ (в том числе страны, имеющие статус наблюдателей³⁵), а также страны ЕС-8 и ЕС-10.³⁶ Последние включены в анализ для сопоставления со странами ЕврАзЭС как государства, недавно ставшие участниками интеграционного объединения.

Выбор в пользу данных о реальном ВВП вместо ВВП по паритету покупательной способности (ППС) был сделан в силу следующих соображений. Во-первых, данные о нем доступны за весь анализируемый период, т.е. в нашем распоряжении имеется сбалансированная панель с 18 годовыми наблюдениями. Данные о ВВП по ППС доступны за более короткий период (для большинства стран – с 1991–1992 гг. до 2005 г.). Во-вторых, если окажется, что данные о реальном ВВП и ВВП по ППС тесно коррелируют друг с другом, можно будет сделать вывод о том, что реальный ВВП на душу населения является адекватной мерой разрыва в уровне дохода между анализируемыми странами и является адекватным показателем для анализа конвергенции.

Мы протестируем кратко- и долгосрочную связь между этими двумя измеряющими доход показателями на основе данных 54 странам³⁷, чтобы иметь достаточно наблюдений для получения надежных результатов. Для этого будет использован тест Педрони на коинтеграцию (Pedroni (1997)³⁸). Для анализа краткосрочной связи будет применена модель с механиз-

³⁴ Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия и Узбекистан.

³⁵ Армения, Молдова и Украина.

³⁶ ЕС-8: Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Словакия, Словения, Чехия и Эстония; ЕС-10: ЕС8 + Болгария и Румыния.

³⁷ СНГ, ЕС-27, страны-кандидаты на вступление в ЕС, Западные Балканы и страны, охваченные политикой добрососедства.

³⁸ Pedroni, P. (1997). Panel Cointegration, Asymptotic and Finite Sample Properties of Pooled Time Series Tests with an Application to the PPP Hypothesis: New Results, *Indiana University Working Paper in Economics*.

мом корректировки ошибки (похожая техника была использована в работе Пелипась и Чубрик (2007)³⁹).

Долгосрочная связь между уровнями реального ВВП и ВВП по ППС

Анализ долгосрочной связи необходимо предварить изучением динамических характеристик переменных, в частности, порядка их интегрированности. В соответствии с тестами на единичный корень обе переменные являются нестационарными в уровнях и стационарными в первых разностях $I(1)$ ⁴⁰ (табл. 10).

Таблица 10. Тесты на единичный корень⁴¹

	Уровни			Первые разности		
	Статистика	Вероятность	Количество наблюдений	Статистика	Вероятность	Количество наблюдений
у (натуральный логарифм реального ВВП на душу населения):						
<i>W</i> -статистика (Im, Pesaran and Shin)	-0.31	0.38	829	-7.05	0.00	781
<i>ADF</i> – Choi <i>Z</i> -статистика	1.55	0.94	839	-5.59	0.00	781
<i>PP</i> – Choi <i>Z</i> -статистика	0.05	0.52	857	-7.90	0.00	803
уррр (натуральный логарифм ВВП по ППС на душу населения)						
<i>W</i> -статистика (Im, Pesaran and Shin)	-1.27	0.10	756	-9.16	0.00	709
<i>ADF</i> – Choi <i>Z</i> -статистика	-0.82	0.21	756	-8.29	0.00	709
<i>PP</i> – Choi <i>Z</i> -статистика	-6.76	0.00	786	-12.13	0.00	732

Примечание. Спецификации тестов на единичный корень для уровней переменных включают константу и тренд, для первых логарифмических разностей – константу. Длина лага выбиралась на основе модифицированного информационного критерия Акаика. Вероятности рассчитаны исходя из предположения об асимптотической нормальности.

Полученные результаты позволяют осуществить тест Педрони на коинтеграцию. В рамках этого теста рассчитываются семь статистик при двух альтернативных гипотезах: общие авторегрессионные коэффициенты (четыре статистики) и индивидуальные авторегрессионные коэффициенты (три статистики). Для панельной статистики вариации (*v*-статистики) высокие положительные значения означают, что нулевая гипотеза об отсутствии коинтеграции отвергается. Для остальных шести статистик высокие отрицательные значения свидетельствуют об отвержении этой нулевой гипотезы (Pedroni (1997)). Наконец, литература по панельной коинтеграции полагает наиболее надежными (особенно в случае короткой панели) панельную и групповую *ADF*-статистики (Kelly and Mavrotas (2003)⁴², Kappler (2004))⁴³ и *v*-статистику (Bénassy-Quéré et al. (2005)⁴⁴). В нашем случае эти статистики, а также непараметрическая *PP*-статистика позволяют говорить об отвержении нулевой гипотезы об отсутствии коинтеграции на 1%-ном уровне значимости (табл. 11).

³⁹ Пелипась И., Чубрик А. (2007). Рыночные реформы и экономический рост в постсоциалистических странах: результаты эконометрического анализа, *рабочий материал Исследовательского центра ИПМ WP/01/07*.

⁴⁰ В соответствии с Choi *Z*-statistics (тест Филиппса-Перрона) уровень ВВП по ППС является стационарным, но два других теста свидетельствуют о его нестационарности.

⁴¹ Расчеты сделаны в EViews 5.1, если не указано иное.

⁴² Kelly, R., Mavrotas, G. (2003). Financial Sector Development – Futile or Fruitful? An Examination of the Determinants of Savings in Sri Lanka, *WIDER Discussion Paper*, 2003/14.

⁴³ Kappler (2004). Determination of Potential Growth Using Panel Techniques, *ZEW Discussion Paper*, 04-69.

⁴⁴ Bénassy-Quéré, A., Couplet, M., Mayer, Th. (2005). Institutional Determinants of Foreign Direct Investment, *CEPII Research Paper* 2005-05.

Таблица 11. Тест Педрони на панельную коинтеграцию⁴⁵

H_0 : общие авторегрессионные коэффициенты (внутригрупповые)	Статистика	Вероятность	Взвешенная статистика	Вероятность
Панельная ν -статистика	37.26	0.00	16.06	0.00
Панельная ρ -статистика	7.47	0.00	8.04	0.00
Панельная PP -статистика	-7.48	0.00	-4.75	0.00
Панельная ADF -статистика	-6.82	0.00	-4.62	0.00
H_0 : индивидуальные авторегрессионные коэффициенты (межгрупповые)				
Групповая ρ -статистика	9.92	0.00	–	–
Групповая PP -статистика	-3.88	0.00	–	–
Групповая ADF -статистика	-5.54	0.00	–	–

Примечание. H_0 : коинтеграция отсутствует. Спецификация: индивидуальные константы и тренды, автоматический выбор длины лага на основе информационного критерия Акаика. Количество наблюдений: 918 (54 объекта, несбалансированная панель).

Принимая во внимание результаты теста Педрони на коинтеграцию, можно построить модель долгосрочной связи между уровнями реального ВВП и ВВП по ППС, аналогичную модели Энгла-Грэйнджера, применяемой при анализе временных рядов:

$$yppp_{i,t} = \alpha_i + \beta_i T_i + b_{LR} \cdot y_{i,t} + \varepsilon_{i,t}, \quad (1)$$

где α_i – это индивидуальные константы (индивидуальные эффекты), T_i – индивидуальные тренды, $\varepsilon_{i,t}$ – остатки регрессии, которые будут использованы в качестве механизма корректировки ошибки ($ECM_{i,t}$) при анализе краткосрочной динамики. Оценка такого уравнения свидетельствует об очень сильной связи между указанными переменными (все коэффициенты сильно значимы):

$$yppp_{i,t} = 0.47 + 1.00 \cdot y_{i,t} + \alpha_i + \beta_i T_i + \varepsilon_{i,t}, \quad (2)$$

(6.67) (115.00)

где α_i оценены как постоянные эффекты (в скобках приведены устойчивые к гетероскедастичности t -статистики). Более того, в долгосрочном периоде прирост реального ВВП на душу населения на 1% означает прирост ВВП по ППС на душу населения тоже на 1%.

Модель с механизмом корректировки ошибки

Краткосрочный анализ необходимо предварить тестированием механизма корректировки ошибки, полученного из уравнения (2), на наличие единичного корня. Результаты тестирования, приведенные в табл. 12, свидетельствуют о стационарности $ECM_{i,t}$.

Стационарность механизма корректировки ошибки является еще одним подтверждением наличия долгосрочной связи между реальным ВВП и ВВП по ППС, и позволяет построить модель с механизмом корректировки ошибки:

$$\Delta yppp_{i,t} = \alpha_i + \beta_t + b_{SR} \cdot \Delta y_{i,t} + \gamma \cdot ECM_{i,t-1} + v_{i,t}, \quad (3)$$

где Δ – оператор разности, β_t – фиктивные переменные для периодов времени (временные эффекты), $v_{i,t}$ – остатки регрессии. Оценка такого уравнения свидетельствует о наличии между анализируемыми переменными как краткосрочной, так и долгосрочной связи (все коэффициенты являются сильно значимыми; коэффициент при механизме корректировки ошибки отрицательный и меньше единицы по модулю):

$$\Delta yppp_{i,t} = 0.02 + 0.98 \cdot \Delta y_{i,t} - 0.41 \cdot ECM_{i,t-1} + \alpha_i + \beta_t + v_{i,t}, \quad (4)$$

(49.10) (98.28) (-3.94)

где α_i и β_t оценены как постоянные эффекты (в скобках приведены устойчивые к гетероскедастичности t -статистики). В краткосрочном периоде прирост реального ВВП на 1% дает прирост ВВП по ППС на 0.98%, а при отклонении динамики ВВП по ППС от долгосрочной

⁴⁵ Расчеты выполнены в EViews 6.0.

траектории, обусловленной динамикой реального ВВП, равновесие восстанавливается примерно за 2.5 года.

Таблица 12. Тесты на единичный корень для механизма корректировки ошибки

	Статистика	Вероятность	Экзогенные переменные	Количество наблюдений
<i>W</i> -статистика (Im, Pesaran and Shin)	-8.79	0.00	константа	716
<i>ADF</i> – Choi <i>Z</i> -статистика	-17.54	0.00	–	718
<i>PP</i> – Choi <i>Z</i> -статистика	-19.90	0.00	–	732

Примечание. Тест Im, Pesaran and Shin может быть рассчитан только в спецификациях с экзогенными переменными (константой либо константой и трендом). Длина лага выбиралась на основе модифицированного информационного критерия Акаика. Вероятности рассчитаны исходя из предположения об асимптотической нормальности.

Таким образом, эконометрический анализ показал, что между реальным ВВП на душу населения и ВВП по ППС (оба показателя – на душу населения) существует и долгосрочная, и краткосрочная связь. Это позволяет использовать реальный ВВП на душу населения для анализа конвергенции и как меру разрыва в уровне дохода между анализируемыми странами.

Конвергенция в уровнях дохода на душу населения

Различают две концепции конвергенции: β и σ (см. Barro, Sala-i-Martin (2001)⁴⁶). Первая применяется если бедные страны растут быстрее богатых. Другими словами, чем выше стартовая величина ВВП на душу населения, тем ниже темпы его роста в долгосрочном периоде. Вторая концепция применяется, если кросссекционная дисперсия имеет тенденцию снижаться со временем. Как правило, β конвергенция «генерирует» σ конвергенцию.

β конвергенция

Простейший способ проверки гипотезы о наличии β конвергенции – это оценка уравнения вида (5):

$$\Delta y_i^{aver} = a + b \cdot y_i^{initial} + \varepsilon_i, \quad (5)$$

где Δy_i^{aver} – это среднегодовые темпы роста ВВП на душу населения за определенный период (скажем, 10 лет), $\Delta y_i^{initial}$ – это уровень ВВП на душу населения в начальный период времени, a и b – коэффициенты регрессии (строчные буквы означают натуральные логарифмы переменных). Однако эмпирические исследования β конвергенции дают противоречивые результаты. Например, Barro (Barro (1991)⁴⁷) не нашел статистически значимой связи между стартовым уровнем ВВП на душу населения и темпами экономического роста в долгосрочном периоде. Однако он показал, что существует обратная связь между темпами долгосрочного роста и стартовым уровнем ВВП, если добавить в уравнение несколько переменных, характеризующих человеческий капитал. Таким образом, на основе оценки уравнения (5) гипотеза о наличии β конвергенции может быть отвергнута даже в случае ее наличия.

Проблемой оценки β конвергенции между странами ЕвразЭС является небольшое количество «объектов» – государств, входящих в интеграционное образование. С учетом стран-наблюдателей в нашем распоряжении имеется всего 9 наблюдений, поэтому к полученным результатам следует относиться с осторожностью.

Для проверки гипотезы о наличии β конвергенции было оценено уравнение (6):

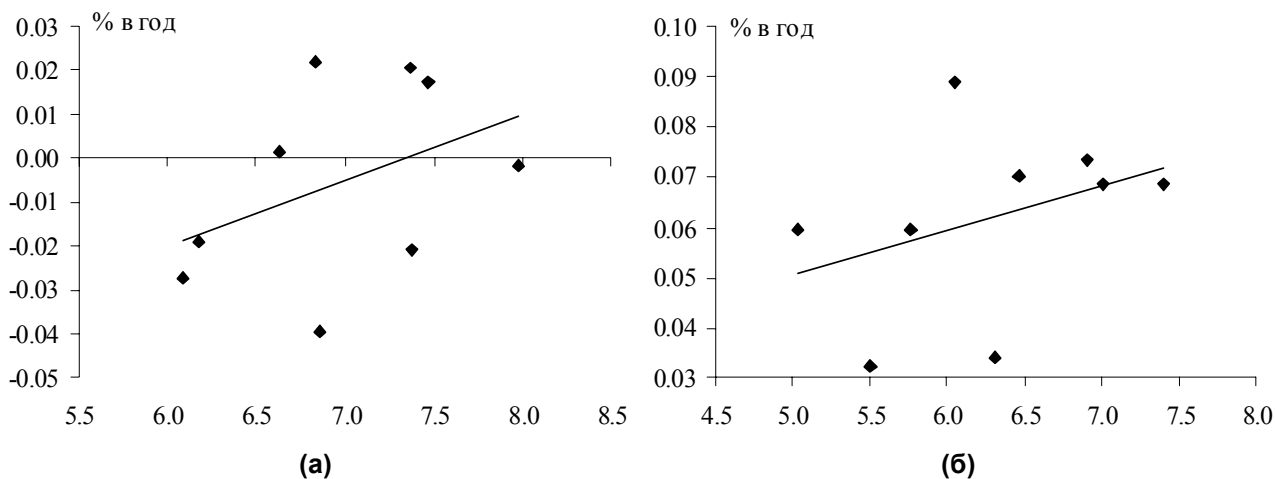
⁴⁶ Barro, R., Sala-i-Martin, X. (2001). *Economic Growth*, Cambridge, MIT Press.

⁴⁷ Barro (1991). Economic Growth in a Cross Section of Countries, *The Quarterly Journal of Economics*, 106, 2, 407-443.

$$\Delta y_{1990-2006} = \underset{(-1.260)}{-0.109} + \underset{(1.202)}{0.015} \cdot y_{1989}, \quad (6.1)$$

где y – это ВВП на душу населения в постоянных евро 2000 г., t -статистики приведены в скобках. Полученный результат свидетельствует об отсутствии конвергенции, что видно и из рис. 12 (а).

Рис. 12. Тестирование β конвергенции (1989–2006 гг., ЕврАзЭС + страны-наблюдатели)



Примечание. Ось ОХ: логарифм ВВП на душу населения в 1989 г.; ось ОУ: средние темпы роста ВВП на душу населения за 1990–2006 гг. (первые логарифмические разности).

Необходимо, однако, учесть, что все анализируемые страны находятся в стадии трансформации экономики, а на рассмотренный период времени пришлось адаптационный спад и восстановительный рост. Адаптационный спад не связан с долгосрочной динамикой ВВП, поскольку он является результатом искажений в структуре экономики, унаследованных от периода социализма (De Melo et al. (1997)⁴⁸). Поэтому логичным выглядит исключение периода адаптационного спада из рассмотрения и переоценки регрессии (6.1):

$$\Delta y_{\text{post-recession}} = \underset{(0.129)}{0.007} + \underset{(1.047)}{0.009} \cdot y_0. \quad (6.2)$$

Однако знак при стартовом уровне ВВП остался положительным и незначимым. Таким образом, между странами ЕврАзЭС не происходит сближения в уровне дохода на душу населения. В то же время результаты аналогичного анализа по 54 упомянутым во втором разделе странам не отвергают гипотезу о наличии конвергенции доходов между ними – коэффициент при y_0 является отрицательным и статистически значимым. Следовательно, использованная методология корректна, и полученный вывод является вполне валидным; к тому же он подтверждается графически (рис. 12(б)). Проблемой остается очень малое количество наблюдений – всего девять точек.

Точно так же можно протестировать β конвергенцию между странами другого интеграционного объединения – ЕС. Причем более интересны для нас 8 стран Центральной Европы и Балтии, вступивших в ЕС в 2004 г., поскольку они, как и страны ЕврАзЭС, приняли решение об интеграции после периода социализма.

Оценка уравнения вида (5), как и для стран ЕврАзЭС, не позволила выявить β конвергенции между странами – новыми членами ЕС (уравнение 7.1). Однако знак при стартовом уровне ВВП уже стали отрицательным, чего не было ни в одном уравнении для ЕврАзЭС. Наконец, оценка уравнения 7.2 (для периода после рецессии) показала наличие β конвергенции между странами ЕС-8 (коэффициент при стартовом уровне ВВП отрицательный значимый на 5%-ном уровне):

$$\Delta y_{1990-2006} = \underset{(0.886)}{0.074} - \underset{(-0.660)}{0.007} \cdot y_{1989}, \quad (7.1)$$

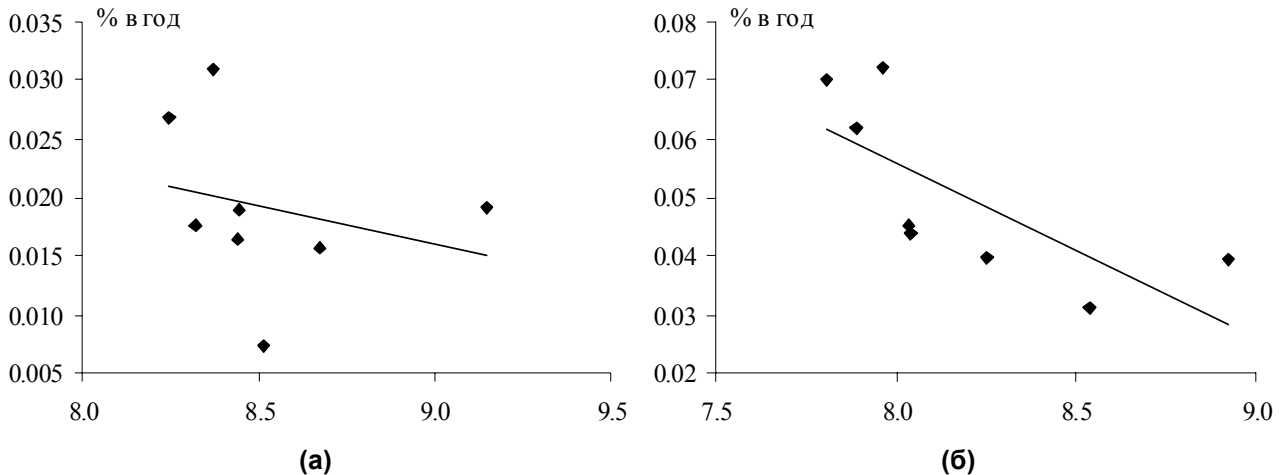
⁴⁸ De Melo, M., Denizer, C., Gelb, A., Tenev, S. (2001). Circumstance and Choice: the Role of Initial Condition and Policies in Transition Economies, *World Bank Economic Review*, 15, 1–31.

$$\Delta y_{\text{post-recession}} = 0.294 - 0.300 \cdot y_0 \quad (7.2)$$

(3.130) (-2.595)

Аналогичные выводы можно получить на основе графического анализа. На рис. 13 (б) хорошо видно, что страны с меньшим стартовым уровнем ВВП на душу населения (Латвия, Литва и Эстония) росли быстрее, чем богатые страны этой группы (Венгрия, Словения и Чехия).

Рис. 13. Тестирование β конвергенции (1989–2006 гг., ЕС-8)



Примечание. Ось ОХ: логарифм ВВП на душу населения в 1989 г.; ось ОУ: средние темпы роста ВВП на душу населения за 1990–2006 гг. (первые логарифмические разности).

σ конвергенция: доход на душу населения

Учитывая результаты, полученные в разделе 3.1, гипотеза о наличии σ конвергенции между странами ЕврАзЭС, очевидно, не подтвердится, в то время как между странами ЕС-8 она должна быть. Этот тип конвергенции можно анализировать при помощи следующей формулы (похожая формула была предложена в работе Kaitila (2004)⁴⁹):

$$\frac{\sigma_t(Y_1, \dots, Y_n)}{\text{mean}_t(Y_1, \dots, Y_n)} \cdot 100, \quad (8)$$

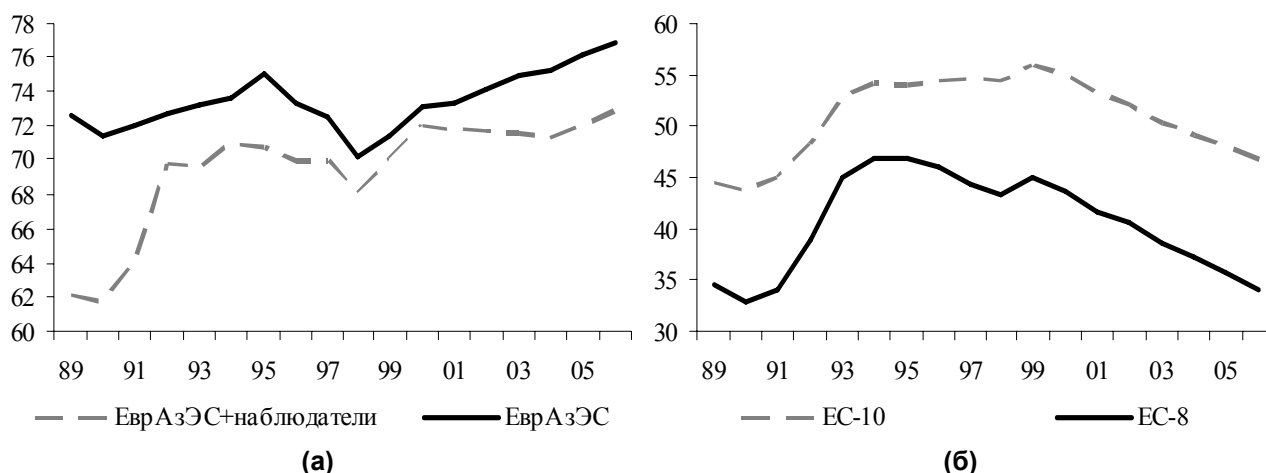
где σ_t – это стандартное отклонение, Y_1, \dots, Y_n – реальный ВВП на душу населения (или другой показатель) в анализируемых странах (количество стран равно n).

Преимущество данного метода по сравнению с регрессионным анализом, необходимым для тестирования β конвергенции, состоит в том, что для нас неважно количество объектов. Поэтому мы выделяем внутри группы «ЕврАзЭС + наблюдатели» страны ЕврАзЭС. Чтобы сравнить полученный результат для стран ЕврАзЭС с группой ЕС-8, будет рассмотрена группа стран ЕС-10 (т.е. ЕС-8 + Болгария и Румыния, две страны, значительно позже начавшие предпринимать реальные действия, направленные на вступление в ЕС). На рис. 14 представлены полученные результаты для указанных групп стран.

Как и предполагалось, между странами ЕврАзЭС конвергенции не выявлено (рис. 14 (а)). Более того, в годы «активной» интеграции разброс в доходах между ними увеличивался. Наконец, некоторое сближение в уровне дохода существует между странами – наблюдателями в ЕврАзЭС, поскольку с их включением в анализ разброс значений дохода практически стабилизируется.

⁴⁹ Kaitila (2004). Convergence of Real GDP Per Capita in the EU15: How Do the Accession Countries Fit in? *European Network of Economic Policy Research Institutes Working Paper* 25.

Рис. 14. σ конвергенция в уровне ВВП на душу населения между странами ЕврАзЭС+/ЕврАзЭС (а) и ЕС-8/ЕС-10 (б)



Полностью ожидаемые результаты получены и для ЕС-8. В период активной интеграции в ЕС разница в доходах между странами этой группы сокращалась. Добавление в анализ Болгарии и Румынии портит картину, но не ведет к исчезновению конвергенции между странами десятки. Таким образом, проведенный анализ β и σ конвергенции свидетельствует о том, что ЕС является гораздо более реальным интеграционным объединением, чем ЕврАзЭС, по крайней мере, с точки зрения сближения в уровне жизни между странами, входящими в указанные объединения.

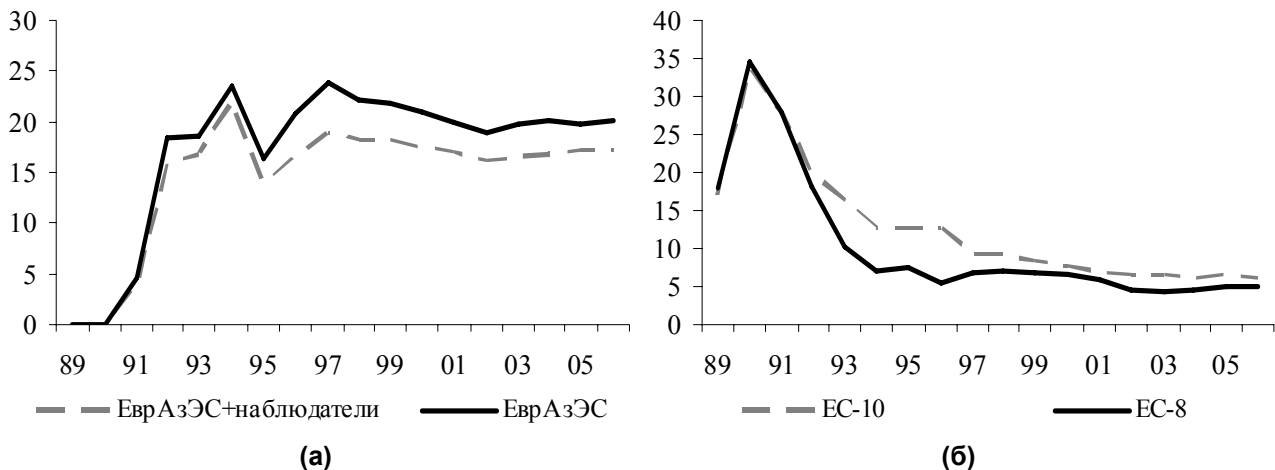
σ конвергенция: индексы трансформации ЕБРР

Европейским банком реконструкции и развития для постсоветских стран рассчитываются уникальные индикаторы – показатели трансформации от плановой к рыночной экономике. Они характеризуют глубину прогресса в девяти различных направлениях, от малой приватизации до реформы инфраструктуры. Сравнение этих показателей позволяет судить о схожести экономической политики, проводимой в разных странах. Следовательно, к ним можно применить анализ σ конвергенции в соответствии с методологией, предложенной в предыдущем разделе.

На основании результатов предыдущего раздела можно ожидать, что отсутствие конвергенции в уровнях дохода на душу населения между странами ЕврАзЭС объясняется разницей в экономической политике, проводимой этими странами (т.е. разной глубиной рыночной трансформации). Такую гипотезу позволяет сделать тот факт, что значительная часть экономического роста в постсоветских странах объясняется именно глубиной рыночных реформ, повышающих эффективность распределения ресурсов (см., например, Пелипась, Чубрик (2007)). В странах ЕС-8, напротив, должно наблюдаться уменьшение разницы в показателях трансформации ЕБРР, что и обусловило конвергенцию в уровнях подушевого дохода. Для проверки этих гипотез мы рассмотрим поведение индекса реформ ЕБРР, который представляет собой среднее арифметическое девяти показателей трансформации.

На рис. 15 представлены результаты анализа σ конвергенции в индексе реформ ЕБРР в анализируемых группах стран. Как и предполагалось, в странах ЕврАзЭС (ЕврАзЭС+) различия в глубине реформирования экономики не стали уменьшаться после подписания соглашения об образовании данного интеграционного объединения. В странах ЕС-8 и ЕС-10 реформы начались практически одновременно и проводились с целью вступления в ЕС. В итоге с 1997 г. среднеквадратическое отклонение индекса реформ ЕБРР от среднего по ЕС-8 уровня не превышало 7%, в то время как в странах ЕврАзЭС все это время это отклонение составляло более 20%. Таким образом, сохранение различий в уровне дохода между странами этого интеграционного объединения объясняется фундаментальными различиями в проводимой экономической политике.

Рис. 15. σ конвергенция в индексе реформ ЕБРР между странами ЕврАзЭС+/ЕврАзЭС (а) и ЕС-8/ЕС-10 (б)



Заключение

Были получены следующие результаты анализа конвергенции между странами ЕврАзЭС с использованием концепций β и σ конвергенции:

1. В странах ЕврАзЭС (включая страны-наблюдатели) β конвергенция дохода (реального ВВП на душу населения) в период с 1989 по 2006 гг. отсутствует. Учет периода адапционного спада также не позволил выявить данный тип конвергенции. В то же время аналогичный анализ для восьми стран Центральной Европы и Балтии, вступивших в ЕС в 2004 г. показал, что доходы этих стран сближаются.

2. Поскольку β конвергенция, как правило, генерирует σ конвергенцию, была проверена гипотеза о наличии последней между странами, входящими в указанные интеграционные объединения. Анализ показал, что дисперсия доходов стран ЕврАзЭС не имеет тенденции к снижению во времени, в то время как в восьми и даже десяти новых странах ЕС различия в уровне дохода на душу населения со временем стираются. Таким образом, результативность процесса интеграции в рамках ЕврАзЭС, измеренная в терминах сближения реального ВВП на душу населения, практически нулевая.

3. Дополнительный анализ σ конвергенции институциональных параметров, измеренных при помощи индекса реформ ЕБРР (построенного на основе девяти показателей трансформации), показал, что различия в уровне дохода между странами ЕврАзЭС, как и сближение доходов стран ЕС-8, объясняются фундаментальными различиями в проводимой экономической политике. Таким образом, углубление интеграции в рамках ЕврАзЭС требует от его участников «синхронного» проведения рыночных реформ.

3. Прочие вопросы и возможные сферы сотрудничества. Предложения по инвестиционным проектам

3.1. Водно-энергетический консорциум

Ограниченные водные ресурсы распределены по территории стран Центральной Азии (ЦА) крайне неравномерно. При этом водохозяйственная и энергетическая инфраструктура была сформирована исходя из общей системы водораспределения, обмена электроэнергией и поставок топливно-энергетических ресурсов. Сезонные потребности в воде каждого государства региона для ирригации и энергетики различны, что требует сложных межгосударственных согласительных процедур. Несмотря на все принимаемые усилия, согласование режимов рек все более и более затруднено. Суть – в противоречии интересов государств верхнего (Казахстан, Туркменистан и Узбекистан) и нижнего (Кыргызстан и Таджикистан) течения трансграничных рек Сырдарья и Амударья. Первые заинтересованы в использовании стока рек в ирригационном режиме, вторые – в энергетическом.⁵⁰

Наиболее остро они проявляются в бассейне реки Сырдарья, где ранее согласованные режимы работы водохранилищ вынужденно изменились в связи с внутренними потребностями Кыргызстана в энергоресурсах в зимний период в условиях отсутствия или неустойчивости внешних поставок. Изменение режима вызвало проблемы с обеспечением водой орошаемых земель в Казахстане и Узбекистане. Односторонний подход к режиму реки приводит к значительному материальному и экологическому ущербу. В то же время, по расчетам экспертов, затраты на совместное освоение гидроэнергетического потенциала и организацию совместного управления водноэнергетическими ресурсами в этом бассейне могут окупиться в течение нескольких лет.⁵¹

Суть претензий Кыргызстана и Таджикистана к странам-соседям состоит в требованиях увеличения финансовых компенсаций за работу их гидроэлектростанций в ирригационном режиме в интересах Узбекистана, Казахстана и Туркменистана. Кыргызстан и Таджикистан на протяжении ряда лет поддерживают гидротехническую инфраструктуру, что связано с определенными издержками. Эти страны настаивают на получении рыночной компенсации за предоставляемые услуги по поставкам воды.⁵² Дополнительным фактором напряженности является намерение Таджикистана активно развивать энергетику в ущерб водопользованию. К 2010–2015 гг. Таджикистан рассчитывает избавиться от энергезависимости со стороны Узбекистана и приступить к экспорту электроэнергии.⁵³

Перспективные сценарии развития

Эксперты рассматривают несколько сценариев развития ситуации в сфере водопользования в Центральной Азии.⁵⁴

1. Сохранение сложившегося положения, когда страны нижнего течения трансграничных рек (Узбекистан, Казахстан и Туркменистан) продолжают активное ирригационное использование водных ресурсов, вызывая в странах зоны формирования стока перманентный энергетический кризис.

2. Использование водных ресурсов странами верхнего течения трансграничных рек (Таджикистан и Кыргызстан) исключительно в целях энергетики, что приведет к дефициту водных ресурсов в нижних частях бассейнов рек.

Оба сценария провоцируют межгосударственные конфликты.

3. «Общий проигрыш», т.е. разработка и реализация изначально невыгодных и затратных стратегий создания альтернативной инфраструктуры самообеспечения (в условиях отсутствия регионального сотрудничества и неспособность достичь соглашения).

4. Активное региональное взаимодействие всех стран в области водопользования и энергетики.

⁵⁰ <http://www.cawater-info.net/news/02-2007/26.htm>.

⁵¹ <http://www.evrazia.org/modules.php?name=News&file=article&sid=3220>.

⁵² <http://www.eurasianhome.org/xml/t/digest.xml?lang=ru&nic=digest&pid=1878>.

⁵³ <http://www.cawater-info.net/news/02-2007/07.htm>.

⁵⁴ <http://www.eurasianhome.org/xml/t/digest.xml?lang=ru&nic=digest&pid=1878>.

Урегулирование спорных вопросов путем переговоров с целью достижения взаимовыгодных соглашений является единственно возможным подходом. При этом удобной институциональной площадкой по выработке согласованной водно-энергетической политики в регионе может стать ЕврАзЭС.

В рамках ЕврАзЭС в течение ряда лет предпринимаются попытки формирования механизма межгосударственного взаимодействия в освоении потенциала Сырдарьи и Амударьи и регулировании водно-энергетического режима трансграничных рек. Так, реализация проекта организации перетоков излишков летней электроэнергии из Таджикистана и Кыргызстана в Россию на основе долгосрочных договоров между энергетическими компаниями этих стран позволила не только существенно сбалансировать водно-энергетические режимы бассейнов Сырдарьи и Амударьи, но и увеличить инвестиционную привлекательность гидроэнергообъектов в государствах Центральной Азии. Появился реальный и пока единственный покупатель избыточной летней электроэнергии Нарын-Сырдарьинского и Вахшского каскадов водохранилищ – Россия.⁵⁵

Решение водно-энергетических проблем стран ЦА в рамках ЕврАзЭС происходит не только на межгосударственной основе, но и в рамках сотрудничества с международным фондом спасения Арала⁵⁶, Организацией центрально-азиатского сотрудничества⁵⁷, ПРО-ОН⁵⁸, Всемирным Банком⁵⁹, Азиатским банком реконструкции и развития⁶⁰ и др.

Основной целью сотрудничества является выработка общей региональной политики по приемлемому и выгодному для всех стран рациональному освоению и использованию водно-энергетических ресурсов, учитывающему нормы международного права. При этом главными принципами сотрудничества являются неразрывность водно-энергетических режимов бассейнов рек с режимом потребления электроэнергии, разработка и реализация согласованных мероприятий в области рационального использования водно-энергетических ресурсов, обеспечение оптимального соотношения ирригационного и энергетического режимов работы водохранилищ. Идет работа по увеличению инвестиционной привлекательности строительства и реконструкции гидроэнергетических водохозяйственных объектов межгосударственного значения региона и совместных проектов, создаются условия для производственной кооперации в водохозяйственной и энергетической отраслях.

Несмотря на все принимаемые решения, *основными проблемами* между государствами региона в регулировании водных и энергетических отношений и основой противоречий были и остаются.⁶¹

- рекомендательный характер решений региональных структур управления;
- отсутствие механизмов и ответственности по обязательному выполнению межгосударственных соглашений и договоров, а также между хозяйствующими субъектами государств-членов ЕврАзЭС;
- несогласованность действий на региональном и национальном уровнях между структурами управлений водного хозяйства и энергетики;
- противоречия между интересами государств верхнего и нижнего течения рек;
- отсутствие реальных межгосударственных структур, наделенных полномочиями в совместном управлении водно-энергетическими ресурсами;
- отсутствие какой-либо незаинтересованной стороны между конфликтующими сторонами с возможностями реального воздействия на решение спорных вопросов.

Следует отметить, что попытки прийти к многостороннему соглашению о развитии регионального энергетического сектора до настоящего времени не имели большого успеха, в том числе и из-за отсутствия политической воли со стороны глав государств. Поэтому двусторонние и трехсторонние подходы, возможно, являются самыми реалистичными в сред-

⁵⁵ <http://www.evrazes.com/ru/main/messagepage/441/>.

⁵⁶ <http://www.cawater-info.net/library/rus/icwc/34-ru.pdf>.

⁵⁷ http://www.icwc-ara.uz/events_2005_ru.htm, http://www.icwc-ara.uz/events_2004_ru.htm.

⁵⁸ http://www.ec-ifas.org/Russian_version/Aral_crises/aspb_rus.pdf.

⁵⁹ <http://wbln1018.worldbank.org/ECA/Rus.nsf/ECADocbyUnid/F7496090D8A50EF3852570070053328C?OpenDocument>.

⁶⁰ <http://www.cawater-info.net/news/11-2006/21.htm>.

⁶¹ <http://www.eurasianhome.org/xml/t/digest.xml?lang=ru&nic=digest&pid=1878>,

<http://www.evrazes.com/ru/main/messagepage/441/>,

http://www.adb.org/Documents/Events/2003/CAREC/Regional_Preparatory_Mtg/RUS_Energy.pdf.

несрочной перспективе. У всех созданных в настоящее время структур отсутствуют реальные полномочия по реализации принятых решений. Кроме того, несмотря на принимаемые документы, все еще не созданы эффективные правовые и экономические механизмы сотрудничества, обеспечивающие обязательность выполнения принимаемых договоренностей.

3.2. Совместные транспортные и энергетические проекты.

3.2.1. Транспорт

По мере развития и экономического роста в странах-членах ЕврАзЭС интенсивность грузоперевозок будет увеличиваться. В этой связи создание и развитие Единого Транспортного пространства (ЕТП) становится особо актуальным.

Особое значение в рамках создания ЕТП имеет развитие транспортной инфраструктуры в Центральноазиатском регионе. Интенсивное наращивание транзитных перевозок между Европой и Азией через ЕТП ЕврАзЭС будет происходить в первую очередь за счет роста китайской торговли со странами ЕС. Соответственно, развитие и улучшение транспортной инфраструктуры выгодно для всех стран Сообщества. Имея развитую систему коммуникаций, можно наладить торгово-экономические связи со всеми прилегающими регионами Азии. В свою очередь, для того чтобы успешно реформировать транспортный сектор и привлечь необходимые инвестиции, необходима активная политика по развитию торговли и транспорта на уровне трансграничного и субрегионального сотрудничества.

В настоящее время Центральная Азия (ЦА) для России представляет своего рода транспортный тупик, через который практически невозможно осуществлять транзит грузов. Однако невысокие объемы грузовых потоков обусловлены не только слабым развитием производственной и экономической кооперации, но и наличием многочисленных торговых, законодательных, тарифных и других барьеров.

К числу приоритетных направлений деятельности по созданию ЕТП и увеличению грузопотоков относятся⁶²:

- тарифная политика стран Сообщества (создание системы единых транспортных тарифов и сборов);
- унификация и упрощение трансграничных транспортных процедур и документации, реформа таможенной службы;
- завершение внутригосударственных процедур по реализации подписанных соглашений;
- изменение законодательства с целью возможности создания транснациональных транспортно-экспедиционных корпораций;
- унификация технических стандартов и согласованное присоединение к международным соглашениям и конвенциям в области транспорта (в первую очередь, автомобильного);
- решение правовых, технологических, инвестиционных препятствий для развития концессионных проектов по строительству капиллярных линий к крупным месторождениям, оптимизации сети железных дорог для создания кратчайших транспортных коридоров;
- гармонизация законодательства, регулирующего транспортный сектор и создания равных условий для всех транспортных операторов, ликвидация ограничений доступа на рынок и условий работы на рынке перевозок и вспомогательных транспортных услуг.
- развитие и совершенствование региональных и международных транспортных коридоров для связи производственных центров и рынков стран ЦА, и улучшения доступа стран к соседним регионам и рынкам;
- реструктуризация и модернизация железных дорог посредством участия частного сектора и улучшения корпоративного управления;
- улучшение финансирования и управления сектора для обеспечения должного развития и текущего обслуживания региональной транспортной сети.

⁶² http://www.darvoza.uz/downloads/Announces/CA_HDR_ru.pdf,
<http://www.ipaeurasec.org/archive/?data=241106&month=1106>, http://www.ia-centr.ru/public_details.php?id=350,
http://www.ipaeurasec.org/docsdown/comm_q.pdf,
<http://www.evrazes.com/files/documentslistpage/18/evrazes-n-04.pdf>.

В настоящее время отсутствует тесное и взаимовыгодное сотрудничество между различными учреждениями пограничного контроля (таможенной службой, пограничной службой, ветеринарными и фитосанитарными службами), учреждениями, руководящими транспортным сектором, и предприятиями, оказывающими услуги клиентам, как внутри стран, так и между странами, через территорию которых проходят общие транспортные коридоры. В результате значительных временных и финансовых издержек стоимость международных перевозок остается высокой, что не способствует развитию легальной торговли и транзита.

Большой проблемой являются законодательные различия в нормативно-правовой базе государств Сообщества. По мнению экспертов, эти различия проявляются в⁶³:

- основополагающих законодательных актах, регулирующих транспортную деятельность (кодексы, уставы, законы о транспорте);
- процедурах допуска поставщиков транспортных услуг к рынку (законодательные акты, положения о лицензировании видов транспортной деятельности, иные нормативные акты);
- ограничениях по доле иностранных инвестиций в уставном капитале транспортных компаний;
- характере и уровне ограничений и запретов по найму персонала транспортных компаний;
- степени присоединения к международным соглашениям и конвенциям в области транспорта и адаптации соответствующих международных норм в национальных законодательствах и нормативной правовой базе.

Кроме этого, взаимоотношения между государствами-членами ЕврАзЭС в области транспорта строятся на основе двусторонних межправительственных соглашений, которые носят преференциальный характер для стран, подписавших эти соглашения и, фактически, дискриминационный характер по отношению ко всем остальным странам, в т.ч. другим государствам-членам ЕврАзЭС. В результате это существенно ограничивает рост транзитных и грузовых потоков между странами.

3.2.2. Энергетика

Создание единого энергетического рынка⁶⁴ в рамках Сообщества происходит по следующим направлениям⁶⁵:

1) Унификация законодательства. Так, для реализации основных принципов построения общего электроэнергетического рынка, ведется работа по унификации национальных законодательств в области регулирования энергетики, по упрощению таможенного оформления перемещаемой через границы государств Сообщества электрической энергии, ее транзита.

Однако энергетическое сотрудничество между странами региона сдерживается из-за наличия неэффективной системы таможенного контроля межгосударственных потоков электроэнергии; отсутствия единых подходов по формированию тарифов на транзит электроэнергии; несоответствия некоторых норм национальных налоговых законодательств принятым в двустороннем и многостороннем форматах договорам и соглашениям по развитию интеграционного сотрудничества государств в области электроэнергетики; несогласованности в функционировании оптовых рынков электрической энергии и мощности государств; наличие в государствах устаревшего электроэнергетического оборудования.⁶⁶

2) Взаимодействие в сфере энергетики в рамках Организации «Центрально-Азиатское сотрудничество». Гидроэнергетика в странах Центральной Азии – перспективная, динамично развивающаяся отрасль с высокой инвестиционной привлекательностью. Однако завершение строительства начатых еще в 80-е годы прошлого века крупных гидроэнергетических объектов (Камбаратинские ГЭС в Киргизии, Сангтудинские ГЭС и Рогунская ГЭС в Таджики-

⁶³ http://www.ipaeurasec.org/docsdown/sr_prav_trans_evraz.pdf,
http://www.ipaeurasec.org/docsdown/comm_g.pdf, Концепция формирования Единого транспортного пространства Евразийского экономического Сообщества.

⁶⁴ <http://www.evrazes.com/files/documentslistpage/18/evrazes-n-04.pdf>.

⁶⁵ <http://www.evrazes.com/ru/main/messagepage/500/>.

⁶⁶ http://www.ia-centr.ru/public_details.php?id=283.

стане) может существенно изменить режим Сырдарьи и Амударьи, если заранее не будут зафиксированы определенные межгосударственные договоренности.⁶⁷

Гидроэнергетические проекты реализуются, как правило, в верховьях рек, в то время как они служат базовыми трансграничными водными артериями, обеспечивающими потребности населения и экономики (в основном сельское хозяйство) Афганистана, Казахстана, Киргизии, Таджикистана, Туркмении и Узбекистана. Поскольку проекты реализуются на основе двусторонних соглашений, они принесут экономическую выгоду непосредственно участникам соглашений и только опосредованно (при условии достижения соглашений по водному режиму) – всем странам региона. Это обстоятельство может в определенной степени обострить существующие противоречия между интересами государств верхнего и нижнего течения рек из-за различий в требованиях к режимам их регулирования. Эффективное и взаимовыгодное водно-энергетическое регулирование является предпосылкой привлечения масштабных долгосрочных инвестиций в регион.

В подходах ЕврАзЭС учитывается опыт в организации регионального сотрудничества в управлении ресурсами трансграничных рек. Деятельность по водно-энергетическому регулированию осуществляется последовательными этапами. Прежде всего, определены принципы взаимодействия государств Сообщества в водно-энергетическом секторе, подготовлен Технико-экономический доклад «Перспективы интеграции в освоении водных и энергетических ресурсов в Центральной Азии».

Для обеспечения привлечения инвестиций и решения правовых аспектов совместного использования вод трансграничных рек и освоения их потенциала на основе общепризнанных норм международного водного права необходимо⁶⁸:

- участие в работе по созданию совместных соглашений всех заинтересованных государств (Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан, Узбекистан);
- соблюдение принципа синхронности процессов создания региональных механизмов водного и энергетического регулирования и строительства новых гидроэнергетических и водохозяйственных объектов;
- образование постоянно действующего исполнительного органа с функциями водно-энергетического регулирования и инвестирования в совместные проекты, имеющие трансграничное воздействие.

Как показывает опыт регионального сотрудничества, решение этого комплекса вопросов выходит за рамки просто экономического сотрудничества и находится в политической плоскости, поскольку без сильной политической воли достичь согласия между государствами региона невозможно.

3) Сотрудничество в сфере энергетики и совместная инвестиционная деятельность.

В рамках ЕврАзЭС удалось добиться некоторых практических результатов в организации взаимодействия государств в водно-энергетическом секторе. Так, совместными усилиями стран Сообщества строятся два крупнейших объекта гидроэнергетики в Таджикистане – Сангтудинская ГЭС-1 и Рогунская ГЭС. Основная роль в этих проектах принадлежит крупным российским инвесторам – РАО «ЕЭС России» и РУСАЛу. Ведется также активная проработка возможностей строительства еще двух гидроэнергообъектов в Кыргызстане.

В течение трех лет при поддержке органов интеграции ЕврАзЭС осуществляется проект перетоков летних излишков электроэнергии из Кыргызстана и Таджикистана в Россию по электрическим сетям Казахстана и Узбекистана. Одновременно обеспечиваются ирригационные потребности Казахстана и Узбекистана в этот период. Кроме совместного взаимовыгодного решения вопросов использования водно-энергетического потенциала бассейнов рек ЦА, большое значение имеют проекты совершенствования региональной транспортировки нефти и газа с целью повышения качества и надежности поставок и транзита нефти и газа в регионе. Основными проблемами в этой сфере являются несогласованность тарифов на транзит нефтегазовых ресурсов, недостаточное развитие нефтегазотранспортной инфраструктуры, другие различия в тарифной, налоговой, таможенной политики.⁶⁹

⁶⁷ <http://www.cawater-info.net/news/11-2006/21.htm>.

⁶⁸ http://www.unescap.org/oes/speca/documents/EF_Statement_EurAsEC.doc,
<http://www.evrazes.com/files/documents/listpage/18/evrazes-n-04.pdf>, <http://www.cawater-info.net/library/rus/icwc/42-ru.pdf>.

⁶⁹ http://www.ia-centr.ru/public_details.php?id=284.

4. Выводы и рекомендации

4.1. Сценарии интеграционных процессов в ЕврАзЭС и перспективы их реализации

4.1.1. Альтернативные сценарии интеграции для стран ЕврАзЭС

Начиная с создателя теории таможенных союзов, Вайнера, в экономической науке ведется дискуссия о том, кто может считаться наилучшим партнером по преференциальному торговому соглашению. Как правило, наиболее часто используются два критерия: комплиментарность экономик, и являются ли страны-участницы основными торговыми партнерами. Следует сразу же оговориться, что первый критерий был признан достаточно расплывчатым и сложно формализуемым. Как было показано выше, комплиментарность экономик стран ЕврАзЭС находится на относительно невысоком уровне и имеет тенденцию к снижению. Поэтому, если все же исходить из данного критерия, страны европейской и азиатской части ЕврАзЭС нельзя рассматривать как оптимальных партнеров.

С 90-ых годов, при оценке партнеров по преференциальным торговым соглашениям, на первый план вышел второй критерий, а также теория «естественного торгового партнера» (страны-соседи имеют более низкие транспортные издержки и должны торговать друг с другом интенсивнее). Однако если оценивать РТС по удельному весу торговли внутри блока по отношению к общему объему торговли, то совершенно очевидно, что в соглашениях, созданных по принципу Север-Север (ЕС) и Север-Юг (НАФТА), этот показатель намного выше, чем в торговых блоках Юг-Юг. Таким образом, РТС в развивающихся странах в большинстве случаев формируются по географическому принципу между странами-соседями, а не странами основными торговыми партнерами. И, наоборот, в основе создания торговых соглашений между развитыми странами, а также развитыми и развивающимися лежит принцип основного торгового партнера. Например, соглашения о свободной торговле с ЕС, заключили страны, для которых данное интеграционное объединение является основным торговым партнером.

Однако, следует признать, что побудительным мотивом создания преференциальных торговых соглашений между ЕС и европейскими странами явился не только критерий основного торгового партнера, но и «эффект домино», означающий, что возникновение все новых зон свободной торговли увеличивало издержки неприсоединения и стимулировало заключение соглашений между ЕС и все новыми странами. К тому же при использовании критерия основного торгового партнера при определении наилучшего партнера по преференциальному торговому соглашению высказывается ряд опасений, связанных с тем, что торговые потоки между странами могут быть значительными вследствие «искажений». Например, не соответствовать ВВП на душу населения, размерам стран, развитию инфраструктуры и т.д. (такого рода искажения, как было показано ранее, выявляются при помощи расчетов на основе гравитационной модели). Следовательно, объемы торговли следует скорее сокращать, чем увеличивать. Если использовать критерий «естественного торгового партнера», то, принимая во внимание географическое расстояние, практически полное отсутствие торговли между европейской и азиатской частями ЕврАзЭС и модель торговли, при которой все страны-участницы торгуют в основном с Россией и практически не торгуют друг с другом, их очень условно можно отнести к оптимальным торговым партнерам по соглашению. Торговый блок оказался расколот на две части – европейскую и азиатскую, объединяет которые лишь тот факт, что и одна и другая части интенсивно торгуют с Россией, причем эта торговля не имеет отношения к нахождению стран в ЕврАзЭС, а связана с двусторонними договоренностями. Иными словами, если бы страны и не были членами данного регионального объединения, они все равно бы торговали с Россией в тех же объемах.

Вместе с тем, у стран ЕврАзЭС возникают другие полюса притяжения торговли. Например, как показывает табл. 13 в торговом обороте Беларуси и России растет доля ЕС. В 2006 г. удельный вес ЕС в экспорте составил 45.5% и был выше, чем в Россию (34.7%), во многом это объясняется торговлей энергетическими товарами (нефтепродуктами), однако кроме них поставляются текстильные изделия, одежда, древесина и изделия из нее, черные металлы и изделия из них, инструменты и аппараты оптические, мебель. Наиболее крупными торговыми партнерами Беларуси из числа стран-членов ЕС являются Германия, Велико-

британия, Нидерланды и Италия. Доля импорта Беларуси из Евросоюза существенно не изменилась за 2000–2006 гг. При этом надо учитывать, что основу поставок из ЕС преимущественно составляют товары, которые принято относить к инвестиционному, высокотехнологичному импорту: оборудование и механические устройства, средства наземного транспорта, электрические машины и оборудование, полимерные материалы, пластмассы и изделия из них, прочие химические продукты, инструменты и аппараты оптические, фармацевтическая продукция. К тому же, географически ЕС гораздо ближе, чем страны азиатской части ЕврАзЭС и, следовательно, товары туда могут поставляться с более низкими транспортными издержками.

У России также отмечается рост значения ЕС как в экспорте, так и в импорте (56.6% и 43.9% соответственно в 2006 г.). Также как и для Беларуси Евросоюз является для России основным источником инвестиционного импорта.

После расширения ЕС превратился в один из крупнейших в мире рынков с высокой платежеспособностью, что в среднесрочной и долгосрочной перспективе является благоприятной основой для роста белорусского и российского экспорта. Таким образом, ЕС, в перспективе, можно отнести к наилучшему после России торговому партнеру для Беларуси и оптимальному для РФ.

Таблица 13. Удельный вес экспорта/импорта в ЕС-25 в общем экспорте/импорте страны (%)

	1998	2000	2002	2005	2006
экспорт					
Беларусь	15.86	27.97	33.48	44.09	45.52
Россия	44.96	52.81	46.73	44.94	56.65
импорт					
Беларусь	26.25	21.48	21.75	21.41	22.33
Россия	42.22	39.12	46.85	43.96	43.94

Источник: COMTRADE.

Следует отметить, что, в свою очередь, ЕС выступила с инициативой интеграции в том числе со странами СНГ (Россия, Беларусь, Молдова и Украина), которые не собираются становиться членами ЕС в ближайшем будущем, но имеют границу с государствами, вступившими в ЕС. Европейская Комиссия приняла Европейскую политику соседства (Comminication of Wider Europe), в которой заложила концептуальные основы «соседского» сотрудничества, включающие:

- углубленное сотрудничество в сфере экономики, внешней политики и безопасности;
- либерализацию торговли с перспективой расширенного доступа на внутренний рынок ЕС и участия в деятельности его регулирующих структур на основе гармонизации законодательств;
- развитие сотрудничества по вопросам регулирования миграционных процессов и борьбы с трансграничной преступностью;
- развитие человеческих контактов, трансграничного и межрегионального сотрудничества;
- интеграцию в общеевропейские инфраструктурные проекты;
- наращивание инвестиционного сотрудничества и технического содействия и т.д.

Европейская политика соседства предусматривает либерализацию доступа на европейский внутренний рынок для пограничных стран, в обмен на прогресс в области политики, экономики и институционального развития. Несомненно, для Беларуси и России приведение, пусть и постепенное, законодательства в соответствие с ЕС требует серьезных институциональных преобразований и не является делом сегодняшнего или завтрашнего дня. С другой стороны, следует принять во внимание, что развитие концепции «соседского» сотрудничества может привести к созданию зоны свободной торговли с ЕС, а взаимное открытие рынков будет способствовать ускорению институциональных реформ, снижению торговых барьеров, стимулированию конкуренции. Заключение преференциального торгового соглашения с ЕС (зоны свободной торговли) связано для России и Беларуси со значительными потенциальными выгодами, таким как:

- содействие взаимовыгодной торговле и вложению инвестиций, а, следовательно, и стабильному экономическому развитию;
- поступление необходимых для развития экономики высоких технологий через торговлю и инвестиции;
- отмена ЕС ограничительных мер в торговле.

Все это является пусть пока и не очень реальной, но угрозой для ЕврАзЭС. Теоретически торговое соглашение с ЕС не означает выхода Беларуси, а тем более России из ЕврАзЭС, однако внутренние связи в данном соглашении, итак не очень прочные, еще более ослабнут.

В свою очередь, для азиатских стран ЕврАзЭС растет значение торговли с Китаем (табл. 14). В 2000–2006 гг. удельный вес Китая в импорте вырос к зазахстана с 3% до 8.1, у Узбекистана – с 2% до 11%, Таджикистана с 1.8% до 23%. При этом отчасти торговля сдерживается из-за неразвитой транспортной инфраструктуры. Несомненно для данных стран Китай (после России) является оптимальным торговым партнером.

Таблица 14. Удельный вес экспорта в Китай в общем экспорте стран ЕврАзЭС (%)

	1998	2000	2002	2005	2006
экспорт					
Беларусь	1.41	1.86	2.71	2.70	2.02
Казахстан	7.39	7.63	10.40	8.70	9.39
Узбекистан	1.50	0.51	1.77	13.30	15.47
Россия	4.42	5.08	4.98	4.65	5.23
Кыргызстан	3.05	8.75	8.72	3.95	4.80
Таджикистан	2.82	2.46	1.29	1.90	2.22
импорт					
Беларусь	0.49	0.56	0.51	1.70	2.46
Казахстан	1.38	3.00	4.75	7.21	8.13
Узбекистан	2.20	2.05	5.62	7.15	11.20
Россия	2.65	2.80	5.19	7.35	9.37
Кыргызстан	5.26	6.65	10.19	9.29	14.36
Таджикистан	2.76	1.79	1.75	14.22	23.03

Источник: COMTRADE.

Китай и страны ЕврАзЭС (за исключением Беларуси) также являются членами регионального объединения Шанхайская организация сотрудничества, которая создавалась как лига коллективной безопасности. Однако постепенно в ней стали превалировать вопросы торгово-экономического взаимодействия. Поскольку Китай считает рынок стран ШОС очень перспективным для сбыта своей продукции, он заинтересован в формировании в рамках этого соглашения общего экономического пространства и в инвестициях в экономику стран-членов. Сотрудничество с Китаем активно поддерживается Казахстаном в связи с возможностью увеличения поставок нефти в Китай и Узбекистаном, выступающим за создание зоны свободной торговли, а в перспективе и центральноазиатского общего рынка. В 2003 г. в рамках ШОС была принята Программа многостороннего экономического сотрудничества сроком на 20 лет, вслед за которой был разработан план мероприятий, включающий более 100 конкретных проектов в транспорте и транспортной инфраструктуре, телекоммуникациях, энергетике, сельском хозяйстве и т.д. Несомненно, интенсификация торгово-экономической интеграции с Китаем, представляет реальный вызов ЕврАзЭС.⁷⁰ Как и в случае с ЕС создание зоны свободной торговли (или более продвинутых форм региональной торговой интеграции) в ШОС не означает автоматического распада ЕврАзЭС, но снижает интерес к нему у стран-участниц до практически нулевого уровня, поскольку будет включать двух оптимальных для стран азиатской части ЕврАзЭС партнеров (Китай и Россию).

В последние годы при определении оптимального партнера по преференциальному соглашению было предложено исходить из показателей выявленных сравнительных преимуществ относительно друг друга и остального мира. Таким образом, наилучшими будут считаться партнеры, у которых отмечаются высокие коэффициенты выявленных сравнитель-

⁷⁰Вероятность создания зоны свободной торговли между ЕС и Беларусью, ЕС и Россией гораздо ниже, чем в ШОС.

ных преимуществ в торговле с остальным миром, т.е. издержки производства товаров или ниже или равны среднемировым. Следовательно, предпочтительными будут торговые соглашения, созданные по принципу Север-Север или Север-Юг, поскольку в данном случае хотя бы один из партнеров является эффективным производителем. Наибольший выигрыш при этом достигается, если «Север» занимает значительный удельный вес в торговле «Юга» и, одновременно с созданием преференциального соглашения, последний снижает импортные тарифы по отношению к остальному миру. Исходя из данного критерия оптимальным торговым партнером для Беларуси и России является ЕС, а для стран азиатской части ЕвразЭС – Китай.

4.1.2. Дополнительные сложности, которые могут повлиять на интеграционные процессы исходя из опыта восточноевропейских стран ЕС

Как показывает практика, существует взаимосвязь между успешностью региональной интеграционной инициативы и издержками, которые страна несет от неучастия (непринятия в ряды стран-членов) в ней или от невыполнения условий соглашения. Многие исследователи в качестве парадоксального отмечают факт большей важности региональных торговых соглашений для ряда стран с точки зрения последовательной либерализации экономической и политической жизни, по сравнению с открывающимися возможностями в области внешней торговли. Для развивающихся стран, также как и для государств с переходной экономикой, вступление в региональные торговые соглашения может способствовать процессу либерализации и проведению реформ как в сфере политики, так и экономики, а также служить своеобразным сигналом для инвесторов, подтверждающим их необратимость. Опыт восточноевропейских и прибалтийских стран, вступивших в ЕС и Мексики, являющейся членом НАФТА является наглядным тому подтверждением.

Европейский союз стал для стран Центральной и Восточной Европы, а также прибалтийских государств так называемым «внешним якорем».⁷¹ Это включало два аспекта – геополитический и непосредственно связанный с вступлением в Евросоюз. Первый из них подразумевал желание изменить статус стран и стать членом «западного клуба», поэтому реформы в этих странах проводились более последовательно и встречали меньше сопротивления, чем в странах СНГ. Второй аспект означал, что невыполнение требований ЕС автоматически вело к невступлению в него или откладыванию данного события на неопределенный срок. Т.е. риск возможного неучастия был самым сильным стимулом проведения реформ в области политики и экономики. Подобным же образом, желание участвовать в Европейском монетарном союзе (ЕМС) заставило Италию и Бельгию, имевших большой дефицит бюджета, привести его в соответствие с Маастрихтским критерием.

В процессе подготовки к вступлению в ЕС должны были привести свое законодательство в соответствие с *acquis communautaire*. Европейская комиссия осуществляла мониторинг прогресса реформ с точки зрения четырех свобод (свободы движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы) и по 29 направлениям: закон о компаниях, конкуренция, сельское хозяйство, рыболовство, транспорт, налогообложение, статистика, социальная политика, ЕМС, энергетика, промышленность, малый и средний бизнес, наука, образование, телекоммуникации, культура, региональная политика, окружающая среда, защита здоровья и потребителей, таможенный союз, международные отношения, политика безопасности и внешняя политика, финансовый контроль, финансы и бюджет и институты. По каждой из стран Европейской комиссией готовился доклад, описывающий степень соответствия требований по каждому из направлений и прогресс в реформах.

За период с 1997–2003 г. страны были отмечены существенный прогресс в выполнении требований ЕС. Если принять за 10 полное соответствие по 29 направлениям, то к 2006 г. у Чехии, Словении и Венгрии этот показатель составил 9, тогда как в 1997 г. он находился в промежутке между 4 и 5. У Болгарии и Румынии в 2006 г. показатели были самые низкие и находились между 6 и 7, хотя и у них прогресс был налицо, поскольку в 1997 г. уровень со-

⁷¹ Концепция «внешнего якоря» была впервые предложена Berglöf, E. and Roland, G. (1997), "The EU as an 'Outside Anchor' for Transition Reforms" in *A Bigger and Better Europe? Final Report to the Swedish Government from the Committee on the Economic Effects of EU enlargement*, Fritzes Stockholm, pp. 77-94.

ответствия у них составлял 2–3. Остальные страны в 2006 г. имели показатель, равный 8, против 3,5–5 в 1997 г.⁷²

При этом из всех стран новых членов на момент вступления только Чехии удалось достичь почти полного соответствия по почти всем 29 направлениям. У Литвы соответствие в области политики охраны окружающей среды было самым высоким. Польша достигла большого прогресса по реформированию и приведению в соответствие с требованиями ЕС системы налогообложения, политики безопасности и внешней политик, в то же время она в меньшей степени, чем другие страны смогла обеспечить три из четырех свобод, за исключением свободы передвижения рабочей силы. У Эстонии и Латвии, наоборот, данная свобода в меньшей степени соответствовала требованиям ЕС. Латвия также в меньшей степени, чем другие страны смогла гармонизировать с ЕС законодательство и провести реформы в области телекоммуникаций, Словакия – свободном движении услуг, политики в области конкуренции, финансово-бюджетной сфере. Таким образом, каждая из стран имела свои трудности и свою специфику при проведении реформ и осуществлении гармонизации законодательства с ЕС. При этом следует отметить, что ЕС не использовал никаких механизмов принуждения, да и он не имел их в принципе. Как уже отмечалось выше, угроза не быть принятым подталкивала страны к максимально точному следованию рекомендациям ЕС и выполнению его требований. Это как раз то, чего нет у стран ЕврАзЭС. Принимаемые в рамках этого соглашения решения никто не считает обязательными, поскольку их невыполнение не приводит ни к каким серьезным последствиям, например, в виде возможности оказаться «за бортом». Неучастие в данном РТС на сегодняшнем этапе его развития никак не отразится на экономике, поскольку вся торговля, инвестиции, производственная кооперация строятся на двухсторонних соглашениях между странами.

4.2. Рекомендации: как должна проходить интеграция, чтобы ее вклад в экономический рост увеличивался

В современном глобализирующемся мире политика открытости экономики для движения товаров, услуг и инвестиций не имеет альтернатив и наиболее предпочтительной формой достижения данной открытости является многосторонняя либерализация. Однако по ряду причин все большую роль в развитии мировой экономики стала играть преференциальная торговая либерализация. По данным ВТО около 380 региональных соглашений было оформлено в период с 1958 по июль 2007 г. На данный момент около 200 соглашений считаются действующими (рис 16). Однако с учетом соглашений, обсуждаемых на данный момент и тех, которые были подписаны, но еще не стали действовать, их число должно достигнуть 400 к 2010 г.

В то время как факт быстрого роста числа региональных торговых соглашений сам по себе бесспорен, существующие цифры склонны завышать данную тенденции (Messerlin, 2007⁷³). Дело в том, что они учитывают, помимо всего прочего, соглашения между европейскими странами, многие из которых по сути своей являются временными. Например, сеть более 30 двухсторонних зон свободной торговли в Балканских странах была заменена на единое соглашение СЕФТА в декабре 2006 г. (см. Hadziomeragic et al, 2007⁷⁴). Во-вторых, число регистраций в ВТО увеличивается, так как растет и число стран-участниц ВТО.

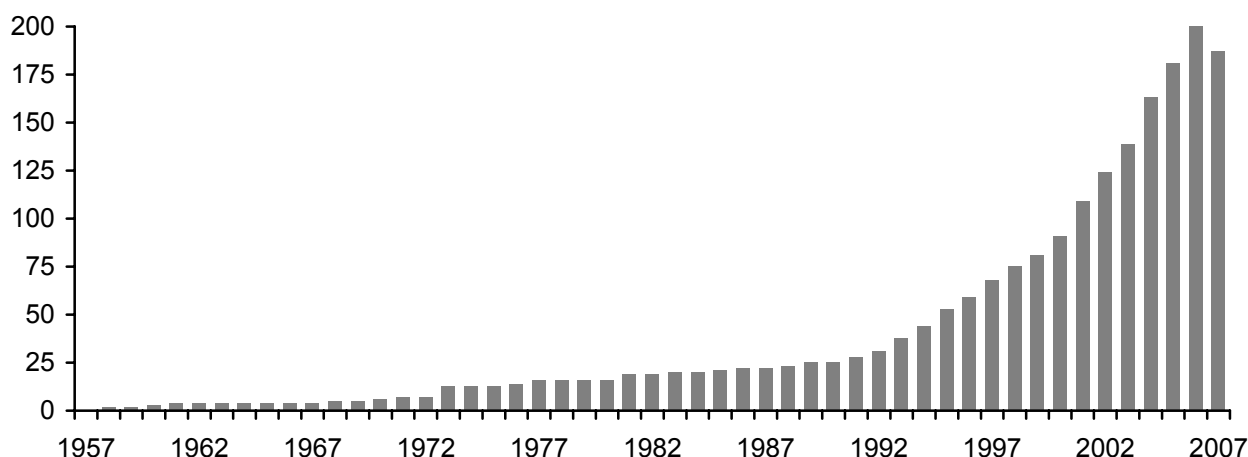
Вместе с тем, практически все страны, особенно если они являются малыми экономиками стоят перед выбором участия в РТС, при этом наиболее важными являются вопросы, связанные с выбором партнеров и формы региональной интеграции (зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок.). В связи с этим, при рассмотрении сценариев интеграционных процессов в ЕврАзЭС целесообразно, в первую очередь, ответить на вопрос.

⁷² Roland, G. (2004). After enlargement: institutional achievements and prospects in the new Member States in *The New EU Member States Convergence and Stability*. Third ECB Central Banking Conference.

⁷³ Messerlin, Patrick (2007). Reviving the Doha Round: The Agenda for the Developed Countries. In: Trade Policy Monitoring Centre, *Monitoring Trade Policy: A New Agenda for Reviving the Doha Round*, Kiel Institute for the World Economy and CEPR.

⁷⁴ Hadziomeragic, Amir, Malgorzata Jakubiak, Nermin Oruc and Wojciech Paczynski (2007). Regional Free Trade Agreements of Bosnia and Herzegovina: analysis and policy recommendations, *CASE Reports* no. 69.

Рис. 16. Действующие региональные торговые соглашения, зарегистрированные в ГАТТ/ВТО, 1957–2007



Источник: ВТО.

Какая из форм интеграции является наиболее предпочтительной: зона свободной торговли, таможенный союз или свободный рынок?

Данный вопрос является одним из основных при создании регионального торгового соглашения. Из почти 200 РТС, находящихся согласно ВТО в той или иной стадии функционирования только 19 – таможенные союзы, оставшиеся представляют собой зоны свободной торговли. Поэтому при рассмотрении плюсов и минусов той или иной формы интеграции в рамках ЕврАзЭС следует обратить внимание на возможные альтернативные сценарии с точки зрения уже рассмотренных выше эффектов, возникающих при региональной интеграции. На основе анализа взаимной торговли товарами и услугами, степени гармонизации законодательства, а также институциональной среды напрашивается вывод о том, что зона свободной торговли является более предпочтительной для ЕврАзЭС с точки зрения минимизации отрицательного влияния, в том числе связанного с возникновением при участии в таможенном союзе эффектов отклонения торговли. Подобные суждения высказывались и рядом авторов, проводивших исследования ЕврАзЭС.

Следует отметить, что зоны свободной торговли могут не ограничиваться отменой тарифов на торговлю товарами и включать в себя договоренности в других сферах важных для торгового потенциала или экономической интеграции в целом.

Например, Francois et al. (2005)⁷⁵ перечисляет следующие аспекты, выходящие за рамки обычного торгового соглашения, которые могут быть обнаружены в ряде соглашений о зоне свободной торговли между ЕС и его партнерами:

- стимулирование конкуренции путем ограничения государственной помощи,
- регулирования, направленные на увеличение прозрачности и честности государственных закупок,
- правила открытия бизнеса, превышающие нормы соглашений по ГАТТ,
- либерализация потоков капитала,
- гармонизация стандартов,
- принципы урегулирования споров и разногласий,
- политический диалог, научная кооперация, уважение прав человека, миграция, отмывание денег и др.

Причина выделения соглашений о зонах с расширенной свободной торговлей заключается в практической значимости нетарифных барьеров в международной торговле. Обшир-

⁷⁵ Francois, J.F., M. McQueen and G. Wignaraja (2005). European Union – developing country FTAs: overview and analysis, *World Development*, Vol. 33, Issue 10, pp. 1545-1565.

ная литература⁷⁶ подтверждает, что простая зона свободной торговли вряд ли принесет много дивидендов. Намного больше оптимизма вызывают потенциально возможные эффекты от более глубоких интеграционных инициатив.⁷⁷ Следует отметить, что существует достаточно мало практического опыта и знаний о «расширенной зоне свободной торговли» самой по себе, а не как составной части более глубокой экономической интеграции, как, например, в случае общего рынка ЕС. Тем не менее, доводы о том, что расширенные зоны свободной торговли могут оказывать большее влияние на участниц такого соглашения остаются достаточно весомыми. Изменяющийся характер внешней торговли, усложнение каналов поставки и растущая роль услуг подразумевают, что издержки внешней торговли все больше обуславливаются другими факторами, нежели чем тарифы. Попытка же обойти эти барьеры посредством либерализации инвестиций, торговли услугами, унификации стандартов, мер по усилению торговли и обеспечению порядка и прозрачности в госсекторе может принести видимые улучшения условий торговли.

Расширенная зона свободной торговли подразумевает как минимум некоторый уровень гармонизации правил, применяемых к инвестициям, к торговле услугами и в других сферах. В связи с этим возникает практический вопрос о процедуре проведения подобной гармонизации. Он особенно актуален для стран ЕврАзЭС по нескольким причинам. Во-первых, некоторые из них не являются пока членами ВТО, в то время как другие уже ими стали. Это уменьшает пространство для маневров, так как некоторые страны (те, что вступили в ВТО, и те, что стараются это сделать) ограничены в своих возможностях существующими обязательствами перед ВТО. Во-вторых, качество внутренних институтов, а точнее регуляторная среда, традиционно оценивается как плохая во всех странах ЕврАзЭС.⁷⁸ Если предположить, что такая оценка в целом корректна, то это означает, что внутренние институты (регуляторная среда) скорее не привлекают партнеров, а отталкивают их. В-третьих, доступные модели других интеграционных блоков, например ЕС, могут не совсем соответствовать экономической реальности стран ЕврАзЭС и, кроме того, зачастую противоречат проводимой внутренней политике.

Ключевыми характеристиками расширенных зон свободной торговли, как, впрочем, и любой формы интеграции, является степень практического воплощения данной инициативы. Существует множество примеров проектов, которые выглядели очень амбициозно на бумаге, но которые так и не были осуществлены на деле, а значит и не принесли никакого эффекта. *Таким образом, можно сделать вывод, что до вступления стран в ВТО расширенная зона свободной торговли может быть для стран ЕврАзЭС наиболее приемлемым уровнем интеграции.*

Вместе с тем общепризнанно, что таможенный союз является более эффективной формой региональной торговых соглашений по сравнению с зоной свободной торговли, поскольку обеспечивает большую степень интегрированности рынков и не содержит себе достаточно большого груза издержек, связанного с «правилом страны происхождения». Как показывает международный опыт, сложные процедуры его установления, а также необходимость значительных финансовых ресурсов для контроля над исполнением данного правила, привели к тому, что большинство зон свободной торговли существует только на бумаге. Можно выделить две основные проблемы, влияющие на создание и функционирование таможенных союзов. Во-первых, не так просто установить адекватную, эффективную институциональную среду, которая могла бы гарантировать беспрепятственную работу таможенного союза. Решения, принимаемые по вопросам, связанным с торговлей, непременно затрагивают жизненные интересы различных внутренних лобби, что резко затрудняет перенос власти в этой сфере за рамки национального уровня. Более того, в случае таможенного союза стран с разным политическим весом (ЕС и Турция например) более сильный партнер неохотно делится властью по принятию решений. Это в свою очередь приводит к разочарованию более слабой стороны, которая оказывается в положении, при котором она не способна влиять на решения, противоречащие ее экономическим интересам. В случае ЕврА-

⁷⁶ См., например, для справок Malgorzata, J., Paczynski, W. (eds.) (2007). The New EU Frontier: Perspectives on Enhanced Economic Integration, *CASE Reports* no. 71.

⁷⁷ См., например, Malgorzata, J., Kolesnichenko, A. (eds.) (2006). Prospects for EU-Ukraine Economic Relations, *CASE Reports* no. 66.

⁷⁸ Например, Kaufmann D., Kraay, A., Mastruzzi, M. (2007). *Governance Matters VI: Governance Indicators for 1996-2006*, available at www.govindicators.org, Doing Business, 2007.

зЭС, различный статус стран в контексте вступления в ВТО, доминантная роль России (политическая и экономическая) вполне соответствуют рассматриваемому барьеру на пути создания таможенного союза.

Вторая проблема связана с фискальным фактором таможенного союза. Эта проблема скорее относится к странам, которые сильно зависят от таможенных доходов (это характерно для менее развитых стран, у которых слабо развитая налоговая система). В любом случае в краткосрочном и среднесрочном периоде для кого-то из стран-участниц таможенного союза, присоединение к нему может негативно сказаться на их бюджете. Однако при условии эффективного функционирования таможенного союза, это потеря должна оказаться временной, так как экономика со временем приспособится к новым условиям и появится позитивный эффект от таможенного союза. Тем не менее, с политической точки зрения эта проблема однозначно стоит тщательного рассмотрения.

Несмотря на указанные проблемы, а также принимая во внимание, что страны ЕврАзЭС, пусть постепенно, но все же проводят гармонизацию тарифной политики и законодательства, намечают совместные проекты, представляется, что *после вступления России, Казахстана и Беларуси в ВТО формой региональной интеграции для ЕврАзЭС должен стать таможенный союз*. Учитывая, что участие в таможенном союзе подразумевает существенный пересмотр всей таможенно-тарифной системы, выработку единой торговой политики и создание определяющих ее новых институтов, что предполагает высокую степень координации, достижение которой требует времени в ЕврАзЭС должен быть применен подход, основанный на постепенной гармонизации торговой политики, исходя из максимального учета особенностей развития каждой из стран-участниц.

Модель общего рынка обычно описывается с помощью достоинств его самого известного примера – ЕС (с 1993 г.) Его ключевой принцип заключается в свободе перемещения людей, товаров, услуг и капитала. Далее следует описание осуществления этого принципа на практике на примере ЕС.

Свободное движение товаров подразумевает неограниченные возможности по транспортировке продуктов в рамках стран-участниц соглашения, за исключением особых случаев, когда, к примеру, есть риск для общественного здоровья или окружающей среды.⁷⁹ Вероятность возникновения такого риска зависит от сектора экономики, что обуславливает наличие двух моделей ведения внешнеторговых операций. Так в секторах с высоким риском, таких как производство лекарственных препаратов или строительство, существует законодательство, гармонизирующее технические стандарты. Другие товары (составляющие примерно половину торговли внутри ЕС) не подлежат единой стандартизации в рамках ЕС. Для них применяется принцип взаимного признания, т.е. товары легально произведенные в одной из стран союза должны быть способны свободно перемещаться по всему ЕС.

Что касается услуг, так называемые фундаментальные свободы гарантируют компаниям право регистрироваться в других странах ЕС и предоставлять услуги в странах, отличных от страны регистрации. Существуют также дополнения в законодательстве относительно финансовых услуг, услуг связи и вещания, признания профессиональной квалификации.

Либерализация потоков капитала внутри стран ЕС также происходит и на индивидуальном уровне, т.е. подразумевает относительную свободу граждан в проведении финансовых операций (ведение банковского счета, инвестиции в акции и недвижимость и др.) в других странах ЕС.

Наконец, ЕС постепенно обеспечило свободу перемещения (на временной и постоянной основе) граждан между странами ЕС, сходную со свободой перемещения внутри отдельной страны.

Очевидным выводом даже из этого упрощенного обзора свобод является то, что их практическое воплощение невозможно без глубокой гармонизации законодательства в ряде областей, эффективно работающих институтов, обеспечивающих функционирование этого законодательства, и наличия взаимного доверия между странами-партнерами. В случае ЕС существует обширная и растущая законодательная база эффективно действующих общих законов и правил, а также сеть надгосударственных институтов: Европейская Комиссия (ис-

⁷⁹ Этот и последующий параграфы являются вырезками с сайта Европейской комиссии: http://ec.europa.eu/internal_market/index_en.htm.

полнительная власть), Совет Европы (наблюдательный орган), Европейский Суд и напрямую избираемый Европейский Парламент.⁸⁰

Даже если законодательная и институциональная модель ЕС может быть упрощена в других обстоятельствах, выше сформулированные условия носят очень строгий характер. Потому не удивительно, что существует очень мало примеров практических попыток создания общего рынка, в особенности в менее развитых странах. Также следует помнить, что и ЕС еще предстоит пройти длинный путь, чтобы можно было говорить о действительно функционирующем общем рынке, в особенности в секторе услуг. ОБСЕ (2007), хотя и отмечает постепенный прогресс в строительстве общего рынка, отчетливо говорит, что «значительные усилия еще требуются для устранения барьеров в торговле [услугами]» и «внутренний рынок должен быть поддержан более качественным регулированием, строгим выполнением правил конкуренции и меньшей в объемах и более точно направленной государственной помощью». Помимо всего прочего, строительство общего рынка требует времени. К тому же это еще и затратное мероприятие, если учесть издержки по гармонизации законодательства, созданию работающих административных органов и по адаптации бизнеса к новым правилам (последнее напрямую ложится на плечи бизнеса).

С учетом выше сказанного, очевидно, что одним из вариантов построения общего рынка при определенных условиях может стать частичное и постепенное внедрение его элементов. При этом процесс унификации сам по себе может усилить торговые и инвестиционные потоки, за счет сокращения различий в регуляторной среде, зачастую действующих как нетарифные барьеры. Такая политика применяется ЕС по отношению к некоторым странам-партнерам. Так политика Европейского Соседства предполагает (достаточно расплывчато) возможность участия соседей ЕС во внутреннем рынке ЕС (Communication on Wider Europe, 2003). Например, в Средиземноморских странах уже наблюдается прогресс в гармонизации основных законодательных и регуляторных элементов.

Внутренний рынок обычно рассматривается как «следующая остановка» после зоны свободной торговли и таможенного союза. Тем не менее, следует отметить, что таможенный союз не является обязательным условием создания общего рынка. Возможно существование общего рынка и без таможенного союза. Пример ЕЕА (Норвегия, Исландия, Лихтенштейн) подтверждает, что эффективное присоединение к внутреннему рынку ЕС возможно без участия в таможенном союзе ЕС. Интерес представляют политические решения, принятые в случае ЕЕА. Данные три страны имеют право участвовать в разработке законодательства ЕС, но в статусе сходном с наблюдателем (без прав принятия решений, которые есть у членов ЕС). Некоторые из законов в Норвегии, Исландии, Лихтенштейне (связанных с торговлей, движением товаров и фирм, закон о компаниях) непосредственно взяты из правил Европейского сообщества, а некоторые другие, непосредственно влияющие на экономическую деятельность, гармонизированы с ЕС.

Если примерять модель общего рынка к странам ЕврАзЭС, то представляется, что данная форма регионального торгового соглашения может быть реализована только в очень отдаленной перспективе. Ни уровень торговли товарами и услугами, ни степень гармонизации и совместимости институциональной среды, например, в области торговли и инвестиций не позволяют сделать вывод о возможности внедрения в ближайшем будущем общих институциональных механизмов. Вместе с тем, параллельно с созданием реально функционирующего таможенного союза странам ЕврАзЭС необходимо продолжать процесс постепенного внедрения элементов общего рынка.

Следует ли участвовать в иных региональных торговых соглашениях?

В последние годы обозначилась тенденция участия стран в нескольких региональных торговых соглашениях одновременно, особенно если в них присутствуют основные торговые партнеры. Это является своего рода комбинацией беспрошльного доступа на основные рынки сбыта и нулевого тарифа на импорт. Такая стратегия получила название регионализм по типу «миска для спагетти» ("spaghetti-bowl regionalism") и достаточно успешно используется рядом стран. Например, Чили является членом двенадцати торговых соглашений, среди которых МЕРКОСУР, Панама входит в девять, Мексика – в семь и с еще восьмью ведет

⁸⁰ Подробная информация, например, на сайте http://europa.eu/institutions/index_en.htm.

переговоры, Боливия, Коста Рика, Никарагуа участвуют в пяти соглашениях каждая, Сальвадор, Гватемала, Гондурас – в четырех. Следует отметить, что использование такого типа регионализма, характерно не только для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. ЕС является членом достаточно большого числа региональных торговых соглашений с европейскими и средиземноморскими странами, предоставляя им тарифные преференции. Как показывают расчеты, проведенные на основе модели общего равновесия, такой «добавочного регионализма» приносит странам существенные выгоды. Например, для Чили при одновременном участии в МЕРКОСУРЕ и НАФТА общие дополнительные выгоды составят 1.48% от ВВП, тогда как в каждом по отдельности – всего 0.87% ВВП.⁸¹ Такой эффект достигается за счет того, что происходит либерализация импортных потоков из двух источников одновременно, в результате чего исчезают эффекты отклонения и усиливается влияние динамических эффектов.

Если предположить, что Чили будет иметь преференциальные торговые отношения также с ЕС и остальными странами Латинской Америки, выигрыш ВВП значительно увеличивается, как за счет уменьшения эффекта отклонения, так и увеличения доступа к экспортным рынкам. Конечно, полученные в результате расчетов данные абсолютных значений выигрыша ВВП являются приблизительными. Однако они свидетельствуют о том, что в целом «дополнительный регионализм» может способствовать экономическому развитию.

Вместе с тем, следует отметить, что одновременное участие во многих региональных торговых соглашениях связано с определенными рисками. Так, например, несколько стран-партнеров по торговым соглашениям, заключенным в более ранние периоды, предъявили Чили претензии. Они сводились к тому, что вступление в торговый блок было обусловлено стремлением к преференциальному доступу на рынок данной страны в обмен на определенные уступки со своей стороны, а также желанием защититься от конкуренции из-за пределов торгового соглашения 11% средневзвешенным тарифом Чили. В то же время оказалось, что ряд стран-партнеров Чили по другим торговым соглашениям, заключенным позднее, имеют аналогичные условия доступа на рынок данной страны. Чили урегулировала возникшую проблему путем значительного снижения тарифов на импорт. Таким образом, в результате одновременного участия в нескольких РТС произошла значительная либерализация внешней торговли данной страны. В случае Чили, решение возникшей проблемы, привело к положительным последствиям. Однако надо признать, что возникающие конфликтные ситуации не всегда удается разрешить. Очевидно, что участие во многих соглашениях одновременно (некоторые страны являются участниками до 20 соглашений) создает информационные и другие сложности для участников внешнеэкономической деятельности при оценке условий торговли с разными партнерами. К тому же сложные требования региональных торговых соглашений часто во многом противоречат друг другу. Это подрывает возможность их применения на практике, а в худшем случае делает их совершенно бесполезными. Вместе с тем, принято считать, что «дополнительный регионализм» может быть хорошей стратегией для страны, если соглашения заключаются с основными торговыми партнерами, покрывают большую часть товарооборота, и принятые обязательства исполняются странами-партнерами.

Для стран ЕврАзЭС вопрос о том использовать ли стратегию «дополнительного регионализма» можно считать решенным. Как это показано на рис. 17 страны ЕврАзЭС участвуют в интеграционных проектах, многие из которых, к сожалению, воспринимаются как не имеющие ничего общего с экономической целесообразностью.

При обсуждении возможностей более глубокой экономической интеграции стран ЕврАзЭС и максимизации экономических и социальных выгод от нее следует учитывать несколько моментов.

Первое замечание относится совмещения многосторонней и региональной интеграции. Некоторые вопросы могут быть лучше решены в рамках многосторонних соглашений, в то время как другие – в рамках ЕврАзЭС. Текущая ситуация, при которой некоторые страны ЕврАзЭС являются членами ВТО, а некоторые нет, не способствует прогрессу в региональной интеграции. Также не следует забывать и выгоду самого вступления в ВТО.

При анализе возможностей более глубокой интеграции в рамках ЕврАзЭС также важно аккуратно учитывать другие двухсторонние и региональные интеграционные инициативы.

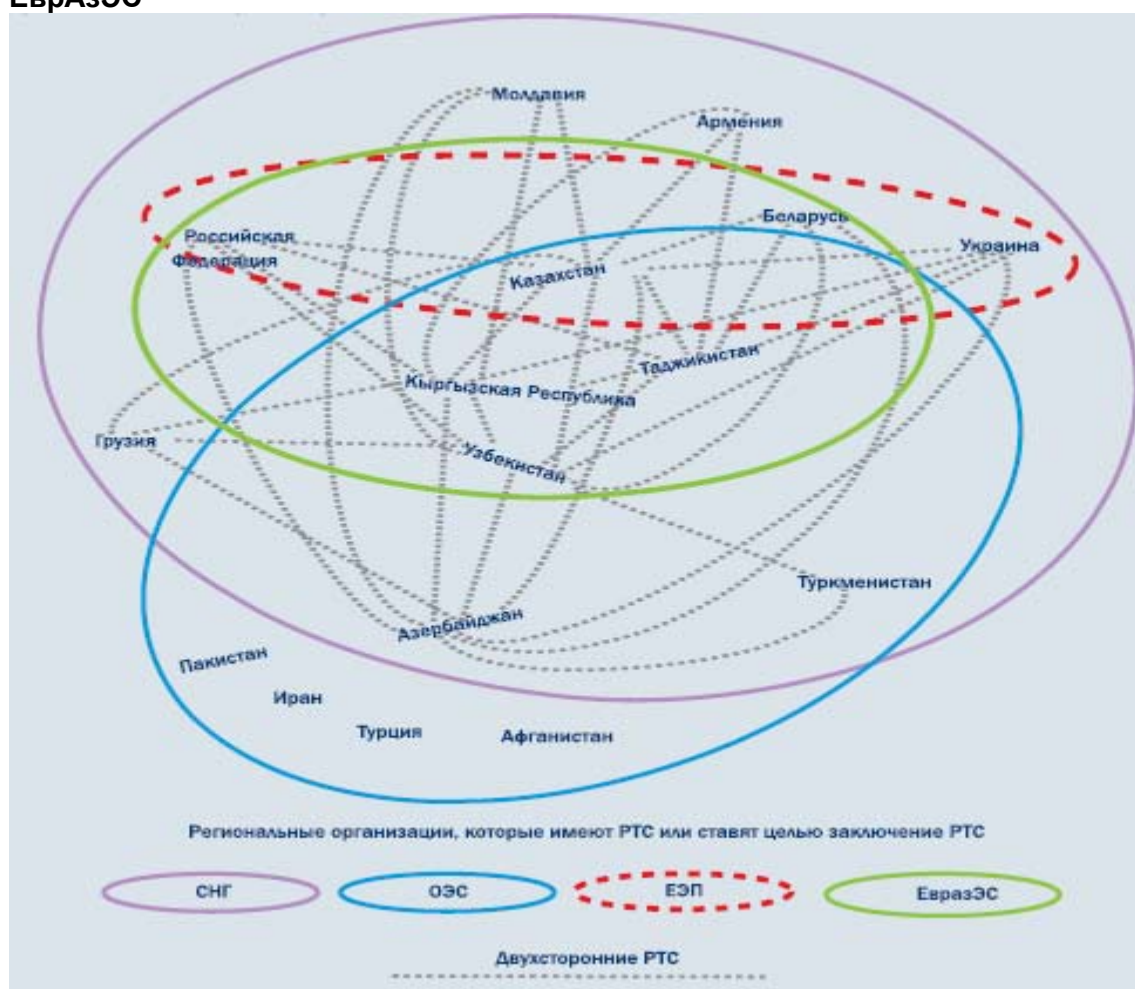
⁸¹ Harrison, Rutherford, and Tarr (2002).

Важно избежать усложненных и противоречивых регулирующих норм, негативно влияющих на торговлю с другими партнерами.

Третье замечание относится к торговым барьерам с третьими странами. ЕврАзЭС может привести к большей выгоде для его участников, если оно будет сопровождаться открытием рынка и для других стран. В этом контексте важен анализ прошлых и текущих торговых и инвестиционных соглашений со странами не ЕврАзЭС.

Далее, следует учитывать совместимость институциональных требований, возникающих при любом интеграционном соглашении, с управленческими возможностями в регионе. Слабость институтов сама по себе ответственна за многие торговые барьеры между странами. Таким образом, следует выбирать опции, которые скорее приведут к усилению внутренних институтов, импорту лучших практик из стран партнеров и не приведут к высокой административной нагрузке на внутренние институты. Копируя институциональные модели других регионов, следует учитывать уровень развития стран ЕврАзЭС, так как эффективные решения в развитых странах могут оказаться неподходящими для местных условий.

Рис. 17. «Клубок спагетти» региональных торговых соглашений с участием стран ЕврАзЭС



Источник: ADB (2007).⁸²

Едва ли можно переоценить актуальность внутренних экономических реформ в странах ЕврАзЭС. Любая экономическая интеграция в ЕврАзЭС вряд ли принесет видимые плоды, если она не будет обеспечена механизмами, стимулирующими страны улучшать условия

⁸² ADB (2006), *Центральная Азия. Как увеличить выгоды от торговли посредством регионального сотрудничества в сферах торговой политики, транспорта и таможенного транзита*, Азиатский банк развития.

организации и ведения бизнеса как для внутренних, так и внешних инвесторов, и в особенности в секторе услуг.⁸³

Ноекман and Messerlin (2002) рассматривают уроки, которые могут извлечь из европейского опыта арабские страны (в основном арабской лигой Большая арабская зона свободной торговли – GAFTA) с учетом различий стартовых условий в Западной Европе и арабских странах. Они приходят к выводу, что либерализация торговли товарами должна сопровождаться мерами по реформированию и либерализации торговли услуг. Несмотря на то, что положение стран ЕврАзЭС ощутимо разнится от стран Западной Европы и арабских стран, этот вариант интеграции может оказаться привлекательным для них. Конечно, это потребует, как это было в случае с GAFTA, чтобы такая кооперация привела к ощутимым выгодам в политических вопросах. Тем самым она может помочь преодолевать в дальнейшем политико-экономическое сопротивление отдельных стран в виде односторонних решений.

Существует огромное различие между идеальными моделями интеграции и тем, как эти соглашения работают в действительности. В первую очередь следует учитывать политический аспект. Инициативы по экономической интеграции обычно следуют за желанием политиков усилить связи между странами. Очевидно, что это само по себе не проблема. Тем не менее, проблемы могут начаться, когда отсутствует экономическое обоснование таких проектов – интеграция может оказаться бессмысленной или даже вредной (например, проблема диверсификации торговли).

⁸³ Например Rutherford, Tarr and Shepotylo (2006) пришли к выводу, что большая часть потенциальных выгод, которые может получить Россия от вступления в ВТО, связано с либерализацией прямых иностранных инвестиций в секторе услуг. Расчеты на основе их модели показывают, что эффект этого канала в 2-3 раза выше, чем эффект от сокращения тарифов и улучшения доступа на зарубежные рынки.

Приложение А

Таблица 1. Удельный вес ЕврАзЭС в мировом экспорте

	1998	2000	2002	2005	2006	2006*
Всего	1.65	1.98	2.04	2.97	3.11	3.15
Живые животные и продукты	0.59	0.68	0.96	1.08	1.20	1.30
Алкогольные и безалкогольные напитки, табак	0.51	0.39	0.65	0.83	0.82	0.85
Полуфабрикаты сырье за исключением топлива	3.82	3.22	3.35	4.39	3.91	4.19
Топливо, смазочные материалы	11.18	10.02	12.10	13.77	17.75	17.83
Жиры и масла животного и растительного происхождения	0.27	0.58	0.56	0.73	1.30	1.31
Продукция химической промышленности	1.12	1.15	0.96	1.23	1.19	1.23
Промышленные товары	2.92	2.80	2.50	3.35	3.42	3.48
Машины, транспортное оборудование	0.40	0.34	0.36	0.37	0.38	0.40
Разные промышленные товары	0.38	0.45	0.35	0.32	0.28	0.28
Прочие	2.72	4.64	5.82	13.18	11.29	11.35

* С учетом Узбекистана (здесь и далее).

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 2. Степень открытости экономики стран СНГ (% к ВВП (ППС))

	Внешнеторговый оборот/ВВП (ППС)				Экспорт/ВВП (ППС)		Импорт/ВВП (ППС)	
	1995	2003	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Азербайджан	9.40	15.62	22.59	22.23	11.49	12.17	11.10	10.06
Армения	14.66	15.24	20.24	19.38	7.07	6.08	13.16	13.30
Беларусь	22.40	33.29	46.33	48.93	22.65	22.96	23.68	25.97
Грузия	7.20	16.21	21.63	29.87	5.59	6.35	16.05	23.53
Казахстан	18.70	24.81	36.46	44.11	22.46	27.25	14.00	16.87
Кыргызстан	10.13	17.42	16.75	22.44	6.32	7.09	10.43	15.35
Молдова	28.42	34.33	41.72	39.24	13.38	11.02	28.34	28.22
Россия	20.90	14.78	21.44	25.44	15.22	17.48	6.21	7.96
Таджикистан	28.57	22.70	25.70	32.58	10.44	14.60	15.27	17.98
Туркменистан	31.28	17.17	19.18	–	12.52	–	9.22	–
Узбекистан	10.79	17.02	12.60	–	9.78	–	7.31	–
Украина	28.62	10.14	20.73	23.41	10.09	10.77	10.64	12.64

Источник: расчеты на основе данных Межгосударственного статистического комитета СНГ, ЕБРР, МВФ.

Таблица 3. Показатели интенсивности товарооборота за год до создания и пять лет после создания РТС (%)

	Доля импорта		Интенсивность торговли		Импорт/ВВП		
	РТС	вне РТС	РТС	вне РТС	РТС	вне РТС	импорт всего
МЕРКОСУР							
1990	14.5	85.5	10.52	0.87	0.57	3.34	3.91
1996	20.2	79.8	14.12	0.81	1.64	6.48	8.10
Андский пакт I							
1968	4.3	95.7	2.90	0.97	0.54	12.15	12.69
1974	7.2	92.8	6.16	0.94	1.01	13.14	14.15
Центральноамериканский общий рынок (САСМ) II							
1990	9.1	90.9	81.19	0.91	2.63	26.22	28.85
1996	12.6	87.4	64.33	0.88	3.78	26.29	30.07
Андский пакт II							
1990	6.8	93.2	6.84	0.94	11.77	0.86	12.63
1996	13.6	86.4	15.55	0.87	2.01	12.80	14.8
Карибское сообщество и общий рынок (CARICOM)							
1972	5.0	95.0	13.59	0.95	2.76	52.05	54.81
1978	3.8	96.2	7.66	0.97	3.10	78.01	81.11
Экономическое сообщество Западной Африки (СЕАО)							
1965	3.3	96.7	11.68	0.97	0.48	14.39	14.87
1971	4.5	95.5	20.78	0.96	0.91	19.28	20.19
Зона свободной торговли АСЕАН (АФТА)							
1991	15.9	84.1	3.80	0.88	7.73	40.99	48.72
1996	17.7	82.3	2.82	0.88	9.34	43.40	52.74

Примечание. Андский пакт I относится к первому соглашению 1968 г., и соответственно Андский пакт II – к возобновленному в 1991 г. соглашению.

Источник: Всемирный банк.

Таблица 4. Географическое распределение экспорта стран ЕврАзЭС, 2004–2006 гг. (%)

Экспортеры	2004			2005			2006*		
	ЕврА-зЭС	итого СНГ	другие страны мира	ЕврА-зЭС	СНГ	другие страны мира	ЕврА-зЭС	СНГ	другие страны мира
Беларусь	48.08	53.13	46.87	37.02	44.18	55.82	36.46	43.64	56.36
Казахстан	16.00	20.39	79.61	11.96	14.6	85.4	12.02	14.57	85.43
Кыргызстан	34.65	38.33	61.67	40.89	45.13	54.87	42.97	47.73	52.27
Россия	8.99	16.22	83.78	7.15	13.5	86.5	7.63	14.00	86.00
Таджикистан	7.65	17.4	82.6	11.75	19.58	80.42	19.8	13.30	86.70
Узбекистан	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Всего по странам ЕврАзЭС	12.2	19.03	80.97	9.38	15.41	84.59	9.64	15.75	84.25

Источник: расчеты на основе данных Статкомитета СНГ.

Таблица 5. Географическое распределение импорта стран ЕврАзЭС, 2004–2006 гг. (%)

Импортеры	2004			2005			2006		
	ЕврА-зЭС	итого СНГ	другие страны мира	ЕврА-зЭС	СНГ	другие страны мира	ЕврА-зЭС	СНГ	другие страны мира
Беларусь	68.22	72.06	27.94	60.66	66.58	33.42	59.04	64.94	35.06
Казахстан	39.52	47.87	52.13	39.96	46.87	53.13	41.57	46.73	53.27
Кыргызстан	53.48	61.86	38.14	51.07	61.71	38.29	46.48	57.68	42.32
Россия	13.42	23.44	76.56	9.30	19.21	80.79	8.94	16.25	83.75
Таджикистан	36.1	64.96	35.04	34.52	64.98	35.02	48.39	63.85	36.15
Узбекистан	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Всего по странам ЕврАзЭС	25.59	34.65	65.35	20.19	29.43	70.57	18.82	26.74	73.26

Источник: расчеты на основе данных Статкомитета СНГ

Таблица 6. Удельный вес стран ЕврАзЭС в экспортно-импортных операциях

	Год	экспорт		импорт	
		ЕврАзЭС	другие страны	ЕврАзЭС	другие страны
Беларусь	1998	66.09	33.91	55.19	44.81
	2000	51.04	48.96	66.02	33.98
	2002	49.98	50.02	65.28	34.72
	2005	37.02	62.98	60.66	39.34
	2006	36.19	63.81	58.97	41.03
	2006+*	36.47	63.53	59.04	40.96
Казахстан	1998	32.72	67.28	42.35	57.65
	2000	20.89	79.11	47.92	52.08
	2002	16.97	83.03	38.22	61.78
	2005	11.96	88.04	39.96	60.04
	2006	11.05	88.95	40.22	59.78
	2006+	12.06	87.94	41.57	58.43
Кыргызстан	1998	35.59	64.41	35.30	64.70
	2000	21.59	78.41	35.32	64.68
	2002	27.72	72.28	41.72	58.28
	2005	40.90	59.10	51.31	48.69
	2006	42.97	57.03	50.84	49.16
	2006+	46.48	53.52	54.62	45.38
Таджикистан**	1998	27.02	72.98	34.20	65.80
	2000	58.43	41.57	31.22	68.78
	2002	16.18	83.82	34.04	65.96
	2005	15.72	84.28	41.75	58.25
	2006	19.80	80.20	43.11	56.89
Россия	1998	9.47	90.53	15.30	84.70
	2000	7.72	92.28	18.40	81.60
	2002	8.08	91.92	12.75	87.25
	2005	7.11	92.89	9.30	90.70
	2006	7.63	92.37	7.99	92.01
	2006+	7.99	92.01	8.93	91.07
Узбекистан**	1998	36.67	63.33	28.60	71.40
	2000	43.04	56.96	31.44	68.56
	2002	32.43	67.57	31.60	68.40
	2005	35.01	64.99	36.03	63.97
	2006	34.71	70.04	39.59	65.82
Украина***	1998	29.79	70.21	53.11	46.89
	2000	27.84	72.16	50.22	49.78
	2002	20.76	79.24	41.11	58.89
	2005	27.10	72.90	39.27	60.73
	2006	28.09	71.91	35.58	64.42
	2006+	28.64	71.36	36.51	63.49

* Узбекистан включен в ЕврАзЭС.

** Данные по Узбекистану и Таджикистану являются экспертными оценками на основе зеркальной статистики.

*** Данные по Украине приведены справочно, поскольку страна является наблюдателем в ЕврАзЭС.

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 7. Удельный вес стран ЕврАзЭС в общем объеме экспорта в страны ЕврАзЭС и Узбекистан

Страна-экспортер	Год	Удельный вес экспорта, направляемого в (%)					
		Беларусь	Казахстан	Кыргыз-стан	Россия	Таджики-стан	Узбекистан
Беларусь	1998	–	1.03	0.18	98.62	0.18	0.26
	2000	–	0.52	0.11	99.31	0.06	0.14
	2002	–	0.98	0.07	98.88	0.07	0.24
	2005	–	3.10	0.15	96.60	0.15	0.26
	2006	–	3.65	0.28	95.88	0.19	0.76
	2006+*	–	3.63	0.28	95.15	0.19	0.75
Казахстан	1998	1.27	–	3.54	92.67	2.51	2.27
	2000	0.88	–	3.12	93.14	2.86	1.52
	2002	0.72	–	6.36	90.13	2.79	1.05
	2005	0.80	–	6.77	87.91	4.52	0.87
	2006	1.68	–	6.33	88.26	3.72	9.10
	2006+	1.54	–	5.80	80.90	3.41	8.34
Кыргызстан	1998	2.91	46.78	–	45.77	4.53	7.50
	2000	2.77	30.63	–	59.76	6.84	17.72
	2002	1.05	28.78	–	62.20	7.97	6.02
	2005	0.51	42.25	–	48.90	8.33	2.54
	2006	0.26	47.66	–	45.07	7.01	8.17
	2006+	0.24	44.06	–	41.66	6.48	7.55
Россия	1998	68.20	28.73	1.94	–	1.13	8.23
	2000	69.76	28.25	1.29	–	0.70	3.45
	2002	68.21	29.80	1.20	–	0.79	5.10
	2005	58.88	37.40	2.31	–	1.40	5.00
	2006	56.87	39.05	2.44	–	1.64	4.72
	2006+	54.31	37.29	2.33	–	1.57	4.51
Таджикистан	1998	4.34	4.57	8.13	82.95	–	–
	2000	1.17	1.77	0.77	96.29	–	23.18
	2002	2.10	4.07	4.73	89.10	–	–
	2005	2.95	14.44	1.70	80.90	–	–
	2006	2.76	17.23	1.75	78.26	–	–
	2006+	–	–	–	–	–	–
Узбекистан**	1998	4.45	12.08	15.48	68.00	n.a.	–
	2000	2.36	6.93	7.33	65.16	18.21	–
	2002	2.38	17.26	11.99	68.37	n.a.	–
	2005	1.17	21.46	5.07	72.31	n.a.	–
	2006	0.96	18.87	3.84	76.32	n.a.	–
Украина***	1998	14.55	2.37	0.33	77.04	2.02	1.10
	2000	6.70	1.88	0.15	86.07	2.40	0.78
	2002	6.99	5.35	0.16	84.59	1.15	0.37
	2005	9.61	7.19	0.34	80.73	0.51	0.44
	2006	11.34	7.68	0.35	80.25	0.37	1.95
	2006+	11.13	7.53	0.35	78.72	0.36	1.92

* Узбекистан включен в ЕврАзЭС.

** Данные по Узбекистану и Таджикистану являются экспертными оценками на основе зеркальной статистики.

*** Данные по Украине приведены справочно, поскольку страна является наблюдателем в ЕврАзЭС.

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 8. Удельный вес стран ЕврАзЭС в общем объеме импорта из стран ЕврАзЭС и Узбекистана (%)

Страна-импортер	Год	Удельный вес импорта, поступающего из					
		Беларусь	Казахстан	Кыргыз-стан	Россия	Таджики-стан	Узбекистан
Беларусь	1998	–	0.75	0.19	98.99	0.07	0.41
	2000	–	0.80	0.17	98.98	0.05	0.28
	2002	–	0.25	0.05	99.67	0.03	0.13
	2005	–	0.31	0.02	99.64	0.03	0.08
	2006	–	0.56	0.01	99.40	0.03	0.12
	2006+*	–	0.56	0.01	99.28	0.03	0.12
Казахстан	1998	3.30	–	2.81	93.69	0.20	2.22
	2000	1.64	–	1.25	96.93	0.18	1.40
	2002	2.18	–	1.26	96.44	0.12	1.31
	2005	3.00	–	1.71	95.05	0.24	1.47
	2006	2.99	–	1.46	95.26	0.29	3.35
	2006+	2.89	–	1.41	92.17	0.28	3.24
Кыргызстан	1998	3.24	26.14	–	68.48	2.14	14.48
	2000	1.98	29.31	–	67.73	0.97	13.46
	2002	2.09	48.24	–	48.23	1.44	10.38
	2005	1.25	31.74	–	66.66	0.35	5.43
	2006	2.14	22.87	–	74.66	0.32	7.44
	2006+	1.99	21.29	–	69.49	0.30	6.93
Россия	1998	68.87	28.17	1.98	–	0.97	8.03
	2000	59.54	35.25	1.42	–	3.80	10.62
	2002	67.13	30.50	1.26	–	1.11	5.82
	2005	63.52	33.82	1.61	–	1.06	9.53
	2006	62.23	34.87	1.76	–	1.14	11.72
	2006+	55.70	31.21	1.58	–	1.02	10.49
Таджикистан	1998	6.01	31.30	6.05	56.64	–	–
	2000	2.02	44.47	6.30	47.21	–	48.88
	2002	2.35	36.11	8.03	53.51	–	–
	2005	2.04	35.69	5.43	56.84	–	–
	2006	2.37	27.50	4.18	65.95	–	–
	2006+	–	–	–	–	–	–
Узбекистан**	1998	2.45	16.00	5.22	76.33	n.a.	–
	2000	1.75	22.04	14.76	45.30	16.14	–
	2002	3.23	17.21	4.72	74.85	n.a.	–
	2005	3.63	20.93	1.48	73.96	n.a.	–
	2006	3.49	24.75	1.79	69.96	n.a.	–
Украина***	1998	4.52	4.44	0.13	90.51	0.02	0.38
	2000	8.59	5.89	0.03	82.94	0.01	2.54
	2002	3.76	5.49	0.06	90.25	0.04	0.40
	2005	6.63	1.31	0.04	90.54	0.04	1.45
	2006	7.84	6.03	0.03	86.07	0.03	2.61
	2006+	7.64	5.88	0.03	83.89	0.03	2.54

* Узбекистан включен в ЕврАзЭС.

** Данные по Узбекистану и Таджикистану являются экспертными оценками на основе зеркальной статистики.

*** Данные по Украине приведены справочно, поскольку страна является наблюдателем в ЕврАзЭС.

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 9. Удельный вес экспорта стран ЕврАзЭС в 2005, 2006 гг.

Экспортеры	Страны-импортеры						
	Годы	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия	Таджики-стан	Узбеки-стан
Беларусь	2005*	–	3.10	0.15	95.92	0.14	0.71
	2006*	–	3.63	0.28	95.15	0.19	0.75
Казахстан	2005*	0.74	–	6.31	81.94	4.22	6.79
	2006*	1.54	–	5.81	80.90	3.41	8.34
Кыргызстан	2005*	0.48	39.77	–	46.04	7.85	5.86
	2006*	0.24	44.05	–	41.67	6.48	7.56
Россия	2005*	55.74	36.00	2.19	–	1.32	4.74
	2006*	54.34	37.25	2.33	–	1.57	4.51
Таджикистан	2005*	0.63	11.37	1.85	47.78	–	38.37
	2006*	1.15	16.00	6.44	37.63	–	38.78
Узбекистан	2005*	1.00	18.37	4.34	65.25	11.04	–
	2006*	0.87	17.11	3.49	69.10	9.44	–

* включая Узбекистан.

Источник: расчеты на основе данных Статкомитета СНГ.

Таблица 10. Удельный вес импорта стран ЕврАзЭС в 2005, 2006 гг.

Импортеры	Страны-экспортеры						
	годы	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия	Таджики-стан	Узбеки-стан
Беларусь	2005*	–	0.31	0.02	99.50	0.03	0.14
	2006*	–	0.56	0.01	99.28	0.03	0.12
Казахстан	2005*	2.89	–	1.65	91.68	0.24	3.54
	2006*	2.89	–	1.41	92.18	0.28	3.24
Кыргызстан	2005*	1.14	28.02	–	60.87	0.32	9.65
	2006*	1.99	21.29	–	69.49	0.30	6.93
Россия	2005*	56.68	31.97	1.44	–	0.94	8.96
	2006*	55.70	31.22	1.58	–	1.02	10.48
Таджикистан	2005*	2.24	27.50	3.37	41.92	–	24.98
	2006*	2.28	22.40	3.37	50.83	–	21.13
Узбекистан	2005*	3.42	19.74	1.39	70.04	5.41	–
	2006*	3.34	23.74	1.72	67.04	4.16	–

* включая Узбекистан.

Источник: расчеты на основе данных Статкомитета СНГ.

Таблица.11. Индексы интенсивности торговли стран ЕврАзЭС

		Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Таджикистан	Узбекистан	Россия	Украина
Беларусь	1998	–	2.53	6.29	7.12	9.90	39.20	26.32
	2000	–	1.32	4.28	4.88	7.27	38.54	13.35
	2002	–	0.83	1.97	2.31	5.25	37.42	9.85
	2005	–	0.55	1.21	2.68	2.36	24.14	15.02
	2006	–	1.33	0.68	3.10	2.49	28.23	18.59
Казахстан	1998	8.21	–	201.27	14.93	53.55	32.88	8.55
	2000	3.22	–	79.91	12.51	36.05	26.33	6.33
	2002	4.56	–	74.34	6.13	52.15	22.44	10.35
	2005	6.38	–	95.95	12.60	41.71	14.76	10.82
	2006	8.02	–	118.84	18.22	46.26	18.29	11.88
Кыргызстан	1998	7.17	71.22	–	135.15	348.92	11.28	5.97
	2000	6.02	71.47	–	49.59	346.34	10.95	4.62
	2002	3.54	114.20	–	81.03	411.86	10.31	3.58
	2005	4.78	70.41	–	23.30	154.35	14.30	8.04
	2006	8.48	64.99	–	25.45	129.78	15.72	7.51
Таджикистан	1998	15.10	106.70	209.22	–	–	13.90	78.03
	2000	5.24	96.05	236.97	–	1258.02	8.69	107.25
	2002	6.15	78.12	364.19	–	–	10.48	39.47
	2005	5.15	51.54	324.84	–	–	9.48	13.05
	2006	8.07	53.74	338.76	–	–	14.88	11.06
Узбекистан	1998	5.15	45.60	150.77	–	–	15.67	22.12
	2000	4.58	47.95	559.35	731.66	–	8.40	24.58
	2002	7.82	34.56	198.89	–	–	13.60	12.06
	2005	7.89	26.09	76.19	–	–	10.64	13.18
	2006	10.88	44.24	132.86	–	–	14.43	0.00
Россия	1998	77.37	35.99	19.34	26.61	29.60	–	27.24
	2000	90.83	34.87	23.13	100.83	50.26	–	42.94
	2002	65.69	20.33	22.92	19.17	29.48	–	23.35
	2005	34.95	10.27	19.55	12.43	24.74	–	21.39
	2006	36.17	11.30	19.31	14.22	32.14	–	21.32
Украина	1998	19.35	16.26	3.27	1.69	4.85	27.21	–
	2000	33.26	12.60	0.96	0.93	32.78	21.23	–
	2002	12.27	10.91	3.31	2.29	6.49	23.00	–
	2005	15.16	1.92	2.39	1.90	16.17	12.18	–
	2006	19.93	5.77	1.59	1.47	31.86	16.03	–
ЕврАзЭС	1998	59.34	29.37	31.95	24.26	32.92	8.50	25.76
	2000	64.13	26.25	27.13	73.43	54.09	9.70	34.01
	2002	48.88	16.59	27.11	15.83	31.72	7.91	19.95
	2005	26.47	8.55	29.24	11.24	25.03	5.08	19.06
	2006	27.84	9.45	31.61	13.41	31.07	5.94	19.60

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 12. Товарная структура экспорта в ЕврАзЭС

	Год	Удельный вес товарных групп в экспорте в ЕврАзЭС									
		Живые животные и продукты	Алкогольные и безалкогольные напитки, табак	Полуфабрикаты сырья за исключением топлива	Топливо, смазочные материалы	Жиры и масла животного и растительного происхождения	Продукция химической промышленности	Промышленные товары	Машины, транспортное оборудование	Разные промышленные товары	Прочие
Беларусь	1998	10.23	1.27	2.71	6.23	0.22	9.00	22.78	33.56	12.48	1.52
	2000	10.10	0.46	3.92	1.83	0.06	8.09	24.03	37.34	12.37	1.80
	2002	12.64	0.67	3.68	0.62	0.28	7.29	23.72	37.08	13.63	0.40
	2005	18.72	0.42	2.06	0.43	0.11	5.08	22.60	35.39	11.09	4.09
	2006	17.68	0.07	1.92	0.57	0.08	5.02	21.86	38.18	11.20	3.43
Казахстан	1998	13.78	1.16	12.93	47.45	0.03	13.77	4.38	5.57	0.93	0.00
	2000	16.86	0.83	19.03	46.56	0.05	2.24	8.49	4.46	1.46	0.02
	2002	6.97	0.98	24.83	47.71	0.14	2.87	11.76	4.28	0.39	0.07
	2005	8.71	0.79	34.86	29.59	0.20	6.11	12.86	6.29	0.60	0.00
	2006	10.56	0.71	31.62	30.44	0.23	6.67	13.32	5.42	0.33	0.70
Кыргызстан	1998	16.27	23.73	2.60	6.41	0.12	3.97	19.43	21.54	5.93	0.00
	2000	9.87	27.01	13.64	15.95	0.07	1.98	8.93	17.77	4.79	0.00
	2002	12.49	14.65	23.40	7.31	0.01	2.01	14.85	16.36	8.91	0.00
	2005	15.01	5.41	13.59	11.77	0.04	1.49	25.13	10.37	15.80	1.40
	2006	16.59	2.60	10.31	12.31	0.01	0.98	22.93	12.09	22.17	0.01
Россия	1998	4.51	1.44	4.52	35.75	0.73	8.32	19.28	18.09	2.90	4.46
	2000	5.42	0.62	3.89	39.87	0.68	9.18	20.23	15.21	3.46	1.44
	2002	6.92	1.42	3.91	36.48	1.08	8.58	20.07	16.83	4.29	0.40
	2005	4.68	1.07	3.67	42.38	0.36	6.57	19.39	16.03	3.21	2.65
	2006	4.59	0.98	3.59	43.65	0.35	6.52	18.89	15.56	3.20	2.67
Таджикистан	1998	38.44	9.85	16.00	3.65	0.01	2.81	17.34	4.58	1.25	6.08
	2000	15.25	3.38	8.70	0.61	0.00	1.10	70.12	0.58	0.21	0.04
	2002	51.60	1.60	31.10	4.66	0.01	0.76	8.44	0.81	1.02	0.00
	2005	40.37	0.58	51.49	1.36	0.01	0.64	3.18	0.69	1.67	0.00
	2006	41.97	0.18	49.02	1.03	0.01	0.54	3.81	0.97	2.40	0.08
Узбекистан	1998	12.04	1.45	15.36	36.35	1.06	4.13	11.65	15.02	2.01	0.94
	2000	14.85	2.71	29.81	27.01	0.51	2.14	9.60	9.53	1.50	2.35
	2002	12.84	1.80	19.43	41.63	0.74	2.54	8.17	11.70	1.15	0.00
	2005	18.38	0.73	6.58	40.57	1.06	4.84	7.56	19.67	0.61	0.00
	2006	29.16	1.01	9.15	10.36	0.41	7.41	11.00	30.34	1.12	0.06
Украина	1998	11.53	1.47	8.26	1.84	1.10	7.26	38.86	26.16	3.41	0.06
	2000	12.57	1.99	10.15	0.83	1.98	6.88	39.39	23.51	2.66	0.03
	2002	15.78	1.89	7.20	0.78	2.91	6.88	28.55	33.22	3.14	0.10
	2005	12.24	3.95	5.81	1.76	1.44	5.91	35.26	29.90	3.34	0.37
	2006	7.65	3.11	5.08	1.46	1.11	6.05	39.37	31.99	3.62	0.56

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 13. Товарная структура экспорта в другие страны (не ЕврАзЭС)

	Год	Удельный вес товарных групп в экспорте в другие страны									
		Живые животные и продукты	Алкогольные и безалкогольные напитки, табак	Полуфабрикаты сырья за исключением топлива	Топливо, смазочные материалы	Жиры и масла животного и растительного происхождения	Продукция химической промышленности	Промышленные товары	Машины, транспортное оборудование	Разные промышленные товары	Прочие
Беларусь	1998	1.69	0.48	6.26	10.81	0.02	23.81	23.26	18.40	13.52	1.74
	2000	1.87	0.82	4.47	38.56	0.00	18.00	14.80	9.99	8.19	3.31
	2002	0.99	1.07	6.06	40.00	0.01	17.29	14.17	10.21	8.79	1.39
	2005	1.06	0.57	3.58	54.97	0.11	14.56	11.48	8.82	4.08	0.77
	2006	0.84	0.61	2.54	59.73	0.16	12.23	12.49	7.57	3.29	0.54
Казахстан	1998	4.87	0.09	6.45	31.48	0.00	3.07	46.14	2.98	0.74	4.18
	2000	3.86	0.06	4.35	53.40	0.00	0.83	31.30	1.51	0.32	4.38
	2002	4.04	0.09	3.44	60.40	0.01	0.97	26.43	1.18	0.23	3.21
	2005	1.31	0.07	2.90	75.61	0.01	1.34	17.24	0.51	0.18	0.82
	2006	1.59	0.05	2.85	73.47	0.01	2.24	17.36	1.25	0.10	1.10
Кыргызстан	1998	2.96	3.71	12.02	5.21	0.01	4.28	4.31	7.28	1.04	59.19
	2000	1.74	1.10	15.48	16.47	0.08	3.18	2.29	7.51	2.76	49.39
	2002	4.59	0.70	15.81	14.68	0.06	1.51	4.58	8.40	0.75	48.92
	2005	3.88	0.93	9.67	11.69	0.01	0.61	4.25	5.73	0.63	62.60
	2006	5.76	0.87	8.79	23.59	0.00	2.15	3.92	7.33	0.37	47.20
Россия	1998	1.06	0.05	8.36	42.18	0.02	5.78	27.57	7.94	2.17	4.87
	2000	0.77	0.06	4.85	54.89	0.06	5.00	18.71	5.74	2.44	7.49
	2002	1.79	0.15	4.74	55.94	0.03	4.48	15.68	5.66	1.42	10.10
	2005	1.20	0.15	4.65	51.96	0.08	4.27	15.29	3.60	0.79	18.01
	2006	1.11	0.14	4.07	51.68	0.14	3.89	14.93	3.62	0.58	19.83
Таджикистан	1998	0.19	0.08	35.15	26.84	0.00	2.94	30.54	1.06	2.84	0.36
	2000	0.19	0.00	44.42	0.26	0.01	0.78	49.26	0.66	3.58	0.13
	2002	1.71	0.03	19.04	16.84	0.00	1.91	57.37	1.11	1.91	0.09
	2005	0.04	0.01	11.63	16.67	0.00	1.54	66.39	0.57	2.50	0.66
	2006	0.09	0.00	10.29	0.00	0.00	0.07	84.84	1.35	3.32	0.05
Узбекистан	1998	0.39	0.09	70.35	0.66	0.01	5.47	15.57	1.20	0.33	5.92
	2000	0.85	0.49	50.05	13.00	0.01	3.81	17.45	1.50	0.65	12.18
	2002	2.31	0.06	45.97	2.94	0.01	1.76	27.68	1.41	2.88	14.99
	2005	1.65	0.17	29.45	19.82	0.00	12.09	23.96	1.23	1.51	10.12
	2006	0.69	0.10	32.77	27.64	0.00	13.43	12.08	3.22	1.47	8.61
Украина	1998	5.43	0.13	15.16	5.08	1.00	10.12	45.85	8.20	5.40	3.64
	2000	2.87	0.22	13.68	7.36	1.51	9.83	47.99	8.00	5.25	3.29
	2002	8.99	0.26	8.18	11.38	1.64	8.06	45.93	8.79	5.34	1.42
	2005	8.99	0.40	7.81	12.74	1.77	10.23	47.53	6.82	3.97	0.96
	2006	7.56	0.48	7.57	8.69	3.01	10.69	49.71	7.07	3.91	1.32

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 14. Товарная структура импорта из ЕврАзЭС

	Год	Удельный вес товарных групп в импорте из ЕврАзЭС									
		Живые животные и продукты	Алкогольные и безалкогольные напитки, табак	Полуфабрикаты сырье за исключением топлива	Топливо, смазочные материалы	Жиры и масла животного и растительного происхождения	Продукция химической промышленности	Промышленные товары	Машины, транспортное оборудование	Разные промышленные товары	Прочие
Беларусь	1998	3.65	1.88	5.16	39.94	0.69	8.32	18.37	17.10	2.36	2.53
	2000	4.72	0.66	4.57	45.61	0.49	8.74	19.07	11.25	2.87	2.02
	2002	7.58	1.69	4.96	38.40	1.26	8.12	19.81	13.38	4.21	0.59
	2005	3.20	0.84	4.22	54.08	0.43	5.80	15.27	9.56	2.12	4.48
	2006	3.19	0.64	4.32	54.78	0.41	6.36	15.11	9.54	2.14	3.51
Казахстан	1998	4.68	0.98	3.62	28.89	0.56	10.50	22.52	25.15	3.11	0.00
	2000	8.24	0.78	2.26	18.29	1.03	9.56	22.27	32.01	5.32	0.23
	2002	5.41	0.81	1.82	23.23	0.70	9.52	22.75	30.61	5.15	0.00
	2005	5.81	1.32	2.57	25.19	0.23	7.72	25.88	26.04	5.24	0.00
	2006	6.11	1.31	2.22	28.14	0.24	6.98	25.11	25.00	4.89	0.00
Кыргызстан	1998	7.55	0.36	6.91	31.49	0.23	12.75	18.26	14.02	7.56	0.89
	2000	12.35	4.23	4.61	23.53	0.75	12.03	19.41	18.92	4.17	0.00
	2002	13.02	5.55	6.53	37.33	0.69	9.93	15.54	9.39	2.02	0.00
	2005	11.22	4.73	5.58	46.59	1.05	8.50	14.18	5.72	2.29	0.13
	2006	11.38	4.18	4.62	50.89	0.94	7.08	11.90	6.86	2.00	0.14
Россия	1998	12.04	1.97	11.19	14.72	0.18	6.97	17.69	24.76	8.84	1.64
	2000	12.57	1.05	13.98	14.83	0.05	5.79	19.57	23.59	7.51	1.07
	2002	10.42	0.93	15.53	12.76	0.19	5.67	19.16	25.80	9.28	0.27
	2005	15.68	0.48	16.23	9.77	0.07	4.79	18.84	23.99	7.47	2.67
	2006	15.79	0.18	14.94	9.43	0.05	4.85	18.24	25.24	7.55	3.73
Таджикистан	1998	29.00	1.25	6.14	9.90	0.27	10.12	17.76	20.64	4.85	0.06
	2000	41.23	0.36	4.84	18.28	0.95	10.17	11.95	7.42	3.68	1.13
	2002	30.42	0.12	5.91	14.27	0.53	13.31	14.64	16.83	3.99	0.00
	2005	22.22	1.07	13.59	23.98	0.27	8.16	13.16	12.88	4.67	0.01
	2006	21.05	1.28	11.85	25.57	0.62	8.46	14.48	12.29	3.73	0.68
Узбекистан	1998	12.15	0.06	8.18	12.29	0.04	6.77	19.95	35.12	4.28	1.17
	2000	13.88	0.15	9.51	25.88	0.17	9.02	17.64	20.34	2.76	0.65
	2002	7.90	0.22	8.49	15.12	0.33	12.50	24.31	26.80	4.34	0.00
	2005	8.32	0.17	9.46	16.20	0.26	10.46	28.04	23.84	3.25	0.00
	2006	7.16	0.14	15.56	8.66	0.44	10.05	30.87	24.05	2.77	0.30
Украина	1998	1.35	0.17	4.81	70.37	0.01	2.51	7.93	11.68	1.06	0.09
	2000	1.73	0.18	4.99	66.08	0.00	3.66	9.27	12.59	1.41	0.07
	2002	1.32	0.81	2.91	63.86	0.00	4.30	11.55	13.84	1.35	0.08
	2005	2.96	0.86	3.24	54.09	0.00	6.04	14.44	16.06	1.66	0.66
	2006	2.77	0.59	2.55	50.75	0.00	6.13	16.53	18.19	1.91	0.58

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 15. Товарная структура импорта из других стран (не ЕврАзЭС)

	Год	Удельный вес товарных групп в импорте из других стран									
		Живые животные и продукты	Алкогольные и безалкогольные напитки, табак	Полуфабрикаты сырье за исключением топлива	Топливо, смазочные материалы	Жиры и масла животного и растительного происхождения	Продукция химической промышленности	Промышленные товары	Машины, транспортное оборудование	Разные промышл товары	Прочие
Беларусь	1998	13.27	1.86	3.00	4.03	1.64	16.13	23.08	29.50	6.94	0.55
	2000	19.13	3.08	3.58	0.97	1.66	18.15	17.99	27.72	7.17	0.55
	2002	14.37	2.52	2.40	2.17	1.26	15.61	16.16	37.66	6.23	1.62
	2005	13.57	2.28	2.46	0.62	0.91	15.20	17.91	31.47	6.12	9.47
	2006	11.80	1.97	2.28	1.23	0.75	14.93	17.40	35.29	6.30	8.05
Казахстан	1998	9.00	3.10	2.70	4.98	0.94	10.30	15.67	40.89	12.00	0.43
	2000	5.78	1.76	3.27	4.67	0.54	10.45	14.82	45.15	8.97	4.58
	2002	6.37	1.39	1.57	4.22	0.97	10.79	15.63	46.44	9.42	3.19
	2005	5.61	0.96	1.55	3.02	0.49	10.37	18.71	51.71	7.49	0.08
	2006	5.24	0.82	1.27	2.64	0.27	9.66	17.49	55.14	7.46	0.01
Кыргызстан	1998	12.15	2.50	0.67	21.03	2.25	10.70	10.75	26.91	13.01	0.04
	2000	10.12	2.52	1.42	23.03	0.43	12.02	11.06	29.24	10.14	0.00
	2002	6.45	1.70	2.38	18.29	0.63	16.50	11.50	29.60	12.96	0.00
	2005	9.47	2.77	0.85	10.22	0.60	20.22	15.05	30.98	9.60	0.24
	2006	10.44	1.17	0.69	6.82	0.53	13.75	15.72	41.20	9.46	0.23
Россия	1998	19.86	5.12	3.65	2.07	1.18	11.37	13.37	33.43	8.88	1.06
	2000	17.62	3.90	6.23	2.28	1.39	13.79	15.81	27.56	8.76	2.65
	2002	18.46	3.36	3.27	0.68	1.59	13.63	13.66	34.82	9.65	0.88
	2005	13.70	2.66	2.57	0.71	0.86	13.78	13.82	43.69	7.68	0.53
	2006	12.59	1.89	2.23	0.56	0.60	13.15	13.20	47.04	8.37	0.38
Таджикистан	1998	8.87	3.27	13.02	44.69	2.08	7.23	8.07	7.82	4.64	0.30
	2000	10.35	0.51	30.22	12.96	1.85	6.84	8.53	19.47	8.27	1.00
	2002	8.32	0.54	12.72	41.20	3.50	7.03	7.69	7.13	6.69	5.18
	2005	6.31	0.24	9.01	46.27	2.03	6.46	10.07	12.01	6.00	1.59
	2006	4.46	0.54	22.39	1.36	0.55	3.69	18.90	26.30	16.82	4.99
Узбекистан	1998	12.10	0.53	2.21	0.38	1.00	7.93	15.31	51.48	8.56	0.52
	2000	8.10	0.61	1.15	0.69	0.67	11.90	17.12	49.32	8.94	1.51
	2002	7.46	0.31	1.81	0.67	1.03	11.40	15.15	47.28	12.77	2.11
	2005	5.65	0.45	1.81	0.55	0.62	11.35	15.30	52.50	8.12	3.64
	2006	2.27	0.71	0.43	0.38	0.58	11.19	14.24	60.17	7.40	2.63
Украина	1998	7.66	4.08	4.79	6.63	0.85	14.93	16.77	33.31	7.93	3.08
	2000	7.49	2.44	6.00	19.67	0.61	13.90	16.30	22.48	5.72	5.40
	2002	6.54	1.78	4.31	21.96	0.86	14.94	15.40	25.61	6.40	2.20
	2005	6.79	1.58	4.45	13.62	0.77	15.58	14.86	33.15	7.90	1.30
	2006	6.50	1.45	3.37	15.80	0.49	15.41	14.02	34.67	7.16	1.13

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 16. Фактороинтенсивность экспорта стран ЕвразЭС во взаимной торговле

		Беларусь					Казахстан					Кыргызстан					Таджикистан					Россия				
		1998	2000	2002	2005	2006	1998	2000	2002	2005	2006	1998	2000	2002	2005	2006	1998	2000	2002	2005	2006	1998	2000	2002	2005	2006
Беларусь	NR	–	–	–	–	–	12.28	6.68	4.62	10.06	12.54	13.91	16.03	18.01	38.27	39.77	17.70	4.32	5.01	3.62	5.65	23.55	19.93	22.64	25.72	23.81
	ULF	–	–	–	–	–	17.36	13.76	22.26	16.72	15.78	25.18	19.36	16.85	16.65	8.66	13.28	12.65	18.61	28.35	18.16	17.42	19.86	19.96	16.17	15.75
	С	–	–	–	–	–	23.10	42.52	36.11	32.39	27.60	34.80	22.83	37.93	21.43	12.90	42.46	31.48	64.08	44.53	25.42	22.87	25.84	26.69	23.93	27.01
	HR	–	–	–	–	–	47.26	37.04	37.02	40.07	44.04	26.10	41.78	27.21	23.58	38.58	26.56	32.64	12.30	23.22	50.78	34.62	32.58	30.31	29.97	29.85
	Проч.	–	–	–	–	–	0.00	0.01	0.00	0.76	0.05	0.00	0.00	0.00	0.06	0.09	0.00	18.91	0.00	0.28	0.00	1.54	1.80	0.40	4.21	3.58
Казахстан	NR	77.16	75.27	78.49	41.80	53.25	–	–	–	–	–	82.45	82.96	88.33	78.57	67.77	86.08	95.30	91.35	86.99	87.29	77.22	86.89	84.47	77.97	79.43
	ULF	0.82	0.16	0.01	0.31	0.08	–	–	–	–	–	3.12	0.66	0.14	3.89	1.10	0.73	0.56	0.07	2.03	0.65	0.80	0.41	0.27	0.21	0.24
	С	13.93	18.06	3.71	27.15	18.00	–	–	–	–	–	7.17	5.44	3.99	4.97	8.05	11.53	2.19	5.73	3.46	5.50	19.32	7.18	6.62	11.86	11.56
	HR	8.09	6.51	17.80	30.74	28.67	–	–	–	–	–	7.27	10.94	7.53	12.57	12.10	1.66	1.95	2.85	7.52	6.56	2.66	5.51	8.56	9.96	8.77
	Проч.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	–	–	–	–	–	0.00	0.00	0.00	0.00	10.97	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.08	0.00	0.00
Кыргызстан	NR	43.10	78.12	81.37	33.14	21.91	52.38	67.74	47.91	62.17	62.00	–	–	–	–	–	74.87	78.42	43.90	55.23	62.17	66.93	70.73	72.75	68.49	55.01
	ULF	14.17	1.24	0.28	0.38	0.00	6.75	9.41	13.90	14.77	13.82	–	–	–	–	–	4.99	5.36	30.02	24.09	18.40	12.78	5.95	7.42	19.08	33.68
	С	32.43	15.73	14.45	48.11	76.89	25.72	8.78	15.75	10.04	12.37	–	–	–	–	–	13.90	7.48	17.12	13.12	6.65	14.39	18.28	12.62	6.30	7.80
	HR	10.29	4.91	3.90	18.26	1.20	15.15	14.06	22.45	13.02	11.81	–	–	–	–	–	6.24	8.75	8.97	7.56	12.78	5.90	5.05	7.21	3.26	3.49
	Проч.	0.00	0.00	0.00	0.10	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	–	–	–	–	–	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	2.86	0.03
Таджикистан	NR	85.27	93.98	76.46	95.00	92.44	38.45	23.68	97.86	96.78	95.77	90.41	87.60	93.04	82.46	88.62	–	–	–	–	–	77.70	96.31	93.25	94.13	92.58
	ULF	4.22	1.57	6.96	4.99	7.08	0.84	0.21	0.83	0.30	0.99	0.76	2.26	0.54	1.47	3.29	–	–	–	–	–	10.42	2.61	4.78	4.31	5.47
	С	10.51	2.85	0.00	0.01	0.45	40.26	56.06	0.75	1.71	1.42	6.31	6.06	5.80	11.42	6.77	–	–	–	–	–	3.64	0.44	1.02	0.65	0.91
	HR	0.00	1.60	16.58	0.00	0.03	20.44	20.04	0.56	1.22	1.82	2.52	4.08	0.62	4.65	1.31	–	–	–	–	–	0.90	0.60	0.95	0.91	0.95
	Проч.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	–	–	–	–	–	7.32	0.04	0.00	0.00	0.10
Россия	NR	54.75	60.51	58.58	66.31	67.46	42.65	43.36	45.92	40.21	43.04	31.59	32.78	42.63	66.29	72.28	29.55	46.37	32.35	55.30	58.06	–	–	–	–	–
	ULF	3.46	4.46	5.71	3.31	2.93	8.06	7.16	6.58	8.85	8.30	11.70	7.04	5.04	2.52	2.68	9.79	4.61	6.27	4.51	3.46	–	–	–	–	–
	С	18.58	15.92	17.95	12.65	13.33	18.13	22.17	20.91	20.17	18.66	19.67	24.72	19.08	15.36	10.74	31.99	26.99	36.45	19.79	18.51	–	–	–	–	–
	HR	20.66	17.07	17.17	13.23	12.75	21.71	27.31	26.59	30.77	28.36	36.82	34.93	33.25	15.83	14.10	28.56	20.46	24.94	20.40	18.95	–	–	–	–	–
	Проч.	2.55	2.04	0.59	4.50	3.53	9.45	0.00	0.00	0.00	1.64	0.21	0.53	0.00	0.00	0.19	0.11	1.57	0.00	0.00	1.03	–	–	–	–	–

Примечание. Продукция, при производстве которой преимущественно использовались: NR – природные ресурсы, ULF – неквалифицированная рабочая сила, С- капитал, HR- квалифицированная рабочая сила.

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 17. Фактороинтенсивность импорта стран ЕвразЭС во взаимной торговле

	Беларусь					Казахстан					Кыргызстан					Таджикистан					Россия					
	1998	2000	2002	2005	2006	1998	2000	2002	2005	2006	1998	2000	2002	2005	2006	1998	2000	2002	2005	2006	1998	2000	2002	2005	2006	
Беларусь	NR	–	–	–	–	–	64.14	80.01	70.50	44.94	47.78	64.98	88.82	78.72	47.80	40.60	85.27	93.98	76.46	95.00	92.44	54.66	60.36	58.44	66.23	67.38
	ULF	–	–	–	–	–	0.72	0.06	0.44	0.40	0.17	13.82	0.39	0.14	0.69	2.34	4.22	1.58	6.96	4.99	7.09	3.31	4.15	5.49	2.72	2.65
	C	–	–	–	–	–	13.76	17.33	13.83	22.05	14.77	13.76	3.76	20.15	39.61	54.06	10.51	2.85	0.00	0.01	0.45	18.64	16.04	18.05	12.86	13.46
	HR	–	–	–	–	–	21.31	2.48	15.23	32.46	36.99	7.45	7.03	0.99	11.57	2.99	0.00	1.59	16.58	0.00	0.02	20.85	17.41	17.43	13.69	12.99
	Проч.	–	–	–	–	–	0.07	0.12	0.00	0.15	0.29	0.00	0.00	0.00	0.32	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.55	2.04	0.59	4.50	3.53
Казахстан	NR	16.25	4.21	5.23	10.27	12.74	–	–	–	–	–	74.91	74.41	51.70	60.81	66.72	38.45	23.68	97.86	96.78	95.77	42.74	34.86	36.68	40.47	43.89
	ULF	13.92	8.47	15.23	14.36	13.76	–	–	–	–	–	9.34	11.10	18.18	20.09	15.06	0.84	0.21	0.83	0.30	0.57	2.91	4.16	4.19	4.35	4.20
	C	21.31	32.98	35.46	34.08	26.61	–	–	–	–	–	11.31	7.15	13.23	8.48	7.15	40.26	56.06	0.75	1.71	1.25	22.67	24.59	24.71	21.22	19.55
	HR	48.52	54.33	44.07	41.29	46.89	–	–	–	–	–	4.43	7.33	16.89	10.62	11.07	20.44	20.04	0.56	1.22	2.41	31.69	36.15	34.43	33.97	32.37
	Проч.	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00	–	–	–	–	–	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.24	0.00	0.00	0.00
Кыргызстан	NR	17.83	17.30	13.64	18.46	30.52	74.70	89.92	92.24	87.36	85.61	–	–	–	–	–	90.41	87.61	93.04	82.47	88.89	40.02	31.39	43.32	65.87	72.39
	ULF	15.26	11.53	8.11	16.95	4.64	0.57	0.57	0.43	0.55	0.73	–	–	–	–	–	0.76	2.25	0.53	1.46	2.28	7.38	3.87	2.84	2.40	1.81
	C	30.45	24.12	59.91	25.79	17.33	17.35	3.81	2.62	2.72	4.46	–	–	–	–	–	6.31	6.06	5.80	11.42	8.38	23.91	29.94	20.43	13.18	11.32
	HR	36.47	47.05	18.34	38.80	47.52	4.03	5.70	4.71	9.35	9.18	–	–	–	–	–	2.52	4.08	0.62	4.65	0.45	28.68	34.81	33.41	18.37	14.28
	Проч.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3.35	0.00	0.00	0.03	0.02	–	–	–	–	–	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.19	0.19
Таджикистан	NR	17.98	4.38	5.01	3.71	5.73	85.82	95.23	91.23	86.70	86.84	74.87	78.42	43.90	55.23	62.17	–	–	–	–	–	29.38	46.00	32.42	55.73	58.25
	ULF	10.21	10.41	17.25	26.30	17.34	0.80	0.90	0.16	2.35	1.26	4.96	5.33	29.94	23.48	17.22	–	–	–	–	–	9.07	4.35	5.49	3.38	2.52
	C	43.84	31.48	64.09	44.53	25.42	11.42	2.19	5.72	3.46	5.50	13.90	7.58	16.97	12.71	6.64	–	–	–	–	–	32.11	26.92	36.60	19.90	18.58
	HR	27.98	34.82	13.65	25.18	51.51	1.95	1.68	2.89	7.49	6.40	6.28	8.67	9.19	8.58	13.97	–	–	–	–	–	29.33	21.16	25.48	21.00	19.62
	Проч.	0.00	18.91	0.00	0.28	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	–	–	–	–	–	0.11	1.57	0.00	0.00	1.03
Россия	NR	24.28	20.51	23.26	26.54	24.54	88.09	88.84	86.94	79.56	76.26	65.89	79.10	72.95	66.60	55.39	77.69	96.32	93.25	94.13	92.57	–	–	–	–	–
	ULF	16.73	18.80	18.87	14.99	14.56	1.30	0.33	0.27	0.70	0.69	6.19	6.61	8.67	26.12	35.51	10.55	2.62	4.84	4.39	5.53	–	–	–	–	–
	C	23.03	26.10	26.88	24.04	27.10	5.65	5.99	4.86	9.13	8.88	25.03	11.56	12.93	5.34	6.20	3.58	0.44	1.02	0.65	0.91	–	–	–	–	–
	HR	34.42	32.80	30.58	30.23	30.21	3.18	4.85	7.92	10.60	9.96	2.59	2.73	5.45	1.94	1.19	0.85	0.59	0.89	0.83	0.89	–	–	–	–	–
	Проч.	1.54	1.80	0.40	4.21	3.58	1.78	0.00	0.00	0.00	4.22	0.31	0.01	0.00	0.00	1.71	7.32	0.04	0.00	0.00	0.10	–	–	–	–	–

Примечание. Продукция, при производстве которой преимущественно использовались: NR – природные ресурсы, ULF – неквалифицированная рабочая сила, C- капитал, HR- квалифицированная рабочая сила.

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 18. Фактороинтенсивность экспорта стран ЕврАзЭС в Узбекистан и Украину

		Узбекистан					Украина				
		1998	2000	2002	2005	2006	1998	2000	2002	2005	2006
Беларусь	NR	6.83	6.11	4.30	19.85	22.59	17.43	72.44	29.69	36.25	45.35
	ULF	9.24	7.10	10.10	5.91	3.49	19.88	5.25	12.09	7.29	6.73
	C	42.36	38.56	31.14	33.70	34.73	33.54	11.46	35.55	28.37	24.97
	HR	41.56	48.23	54.47	40.53	39.20	29.14	10.83	22.49	28.04	22.88
	Проч.	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.02	0.18	0.05	0.07
Казахстан	NR	88.02	90.70	67.16	86.01	87.88	98.12	94.65	90.30	70.04	89.62
	ULF	0.34	0.30	0.27	0.07	0.08	0.14	0.14	0.07	1.07	0.38
	C	7.17	3.89	15.72	4.84	4.20	1.31	2.61	2.66	7.17	1.98
	HR	4.47	5.10	16.85	9.08	7.84	0.43	2.56	6.96	21.72	8.02
	Проч.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.04	0.00	0.00	0.00
Кыргызстан	NR	76.45	77.63	83.06	47.28	38.01	81.22	38.82	44.03	42.31	40.04
	ULF	4.27	0.89	1.36	1.83	1.08	10.18	0.90	0.07	12.78	14.58
	C	8.80	16.55	11.54	23.90	42.55	4.73	52.69	41.14	19.86	24.20
	HR	10.48	4.93	4.04	26.99	18.36	3.87	7.59	14.76	24.83	20.66
	Проч.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.22	0.51
Таджикистан	NR	–	93.28	–	–	–	75.97	81.21	84.16	51.97	74.46
	ULF	–	0.15	–	–	–	16.05	16.01	13.55	24.62	12.99
	C	–	6.38	–	–	–	6.07	0.59	0.67	11.50	0.17
	HR	–	0.19	–	–	–	1.85	2.06	1.61	11.90	12.38
	Проч.	–	0.01	–	–	–	0.05	0.12	0.00	0.00	0.00
Узбекистан	NR	–	–	–	–	–	84.66	98.74	82.47	86.58	85.94
	ULF	–	–	–	–	–	7.70	0.70	7.50	1.51	0.47
	C	–	–	–	–	–	5.38	0.53	3.03	8.67	3.80
	HR	–	–	–	–	–	1.67	0.03	6.55	3.23	9.71
	Проч.	–	–	–	–	–	0.59	0.00	0.45	0.00	0.08
Россия	NR	14.80	12.98	17.63	21.27	23.65	80.23	73.96	76.55	62.49	49.21
	ULF	18.84	7.39	5.82	4.33	4.83	2.50	2.62	2.27	2.79	2.76
	C	36.67	45.69	44.48	38.79	34.66	10.17	14.86	12.07	16.31	13.99
	HR	27.98	32.51	32.08	35.61	36.43	7.10	8.56	9.11	18.41	18.06
	Проч.	1.71	1.43	0.00	0.00	0.42	0.00	0.00	0.00	0.00	15.97
Украина	NR	11.31	12.12	8.12	7.47	5.33	–	–	–	–	–
	ULF	3.29	2.95	3.18	2.04	2.26	–	–	–	–	–
	C	28.57	33.58	44.44	48.54	46.61	–	–	–	–	–
	HR	56.60	51.07	43.52	41.75	45.64	–	–	–	–	–
	Проч.	0.23	0.28	0.74	0.19	0.16	–	–	–	–	–

Примечание. Продукция, при производстве которой преимущественно использовались: NR – природные ресурсы, ULF – неквалифицированная рабочая сила, C- капитал, HR- квалифицированная рабочая сила.

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 19. Фактороинтенсивность импорта стран ЕврАзЭС из Узбекистана и Украины

		Узбекистан					Украина				
		1998	2000	2002	2005	2006	1998	2000	2002	2005	2006
Беларусь	NR	90.90	94.82	86.54	47.10	39.63	8.05	8.52	7.32	7.10	32.59
	ULF	6.05	3.80	12.80	46.56	34.59	2.57	2.07	3.20	5.16	5.45
	C	2.55	0.63	0.59	4.52	12.36	36.51	40.26	48.83	42.84	25.44
	HR	0.51	0.46	0.07	1.82	13.41	52.75	48.94	39.96	44.57	36.13
	проч	0.00	0.28	0.00	0.00	0.00	0.11	0.22	0.68	0.33	0.40
Казахстан	NR	85.38	85.56	82.28	69.83	63.70	11.62	12.11	31.59	15.40	18.27
	ULF	1.76	0.90	1.84	2.22	4.30	1.26	1.52	1.76	3.15	3.38
	C	5.28	5.07	9.35	9.95	10.06	48.31	58.15	35.85	29.07	26.94
	HR	7.57	8.47	6.52	18.00	21.94	38.81	28.23	30.80	52.38	51.41
	проч	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Кыргызстан	NR	84.43	88.24	93.20	75.64	82.84	25.81	16.07	38.97	32.92	48.02
	ULF	1.01	1.05	0.68	1.53	2.02	6.15	4.60	4.26	3.44	4.51
	C	11.63	10.26	4.05	18.12	13.45	42.70	53.05	31.10	48.40	28.93
	HR	2.93	0.45	2.06	4.72	1.69	25.34	26.28	25.68	14.96	18.53
	проч	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.27	0.00
Таджикистан	NR	–	91.09	–	–	–	83.33	63.66	86.32	61.20	59.87
	ULF	–	2.25	–	–	–	2.23	0.12	1.61	4.88	6.42
	C	–	5.31	–	–	–	6.23	29.80	9.63	29.17	19.26
	HR	–	1.34	–	–	–	8.21	6.42	2.43	4.75	14.45
	проч	–	0.00	–	–	–	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Узбекистан	NR	–	–	–	–	–	7.13	8.59	6.05	5.26	2.31
	ULF	–	–	–	–	–	1.67	1.77	2.11	1.12	1.13
	C	–	–	–	–	–	26.14	33.03	43.52	47.47	45.06
	HR	–	–	–	–	–	64.84	56.33	47.58	45.95	51.34
	проч.	–	–	–	–	–	0.23	0.28	0.74	0.19	0.16
Россия	NR	55.25	71.37	67.74	53.05	51.34	30.67	33.05	33.37	32.43	23.67
	ULF	12.40	10.23	10.39	5.37	5.31	4.84	6.50	8.37	10.10	10.12
	C	6.24	4.01	3.60	6.73	9.76	24.77	23.03	28.95	21.81	22.23
	HR	24.34	10.79	18.26	34.84	33.51	38.10	36.91	29.31	35.67	42.66
	проч	1.77	3.60	0.00	0.00	0.07	1.63	0.51	0.00	0.00	1.32
Украина	NR	84.67	98.74	82.50	86.59	85.94	–	–	–	–	–
	ULF	7.70	0.70	7.49	1.52	0.51	–	–	–	–	–
	C	5.38	0.53	3.03	8.67	3.80	–	–	–	–	–
	HR	1.66	0.02	6.54	3.21	9.67	–	–	–	–	–
	проч	0.59	0.00	0.45	0.00	0.08	–	–	–	–	–

Примечание. Продукция, при производстве которой преимущественно использовались: NR – природные ресурсы, ULF – неквалифицированная рабочая сила, C- капитал, HR- квалифицированная рабочая сила.

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 20. Фактороинтенсивность экспорта в целом

		Всего					ЕвразЭС				
		1998	2000	2002	2005	2006	1998	2000	2002	2005	2006
Беларусь	NR	22.94	33.54	36.38	48.49	50.36	23.41	19.85	22.44	25.22	23.40
	ULF	18.30	15.32	14.98	9.46	8.54	17.43	19.82	19.98	16.21	15.74
	C	27.94	25.93	26.04	21.91	21.08	22.93	25.93	26.81	24.22	26.99
	HR	29.23	22.66	21.70	18.14	18.43	34.72	32.61	30.36	30.26	30.43
	проч	1.59	2.54	0.90	2.00	1.58	1.52	1.80	0.40	4.09	3.43
Казахстан	NR	76.02	83.17	85.18	90.01	89.91	77.63	86.90	84.86	78.13	78.54
	ULF	0.42	0.17	0.09	0.12	0.12	0.88	0.42	0.25	0.54	0.31
	C	10.04	2.95	2.70	2.91	4.15	18.62	7.08	6.41	11.14	11.22
	HR	10.71	10.24	9.35	6.24	4.77	2.87	5.59	8.40	10.19	9.23
	проч	2.81	3.47	2.67	0.72	1.05	0.00	0.02	0.07	0.00	0.70
Кыргызстан	NR	38.01	43.59	46.17	43.37	48.87	59.79	70.54	63.39	64.53	58.76
	ULF	4.90	2.91	3.69	7.99	10.57	9.65	6.84	11.01	17.58	23.06
	C	12.23	10.03	7.36	5.84	8.03	20.19	14.56	13.90	8.66	10.07
	HR	6.73	4.75	7.42	5.23	5.61	10.37	8.06	11.70	7.82	8.10
	проч	38.13	38.72	35.36	37.57	26.92	0.00	0.00	0.00	1.40	0.01
Таджикистан	NR	77.77	85.47	88.97	90.49	93.44	77.27	94.93	93.08	94.34	93.05
	ULF	15.40	11.78	7.35	5.59	4.76	8.93	2.55	4.46	3.70	4.70
	C	3.21	1.34	1.35	0.76	1.19	5.83	1.50	1.22	0.97	1.09
	HR	1.60	1.34	2.24	2.48	0.56	1.89	0.98	1.25	0.99	1.08
	проч	2.01	0.08	0.09	0.67	0.05	6.08	0.04	0.00	0.00	0.08
Узбекистан	NR	73.87	73.75	65.74	63.58	62.78	64.93	74.74	73.68	57.55	54.51
	ULF	8.13	8.84	14.85	7.15	4.45	8.74	8.38	7.43	4.50	4.68
	C	6.32	4.68	3.36	11.02	12.30	6.83	3.94	4.63	8.09	10.14
	HR	7.48	4.78	5.92	11.67	15.81	18.30	10.07	14.26	29.87	30.62
	проч	4.19	7.95	10.13	6.58	4.66	1.20	2.87	0.00	0.00	0.06
Россия	NR	66.46	69.14	69.14	64.52	64.71	50.54	55.21	54.41	56.39	57.89
	ULF	4.74	2.83	2.13	1.68	1.62	5.01	5.26	5.96	5.38	5.03
	C	11.32	9.89	9.37	7.13	6.64	18.62	17.87	18.99	15.62	15.43
	HR	12.65	11.12	10.06	9.74	8.51	21.37	20.22	20.23	19.95	18.98
	проч	4.83	7.02	9.31	16.92	18.52	4.46	1.44	0.40	2.65	2.67
Украина	NR	33.12	35.37	37.05	35.66	32.49	29.43	34.09	33.03	29.79	23.65
	ULF	6.19	5.48	5.63	4.89	4.80	4.04	3.70	4.76	4.97	5.73
	C	19.06	18.32	18.97	18.53	18.97	27.83	25.04	32.40	28.98	28.56
	HR	39.05	38.45	37.20	40.11	42.64	38.64	37.14	29.72	35.89	41.49
	проч	2.58	2.38	1.15	0.80	1.10	0.06	0.03	0.09	0.38	0.56

Примечание. Продукция, при производстве которой преимущественно использовались: NR – природные ресурсы, ULF – неквалифицированная рабочая сила, C- капитал, HR- квалифицированная рабочая сила.

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 21. Фактороинтенсивность импорта в целом

		Всего					ЕвразЭС				
		1998	2000	2002	2005	2006	1998	2000	2002	2005	2006
Беларусь	NR	42.62	50.87	47.45	49.43	48.65	54.77	60.58	58.49	66.17	67.28
	ULF	6.39	6.10	6.53	4.50	4.47	3.31	4.10	5.48	2.71	2.63
	C	26.10	23.56	23.97	23.04	23.68	18.58	16.03	18.03	12.89	13.47
	HR	23.24	17.95	21.10	16.59	17.84	20.81	17.27	17.42	13.74	13.12
	проч	1.64	1.52	0.95	6.45	5.37	2.53	2.02	0.59	4.48	3.51
Казахстан	NR	31.89	26.50	24.32	24.48	25.36	42.76	34.83	36.25	40.05	43.44
	ULF	7.01	5.23	5.67	5.05	5.00	3.45	4.31	4.60	4.91	4.63
	C	29.44	33.87	35.03	34.67	33.76	22.34	24.57	24.77	21.34	19.53
	HR	31.41	31.91	33.01	35.75	35.88	31.45	36.06	34.38	33.71	32.40
	проч	0.25	2.50	1.97	0.05	0.00	0.00	0.23	0.00	0.00	0.00
Кыргызстан	NR	43.39	42.47	46.20	50.24	49.05	49.45	48.81	67.01	72.16	74.57
	ULF	10.70	9.10	8.83	5.60	5.36	5.71	3.04	1.75	1.99	1.63
	C	27.63	27.71	26.19	24.48	21.07	22.03	21.93	12.45	10.01	9.87
	HR	17.94	20.72	18.78	19.49	24.33	21.93	26.22	18.78	15.71	13.78
	проч	0.34	0.00	0.00	0.19	0.19	0.89	0.00	0.00	0.13	0.14
Таджикистан	NR	56.00	60.70	52.03	50.82	49.30	49.11	69.09	53.93	65.69	65.03
	ULF	9.82	7.10	11.72	11.71	11.44	6.30	3.00	5.81	4.57	3.14
	C	18.50	17.57	14.73	14.21	12.69	25.24	14.80	24.52	14.14	14.64
	HR	15.31	13.58	15.34	21.29	23.60	19.28	11.99	15.74	15.59	16.50
	проч	0.38	1.04	6.18	1.97	2.96	0.06	1.13	0.00	0.01	0.68
Узбекистан	NR	21.87	25.34	17.89	20.01	20.56	36.01	52.08	36.03	40.02	38.08
	ULF	7.73	7.15	9.01	5.63	3.79	4.15	2.32	2.21	1.77	1.60
	C	34.04	33.93	39.84	33.95	33.21	28.07	25.68	33.51	28.59	27.20
	HR	35.61	32.34	31.82	38.07	40.81	30.60	19.27	28.25	29.62	32.82
	проч	0.75	1.24	1.44	2.33	1.63	1.17	0.65	0.00	0.00	0.30
Россия	NR	35.74	36.81	31.70	25.08	22.08	43.60	48.31	44.09	45.82	43.90
	ULF	10.31	8.51	9.94	8.20	8.89	12.12	11.50	12.92	10.22	9.99
	C	29.53	30.16	31.95	32.53	32.41	17.98	17.83	19.70	18.45	20.08
	HR	23.28	22.16	25.60	33.47	35.96	24.66	21.29	23.02	22.83	22.30
	проч	1.15	2.36	0.80	0.73	0.65	1.64	1.07	0.27	2.67	3.73
Украина	NR	54.80	57.93	52.28	44.43	42.26	78.41	75.17	71.91	65.07	62.13
	ULF	5.90	5.65	6.00	6.88	6.18	1.78	1.97	2.08	2.17	2.32
	C	22.92	20.69	22.87	25.28	26.32	11.18	13.75	13.22	15.06	15.84
	HR	14.88	13.01	17.52	22.36	24.31	8.53	9.05	12.71	17.04	19.13
	проч	1.49	2.72	1.33	1.05	0.93	0.09	0.07	0.07	0.67	0.58

Примечание. Продукция, при производстве которой преимущественно использовались: NR – природные ресурсы, ULF – неквалифицированная рабочая сила, C- капитал, HR- квалифицированная рабочая сила.

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 22. Индексы выявленных сравнительных преимуществ в торговле с ЕврАзЭС

		Живые животные и продукты	Алкогольные и безалкогольные напитки, табак	Полуфабрикаты сырье за исключением топлива	Топливо, смазочные материалы	Жиры и масла животного и растительного происхождения	Продукция химической промышленности	Промышленные товары	Машины, транспортное оборудование	Разные промышленные товары	Прочие
Беларусь	1998	1.27	1.00	0.25	0.23	0.54	1.05	1.31	1.79	2.54	0.66
	2000	1.19	0.48	0.66	0.06	0.16	1.04	1.17	1.91	2.23	1.37
	2002	1.44	0.49	0.57	0.02	0.37	0.97	1.19	1.77	2.12	1.11
	2005	2.20	0.44	0.27	0.01	0.39	0.83	1.18	1.86	2.38	1.56
	2006	2.14	0.08	0.28	0.02	0.30	0.81	1.16	2.02	2.44	1.34
Казахстан	1998	1.71	0.92	1.17	1.74	0.08	1.60	0.25	0.30	0.19	0.00
	2000	1.98	0.87	3.19	1.58	0.12	0.29	0.41	0.23	0.26	0.01
	2002	0.80	0.72	3.86	1.73	0.18	0.38	0.59	0.20	0.06	0.21
	2005	1.03	0.83	4.64	0.95	0.72	1.00	0.67	0.33	0.13	0.54
	2006	1.28	0.90	4.55	0.93	0.83	1.08	0.71	0.29	0.07	0.27
Кыргызстан	1998	2.02	18.65	0.24	0.24	0.30	0.46	1.11	1.15	1.20	0.00
	2000	1.16	28.29	2.29	0.54	0.17	0.26	0.43	0.91	0.86	0.00
	2002	1.43	10.78	3.64	0.27	0.01	0.27	0.74	0.78	1.39	0.00
	2005	1.77	5.68	1.81	0.38	0.14	0.24	1.31	0.54	3.40	0.01
	2006	2.01	3.29	1.49	0.38	0.02	0.16	1.22	0.64	4.83	0.00
Россия	1998	0.56	1.13	0.41	1.31	1.80	0.97	1.11	0.97	0.59	1.95
	2000	0.64	0.65	0.65	1.35	1.65	1.18	0.98	0.78	0.62	1.10
	2002	0.79	1.05	0.61	1.33	1.46	1.15	1.00	0.80	0.67	1.12
	2005	0.55	1.12	0.49	1.36	1.28	1.07	1.01	0.84	0.69	1.01
	2006	0.56	1.24	0.52	1.33	1.27	1.06	1.00	0.83	0.70	1.04
Таджикистан	1998	4.77	7.74	1.45	0.13	0.02	0.33	0.99	0.24	0.25	2.65
	2000	1.80	3.54	1.46	0.02	0.01	0.14	3.41	0.03	0.04	0.03
	2002	5.89	1.18	4.84	0.17	0.01	0.10	0.42	0.04	0.16	0.00
	2005	4.75	0.61	6.85	0.04	0.04	0.10	0.17	0.04	0.36	0.00
	2006	5.08	0.23	7.06	0.03	0.03	0.09	0.20	0.05	0.52	0.03
Узбекистан	1998	1.89	1.45	1.77	0.84	1.71	0.47	0.78	0.99	0.51	0.52
	2000	1.75	2.84	5.00	0.92	1.24	0.28	0.47	0.49	0.27	1.80
	2002	2.04	1.85	4.21	0.87	0.13	0.24	0.48	0.74	0.24	0.00
	2005	3.35	1.19	1.36	0.48	1.15	0.84	0.48	1.55	0.19	0.00
	2006	3.53	1.27	1.32	0.32	1.47	1.20	0.58	1.61	0.25	0.02
Украина	1998	1.48	1.20	0.77	0.07	2.76	0.85	2.18	1.40	0.69	0.03
	2000	1.52	2.13	1.74	0.03	4.83	0.90	1.89	1.19	0.48	0.02
	2002	1.83	1.42	1.14	0.03	4.00	0.85	1.42	1.58	0.49	0.26
	2005	1.46	4.22	0.78	0.06	5.21	0.94	1.83	1.56	0.72	0.14
	2006	0.93	3.93	0.73	0.04	4.02	0.98	2.09	1.70	0.79	0.22

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 23. Индексы выявленных сравнительных преимуществ в торговле стран ЕврАзЭС с остальным миром

		Живые животные и продукты	Алкогольные и безалкогольные напитки, табак	Полуфабрикаты сырье за исключением топлива	Топливо, смазочные материалы	Жиры и масла животного и растительного происхождения	Продукция химической промышленности	Промышленные товары	Машины, транспортное оборудование	Разные промышленные товары	Прочие
Беларусь	1998	1.33	5.58	0.75	0.27	1.07	3.82	0.82	2.29	5.45	0.35
	2000	1.84	8.82	0.91	0.71	0.03	3.49	0.76	1.78	3.28	0.45
	2002	0.51	5.84	1.27	0.72	0.39	3.70	0.86	1.86	5.48	0.15
	2005	0.88	3.57	0.80	1.02	1.40	3.33	0.74	2.52	4.70	0.05
	2006	0.73	4.08	0.65	1.10	1.24	3.03	0.82	2.15	5.15	0.03
Казахстан	1998	3.82	1.06	0.77	0.78	0.06	0.49	1.63	0.37	0.30	0.84
	2000	3.80	0.69	0.89	0.99	0.00	0.16	1.61	0.27	0.13	0.60
	2002	2.09	0.49	0.72	1.09	0.30	0.21	1.60	0.21	0.15	0.34
	2005	1.09	0.47	0.65	1.40	0.09	0.31	1.11	0.15	0.21	0.05
	2006	1.37	0.33	0.73	1.36	0.08	0.55	1.14	0.35	0.15	0.06
Кыргызстан	1998	2.32	43.14	1.44	0.13	0.61	0.69	0.15	0.91	0.42	11.91
	2000	1.71	11.90	3.15	0.31	1.61	0.62	0.12	1.34	1.10	6.78
	2002	2.37	3.82	3.30	0.27	2.22	0.32	0.28	1.53	0.47	5.22
	2005	3.22	5.88	2.16	0.22	0.09	0.14	0.27	1.64	0.73	3.98
	2006	4.98	5.81	2.25	0.44	0.01	0.53	0.26	2.08	0.57	2.75
Россия	1998	0.83	0.62	1.00	1.05	1.05	0.93	0.98	0.99	0.88	0.98
	2000	0.76	0.68	0.99	1.02	1.11	0.97	0.96	1.02	0.98	1.03
	2002	0.93	0.84	0.99	1.01	1.08	0.96	0.95	1.03	0.89	1.08
	2005	0.99	0.94	1.04	1.01	1.09	0.98	0.99	1.03	0.91	1.14
	2006	0.96	0.94	1.04	0.95	1.11	0.97	0.98	1.03	0.91	1.16
Таджикистан	1998	0.19	1.13	5.91	0.00	0.00	0.26	1.52	0.16	1.62	0.10
	2000	0.89	0.00	9.05	0.00	0.14	0.15	2.54	0.12	1.43	0.02
	2002	1.08	0.15	4.83	0.00	0.03	0.21	4.23	0.22	1.46	0.01
	2005	0.03	0.00	3.14	0.00	0.00	0.12	5.23	0.16	3.52	0.05
	2006	0.07	0.00	2.63	0.00	0.00	0.02	5.58	0.38	5.19	0.00
Узбекистан	1998	0.31	1.01	8.44	0.02	0.82	0.88	0.55	0.15	0.13	1.19
	2000	0.84	5.35	10.20	0.24	0.12	0.74	0.90	0.27	0.26	1.67
	2002	1.19	0.30	9.60	0.05	0.22	0.38	1.67	0.26	1.79	1.60
	2005	1.37	1.06	6.58	0.37	0.03	2.76	1.55	0.35	1.74	0.64
	2006	0.59	0.70	8.38	0.51	0.00	3.33	0.79	0.91	2.30	0.50
Украина	1998	4.20	1.45	1.80	0.12	57.24	1.61	1.63	1.06	2.16	0.72
	2000	2.80	2.46	2.76	0.14	30.52	1.90	2.48	1.47	2.09	0.45
	2002	4.63	1.43	1.70	0.20	58.81	1.73	2.77	1.63	3.32	0.15
	2005	6.20	2.53	1.73	0.23	23.47	2.35	3.07	2.00	4.56	0.06
	2006	6.53	3.16	1.94	0.16	23.29	2.65	3.27	2.01	6.11	0.08

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 24. Индексы интенсивности торговли Беларуси со странами ЕвразЭС

	Год	Всего	Жи- вые живот- ные и про- дукты	Алко- голь- ные и безал- коголь- ные напит- ки, табак	Полу- фаб- рикат сырье за ис- клю- чени- ем то- плива	Топ- ливо, сма- зоч- ные мате- риа- лы	Жиры и масла живот- ного и расти- тельно- го про- исхож- дения	Про- дук- ция хими- ческой про- мыш- лен- ности	Про- мыш- лен- ные това- ры	Ма- шины, тран- порт- ное обо- рудо- вание	Раз- ные про- мыш- лен- ные това- ры	Про- чие
Казах- стан	1998	8.21	8.48	0.47	2.69	0.09	0.00	4.05	9.63	12.94	13.42	0.00
	2000	3.22	0.50	0.29	2.67	0.00	0.00	3.44	2.55	6.58	7.89	0.01
	2002	4.56	0.42	0.49	1.77	0.00	0.00	3.68	4.47	9.45	10.26	0.00
	2005	6.38	3.18	0.78	1.60	0.07	0.00	3.22	5.46	18.16	21.54	158.12
	2006	6.50	5.63	0.74	2.09	0.06	0.00	3.70	6.34	17.27	23.96	200.06
Кыр- гызстан	1998	7.17	0.56	0.00	7.80	0.00	0.00	3.95	12.14	20.65	5.49	0.00
	2000	6.02	3.71	0.00	5.04	0.00	0.00	2.23	5.95	22.15	8.84	0.00
	2002	3.54	1.11	0.00	4.11	0.00	0.00	2.15	6.08	9.93	6.72	0.00
	2005	4.78	0.44	0.72	11.89	1.41	0.00	2.47	8.74	10.69	11.35	2.68
	2006	6.86	9.39	0.00	4.36	0.71	0.00	3.19	18.51	7.80	13.78	8.75
Таджи- кистан	1998	15.10	1.96	0.00	8.56	0.00	0.00	0.66	9.98	88.51	22.84	0.00
	2000	5.24	0.54	0.00	0.03	0.00	0.00	7.57	2.53	24.76	12.76	105.52
	2002	6.15	1.06	0.00	0.07	0.00	0.00	5.65	1.12	47.98	16.53	0.00
	2005	5.15	0.24	0.00	0.00	0.00	0.00	14.74	2.90	19.99	28.39	1.22
	2006	6.01	0.65	0.00	0.03	0.03	0.00	10.08	2.93	40.68	19.59	0.00
Узбеки- стан	1998	5.15	0.72	0.00	0.05	0.48	0.00	3.80	6.06	8.18	5.04	0.05
	2000	4.58	0.54	0.00	1.95	0.00	31.10	7.16	7.69	5.25	3.80	0.00
	2002	7.82	0.05	0.00	2.24	0.00	0.00	5.78	3.77	18.86	14.21	0.00
	2005	7.89	4.03	0.00	0.60	0.35	0.00	10.17	9.82	16.90	13.60	0.03
	2006	8.14	7.56	0.00	0.22	0.86	0.00	13.45	9.37	18.12	9.75	0.04
Россия	1998	77.37	38.15	23.46	37.50	87.88	58.90	45.93	82.08	118.86	111.12	182.25
	2000	90.83	49.10	17.90	34.42	18.61	48.24	43.10	93.59	219.99	158.35	76.49
	2002	65.69	41.14	16.25	31.47	8.05	36.49	32.72	79.37	124.71	105.20	107.69
	2005	34.95	33.20	9.84	20.60	2.91	18.07	13.55	50.06	61.04	87.11	332.09
	2006	29.28	28.52	2.17	25.85	2.98	11.74	13.59	41.74	52.93	73.65	430.28
Украи- на	1998	19.35	2.91	1.45	14.91	3.59	4.09	14.22	33.70	50.31	23.87	0.10
	2000	33.26	18.36	0.33	7.79	26.24	1.39	10.17	19.04	41.73	24.69	0.30
	2002	12.27	4.10	0.00	4.40	3.10	0.00	14.89	14.05	32.39	16.15	5.49
	2005	15.16	12.28	0.08	10.36	4.08	1.87	15.08	16.50	41.27	12.96	1.21
	2006	16.14	5.68	0.67	13.82	5.07	0.00	13.62	17.55	34.24	16.70	3.28
ЕвРА- зЭС	1998	59.34	33.71	20.57	29.75	32.85	44.40	34.62	57.99	95.90	92.35	139.31
	2000	64.13	39.98	15.15	28.12	5.92	36.61	31.45	64.04	159.17	124.96	58.19
	2002	48.88	35.00	13.60	25.21	1.92	28.38	25.48	55.22	96.68	86.34	65.53
	2005	26.47	28.29	8.29	16.03	0.52	14.53	11.10	34.85	51.19	72.42	131.12
	2006	22.52	24.63	1.82	19.70	0.45	9.25	11.18	29.59	44.93	62.81	180.54

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 25. Индексы интенсивности торговли Казахстана со странами ЕврАзЭС

	Год	Всего	Жи- вые живот- ные и про- дукты	Алко- голь- ные и безалко- голь- ные напит- ки, та- бак	Полу- фабри- каты сырье за ис- ключе- нием топли- ва	Топ- ливо, сма- зоч- ные мате- риа- лы	Жиры и мас- ла жи- вотн. и расти- тельн. проис- хожде- ния	Про- дук- ция хими- ческой про- мыш- лен- ности	Про- мыш- лен- ные това- ры	Маши- ны, транс- порт- ное обо- рудо- вание	Раз- ные про- мыш- лен- ные това- ры	Про- чие
Бела- русь	1998	2.53	10.98	26.79	0.19	0.42	0.00	1.97	0.35	13.80	7.23	0.00
	2000	1.32	7.70	16.17	0.12	0.00	0.00	12.49	0.17	11.78	0.04	0.00
	2002	0.83	4.50	12.28	2.06	0.01	0.00	1.18	0.44	6.60	0.80	0.00
	2005	0.55	3.26	0.00	1.13	0.00	0.00	3.18	1.07	18.68	2.06	0.00
	2006	0.97	8.05	0.00	1.74	0.00	0.00	1.94	1.91	17.78	0.98	0.00
Кыр- гызстан	1998	71.22	144.49	329.58	96.80	18.21	599.12	37.61	15.42	164.19	513.05	0.00
	2000	71.47	127.98	913.15	94.96	23.19	1639.11	218.55	19.70	333.61	221.41	46.23
	2002	114.2	280.25	1067.1	105.24	32.73	3143.59	345.50	34.57	319.81	314.80	0.00
	2005	70.41	327.61	704.32	68.34	15.31	2743.23	152.91	36.20	600.53	2979.4	0.00
	2006	47.33	230.35	905.53	75.52	4.08	1532.95	128.84	22.57	323.97	1330.4	22753
Таджи- кистан	1998	106.7	311.56	16.60	3.04	21.32	0.00	65.89	4.96	625.38	151.24	0.00
	2000	96.05	307.52	0.00	0.52	19.94	2221.05	115.13	2.87	220.87	402.57	0.00
	2002	78.12	319.46	0.00	12.55	28.31	459.69	391.71	2.67	214.78	110.46	0.00
	2005	51.54	349.90	4.07	13.67	20.41	393.13	125.20	10.42	534.66	478.59	0.00
	2006	36.01	250.69	20.00	7.43	10.83	1300.14	148.19	11.79	125.27	400.08	0
Узбеки- стан	1998	45.60	164.99	0.63	142.14	2.56	0.00	29.52	5.16	53.57	20.60	0.00
	2000	47.95	218.15	0.16	180.89	0.12	0.00	37.82	8.43	79.76	63.93	0.00
	2002	34.56	115.65	140.26	132.28	6.60	288.64	190.57	21.58	175.25	107.87	0.00
	2005	26.09	343.21	61.37	26.86	46.47	444.55	41.36	11.87	47.53	129.32	0.00
	2006	29.77	302.31	92.19	63.85	33.68	487.86	24.76	11.32	34.70	376.69	0.00
Россия	1998	35.99	18.60	19.50	39.77	67.12	40.11	73.25	5.20	66.89	52.11	0.00
	2000	34.87	24.42	21.85	38.25	71.25	2.49	49.46	9.67	113.90	136.14	0.23
	2002	20.33	6.24	13.24	48.08	67.51	2.80	34.55	10.16	64.76	39.90	2.27
	2005	10.27	9.99	7.08	49.66	31.36	0.31	28.56	8.12	50.41	14.44	0.00
	2006	8.23	8.82	6.93	48.88	27.51	0.01	17.92	6.84	22.54	19.03	0.00
Украина	1998	16.26	0.15	0.00	2.28	5.91	0.00	0.24	0.35	10.12	8.44	0.00
	2000	12.60	18.32	21.69	1.20	4.78	0.00	15.19	1.79	19.40	4.01	0.14
	2002	10.91	2.98	25.54	2.65	3.53	0.00	8.84	4.35	20.25	6.78	0.00
	2005	1.92	6.68	13.30	2.58	0.26	0.00	2.27	5.20	11.54	2.38	0.00
	2006	4.20	3.75	7.74	2.11	1.32	0.00	1.12	6.00	4.29	3.50	0.00
ЕврА- зЭС	1998	29.37	21.19	21.16	32.08	26.26	43.27	55.95	3.90	58.49	54.36	0.00
	2000	26.25	25.21	31.62	31.53	23.51	37.39	40.97	6.81	87.79	112.09	0.17
	2002	16.59	9.84	24.49	39.80	17.46	22.73	32.32	7.36	52.56	35.88	1.38
	2005	8.55	14.72	16.10	39.27	5.73	30.59	24.96	5.98	45.47	36.78	0.00
	2006	6.87	12.08	19.83	38.03	4.05	30.48	16.00	5.17	21.24	28.80	34.28

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 26. Индексы интенсивности торговли Кыргызстана со странами ЕврАзЭС

	Год	Всего	Живые животные и продукты	Алкогольные и безалкогольные напитки, табак	Полуфабрикаты сырье за исключением топлива	Топливо, смазочные материалы	Жиры и масла животного и растительного происхождения	Продукция химической промышленности	Промышленные товары	Машины, транспортное оборудование	Разные промышленные товары	Прочие
Беларусь	1998	6.3	1.1	10.0	6.9	0.0	0.0	8.2	9.3	29.2	0.1	0.0
	2000	4.3	0.9	25.5	2.4	0.0	0.0	0.2	1.1	22.2	0.1	0.0
	2002	2.0	0.0	8.4	3.2	0.2	0.0	0.1	0.0	6.3	0.7	0.0
	2005	1.2	0.0	2.6	2.1	0.0	0.0	10.3	0.1	20.2	0.3	0.0
	2006	0.6	0.0	0.1	1.0	0.0	0.0	0.2	0.0	9.5	0.0	0.0
Казахстан	1998	201.3	374.2	64.9	7.5	161.6	247.5	241.9	445.3	569.3	521.6	0.3
	2000	79.9	239.4	48.3	5.9	162.3	52.6	56.2	243.8	140.5	406.4	0.0
	2002	74.3	232.9	10.8	8.7	42.9	18.0	168.4	242.5	113.1	600.2	0.0
	2005	96.0	202.3	138.2	11.8	86.0	116.9	154.3	167.9	154.9	359.8	0.0
	2006	100.5	195.5	76.8	4.0	57.2	0.00	94.9	163.6	153.8	268.9	0.2
Таджикистан	1998	209.2	295.2	83.5	5.5	147.6	2089.9	383.4	535.5	388.7	206.6	0.0
	2000	237.0	148.3	284.1	1.3	625.4	0.0	119.9	668.7	742.1	636.3	0.0
	2002	364.2	233.9	7.8	5.1	467.2	0.0	732.1	2429.0	1864.6	985.6	0.0
	2005	324.8	165.7	275.9	1.6	496.4	1909.1	2343.1	829.1	856.7	952.6	0.0
	2006	263.8	158.3	283.7	2.5	215.3	0.0	1147.3	573.0	540.0	464.6	0.0
Узбекистан	1998	150.8	152.3	1.7	147.0	5884.2	43.5	103.7	184.0	137.8	294.1	0.0
	2000	559.4	94.9	71.2	67.0	2896.5	0.0	53.1	314.5	1074.4	958.5	0.0
	2002	198.9	86.7	77.8	55.4	5230.5	0.0	294.4	156.4	211.0	138.1	0.0
	2005	76.2	66.1	22.4	130.0	26.6	0.0	113.2	36.5	436.0	12.3	0.0
	2006	103.9	83.3	11.8	131.2	46.2	154.2	758.5	23.8	480.4	9.3	0.0
Россия	1998	19.3	14.3	17.3	7.0	3.9	10.5	9.0	25.8	30.8	84.1	0.0
	2000	23.1	18.4	36.0	13.4	2.0	4.1	12.3	32.6	71.5	27.6	0.0
	2002	22.9	9.1	36.1	29.2	38.9	0.3	13.4	10.8	43.0	66.5	0.0
	2005	19.5	10.0	14.1	39.2	140.4	2.0	15.3	23.8	18.5	73.2	6.7
	2006	16.3	5.5	17.5	40.1	50.3	40.4	2.6	22.1	13.8	73.2	0.7
Украина	1998	3.3	1.8	12.6	0.4	0.0	0.0	2.8	3.7	2.3	8.5	0.0
	2000	1.0	0.7	0.3	0.9	0.0	0.0	0.7	3.9	12.7	0.0	0.0
	2002	3.3	0.3	5.7	3.5	0.5	0.0	3.1	4.2	27.5	0.2	0.0
	2005	2.4	0.1	6.5	5.1	0.0	20.3	1.1	3.6	17.2	0.1	0.0
	2006	1.4	0.0	14.5	2.2	0.0	40.6	4.4	2.6	5.7	0.1	0.1
ЕврАзЭС	1998	31.9	27.5	19.1	6.9	25.1	39.9	27.7	63.0	76.3	109.2	0.0
	2000	27.1	28.7	35.5	11.5	26.4	7.1	14.4	52.8	78.9	66.1	0.0
	2002	27.1	19.3	31.5	24.2	20.1	1.4	29.1	48.9	52.7	116.4	0.0
	2005	29.2	22.6	21.9	31.2	46.6	30.7	40.9	52.2	40.5	111.3	2.6
	2006	26.7	18.3	21.5	30.8	23.4	31.9	15.1	48.4	33.6	93.3	0.0

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 27. Индексы интенсивности торговли России со странами ЕвразЭС

	Год	Все-го	Жи-вые жи-вот-ные и про-дук-ты	Алко-голь-ные и без-алко-голь-ные на-питки, табак	Полу-фаб-рика-ты сырье за ис-ключе-нием то-плива	Топ-ли-во, сма-зоч-ные мате-риа-лы	Жиры и масла животного и расти-тельно-го про-исхож-дения	Про-дукция хими-ческой про-мыш-лен-ности	Про-мыш-лен-ные то-вары	Маши-ны, транс-порт-ное обо-рудование	Раз-ные про-мыш-лен-ные това-ры	Про-чие
Бела-русь	1998	39.20	77.01	216.63	20.20	8.95	151.76	45.24	19.72	140.11	123.71	35.41
	2000	38.54	79.97	116.22	26.75	10.96	65.51	49.53	28.97	167.65	127.22	20.68
	2002	37.42	74.72	118.69	29.25	9.04	131.48	62.65	34.56	143.15	246.13	7.30
	2005	24.14	37.93	55.32	19.76	8.67	63.62	36.48	20.33	111.11	166.71	3.26
	2006	22.59	35.76	47.55	22.61	6.77	36.72	39.35	19.55	95.91	186.54	4.74
Казах-стан	1998	32.88	151.8	74.55	13.22	8.02	225.22	39.57	20.29	91.89	77.63	736.21
	2000	26.33	146.0	138.44	13.56	11.67	115.12	44.66	23.28	109.19	81.81	0.00
	2002	22.44	51.68	59.58	14.05	10.52	64.77	43.47	21.51	84.98	97.71	0.00
	2005	14.76	59.82	66.69	13.05	6.61	38.91	29.17	16.26	83.09	130.67	0.00
	2006	14.63	57.21	75.38	16.50	5.47	31.72	29.87	16.55	75.87	159.63	1713.7
Кыргыз-стан	1998	6.59	24.65	5.29	8.46	0.33	9.29	13.94	7.43	34.05	24.09	1.28
	2000	5.94	32.79	3.54	14.95	0.75	28.39	17.14	7.31	15.93	19.56	5695.8
	2002	6.73	21.52	1.66	6.93	0.48	2.70	21.07	9.02	49.93	33.11	0.00
	2005	8.65	22.01	14.73	33.49	1.56	1.62	16.09	9.21	70.31	80.14	0.00
	2006	12.57	32.88	43.63	11.08	4.25	13.07	27.58	10.60	33.95	84.67	4.17
Таджи-кистан	1998	101.1	128.3	11.09	10.20	0.99	25.89	133.45	112.8	1484.0	478.65	264.75
	2000	42.71	35.15	132.56	4.10	0.42	30.42	155.04	109.0	634.58	144.49	23.45
	2002	67.91	62.74	85.46	9.24	0.97	29.41	218.70	156.4	1146.0	317.45	0.00
	2005	33.86	8.68	33.79	15.05	0.27	25.60	129.52	76.58	506.23	192.37	0.00
	2006	10.96	36.57	86.07	7.91	3.91	2.93	48.77	10.20	72.71	52.35	1.21
Узбе-кистан	1998	3.69	11.15	15.44	1.32	6.83	10.85	11.65	3.97	4.44	36.24	0.61
	2000	3.15	14.90	127.60	1.38	0.83	18.48	10.11	4.09	6.46	18.63	0.54
	2002	3.21	12.26	178.46	1.93	5.11	5.13	9.78	3.93	7.24	10.29	0.00
	2005	4.92	34.11	155.25	2.39	15.92	8.78	11.06	3.03	9.63	26.58	0.00
	2006	10.67	11.11	10.35	15.51	0.17	14.91	33.74	18.17	64.35	102.52	0.89
Украи-на	1998	27.21	22.62	3.15	9.76	6.75	7.50	12.41	8.15	62.39	50.79	0.00
	2000	21.23	33.20	33.73	10.96	6.17	2.75	15.38	9.31	111.90	53.38	0.00
	2002	23.00	23.23	53.16	8.68	6.67	5.62	17.21	11.47	84.50	48.97	0.00
	2005	12.18	25.19	36.38	6.51	4.74	0.31	16.30	10.79	71.99	47.21	0.00
	2006	12.83	22.73	26.45	7.05	3.28	0.16	16.35	11.83	64.12	60.59	70.36
ЕвРА-зЭС	1998	8.50	11.26	18.15	3.48	5.06	37.39	10.69	6.02	23.64	17.61	19.34
	2000	9.70	17.41	18.30	3.70	7.19	18.96	13.12	8.45	36.30	21.63	2.56
	2002	7.91	9.56	15.91	4.52	6.81	22.42	12.40	8.93	25.56	29.76	1.03
	2005	5.08	7.13	9.70	3.61	6.67	9.61	6.87	5.74	18.54	27.77	1.93
	2006	4.75	6.78	11.34	4.46	5.40	6.89	7.20	5.62	15.90	29.79	3.53

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 28. Индексы интенсивности торговли Таджикистана со странами ЕврАзЭС

	Год	Всего	Жи- вые живот- ные и про- дукты	Алко- голь- ные и без- алко- голь- ные на- питки, табак	Полу- фаб- рикаты сырье за ис- ключением топли- ва	Топ- ливо, смазоч- ные мате- риалы	Жиры и масла живот- ного и расти- тельно- го про- исхож- дения	Про- дукция хими- ческой про- мыш- ленно- сти	Про- мыш- лен- ные това- ры	Ма- шины, тран- спорт- ное обо- рудование	Раз- ные про- мыш- лен- ные това- ры	Про- чие
Бела- русь	1998	7.12	1.04	3.93	5.37	0.00	0.00	0.00	6.84	64.10	0.97	0.00
	2000	4.88	1.74	27.99	6.26	0.00	0.00	0.00	1.84	56.21	0.18	0.00
	2002	2.31	0.97	7.50	0.75	0.00	0.00	0.00	2.30	0.00	0.00	0.00
	2005	2.68	2.37	0.00	10.42	0.00	0.00	0.00	0.24	0.09	0.00	0.00
	2006	2.85	1.59	0.00	11.56	0.00	0.00	7.81	0.23	0.01	3.46	0.00
Казах- стан	1998	14.93	2.71	10.03	4.25	5.87	0.00	285.78	7.26	179.68	2.70	0.00
	2000	12.51	8.56	0.32	5.07	104.89	0.00	678.54	3.36	21.87	0.61	0.00
	2002	6.13	19.60	0.00	1.62	362.74	0.00	1.61	0.28	5.30	0.11	0.00
	2005	12.60	39.14	2.06	73.50	152.81	0.00	23.34	0.39	17.35	0.08	0.00
	2006	16.75	17.72	0.00	137.02	3.02	161.46	41.59	0.79	24.48	0.83	0.00
Кыр- гызстан	1998	135.15	10.00	0.00	171.04	1377.5	2127.88	385.07	14.41	75.71	15.39	0.00
	2000	49.59	7.33	4.42	37.52	3193.9	2461.99	182.86	5.15	251.37	3.37	0.00
	2002	81.03	11.73	77.68	76.34	1744.5	4325.39	388.75	15.16	80.09	0.00	0.00
	2005	23.30	0.60	0.84	21.78	2391.9	4029.47	282.28	3.77	304.93	1.70	0.00
	2006	23.39	0.21	0.00	36.02	1672.0	1741.37	543.52	2.78	139.56	12.95	0.00
Узбеки- стан	1998	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	2000	731.66	1.66	31.73	19.11	170458	0.00	3953.5	4.85	701.72	1.65	179.53
	2002	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	2005	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	2006	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Россия	1998	26.61	40.76	26.52	5.75	0.00	0.00	7.26	13.43	60.08	17.42	235.94
	2000	100.83	54.69	45.06	14.29	0.57	0.00	6.08	98.68	136.93	20.16	64.56
	2002	19.17	35.57	36.95	16.24	0.00	0.00	9.23	2.10	16.56	13.65	0.00
	2005	12.43	33.42	32.51	25.03	0.00	0.00	8.86	0.51	12.48	13.66	0.00
	2006	13.07	23.61	30.78	28.10	0.01	0.00	31.84	0.74	6.64	17.54	13.57
Украи- на	1998	1.69	2.76	4.53	0.24	0.00	0.00	0.63	3.46	10.66	0.55	0.08
	2000	0.93	1.79	0.00	1.00	0.00	0.00	0.00	0.64	2.14	0.00	1.47
	2002	2.29	0.47	0.00	6.30	0.00	0.00	1.22	0.52	6.95	0.00	0.00
	2005	1.90	0.76	0.00	3.79	0.00	0.00	1.32	0.97	53.94	0.00	0.00
	2006	1.35	0.89	0.00	4.94	0.00	0.00	0.00	0.25	19.04	0.50	0.00
ЕврА- зЭС	1998	24.26	35.95	23.91	6.97	62.09	46.33	31.67	11.50	70.41	14.86	180.34
	2000	73.43	45.16	40.75	12.71	96.30	14.53	65.55	67.94	110.74	15.90	48.78
	2002	15.83	31.21	32.54	13.77	125.54	19.63	11.31	2.00	13.83	11.06	0.00
	2005	11.24	30.85	27.32	25.74	113.48	38.21	12.04	0.47	13.51	10.91	0.00
	2006	12.32	21.26	24.95	32.07	66.37	32.95	34.40	0.69	9.27	14.66	5.69

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 29. Индексы интенсивности торговли Узбекистана со странами ЕвразЭС

	Год	Всего	Жи- вые живот- ные и про- дукты	Алко- голь- ные и безал- коголь- ные напит- ки, табак	Полу- фаб- рика- ты сырье за ис- клю- чени- ем то- плива	Топ- ливо, сма- зоч- ные мате- риалы	Жиры и масла живот- ного и расти- тельно- го про- исхож- дения	Про- дук- ция хими- чес- кой про- мыш- лен- ности	Про- мыш- лен- ные това- ры	Маши- ны, тран- порт- ное обору- дова- ние	Раз- ные про- мыш- лен- ные това- ры	Про- чие
Бела- русь	1998	9.90	22.34	5.25	10.52	0.81	8.41	1.77	3.92	3.71	20.44	0.00
	2000	7.27	14.07	14.04	8.33	0.00	9.30	0.01	1.97	2.28	0.57	0.48
	2002	5.25	5.61	19.36	6.50	0.00	34.84	1.01	2.27	0.41	1.30	0.00
	2005	2.36	2.04	0.73	3.10	0.02	0.00	0.11	5.09	2.64	1.21	0.00
	2006	1.73	1.23	0.92	2.04	0.00	0.00	1.68	2.82	5.46	0.11	0.00
Казах- стан	1998	53.55	14.13	26.11	0.62	175.86	468.35	32.10	17.67	50.58	81.12	0.00
	2000	36.05	5.54	26.23	1.03	130.94	3.92	24.76	20.30	44.77	46.43	0.03
	2002	52.15	10.08	48.86	1.04	310.77	0.81	147.50	16.51	52.99	41.42	0.00
	2005	41.71	5.09	12.18	15.73	121.64	501.22	32.01	29.51	30.90	14.17	0.00
	2006	32.16	3.18	6.11	26.27	50.78	707.68	24.32	33.75	33.03	21.81	0.00
Кыргыз- стан	1998	348.92	20.83	33.73	2.22	726.85	659.48	637.96	111.04	178.76	89.43	0.00
	2000	346.34	62.09	201.68	0.91	643.30	0.00	131.61	68.55	1012.65	19.02	0.00
	2002	411.86	7.84	71.28	1.46	1277.4	8.88	463.81	77.50	283.08	63.48	0.00
	2005	154.35	52.40	93.05	4.04	196.45	321.50	195.57	93.55	64.91	161.03	0.00
	2006	90.23	8.82	78.13	2.94	107.73	471.50	127.81	51.37	17.33	21.22	0.00
Таджи- кистан	1998	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	2000	1258.0	11.46	22.28	0.42	3940.0	2705.67	2095.9	581.05	1366.82	210.43	0.23
	2002	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	2005	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	2006	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Россия	1998	29.60	37.37	24.02	9.63	5.75	3.83	16.36	37.29	131.05	131.57	30.43
	2000	50.26	50.61	32.73	21.25	0.09	4.88	20.64	35.32	195.99	157.85	27.06
	2002	29.48	33.81	34.50	17.32	0.82	27.14	13.69	13.84	124.36	30.80	0.00
	2005	24.74	32.10	22.97	11.02	0.39	0.12	8.94	6.68	79.18	32.13	0.00
	2006	14.85	19.17	18.77	8.07	0.23	0.09	5.61	4.23	45.38	17.73	0.00
Украина	1998	4.85	4.17	11.93	2.31	1.54	2.79	4.12	12.38	3.19	14.33	1.28
	2000	32.78	0.65	1.49	1.36	35.12	0.00	4.38	23.25	2.35	17.70	0.02
	2002	6.49	10.39	9.20	2.42	6.21	34.50	9.22	5.37	15.00	10.65	0.63
	2005	16.17	7.54	11.62	3.22	21.83	0.00	13.16	9.81	7.37	7.58	0.03
	2006	10.88	4.77	8.58	2.89	12.47	0.00	8.72	6.54	4.70	5.23	0.04
ЕвРА- зЭС	1998	32.92	35.02	22.69	8.98	59.14	44.74	24.59	29.64	110.49	117.32	23.26
	2000	54.09	43.73	32.83	18.27	76.70	36.83	29.36	29.92	165.46	129.93	20.51
	2002	31.72	29.73	33.92	14.73	100.06	25.94	28.69	12.60	103.67	29.50	0.00
	2005	25.03	28.00	21.41	9.96	33.02	37.75	12.14	11.20	67.67	28.51	0.00
	2006	16.06	16.62	17.01	8.12	16.37	50.98	7.95	9.61	41.16	16.94	0.00

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 30. Индексы интенсивности торговли Украины со странами ЕвразЭС

	Год	Всего	Живые животные и продукты	Алкогольные и безалкогольные напитки, табак	Полуфабрикаты сырье за исключением топлива	Топливо, смазочные материалы	Жиры и масла животного и растительного происхождения	Производство химической промышленности	Промышленные товары	Машины, транспортное оборудование	Разные промышленные товары	Прочие
Беларусь	1998	26.32	20.83	33.88	6.20	2.23	32.74	29.55	19.33	88.07	51.55	0.00
	2000	13.35	17.56	95.21	6.46	1.60	9.48	14.08	7.25	48.51	10.27	0.09
	2002	9.85	11.22	18.88	4.18	0.19	5.53	22.76	5.24	25.48	9.24	0.38
	2005	15.02	12.50	21.89	4.05	0.09	14.88	21.45	11.17	70.69	41.83	0.05
	2006	16.59	20.77	25.65	4.29	2.94	11.52	21.21	12.30	52.49	36.31	0.13
Казахстан	1998	8.55	4.65	0.00	3.21	0.50	3.51	12.71	3.14	41.76	4.17	2.59
	2000	6.33	1.76	0.32	0.45	0.03	7.47	7.39	2.45	30.37	6.21	0.03
	2002	10.35	16.79	1.62	9.98	0.39	25.92	8.29	3.42	30.74	6.95	4.46
	2005	10.82	12.80	4.87	3.16	1.25	9.15	6.11	5.24	32.99	17.82	756.57
	2006	10.60	18.81	5.95	5.12	0.56	6.31	7.19	5.51	25.18	18.48	9421.7
Кыргызстан	1998	5.97	3.29	0.00	0.59	0.24	0.50	7.00	1.36	54.24	6.12	1.86
	2000	4.62	5.40	2.74	0.41	0.11	2.42	2.90	2.43	26.12	13.03	709.42
	2002	3.58	8.92	1.48	0.00	0.00	2.88	4.27	2.05	5.89	4.13	31723
	2005	8.04	15.07	5.00	0.02	0.00	3.70	5.26	2.44	44.79	22.32	91.59
	2006	6.70	16.21	8.81	0.06	0.00	4.25	7.22	2.98	11.92	17.56	0.00
Таджикистан	1998	78.03	4.08	0.00	90.69	13.03	2.69	26.07	15.45	91.01	39.96	0.00
	2000	107.25	0.00	0.00	71.73	21.15	1.09	22.20	11.10	742.76	8.99	0.57
	2002	39.47	3.81	0.00	65.84	26.86	0.28	26.18	4.85	43.85	15.45	0.00
	2005	13.05	1.30	8.47	14.60	10.44	0.12	4.13	3.26	59.66	15.74	0.00
	2006	9.08	2.55	6.41	10.14	9.56	0.00	11.26	2.21	23.87	15.16	0.00
Узбекистан	1998	22.12	2.80	0.00	4.12	19.85	7.22	17.02	25.90	37.29	26.82	7.29
	2000	24.58	1.47	37.48	3.86	3.48	17.37	10.58	23.61	66.78	18.25	6.48
	2002	12.06	2.06	0.00	1.15	1.81	1.94	14.92	7.72	37.22	8.14	15.75
	2005	13.18	1.96	0.25	0.85	1.33	2.68	20.37	7.63	37.52	18.66	4.45
	2006	16.26	2.04	1.77	0.93	0.46	7.77	23.65	10.03	38.73	21.65	9.34
Россия	1998	27.24	17.80	20.62	11.08	18.66	11.95	16.85	25.75	68.12	29.90	1.81
	2000	42.94	33.64	26.55	12.75	12.57	13.49	24.04	32.04	123.11	39.48	0.59
	2002	23.35	11.78	25.22	12.59	7.73	8.75	13.81	15.55	69.76	21.16	5.48
	2005	21.39	11.34	23.02	16.27	32.15	8.20	10.53	16.83	44.12	28.13	45.45
	2006	19.02	5.56	23.97	16.35	23.08	4.11	9.84	16.87	40.18	25.63	112.31
ЕвразЭС	1998	25.76	17.33	20.41	12.03	8.14	14.47	18.51	22.07	68.04	29.29	1.43
	2000	34.01	29.54	31.31	13.01	5.09	12.23	20.59	23.55	102.23	32.77	0.47
	2002	19.95	11.86	23.16	12.49	2.20	9.34	14.42	12.08	59.92	18.67	4.79
	2005	19.06	11.44	21.43	13.71	5.54	8.84	11.07	13.80	44.19	27.61	21.61
	2006	17.48	7.56	22.36	13.65	5.09	5.16	10.73	14.04	38.72	25.35	51.82

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 31. Индексы комплиментарности торговли стран ЕврАзЭС, Украины

		Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Таджикистан	Узбекистан	Россия	Украина	ЕврАзЭС
Беларусь	1998	–	62.90	59.12	54.57	63.39	60.03	52.31	62.95
	2000	–	61.82	62.99	44.34	53.94	56.53	57.69	59.95
	2002	–	60.30	62.21	50.27	57.60	57.43	59.97	61.18
	2005	–	53.72	65.25	51.00	50.36	48.79	60.10	54.78
	2006	–	54.51	67.39	52.11	46.30	47.03	58.91	53.42
Казахстан	1998	34.63	–	32.34	32.15	22.33	22.06	29.64	25.09
	2000	44.28	–	31.20	31.12	20.28	24.12	34.34	28.38
	2002	39.54	–	33.21	25.30	18.43	16.31	33.12	21.87
	2005	44.39	–	38.33	24.60	18.19	13.68	32.20	20.29
	2006	44.37	–	40.02	27.98	19.51	13.31	30.18	19.82
Кыргызстан	1998	37.55	36.88	–	38.26	32.19	38.50	30.80	39.35
	2000	26.23	24.82	–	30.68	31.67	31.69	24.72	30.71
	2002	38.00	32.61	–	31.67	26.75	35.26	32.68	37.58
	2005	35.01	32.09	–	39.87	27.52	31.89	34.07	36.16
	2006	41.43	35.73	–	44.28	28.17	32.30	41.84	36.33
Таджикистан	1998	18.80	12.77	15.79	–	13.58	20.10	17.34	20.05
	2000	13.36	9.17	12.50	–	10.38	17.66	12.13	16.29
	2002	16.07	9.75	14.84	–	14.53	17.81	13.10	17.15
	2005	10.84	7.30	9.53	–	9.96	12.74	11.96	11.90
	2006	8.61	5.56	7.05	–	6.49	10.81	8.89	9.93
Узбекистан	1998	31.77	23.00	28.10	22.23	–	24.87	27.63	26.55
	2000	32.19	23.05	28.50	24.10	–	28.66	33.21	29.53
	2002	28.76	20.17	28.35	20.99	–	24.67	27.61	25.41
	2005	25.54	25.34	24.14	21.16	–	27.70	38.55	29.33
	2006	25.95	27.33	26.15	20.97	–	31.20	40.47	31.95
Россия	1998	55.32	45.46	47.73	35.30	31.73	–	60.75	40.44
	2000	59.16	40.54	42.99	29.80	28.65	–	60.27	38.81
	2002	52.90	38.01	43.55	34.12	27.83	–	55.32	31.21
	2005	57.12	31.93	42.93	30.24	30.06	–	39.00	28.58
	2006	56.10	31.17	43.59	33.42	28.41	–	37.46	27.22
Украина	1998	47.77	45.68	42.21	47.81	45.50	45.09	–	47.04
	2000	46.93	48.17	39.76	44.57	42.00	48.76	–	49.73
	2002	52.45	51.52	45.07	51.52	44.93	43.86	–	49.14
	2005	47.30	51.27	43.89	45.84	44.88	40.33	–	46.85
	2006	46.67	47.21	41.91	44.59	50.85	40.77	–	46.58
ЕврАзЭС	1998	–	–	–	–	–	–	–	44.94
	2000	–	–	–	–	–	–	–	41.93
	2002	–	–	–	–	–	–	–	34.16
	2005	–	–	–	–	–	–	–	30.75
	2006	–	–	–	–	–	–	–	30.02
	2006								30.23*

* С учетом вхождения Узбекистана в ЕврАзЭС.

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 32. Индекс концентрации торговли (Херфиндаля-Хиршмана)

	1998	2000	2002	2005	2006
Торговля в ЕврАзЭС					
Беларусь	540.8	558.8	525.1	574.3	604.8
Казахстан	1520.6	1950.4	1606.4	1504.3	1394.5
Кыргызстан	836.4	1095.9	938.4	879.5	860.3
Россия	693.2	1011.9	838.0	1428.8	3874.4
Таджикистан	1849.8	4796.3	3521.7	4030.0	1774.9
Узбекистан	1131.4	1355.7	1540.6	1776.4	1634.9
Украина	860.4	881.4	561.5	893.2	1016.1
ЕврАзЭС	492.5	685.5	569.0	824.9	960.6
					903.0*
Торговля со странами остального мира					
Беларусь	703.4	1756.6	1863.1	3046.5	3505.8
Казахстан	2132.4	3352.1	3753.3	5454.8	5193.0
Кыргызстан	3634.1	2914.3	2631.4	3583.3	2691.2
Россия	1147.4	1792.6	1966.8	2898.6	7014.0
Таджикистан	3258.0	2903.0	4348.8	5909.5	1828.1
Узбекистан	5009.9	2456.0	2147.7	1386.8	2958.1
Украина	1741.2	1738.5	1419.0	1894.8	1985.1
ЕврАзЭС	1088.4	1807.6	2005.0	3035.4	3097.6
					3064.5*

* С учетом вхождения Узбекистана в ЕврАзЭС.

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 33. Индекс внутриотраслевой торговли (Грубела-Ллойд)

		Бела- русь	Казах- стан	Кыр- гызстан	Таджи- кистан	Узбеки- стан	Россия	Украина	ЕврА- зЭС
Беларусь	1998	–	9.17	30.01	7.25	6.69	48.57	39.06	62.00
	2000	–	2.39	12.24	1.38	4.96	40.15	20.66	64.57
	2002	–	5.83	18.21	0.74	3.39	43.58	32.56	70.35
	2005	–	6.48	24.33	0.00	4.85	32.20	31.73	66.02
	2006	–	6.68	9.71	0.34	10.09	31.29	35.04	68.14
Казахстан	1998	12.58	–	22.79	2.24	6.83	44.35	5.11	28.64
	2000	5.99	–	15.84	2.10	8.02	37.16	8.55	22.06
	2002	3.65	–	10.44	1.40	12.59	47.75	13.54	23.57
	2005	7.53	–	19.74	1.55	17.49	33.12	20.67	23.11
	2006	7.80	–	18.73	1.33	15.34	31.43	12.96	22.93
Кыргызстан	1998	31.27	15.14	–	13.38	11.94	18.52	9.22	28.63
	2000	10.46	14.61	–	32.61	12.20	18.22	18.77	26.24
	2002	14.40	10.53	–	18.61	28.12	24.34	13.82	35.03
	2005	20.31	16.49	–	10.86	7.89	13.68	10.25	29.26
	2006	7.50	16.97	–	9.76	10.72	12.24	10.32	31.87
Таджики- стан	1998	7.25	2.24	13.38	–	0.00	10.73	0.43	17.16
	2000	1.38	2.10	32.61	–	64.17	4.06	0.05	10.00
	2002	0.74	1.40	18.61	–	0.00	5.89	0.38	18.11
	2005	0.00	1.55	10.86	–	0.00	3.22	5.35	9.99
	2006	0.34	1.33	9.76	–	0.00	3.09	0.95	6.13
Узбекистан	1998	6.69	6.83	11.94	0.00	–	21.02	4.26	18.00
	2000	4.96	8.02	12.20	64.17	–	13.38	1.62	22.90
	2002	3.39	12.59	28.12	0.00	–	14.00	7.76	19.78
	2005	4.85	17.49	7.89	0.00	–	14.66	5.22	26.49
	2006	10.09	15.34	10.72	0.00	–	14.80	3.11	29.27
Россия	1998	48.57	40.23	19.12	10.73	21.02	–	30.05	33.39
	2000	40.15	38.71	13.90	4.06	13.38	–	32.03	27.00
	2002	43.58	42.53	17.41	5.89	14.00	–	31.18	25.19
	2005	32.20	30.59	14.60	3.22	14.66	–	37.94	20.59
	2006	31.29	29.13	8.99	3.09	14.80	–	37.77	19.97
Украина	1998	39.63	9.08	5.67	0.43	4.26	30.47	–	36.21
	2000	20.22	6.79	12.45	0.05	1.62	35.59	–	41.54
	2002	31.76	11.54	13.34	0.38	7.76	34.38	–	43.27
	2005	31.56	25.38	12.29	5.35	5.22	36.44	–	44.21
	2006	35.80	13.31	10.43	0.95	3.11	42.46	–	40.90

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 34. Индексы перекрытия во внешней торговле

	Год	Всего	ЕврАзЭС
Беларусь	1998	0.62	0.48
	2000	0.65	0.40
	2002	0.70	0.44
	2005	0.66	0.32
	2006	0.68	0.31
Казахстан	1998	0.29	0.43
	2000	0.22	0.37
	2002	0.24	0.47
	2005	0.23	0.36
	2006	0.23	0.34
Кыргызстан	1998	0.40	0.35
	2000	0.26	0.27
	2002	0.43	0.28
	2005	0.29	0.26
	2006	0.36	0.23
Таджикистан	1998	0.19	0.14
	2000	0.12	0.06
	2002	0.22	0.09
	2005	0.12	0.04
	2006	0.08	0.04
Узбекистан	1998	0.21	0.20
	2000	0.31	0.26
	2002	0.29	0.18
	2005	0.33	0.20
	2006	0.46	0.19
Россия	1998	0.33	0.60
	2000	0.27	0.57
	2002	0.25	0.55
	2005	0.21	0.47
	2006	0.20	0.46
Украина	1998	0.36	0.33
	2000	0.42	0.35
	2002	0.43	0.35
	2005	0.44	0.39
	2006	0.41	0.43
ЕврАзЭС	1998	0.44	-
	2000	0.37	-
	2002	0.34	-
	2005	0.28	-
	2006	0.28	-

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Таблица 35. Коэффициенты корреляции выявленных сравнительных преимуществ во торговле внутри ЕврАзЭС

	1998/ 2000	1998/ 2002	1998/ 2005	1998/ 2006	2000/ 2002	2000/ 2005	2000/ 2006	2002/ 2005	2003/ 2006
Беларусь	0.920	0.802	0.666	0.728	0.848	0.705	0.809	0.852	0.884
Казахстан	0.728	0.624	0.687	0.726	0.898	0.877	0.887	0.919	0.915
Кыргызстан	0.237	0.225	0.154	0.284	0.179	0.102	0.082	0.265	0.383
Россия	0.851	0.694	0.583	0.688	0.757	0.567	0.736	0.807	0.815
Таджикистан	0.697	0.928	0.710	0.819	0.601	0.474	0.527	0.834	0.919
Узбекистан	0.878	0.947	0.811	0.735	0.909	0.713	0.630	0.800	0.730
Украина	0.884	0.783	0.516	0.480	0.760	0.560	0.462	0.736	0.713

Источник: собственные расчеты.

Таблица 36. Коэффициенты корреляции выявленных сравнительных преимуществ в торговле ЕврАзЭС с другими странами

	1998/ 2000	1998/ 2002	1998/ 2005	1998/ 2006	2000/ 2003	2000/ 2005	2000/ 2006	2003/ 2005	2003/ 2006
Беларусь	0.755	0.758	0.604	0.790	0.757	0.492	0.635	0.647	0.734
Казахстан	0.891	0.750	0.304	0.386	0.536	0.215	0.505	0.586	0.686
Кыргызстан	0.618	0.289	0.296	0.250	0.542	0.503	0.456	0.864	0.794
Россия	0.811	0.685	0.476	0.536	0.829	0.439	0.578	0.538	0.712
Таджикистан	0.977	0.960	0.930	0.896	0.969	0.954	0.901	0.957	0.912
Узбекистан	0.982	0.932	0.885	0.960	0.970	0.925	0.964	0.959	0.940
Украина	0.741	0.931	0.641	0.480	0.862	0.798	0.721	0.785	0.633

Источник: собственные расчеты.

Таблица 37. Экспорт услуг Беларуси в страны СНГ и вне СНГ

Экспорт	2003		2004		2005		2006	
	страны СНГ	страны вне СНГ	страны СНГ	страны вне СНГ	страны СНГ	страны вне СНГ	страны СНГ	страны вне СНГ
1. Транспортные услуги	34.5	65.5	33.2	66.8	33.7	66.3	34.6	65.4
1.1. Железнодорожный транспорт	30.1	69.9	32.2	67.8	25.6	74.4	42.5	57.5
1.2. Автомобильный транспорт	14.3	85.7	13.6	86.4	13.0	87.0	17.3	82.7
1.3. Воздушный транспорт	16.3	83.7	11.9	88.1	15.3	84.7	32.1	67.9
1.4. Другие виды транспорта	23.9	76.1	21.9	78.1	24.1	75.9	18.2	81.8
2. Поездки	53.2	46.8	46.4	53.6	49.6	50.4	53.33	46.67
3. Услуги связи	63.7	36.3	65.7	34.3	60.9	39.1	64.3	35.7
4. Строительные услуги	82.4	17.6	91.1	8.9	81.0	19.0	74.7	25.3
5. Страховые услуги	40.0	60.0	23.1	76.9	33.3	66.7	47.6	52.4
6. Финансовые услуги	26.7	73.3	38.5	61.5	25.0	75.0	41.3	58.7
7. Компьютерные и информационные услуги	25.3	74.7	25.1	74.9	25.4	74.6	14.8	85.2
8. Роялти и лицензионные платежи	57.1	42.9	58.8	41.2	35.5	64.5	30.5	69.5
9. Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха	50.0	50.0	44.0	56.0	66.7	33.3	33.3	66.7
10. Государственные услуги, не отнесенные к другим категориям	10.5	89.5	8.6	91.4	11.5	88.5	5.0	95.0
11. Прочие услуги	38.5	61.5	39.0	61.0	61.2	38.8	54.3	45.7

Источник: рассчитано на основе данных Национального банка Беларуси.

Таблица 38. Импорт услуг Беларуси в страны СНГ и вне СНГ

Импорт	2003		2004		2005		2006	
	стра-ны СНГ	стра-ны вне СНГ	стра-ны СНГ	стра-ны вне СНГ	стра-ны СНГ	стра-ны вне СНГ	стра-ны СНГ	стра-ны вне СНГ
1. Транспортные услуги	49.5	50.5	43.4	56.6	45.1	54.9	38.3	61.7
1.1. Железнодорожный транспорт	74.0	26.0	43.8	56.2	41.2	58.8	33.5	66.5
1.2. Автомобильный транспорт	31.4	68.6	28.5	71.5	34.8	65.2	20.3	79.7
1.3. Воздушный транспорт	32.9	67.1	30.9	69.1	28.8	71.2	32.7	67.3
1.4. Другие виды транспорта	13.0	87.0	12.5	87.5	12.0	88.0	3.5	96.5
2. Поездки	47.5	52.5	40.8	59.2	43.5	56.5	46.0	54.0
3. Услуги связи	64.9	35.1	67.7	32.3	60.4	39.6	63.8	36.2
4. Строительные услуги	28.9	71.1	52.5	47.5	69.8	30.2	83.9	16.1
5. Страховые услуги	41.7	58.3	62.5	37.5	64.2	35.8	31.3	68.8
6. Финансовые услуги	24.5	75.5	8.1	91.9	19.0	81.0	10.4	89.6
7. Компьютерные и информационные услуги	61.4	38.6	71.3	28.7	56.8	43.2	39.7	60.3
8. Роялти и лицензионные платежи	49.1	50.9	38.5	61.5	18.5	81.5	27.6	72.4
9. Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха	75.0	25.0	72.1	27.9	79.3	20.7	73.4	26.6
10. Государственные услуги, не отнесенные к другим категориям	42.3	57.7	49.1	50.9	41.8	58.2	20.0	80.0
11. Прочие услуги	52.2	47.8	55.9	44.1	64.6	35.4	58.4	41.6

Источник: рассчитано на основе данных Национального банка Беларуси.

Таблица 39. Структура экспорта услуг Беларуси

Экспорт	2003			2004			2005			2006		
	стра-ны СНГ	стра-ны вне СНГ	все-го	стра-ны СНГ	стра-ны вне СНГ	все-го	стра-ны СНГ	стра-ны вне СНГ	все-го	стра-ны СНГ	стра-ны вне СНГ	все-го
1. Транспортные услуги	37.5	67.4	57.1	38.5	68.7	58.7	41.1	76.5	64.5	56.9	79.0	71.3
1.1. Железнодорожный транспорт	42.0	28.5	31.6	41.8	24.5	28.2	43.2	34.4	36.3	54.5	28.1	35.4
1.2. Автомобильный транспорт	17.3	30.3	27.4	16.0	28.5	25.8	13.7	25.1	22.7	13.5	24.6	21.6
1.3. Воздушный транспорт	5.7	8.6	7.9	5.0	10.2	9.1	5.3	8.0	7.5	8.2	6.6	7.0
1.4. Другие виды транспорта	35.0	32.6	33.2	37.2	36.9	36.9	37.7	32.5	33.6	23.8	40.7	36.0
2. Поездки	27.5	12.7	17.8	21.6	12.4	15.5	18.0	9.3	12.2	18.1	8.4	11.7
3. Услуги связи	8.7	2.6	4.7	9.3	2.4	4.7	8.2	2.7	4.5	8.3	2.4	4.5
4. Строительные услуги	9.6	1.1	4.0	12.6	0.6	4.6	7.0	0.8	2.9	4.3	0.8	2.0
5. Страховые услуги	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2
6. Финансовые услуги	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2
7. Компьютерные и информационные услуги	0.9	1.3	1.2	0.8	1.1	1.0	1.0	1.4	1.3	0.9	2.7	2.1
8. Роялти и лицензионные платежи	0.2	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2	0.3	0.2
9. Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха	0.2	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.6	0.6	0.6
10. Государственные услуги, не отнесенные к другим категориям	0.5	2.1	1.5	0.3	1.6	1.2	0.3	1.1	0.8	0.1	1.0	0.7
11. Прочие услуги	14.9	12.5	13.3	16.3	12.7	13.9	24.0	7.8	13.3	10.2	4.6	6.5

Источник: рассчитано на основе данных Национального банка Беларуси.

Таблица 40. Структура импорта услуг Беларуси

Импорт	2003			2004			2005			2006		
	стра ны СНГ	стра ны вне СНГ	все-	стра ны СНГ	стра ны вне СНГ	все- го	стра ны СНГ	стра ны вне СНГ	все- го	стра ны СНГ	стра ны вне СНГ	все- го
1. Транспортные услуги	23.0	22.4	22.7	20.1	29.8	25.6	21.8	33.5	28.2	25.7	52.0	41.9
1.1. Железнодорожный транспорт	76.9	27.2	52.1	67.4	44.8	52.5	68.9	52.7	58.3	68.5	41.7	48.0
1.2. Автомобильный транспорт	7.5	16.5	12.0	12.1	15.8	14.6	14.7	14.7	14.7	13.8	16.6	15.9
1.3. Воздушный транспорт	10.3	21.2	15.8	14.1	16.4	15.6	12.3	16.2	14.8	13.7	8.7	9.9
1.4. Другие виды транспорта	5.2	35.2	20.2	6.4	23.0	17.3	4.2	16.4	12.1	3.9	33.0	26.2
2. Поездки	45.6	49.3	47.5	43.5	48.6	46.4	39.5	42.1	40.9	42.8	31.2	35.6
3. Услуги связи	10.0	5.3	7.6	10.5	3.8	6.7	8.8	4.7	6.6	7.5	2.6	4.5
4. Строительные услуги	1.9	4.7	3.3	2.2	1.5	1.8	2.8	1.0	1.8	5.9	0.7	2.7
5. Страховые услуги	0.2	0.3	0.3	0.6	0.3	0.4	0.7	0.3	0.5	0.2	0.2	0.2
6. Финансовые услуги	0.3	0.9	0.6	0.2	2.1	1.3	0.7	2.5	1.7	0.4	2.4	1.6
7. Компьютерные и информационные услуги	1.0	0.6	0.8	2.3	0.7	1.4	1.4	0.9	1.1	1.0	0.9	0.9
8. Роялти и лицензионные платежи	0.6	0.7	0.7	0.8	1.0	0.9	0.7	2.6	1.8	2.6	4.3	3.7
9. Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха	0.9	0.3	0.6	1.2	0.3	0.7	1.8	0.4	1.0	2.2	0.5	1.1
10. Государственные услуги, не отнесенные к другим категориям	2.1	2.8	2.5	3.3	2.6	2.9	3.1	3.6	3.4	0.0	0.0	0.0
11. Прочие услуги	14.2	12.7	13.5	15.3	9.2	11.9	18.6	8.4	13.0	11.7	5.2	7.7

Источник: рассчитано на основе данных Национального банка Беларуси.

Таблица 41. Экспорт/импорт услуг Беларуси в Россию

	экспорт		импорт	
	2005	2006	2005	2006
Итого	100.00	100.00	100.00	100.00
1. Транспортные услуги	34.19	41.58	24.62	25.46
1.1. Железнодорожный транспорт	66.21	56.93	66.80	65.62
<i>пассажирский</i>	27.10	25.50	34.15	32.95
<i>грузовой</i>	30.21	24.14	29.27	30.75
<i>прочий</i>	8.90	7.30	3.39	1.91
1.2. Автомобильный транспорт	23.38	31.44	18.83	19.77
<i>пассажирский</i>	0.90	0.78	0.95	1.05
<i>грузовой</i>	20.83	28.91	13.82	15.57
<i>прочий</i>	1.66	1.75	4.07	3.15
1.3. Воздушный транспорт	8.00	8.52	14.09	14.52
<i>пассажирский</i>	3.79	5.01	10.57	10.51
<i>грузовой</i>	0.00	0.05	0.14	0.10
<i>прочий</i>	4.21	3.45	3.39	3.92
1.4. Другие виды транспорта	2.41	3.11	0.27	0.10
<i>грузовой</i>	2.41	0.03	0.27	0.10
<i>прочий</i>	0.00	0.00	0.00	0.00
2. Поездки	19.57	18.35	23.08	27.14
2.1. Деловые	38.19	42.34	42.77	53.76
2.2. Личные	61.81	57.66	57.23	46.24
3. Услуги связи	11.91	12.40	11.31	9.61
4. Строительные услуги	11.41	6.92	4.40	3.53
5. Страховые услуги	0.07	0.08	1.13	0.71
6. Финансовые услуги	0.14	0.32	0.90	1.22
7. Компьютерные и информационные услуги	1.34	1.46	2.33	2.60
8. Роялти и лицензионные платежи	0.19	0.24	1.17	1.56
9. Прочие деловые услуги	20.37	17.62	25.45	20.74
9.1. Операционный лизинг	32.29	16.65	32.11	28.72
9.2. Разные деловые, профессиональные и технические услуги	67.71	83.35	67.89	71.28
10. Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха	0.38	0.32	2.74	2.63
11. Государственные услуги, не отнесенные к другим категориям	0.42	0.69	2.87	4.82

Источник: рассчитано на основе данных Национального банка Беларуси.

Таблица 42. Структура экспорта услуг Казахстана

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Транспортные услуги	43.82	44.12	39.97	41.63	41.67	45.83	51.93
<i>водный транспорт</i>	1.20	2.09	1.88	2.23	2.54	2.95	2.64
<i>воздушный транспорт</i>	22.31	18.26	18.37	18.36	19.82	19.52	18.69
<i>другой транспорт</i>	76.49	79.65	79.76	79.41	77.63	77.53	78.66
Поездки	33.84	35.84	40.37	32.94	35.73	31.45	29.84
Услуги связи	3.27	2.82	2.95	3.55	3.14	3.28	2.83
Строительные услуги	0.02	0.15	0.07	1.13	0.17	0.09	0.12
Страховые услуги	0.37	0.41	0.03	0.12	0.16	0.17	0.32
Финансовые услуги	1.03	0.42	0.69	0.82	0.94	0.82	0.78
Компьютерные и информационные услуги	0.10	0.04	0.01	0.03	0.04	0.05	0.05
Роялти и лицензионные платежи	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Прочие деловые услуги	3.52	2.92	4.36	8.98	8.57	8.01	6.14
Услуги в сфере культуры и отдыха	0.02	0.01	0.01	0.00	0.00	0.01	0.01
государственные услуги	14.01	13.27	11.53	10.79	9.58	10.28	7.98
Итого	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Источник: Национальный банк Республики Казахстан.

Таблица 43. Структура импорта услуг Казахстана

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Транспортные услуги	17.85	16.60	14.00	15.54	17.05	15.58	17.36
водный транспорт	3.23	3.99	6.20	3.96	5.13	5.26	4.24
воздушный транспорт	36.23	36.03	36.43	35.88	33.13	32.35	32.14
другой транспорт	60.54	59.97	57.37	60.15	61.74	62.39	63.63
Поездки	22.04	25.53	21.39	17.82	16.52	10.05	9.41
Услуги связи	1.63	1.49	1.81	1.62	1.32	0.97	1.08
Строительные услуги	29.13	28.97	30.38	21.67	14.36	25.90	36.98
Страховые услуги	2.14	1.65	2.02	2.36	1.84	2.31	2.91
Финансовые услуги	0.69	0.38	0.57	0.57	0.62	0.63	2.05
Компьютерные и информа- ционные услуги	0.62	0.65	0.42	0.55	0.58	0.71	0.67
Роялти и лицензионные платежи	0.64	0.52	0.56	0.52	0.50	0.41	0.56
Прочие деловые услуги	24.17	23.19	27.84	37.92	46.10	41.62	27.22
Услуги в сфере культуры и отдыха	0.09	0.08	0.08	0.33	0.13	0.22	0.17
государственные услуги	1.01	0.96	0.90	1.09	0.98	1.61	1.59
Итого	17.85	16.60	14.00	15.54	17.05	15.58	17.36

Источник: Национальный банк Республики Казахстан.

Таблица 43. Экспорт услуг Кыргызстана

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Всего	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	97.62
страны СНГ	57.42	46.00	49.83	53.08	43.79	59.54
страны вне СНГ	42.58	54.00	50.17	46.92	56.21	40.46
Транспортные услуги	25.35	26.39	27.05	24.31	23.69	15.35
страны СНГ	61.76	41.60	45.48	44.12	45.41	54.76
страны вне СНГ	38.24	58.40	54.52	55.88	54.59	45.24
<i>железнодорожный транспорт</i>	32.04	24.97	25.03	22.37	28.47	35.50
страны СНГ	87.49	81.83	80.06	83.04	86.66	87.84
страны вне СНГ	12.51	18.17	19.94	16.96	13.34	12.16
<i>воздушный транспорт</i>	45.35	60.70	62.46	64.45	60.36	56.86
страны СНГ	30.42	19.50	26.13	26.58	24.23	33.16
страны вне СНГ	69.58	80.50	73.87	73.42	75.77	66.84
<i>автомобильный транспорт</i>	11.08	7.67	4.85	9.00	3.88	3.02
страны СНГ	75.81	34.75	29.98	47.05	38.34	42.26
страны вне СНГ	24.19	65.25	70.02	52.95	61.66	57.74
<i>прочие виды транспорта</i>	11.53	6.66	7.66	4.18	7.29	0.00
страны СНГ	100.00	100.00	100.00	99.92	63.34	-
страны вне СНГ	0.00	0.00	0.00	0.08	36.66	-
Поездки	30.42	25.12	30.86	36.19	27.62	44.68
страны СНГ	59.33	47.28	58.71	70.73	64.95	82.95
страны вне СНГ	40.67	52.72	41.29	29.27	35.05	17.05
Услуги связи	10.84	6.24	5.59	3.81	2.52	2.74
страны СНГ	66.95	68.16	75.44	83.62	81.47	87.59
страны вне СНГ	33.05	31.84	24.56	16.38	18.53	12.41
Строительные услуги	5.64	3.44	3.67	3.99	7.42	5.35
страны СНГ	50.97	53.81	33.09	44.28	38.37	15.54
страны вне СНГ	49.03	46.19	66.90	55.72	61.63	84.46
Страховые услуги	0.25	0.20	0.81	0.08	0.07	0.38
страны СНГ	73.23	80.86	29.24	51.23	47.75	54.31
страны вне СНГ	26.77	19.14	70.76	48.83	52.25	45.69
Финансовые услуги	0.72	2.52	0.39	0.92	1.48	0.54
страны СНГ	60.73	53.26	64.75	54.73	72.62	34.00
страны вне СНГ	39.27	46.74	35.25	45.27	27.38	66.00
Компьютерные и информа- ционные услуги	0.59	0.46	0.96	0.36	0.46	0.55
страны СНГ	67.39	71.62	11.94	29.07	31.72	59.86
страны вне СНГ	32.63	28.38	88.06	70.93	68.29	40.14
Государственные услуги	8.61	15.43	13.69	7.84	8.61	6.07
страны СНГ	19.11	12.37	20.11	30.56	27.53	21.99
страны вне СНГ	80.89	87.63	79.89	69.44	72.47	78.01
Прочие деловые услуги	8.82	14.37	8.60	14.84	21.95	17.49
страны СНГ	44.09	56.51	36.79	20.98	10.78	24.71
страны вне СНГ	55.91	43.49	63.21	79.02	89.22	75.29
Услуги по регулированию частоты тока и транзиту элек- троэнергии	4.63	4.43	4.93	3.53	2.60	1.70
страны СНГ	100.00	100.00	99.97	99.96	99.96	98.47
страны вне СНГ	0.00	0.00	0.03	0.04	0.04	1.53
Прочие услуги	4.12	1.40	3.45	4.13	3.58	2.76
страны СНГ	58.16	53.00	73.18	51.30	44.71	28.92
страны вне СНГ	41.84	47.00	26.82	48.70	55.29	71.08

Источник: рассчитано на основе данных Национального статистического комитета Кыргызстана.

Таблица 44. Импорт услуг Кыргызстана

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Всего	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
страны СНГ	28.74	30.54	31.34	35.07	41.32	40.63
страны вне СНГ	71.26	69.46	68.66	64.93	58.68	59.37
Транспортные услуги	39.92	37.94	34.10	38.38	43.04	37.80
страны СНГ	35.00	32.95	38.67	40.62	47.78	45.81
страны вне СНГ	65.00	67.05	61.33	59.38	52.22	54.19
<i>железнодорожный транспорт</i>	49.90	55.29	56.36	55.26	59.18	60.65
страны СНГ	33.44	33.09	37.68	40.02	52.71	51.97
страны вне СНГ	66.56	66.91	62.32	59.98	47.29	48.03
<i>воздушный транспорт</i>	27.34	26.35	23.25	18.88	22.26	18.80
страны СНГ	25.67	27.56	29.19	40.41	35.99	39.42
страны вне СНГ	74.33	72.44	70.81	59.59	64.01	60.58
<i>автомобильный транспорт</i>	15.64	13.98	12.48	15.36	13.87	16.02
страны СНГ	26.85	28.69	26.86	37.59	42.99	34.89
страны вне СНГ	73.15	71.31	73.14	62.41	57.01	65.11
<i>прочие виды транспорта</i>	7.11	4.39	7.92	10.51	4.69	3.07
страны СНГ	99.82	77.11	92.24	48.55	55.80	4.27
страны вне СНГ	0.18	22.89	7.76	51.45	44.20	95.73
Поездки	9.54	6.69	10.94	21.75	20.03	20.24
страны СНГ	34.05	52.86	44.60	58.86	66.54	88.35
страны вне СНГ	65.95	47.14	55.40	41.14	33.46	11.65
Услуги связи	6.37	4.72	5.43	2.63	2.06	1.30
страны СНГ	86.10	89.14	76.26	86.90	89.21	85.26
страны вне СНГ	13.90	10.86	23.74	13.10	10.79	14.74
Строительные услуги	5.37	5.79	1.79	0.57	0.73	0.72
страны СНГ	24.08	1.20	16.74	36.08	20.28	39.18
страны вне СНГ	75.92	98.80	83.26	63.93	79.72	60.82
Страховые услуги	5.95	6.00	9.61	5.51	5.18	3.12
страны СНГ	14.63	17.33	24.28	20.31	20.46	26.17
страны вне СНГ	85.36	82.67	75.72	79.69	79.54	73.83
Финансовые услуги	2.60	8.50	2.94	8.48	1.52	0.79
страны СНГ	3.08	71.73	31.33	3.87	36.61	28.34
страны вне СНГ	96.92	28.27	68.67	96.13	63.39	71.66
Компьютерные и информа- ционные услуги	0.82	1.24	2.31	1.41	0.75	0.38
страны СНГ	49.06	24.03	29.94	38.18	45.84	40.47
страны вне СНГ	50.93	75.97	70.06	61.82	54.16	59.53
Государственные услуги	2.72	2.34	1.72	2.06	1.45	1.05
страны СНГ	19.96	19.67	21.60	25.13	54.11	14.19
страны вне СНГ	80.04	80.33	78.40	74.87	45.88	85.81
Прочие деловые услуги	24.09	26.26	28.72	16.45	18.01	23.53
страны СНГ	6.74	7.23	12.89	8.14	7.67	5.00
страны вне СНГ	93.26	92.77	87.11	91.86	92.33	95.00
Услуги по регулированию частоты тока и транзиту электроэнергии	0.88	0.19	0.36	0.04	0.00	0.00
страны СНГ	100.00	100.00	100.00	100.00	—	—
страны вне СНГ	—	0.00	0.00	0.00	—	—
Прочие услуги	1.75	0.32	2.08	2.71	7.21	2.73
страны СНГ	19.96	73.15	21.57	11.00	18.18	40.24
страны вне СНГ	80.04	26.85	78.43	89.00	81.82	59.76

Источник: рассчитано на основе данных Национального статистического комитета Кыргызстана.

Таблица 45. Структура экспорта услуг Кыргызстана в страны СНГ

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Транспортные услуги	27.27	23.86	24.69	20.21	24.57	14.12
<i>железнодорожный транспорт</i>	45.39	49.13	44.06	42.10	54.34	56.95
<i>воздушный транспорт</i>	22.34	28.46	35.90	38.83	32.21	34.43
<i>автомобильный транспорт</i>	13.60	6.40	3.20	9.60	3.28	2.33
<i>прочие виды транспорта</i> <i>(вкл. трубопроводный)</i>	18.68	16.01	16.85	9.48	10.17	3.10
Поездки	31.43	25.82	36.36	48.23	40.97	62.25
Услуги связи	12.64	9.25	8.47	6.00	4.68	4.04
Строительные услуги	5.01	4.03	2.44	3.33	6.50	1.40
Страховые услуги	0.32	0.35	0.48	0.08	0.08	0.34
Финансовые услуги	0.76	2.92	0.50	0.95	2.45	0.31
Компьютерные и информационные услуги	0.70	0.71	0.23	0.20	0.34	0.56
Государственные услуги	2.87	4.15	5.52	4.51	5.41	2.24
Прочие деловые услуги	6.77	17.66	6.35	5.87	5.40	7.26
Услуги по регулированию частоты тока и транзиту электроэнергии	8.06	9.64	9.89	6.64	5.94	2.82
Прочие услуги	4.18	1.62	5.07	3.99	3.66	1.34

Источник: рассчитано на основе данных Национального статистического комитета Кыргызстана.

Таблица 46. Структура импорта услуг Кыргызстана из стран СНГ

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Транспортные услуги	48.62	40.93	42.08	44.46	49.77	42.62
<i>железнодорожный транспорт</i>	47.67	55.52	54.90	54.45	65.28	68.79
<i>воздушный транспорт</i>	20.05	22.05	17.55	18.78	16.76	16.17
<i>автомобильный транспорт</i>	12.00	12.17	8.67	14.22	12.48	12.20
<i>прочие виды транспорта</i> <i>(вкл. трубопроводный)</i>	20.28	10.27	18.88	12.56	5.48	0.29
Поездки	11.31	11.57	15.57	36.51	32.25	44.01
Услуги связи	19.08	13.79	13.22	6.51	4.46	2.72
Строительные услуги	4.50	0.23	0.96	0.59	0.36	0.70
Страховые услуги	3.03	3.41	7.45	3.19	2.56	2.01
Финансовые услуги	0.28	19.96	2.94	0.94	1.35	0.55
Компьютерные и информационные услуги	1.40	0.98	2.21	1.53	0.84	0.38
Государственные услуги	1.89	1.51	1.18	1.47	1.90	0.37
Прочие деловые услуги	5.64	6.22	11.81	3.82	3.34	2.89
Услуги по регулированию частоты тока и транзиту электроэнергии	3.05	0.63	1.15	0.13	0.00	0.00
Прочие услуги	1.21	0.77	1.43	0.85	3.17	2.70

Источник: рассчитано на основе данных Национального статистического комитета Кыргызстана.

Таблица 47. Торговля некоторыми видами услуг Кыргызстана со странами ЕврАзЭС

Строительные работы – сооружения строительных объектов и монтаж оборудования			
	2003	2004	2005
<i>в страны СНГ</i>	100.00	100.00	100.00
Беларусь	0.00	0.00	0.00
Казахстан	0.00	5.16	93.41
Россия	11.85	86.73	6.34
Таджикистан	0.00	0.02	0.23
Узбекистан	0.00	8.81	0.02
<i>из стран СНГ</i>	100.00	100.00	100.00
Беларусь	0.00	0.00	0.00
Казахстан	0.00	0.08	6.58
Россия	0.00	81.15	93.42
Таджикистан	0.00	0.00	0.00
Узбекистан	0.00	10.12	0.00
Услуги телефонной связи			
	2003	2004	2005
<i>в страны СНГ</i>	100.00	100.00	100.00
Беларусь	–	–	–
Казахстан	19.36	19.96	31.03
Россия	59.90	57.29	43.77
Таджикистан	0.84	0.81	1.13
Узбекистан	7.74	6.32	7.24
<i>из стран СНГ</i>	100.00	100.00	100.00
Беларусь	–	–	–
Казахстан	23.76	28.69	37.24
Россия	31.63	31.84	32.88
Таджикистан	6.04	5.94	1.13
Узбекистан	8.09	8.22	7.60
Финансовые услуги, без страхования			
	2003	2004	2005
<i>в страны СНГ</i>	н/д	100.00	100.00
Беларусь	н/д	–	–
Казахстан	н/д	69.74	11.48
Россия	н/д	23.10	85.01
Таджикистан	н/д	2.43	0.55
Узбекистан	н/д	4.73	2.94
<i>из стран СНГ</i>	н/д	100.00	100.00
Беларусь	н/д	0.05	0.00
Казахстан	н/д	18.21	17.28
Россия	н/д	81.61	82.70
Таджикистан	н/д	0.00	0.00
Узбекистан	н/д	0.12	0.00
Услуги по иностранному туризму			
	2003	2004	2005
<i>в страны СНГ</i>	н/д	100.00	100.00
Беларусь	н/д	0.17	0.19
Казахстан	н/д	75.38	63.84
Россия	н/д	13.13	15.22
Таджикистан	н/д	1.56	1.78
Узбекистан	н/д	8.34	17.39
<i>из стран СНГ</i>	н/д	100.00	100.00
Беларусь	н/д	0.02	0.00
Казахстан	н/д	3.37	0.41
Россия	н/д	29.79	55.04
Таджикистан	н/д	1.09	2.21
Узбекистан	н/д	2.76	4.69

Источник: рассчитано на основе данных Национального статистического комитета Кыргызстана.

Таблица 48. Торговля услугами России

	экспорт			импорт		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Всего	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
страны СНГ	17.59	17.55	19.22	13.71	12.81	11.60
страны вне СНГ	82.41	82.45	80.78	86.29	87.19	88.40
Транспортные услуги	37.84	36.49	32.60	11.67	13.22	15.02
страны СНГ	18.42	19.04	20.67	20.86	17.35	16.05
страны вне СНГ	81.58	80.96	79.33	79.14	82.65	83.95
водный транспорт	31.80	3.10	27.61	26.37	27.34	26.43
страны СНГ	1.54	15.21	1.44	3.49	2.27	1.32
страны вне СНГ	98.46	84.79	98.56	96.51	97.73	98.68
железнодорожный транспорт	13.75	12.42	13.34	15.01	12.88	10.74
страны СНГ	53.70	58.06	59.10	66.57	63.67	64.58
страны вне СНГ	46.30	41.94	40.90	33.43	36.33	35.42
воздушный транспорт	37.53	38.39	40.36	51.59	54.22	57.31
страны СНГ	15.62	15.15	15.20	17.11	13.91	13.13
страны вне СНГ	84.38	84.85	84.80	82.89	86.09	86.87
автомобильный транспорт	3.15	3.57	4.03	6.95	5.48	5.41
страны СНГ	21.60	20.51	21.37	14.96	16.64	21.16
страны вне СНГ	78.40	79.49	78.63	85.04	83.36	78.84
прочие виды транспорта (трубопроводный и космический)	13.77	42.52	14.66	0.08	0.07	0.10
страны СНГ	29.12	11.30	36.77	100.00	100.00	100.00
страны вне СНГ	70.88	88.70	63.23	0.00	0.00	0.00
Поездки	26.85	23.51	24.66	45.92	44.86	40.76
страны СНГ	27.20	30.36	35.67	14.02	14.10	12.83
страны вне СНГ	72.80	69.64	64.33	85.98	85.90	87.17
Услуги связи	2.29	2.64	2.60	2.08	1.92	2.05
страны СНГ	24.67	19.56	14.46	31.33	30.73	29.65
страны вне СНГ	75.33	80.44	85.54	68.67	69.27	70.35
Строительные услуги	7.66	8.85	9.86	9.15	10.38	10.29
страны СНГ	2.70	3.56	6.43	4.09	2.51	2.91
страны вне СНГ	97.30	96.44	93.57	95.91	97.49	97.09
Страховые услуги	1.17	1.29	1.22	3.48	1.79	1.60
страны СНГ	23.69	21.09	16.40	5.82	0.81	1.53
страны вне СНГ	76.31	78.91	83.60	94.18	99.19	98.47
Финансовые услуги	1.31	1.56	1.90	2.09	2.30	2.02
страны СНГ	8.41	7.28	4.40	3.43	1.71	1.66
страны вне СНГ	91.59	92.72	95.60	96.57	98.29	98.34
Компьютерные и информационные услуги	1.24	1.69	2.04	0.96	1.24	1.37
страны СНГ	8.26	7.00	7.78	1.88	2.20	2.34
страны вне СНГ	91.74	93.00	92.22	98.12	97.80	97.66
Роялти и лицензионные платежи	1.10	1.04	0.97	3.29	4.10	4.48
страны СНГ	6.02	10.96	10.06	0.50	0.51	0.54
страны вне СНГ	93.98	89.04	89.94	99.50	99.49	99.46
Прочие деловые услуги	19.13	21.26	22.63	17.22	16.62	18.88
страны СНГ	9.45	8.44	8.44	11.95	12.40	9.65
страны вне СНГ	90.55	91.56	91.56	88.05	87.60	90.35
Услуги в сфере культуры и отдыха	0.80	0.75	0.75	0.93	1.13	1.21
страны СНГ	9.19	14.14	16.53	2.43	2.93	3.09
страны вне СНГ	90.81	85.86	83.47	97.57	97.07	96.91
Прочие услуги (государственные)	0.61	0.92	0.76	3.22	2.44	2.32
страны СНГ	16.89	12.13	13.66	44.19	47.08	46.69
страны вне СНГ	83.11	87.87	86.34	55.81	52.92	53.31

Источник: рассчитано на основе данных Центрального банка РФ.

Таблица 49. Торговля услугами России со странами ЕвразЭС

	экспорт			импорт		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Всего	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
<i>страны ЕвразЭС</i>	5.27	5.02	8.36	3.19	3.14	3.57
Беларусь	23.43	23.90	15.90	38.33	34.73	30.96
Казахстан	56.59	56.67	41.75	52.96	54.24	47.22
Кыргызстан	6.37	6.10	6.38	3.31	3.21	3.62
Таджикистан	13.62	13.33	17.56	5.40	7.82	7.38
Узбекистан	0.00	0.00	18.40	0.00	0.00	10.82
<i>страны вне ЕвразЭС</i>	94.73	94.98	91.64	96.81	96.86	96.43
Транспортные услуги	18.00	17.77	25.58	19.04	21.30	28.53
<i>страны ЕвразЭС</i>	2.50	2.45	6.56	5.21	5.06	6.77
Беларусь	27.54	33.15	15.83	57.75	55.81	45.12
Казахстан	53.82	50.90	60.02	32.96	30.48	22.37
Кыргызстан	6.18	6.72	4.70	2.69	2.19	1.83
Таджикистан	12.47	9.23	6.45	6.60	11.52	11.15
Узбекистан	0.00	0.00	13.01	0.00	0.00	19.52
<i>страны вне ЕвразЭС</i>	97.50	97.55	93.44	94.79	94.94	93.23
водный транспорт	–	14.35	4.86	–	0.41	0.30
<i>страны ЕвразЭС</i>	–	11.30	1.15	–	0.08	0.08
Беларусь	–	0.60	0.31	–	11.46	0.00
Казахстан	–	99.07	99.17	–	88.54	98.70
Кыргызстан	–	0.19	0.15	–	0.00	0.51
Таджикистан	–	0.13	0.07	–	0.00	0.80
Узбекистан	–	0.00	0.30	–	0.00	0.00
<i>страны вне ЕвразЭС</i>	–	88.70	98.85	–	99.92	99.92
железнодорожный транспорт	–	40.51	70.61	–	58.05	42.63
<i>страны ЕвразЭС</i>	–	7.97	34.74	–	22.82	26.87
Беларусь	–	54.65	14.71	–	63.62	60.28
Казахстан	–	37.62	68.98	–	30.76	26.28
Кыргызстан	–	3.23	3.61	–	2.59	2.25
Таджикистан	–	4.50	4.09	–	3.04	5.42
Узбекистан	–	0.00	8.61	–	0.00	5.77
<i>страны вне ЕвразЭС</i>	–	92.03	65.26	–	77.18	73.13
воздушный транспорт	–	37.80	20.75	–	25.49	40.31
<i>страны ЕвразЭС</i>	–	2.41	3.37	–	2.38	4.77
Беларусь	–	12.36	11.06	–	17.48	9.50
Казахстан	–	53.95	28.48	–	41.62	24.22
Кыргызстан	–	14.15	10.29	–	2.62	2.08
Таджикистан	–	19.55	17.13	–	38.29	21.92
Узбекистан	–	0.00	33.03	–	0.00	42.28
<i>страны вне ЕвразЭС</i>	–	97.59	96.63	–	97.62	95.23
автомобильный транспорт	–	7.34	3.78	–	14.71	15.32
<i>страны ЕвразЭС</i>	–	5.03	6.15	–	13.58	19.18
Беларусь	–	85.15	82.82	–	88.64	92.53
Казахстан	–	14.30	15.34	–	11.24	7.20
Кыргызстан	–	0.49	0.14	–	0.12	0.21
Таджикистан	–	0.05	0.24	–	0.00	0.00
Узбекистан	–	0.00	1.46	–	0.00	0.06
<i>страны вне ЕвразЭС</i>	–	94.97	93.85	–	86.42	80.82
прочие виды транспорта (трубопроводный и космический)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>страны ЕвразЭС</i>	0.00	0.00	0.00	100.00	100.00	100.00
Беларусь	0.00	0.00	0.00	100.00	100.00	100.00
Казахстан	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Кыргызстан	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Таджикистан	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Узбекистан	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>страны вне ЕвразЭС</i>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Продолжение таблицы 49

Поездки	46.72	43.92	45.76	36.97	39.78	37.87
<i>страны ЕврАзЭС</i>	9.16	9.38	15.51	2.57	2.79	3.31
Беларусь	14.85	12.56	9.43	22.24	17.09	15.02
Казахстан	53.47	59.61	28.23	65.55	70.58	67.28
Кыргызстан	9.10	8.94	9.62	4.99	4.51	5.89
Таджикистан	22.59	18.89	25.55	7.22	7.82	6.27
Узбекистан	0.00	0.00	27.18	0.00	0.00	5.55
<i>страны вне ЕврАзЭС</i>	90.84	90.62	84.49	97.43	97.21	96.69
Услуги связи	5.16	4.86	2.53	7.67	7.52	7.34
<i>страны ЕврАзЭС</i>	11.88	9.27	8.14	11.80	12.30	12.77
Беларусь	66.71	55.44	60.53	58.73	55.01	52.35
Казахстан	24.42	34.73	20.02	26.28	32.35	21.36
Кыргызстан	5.93	5.85	4.83	5.92	5.04	6.62
Таджикистан	2.94	3.99	3.26	9.07	7.60	6.42
Узбекистан	0.00	0.00	11.37	0.00	0.00	13.25
<i>страны вне ЕврАзЭС</i>	88.12	90.73	91.86	88.20	87.70	87.23
Строительные услуги	2.33	4.23	6.97	7.45	6.35	5.66
<i>страны ЕврАзЭС</i>	1.61	2.40	5.91	2.60	1.92	1.96
Беларусь	29.62	24.76	8.06	88.95	62.46	37.79
Казахстан	62.52	22.30	20.40	9.80	11.31	12.57
Кыргызстан	6.55	1.24	0.28	0.81	3.59	1.85
Таджикистан	1.30	51.70	53.00	0.44	22.65	21.86
Узбекистан	0.00	0.00	18.26	0.00	0.00	25.94
<i>страны вне ЕврАзЭС</i>	98.39	97.60	94.09	97.40	98.08	98.04
Страховые услуги	2.60	3.31	1.32	0.08	0.17	0.27
<i>страны ЕврАзЭС</i>	11.68	12.83	9.04	0.08	0.29	0.61
Беларусь	8.86	8.28	8.55	33.56	0.00	9.08
Казахстан	88.66	90.07	82.13	58.72	73.17	87.16
Кыргызстан	0.96	0.98	2.01	6.94	26.78	0.09
Таджикистан	1.52	0.68	3.03	0.78	0.00	0.02
Узбекистан	0.00	0.00	4.28	0.00	0.00	3.66
<i>страны вне ЕврАзЭС</i>	88.32	87.17	90.96	99.92	99.71	99.39
Финансовые услуги	0.81	0.92	0.52	1.63	1.00	0.84
<i>страны ЕврАзЭС</i>	3.25	2.97	2.29	2.50	1.37	1.49
Беларусь	10.25	23.28	37.06	3.46	4.92	11.89
Казахстан	35.06	28.14	30.61	78.17	85.31	87.33
Кыргызстан	30.25	28.11	9.21	2.37	1.80	0.13
Таджикистан	24.44	20.47	13.09	16.00	7.96	0.16
Узбекистан	0.00	0.00	10.03	0.00	0.00	0.50
<i>страны вне ЕврАзЭС</i>	96.75	97.03	97.71	97.50	98.63	98.51
Компьютерные и информационные услуги	1.46	1.29	1.29	0.41	0.56	0.53
<i>страны ЕврАзЭС</i>	6.18	3.85	5.30	1.35	1.41	1.37
Беларусь	60.08	43.01	31.83	90.13	83.93	85.67
Казахстан	34.53	43.56	39.02	9.29	15.06	4.73
Кыргызстан	2.50	5.13	22.79	0.35	0.73	0.52
Таджикистан	2.89	8.30	3.34	0.23	0.29	0.56
Узбекистан	0.00	0.00	3.02	0.00	0.00	8.51
<i>страны вне ЕврАзЭС</i>	93.82	96.15	94.70	98.65	98.59	98.63
Роялти и лицензионные платежи	0.71	0.90	0.59	0.10	0.13	0.12
<i>страны ЕврАзЭС</i>	3.40	4.34	5.06	0.09	0.10	0.09
Беларусь	45.53	30.53	42.11	69.10	52.21	65.43
Казахстан	52.89	65.68	46.40	10.86	40.96	18.59
Кыргызстан	0.38	0.40	2.92	12.44	3.51	3.10
Таджикистан	1.20	3.38	5.70	7.60	3.38	1.52
Узбекистан	0.00	0.00	2.86	0.00	0.00	11.41
<i>страны вне ЕврАзЭС</i>	96.60	95.66	94.94	99.91	99.90	99.91

Окончание таблицы 49

Прочие деловые услуги	20.53	20.56	13.63	12.83	11.19	9.73
<i>страны ЕврАзЭС</i>	5.65	4.86	5.04	2.38	2.12	1.84
Беларусь	23.22	29.63	24.17	55.42	63.31	56.11
Казахстан	74.04	66.09	65.80	38.17	33.03	33.77
Кыргызстан	1.07	1.24	1.72	2.85	2.37	2.66
Таджикистан	1.66	3.04	1.82	3.56	1.29	1.18
Узбекистан	0.00	0.00	6.49	0.00	0.00	6.28
<i>страны вне ЕврАзЭС</i>	94.35	95.14	94.96	97.62	97.88	98.16
Услуги в сфере культуры и отдыха	0.90	1.43	0.95	0.13	0.19	0.14
<i>страны ЕврАзЭС</i>	5.96	9.54	10.58	0.45	0.52	0.43
Беларусь	46.07	45.44	44.20	64.52	69.98	69.63
Казахстан	52.30	52.58	54.02	20.65	19.68	21.87
Кыргызстан	1.42	0.91	1.07	4.23	2.50	6.33
Таджикистан	0.20	1.06	0.15	10.61	7.84	0.00
Узбекистан	0.00	0.00	0.57	0.00	0.00	2.17
<i>страны вне ЕврАзЭС</i>	94.04	90.46	89.42	99.55	99.48	99.57
Прочие услуги (государственные)	0.78	0.80	0.86	13.69	11.83	8.97
<i>страны ЕврАзЭС</i>	6.73	4.37	9.43	13.59	15.20	13.82
Беларусь	90.20	85.67	88.64	1.96	1.25	2.38
Казахстан	7.96	10.41	6.31	97.94	98.74	97.41
Кыргызстан	0.56	1.56	0.82	0.03	0.01	0.01
Таджикистан	1.29	2.35	1.26	0.06	0.00	0.00
Узбекистан	0.00	0.00	2.96	0.00	0.00	0.20
<i>страны вне ЕврАзЭС</i>	93.27	95.63	90.57	86.41	84.80	86.18

Источник: рассчитано на основе данных Центрального банка РФ.

Таблица 50. Структура экспорта услуг Таджикистана

	2002	2003	2004	2005	2006
Транспортные услуги	66.03	55.30	42.56	38.21	46.01
водный транспорт	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
воздушный транспорт	12.53	16.08	22.52	13.78	11.86
другой транспорт	87.47	83.92	77.48	86.22	88.14
Поездки	2.37	1.73	0.99	1.07	1.58
Услуги связи	9.53	11.73	10.21	9.20	12.07
Строительные услуги	1.40	0.14	1.23	4.94	4.80
Страховые услуги	0.00	0.00	0.00	0.00	0.07
Финансовые услуги	1.69	1.97	3.53	5.69	6.56
Компьютерные и информаци- онные услуги	0.01	0.00	0.00	0.07	0.16
Роялти и лицензионные пла- тежи	0.52	1.03	1.02	0.79	0.53
Прочие деловые услуги	5.65	2.60	6.17	10.23	10.36
Услуги в сфере культуры и отдыха	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
государственные услуги	12.80	25.51	34.27	29.81	17.85
Итого	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Источник: рассчитано на основе данных Центрального банка Республики Таджикистан.

Таблица 51. Структура импорта услуг Таджикистана

	2002	2003	2004	2005	2006
Транспортные услуги	77.70	78.18	74.70	71.01	61.18
водный транспорт	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
воздушный транспорт	7.95	6.82	7.55	4.92	4.17
другой транспорт	92.05	93.18	92.45	95.08	95.83
Поездки	1.64	1.75	1.61	1.49	1.52
Услуги связи	2.34	3.05	2.14	3.12	3.56
Строительные услуги	4.47	4.47	4.63	12.20	19.55
Страховые услуги	5.26	5.86	5.61	5.50	4.81
Финансовые услуги	0.96	1.56	2.21	1.65	3.21
Компьютерные и информаци- онные услуги	0.11	0.25	0.28	0.35	0.26
Роялти и лицензионные пла- тежи	0.75	0.17	0.03	0.13	0.02
Прочие деловые услуги	5.12	3.27	5.26	4.09	5.41
Услуги в сфере культуры и отдыха	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
государственные услуги	1.65	1.44	3.54	0.46	0.50
Итого	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Источник: рассчитано на основе данных Центрального банка Республики Таджикистан.