

## ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ СТРАН СНГ

Роман Могилевский, Ирина Точицкая\*

### *Резюме*

В данной работе рассматриваются изменения, произошедшие в товарной и географической структуре внешней торговли стран СНГ в постсоветский период, а также исследуются макроэкономические, политэкономические и экологические последствия усиления сырьевой направленности экспорта. Анализируются проблемы регионального торгового сотрудничества в рамках СНГ, ход вступления стран СНГ во Всемирную торговую организацию и экономические отношения с важнейшими торговыми партнерами за пределами СНГ. Рассматриваются характерные взаимосвязи между внешней торговлей и институциональным и социальным развитием данной группы стран; при этом делается акцент на социально-экономической неэффективности государственной протекционистской политики, проводимой правительствами целого ряда стран СНГ.

*Классификация JEL:* F14, F15

*Ключевые слова:* внешняя торговля, СНГ, экономическая интеграция, ВТО

### **1. ОБЗОР ДИНАМИКИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ПОТОКОВ ПОСЛЕ 1991 ГОДА**

После провозглашения независимости государства, образовавшиеся на экономическом пространстве бывшего Советского Союза, пережили резкий спад торговли, последствия которого еще не преодолены. В 2003 г. общий объем экспорта и импорта товаров стран СНГ составил только две трети от уровня 1991 г.<sup>1</sup> Во многом это явилось следствием сокращения межгосударственной торговли, которое в силу целого ряда причин не было компенсировано расширением товарооборота вне СНГ. При рассмотрении динамики внешнеторговых потоков целесообразно выделить три периода, первый из которых (1991–1993 гг.) характеризует состояние торговли после распада СССР, второй и третий охватывают соответственно периоды до и после российского кризиса 1998 г. Шок, вызванный распа-

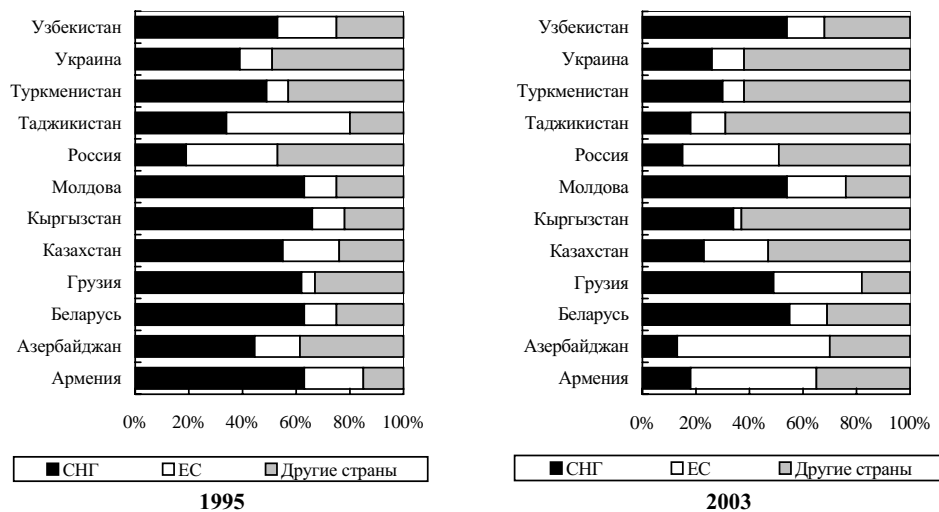
\* Роман Могилевский – кандидат технических наук, директор Центра социально-экономических исследований, CASE–Кыргызстан (г. Бишкек, Кыргызстан), e-mail: rmogilevsky@hotmail.com; Ирина Точицкая – кандидат экономических наук, заместитель директора Исследовательского центра Института приватизации и менеджмента, e-mail: tochitskaya@ipm.by. Данная статья подготовлена в рамках проекта «Содружество независимых государств – региональный Отчет о развитии человеческого потенциала», посвященного проблемам развития стран СНГ и финансируемого Программой развития Организации объединенных наций (ПРООН). Статья публикуется с разрешения регионального центра ПРООН в Братиславе (Словакия).

<sup>1</sup> Расчеты проведены на основе данных, представленных в Freinkman, Polyakov, and Revenco (2004) и IMF Direction of Trade Statistics.

дом СССР, отходом от плановой экономики, разрывом старых хозяйственных связей и сокращением производства, привел к резкому снижению объемов как экспорта, так и импорта, составивших в 1993 г. соответственно 35 и 28% к уровню 1991 г. Еще более значительно (на 83–84%) за тот же период сократилась торговля внутри СНГ (Freinkman, Polyakov, and Revenco (2004)). В наименьшей степени пострадали страны, экспорт которых носил преимущественно сырьевую направленность (например, Казахстан и Россия), а в наибольшей – страны, специализирующиеся на продукции машиностроения.

Начиная с 1993 г. отмечалось последовательное улучшение состояния внешней торговли. За период 1993–1997 гг. экспорт стран СНГ увеличился на 54%, а импорт – на 64%. При этом у Беларуси и Казахстана внешнеторговый оборот возрастал темпами, опережающими средние по СНГ, в то время как в Грузии, Азербайджане, Армении процесс восстановления экспортно-импортных потоков происходил медленнее, чем в других странах.

Российский кризис 1998 г. привел к очередному спаду во внешней торговле СНГ, выразившемуся в резком сокращении межгосударственного товарооборота, а также переориентации в 1997–2003 гг. торговли в целом и в первую очередь экспортных потоков за пределы региона. Вследствие этого в 2003 г. экспорт внутри СНГ сократился по сравнению с 1997 г. почти на треть, тогда как поставки за пределы региона увеличились более чем в два раза.

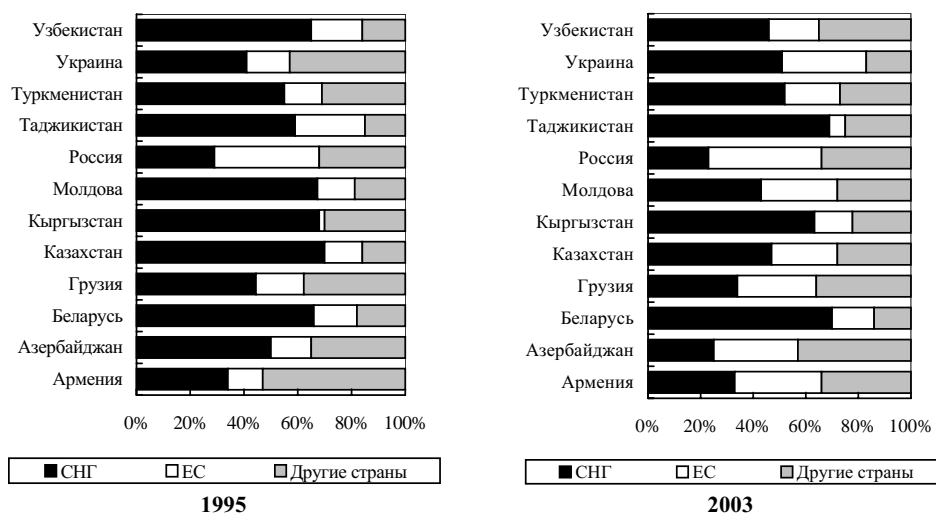


Источник: расчеты авторов на основе IMF Direction of Trade Statistics.

Рис. 1. Географическая структура экспорта

Как показано на рис. 1 и 2, для большинства стран СНГ, за исключением Беларуси, Узбекистана и Молдовы, торговля с остальным миром

стала преобладающей. Наиболее заметно данная тенденция проявилась в отношении экспорта. В противоположность вышеупомянутым странам, в 2003 г. в таких государствах, как Армения, Азербайджан, Россия, Таджикистан, удельный вес внутрирегионального экспорта составил 13–18%, для Казахстана, Украины и Туркменистана данные значения находились в пределах 23–30%.



Источник: расчеты авторов на основе IMF Direction of Trade Statistics.

Рис. 2. Географическая структура импорта

Географическая структура импорта также претерпела изменения в сторону сокращения удельного веса стран СНГ и увеличения роли Европейского Союза и государств остального мира. Вместе с тем, процесс переориентации импортных потоков происходил более медленными темпами по сравнению с экспортными. В 2003 г. у Казахстана и Украины удельный вес внутрирегионального импорта приближался к 50%, а у Кыргызстана, Таджикистана, Туркменистана и Беларуси – превышал данный уровень. При этом в Беларуси, единственной из стран СНГ, был отмечен рост значения поставок из данного региона.

Обращает на себя внимание тот факт, что в 1995–2003 гг. Россия являлась для стран СНГ, за исключением Туркменистана, как основным источником импорта, так и главным экспортным рынком, что во многом объяснялось его масштабами. В 2003 г. почти 90% экспорта в СНГ Беларуси, 72% – Молдовы, Украины и Армении и от 35 до 50% других стран региона направлялось в Россию, в свою очередь, ее удельный вес в импорте Беларуси из стран СНГ составлял 94%, в импорте Узбекистана – 84% и 75% – Украины. В то же время торговля между странами СНГ (без учета России) последовательно сокращалась. Такого рода асимметрия в

географической структуре торговых потоков и зависимость от одного рынка в рамках СНГ делает страны данного региона очень уязвимыми от экономической ситуации, складывающейся в России.

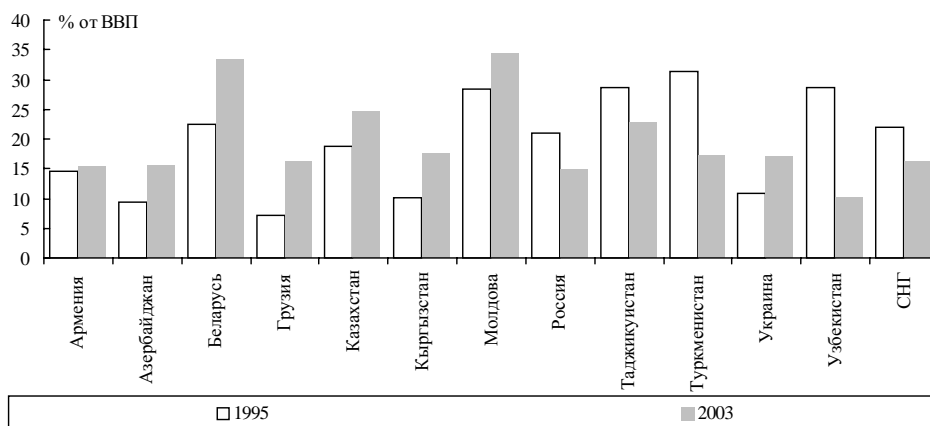
Одной из причин, сдерживающих внутрирегиональную торговлю, являлась высокая товарная концентрация как экспорта, так и импорта, состоящего преимущественно из минеральных продуктов, черных металлов, продукции химической промышленности. Например, экспорт России в страны СНГ на 64.8% состоял из данных товаров, Казахстана – на 78%, Украины – 63.2%, Таджикистана – 67.3%, в то время как доля машин, оборудования и транспортных средств во внутрирегиональном экспорте не только не повысилась, но даже сократилась. Схожая тенденция наблюдалась во внутрирегиональном импорте. Минеральные продукты, сырье и продовольственные товары составляли более половины от его объема.

В структуре экспорта, направляемого за пределы СНГ, также преобладающими стали минеральные продукты, черные и цветные металлы, а также текстиль, в то время как доля машин, оборудования и транспортных средств сократилась для всех стран СНГ и варьировалась в 2003 г. от 14.3% на Украине до 0.5% в Узбекистане. Это свидетельствует о том, что в большинстве стран региона в структуре экспорта происходило замещение промышленных товаров сырьем и продуктами первичной переработки. Например, в экспорте Украины стала доминировать продукция черной металлургии, в Таджикистане – алюминий, Узбекистане – хлопок, Кыргызстане – золото, Молдове и Грузии – продукция сельского хозяйства.

Одной из особенностей, характеризующих структуру импорта из-за пределов СНГ, является повышение удельного веса машин, оборудования и транспортных средств, что может свидетельствовать о попытках использовать импорт для технического перевооружения и модернизации производства. Например, за период 1995–2003 гг. в Азербайджане удельный вес данной группы товаров вырос с 19.2 до 40.3%, в Грузии – с 7.6 до 34%, в Казахстане – с 39 до 50%.

Рис. 3 отражает изменение внешнеэкономической открытости, определяемой как отношение товарооборота (экспорт плюс импорт) к валовому внутреннему продукту, рассчитанному по паритету покупательной способности. За период 1992–2003 гг. открытость стран СНГ выросла с 5 до 16%. Наиболее высокими значениями данного показателя были в 1995–1997 гг., за которыми последовало его снижение, вызванное российским кризисом 1998 г.

В восьми странах СНГ в 1995–2003 гг. отмечался рост открытости, в то время как в четырех – Узбекистане, Таджикистане, Туркменистане и России – она снизилась. К наиболее открытым экономикам относятся Беларусь и Молдова – 33–34%, а к наименее открытым – Узбекистан – 10%. Следует отметить, что в целом по СНГ степень внешнеторговой открытости является низкой по сравнению со странами Центральной и Восточной Европы и Европейского Союза (15), у которых данный показатель составлял в 2003 г. 43 и 50% соответственно.



Источник: расчеты авторов на основе World Development Indicators and IMF Direction of Trade Statistics.

Рис. 3. Внешнеторговая открытость стран СНГ

В силу того что статистический учет торговли услугами в государствах СНГ еще не в полной мере соответствует международным стандартам, информация о торговле услугами по секторам по ряду стран СНГ отсутствует. Однако на основании имеющихся данных можно сделать вывод о том, что за исключением транспорта и связи, а в отдельных странах (Кыргызстане) – туризма, по всем видам торговли услугами наблюдается дефицит, особенно в торговле коммерческими услугами (финансовые услуги, страхование, компьютеризация и информация, а также прочие бизнес-услуги). Относительное отставание торговли услугами, ориентированными на производителя, говорит о низком уровне развития инфраструктуры бизнеса в странах СНГ.

## 2. ПОСЛЕДСТВИЯ РАСПАДА СССР ДЛЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Значительное сокращение торговли в странах СНГ, произошедшее после распада Советского Союза и ликвидации системы централизованного планирования, следует рассматривать с точки зрения изменений, происходящих, во-первых, в торговле с остальными странами мира и, во-вторых, в межгосударственной торговле.

В торговле государств СНГ с остальными странами мира не наблюдалось резкого спада после провозглашения независимости, а в Азербайджане, Киргизии, Молдове, Узбекистане и Казахстане в 1991–1993 гг., когда отмечалось наибольшее сокращение внешнеэкономической деятельности в целом, торговля не сократилась вообще. Объяснением этому может быть, во-первых, тот факт, что в плановой экономике бывшие республики на-

прямою не торговали с зарубежными странами, поскольку все контракты заключались в союзных министерствах в Москве. При этом следует учесть, что в силу низкого уровня внешнеэкономической открытости в СССР объемы торговли с зарубежьем были незначительными по сравнению с внутренней торговлей между республиками. Во-вторых, страны СНГ, особенно обладающие энергоносителями и сырьем, достаточно быстро переориентировали свой экспорт за пределы региона, и в первую очередь на экономически развитые страны, с целью получения доходов в твердой валюте. Поэтому, как уже отмечалось ранее, экспорт в остальные страны мира, как для СНГ в целом, так и для большинства входящих в него стран, рос более быстрыми темпами, чем внутрирегиональный. Вместе с тем, нельзя не отметить, что развитие торговли вне СНГ сдерживалось введением торговых барьеров. Широкое распространение получили ограничения на экспорт в виде квот, лицензий, пошлин, продажи валютной выручки по курсам ниже рыночных, составления списков уполномоченных экспортных агентов, особенно по наиболее важным видам экспортной продукции, а также разнообразные меры по защите внутреннего рынка от импорта.

В 1992–1995 гг. практически все страны СНГ широко использовали экспортные ограничения для контроля над внутренними ценами и поддержания их на низком уровне. Следует также отметить, что экспортные пошлины являлись важным источником доходов бюджета стран, экспортирующих энергоносители и сырьевую продукцию. В целом же использование экспортных ограничений, отмена которых большинством стран СНГ началась с 1995 г., негативно сказалось не только на объемах внешней торговли, но и на развитии экономики в целом. Согласно ряду оценок, потери России от экспортных ограничений составили в 1993 г. 20% от ВВП (Микалопулос, Тарр (1996)).

Такие инструменты торговой политики, как импортные тарифы, квоты и лицензирование, также широко применялись для защиты внутреннего рынка. В ряде стран (Молдова, Украина) максимальная ставка таможенного тарифа доходила до 300–350%. Помимо этого, достаточно долгое время важным фактором, сдерживающим рост импорта, являлось предоставление привилегированным импортерам (как правило, крупным государственным предприятиям) иностранной валюты по курсам ниже рыночных, что приводило к сокращению объема валютных средств, доступных для других участников внешнеэкономической деятельности (Микалопулос, Тарр (1996)).

Как уже отмечалось ранее, наибольший спад наблюдался в межгосударственной торговле стран СНГ. 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. Поэтому

спад в межгосударственной торговле отчасти был вызван тем, что зарождающиеся рыночные механизмы приводили к улучшению распределения ресурсов и закрытию неэффективных производств. Однако основными причинами сокращения торговли явились ликвидация системы централизованного распределения ресурсов и проводимая новыми независимыми государствами торговая политика. Жесткое государственное регулирование внешнеторговых операций, введение экспортных ограничений, а также сдерживание импорта вело к разрыву хозяйственных связей, сокращению объемов производства, что в свою очередь усугубило спад в межгосударственной торговле.

Необходимо также отметить тот факт, что большинство стран СНГ являлись импортерами сырья и энергоносителей, которые в плановой экономике СССР поставлялись по внутренним ценам – значительно ниже мировых. Постепенная либерализация цен на данную группу товаров в России и Туркменистане, а также недостаток средств для финансирования импорта энергоносителей привели к возникновению в Беларуси, Украине, Грузии, Молдове и ряде других стран задолженности и сокращению объемов межгосударственной торговли. Проблема усугублялась слабостью и неконвертируемостью местных валют, которые были введены к концу 1993 г. практически всеми странами СНГ, трудностями в осуществлении платежей. В связи с этим в торговле широкое распространение получил бартер в сочетании с заключением двусторонних межправительственных торговых соглашений, содержащих списки товаров, поставляемых по государственным обязательствам. Однако данные соглашения не решили проблему несбалансированности взаимных торговых потоков и не привели к существенному росту товарооборота. Несмотря на то что распространение бартера привело к искажениям при определении стоимости торговых потоков, ослаблению стимулов к повышению эффективности производства и конкурентоспособности продукции, его удельный вес в экспорте и импорте стран СНГ оставался высоким вплоть до 2000 г.

### **3. ПРЕОБЛАДАНИЕ ЭКСПОРТА СЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ**

Одной из важных отличительных особенностей экспорта почти всех стран СНГ является большая доля в нем сырья и полуфабрикатов, подвергшихся относительно небольшой переработке. В эту группу товаров входят минеральные энергоносители (сырая нефть и нефтепродукты, природный газ и др.), электроэнергия, руды, черные и цветные металлы, хлопок-волокно и некоторые другие товары. Как видно из рис. 4, в среднем по СНГ эти товары составляют 65% всего товарного экспорта; в пяти странах СНГ их доля в экспорте превышает 75%, и в восьми странах она больше 50%; во всех странах, кроме Молдовы, эта доля выше 25%. В экспорте в страны, не входящие в СНГ, доля данной группы товаров еще выше – более 70%. Таким образом, в международном разделении труда роль стран СНГ пока что состоит в основном в поставке продукции,

прошедшей только первичную обработку и подвергающейся более глубокой переработке уже в других регионах мира. Роль стран СНГ в поставках на мировой рынок продукции, требующей использования высоких технологий и квалифицированной рабочей силы, невелика.

Такая структура экспорта в значительной степени унаследована от советских времен, когда энергоносители и металлы были важными статьями экспорта. Однако сейчас ситуация даже усугубилась: часть внешних рынков, на которых продавалась готовая продукция, произведенная в Советском Союзе, ныне странами СНГ потеряна. Конечно, необходимо учитывать, что экспорт продукции машиностроения и других видов готовой продукции из СССР существенно субсидировался искусственно низкими внутренними ценами (в частности, на энергоносители и транспортные услуги) и поддерживался системой гарантированных рынков сбыта, существовавших в рамках СЭВ, а также льготными кредитами, которые СССР предоставлял многим развивающимся странам для покупки советской продукции. С распадом СССР и социалистической системы эти механизмы стимулирования экспорта перестали действовать, что и привело к падению доли готовой продукции в экспорте стран СНГ.



Источники: Aslund, Warner (2003), расчеты авторов.

**Рис. 4. Доля экспорта сырья и полуфабрикатов в экспорте товаров стран СНГ<sup>2</sup>**

За прошедшие с тех пор полтора десятилетия никаких значительных успехов в уменьшении сырьевой направленности экспорта достигнуто не было. Большая часть продукции перерабатывающей промышленности, производимой в странах СНГ, все еще является относительно дорогой при относительно невысоком качестве и, следовательно, неконкурентоспособной на внешних рынках. Это, в сущности, является индикатором неза-

<sup>2</sup> Без учета челночной торговли.



вершенности структурных реформ практически во всех странах СНГ: 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 СНГ 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 технические барьеры для торговли, характерные для Европейского Союза и других развитых стран, и компенсировать рост издержек, связанных с транзитом через третьи страны при доставке продукции на рынки, находящиеся за пределами СНГ.

Преобладание сырьевых товаров и полуфабрикатов в экспорте стран СНГ имеет важные последствия для социально-экономического развития. Во-первых, мировые цены на многие из типичных товаров экспорта СНГ (нефть, металлы, хлопок) подвержены частым и сильным колебаниям, что делает экспортную выручку от продажи этих товаров неустойчивой. Это, в свою очередь, нередко приводит к неустойчивости темпов экономического роста и доходов государственного бюджета, во многом (или даже в основном) формирующихся за счет продажи этих ресурсов. Другими макроэкономическими проявлениями сырьевой структуры экспорта (сочетающейся с недостаточно развитыми финансовыми рынками) являются возможность удорожания обменного курса стран-экспортеров в период высоких цен на сырье, чреватая снижением конкурентоспособности отечественной перерабатывающей промышленности (так называемая «голландская болезнь»), и инфляция. В последнее время с этими проблемами столкнулись Россия, Казахстан и Азербайджан. Все эти страны пошли по пути создания стабилизационных фондов, аккумулирующих «избыточную» валюту, притекающую в страну, и позволяющих обеспечить устойчивость государственных расходных программ.

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 и Туркменистане, реализация хлопка в Узбекистане), или на крупных предприятиях (нефтяной сектор в России и Казахстане, металлургия в России, Украине и Казахстане). Вследствие этого основная доля экспортной выручки концентрируется или в государственном бюджете, или в руках относительно небольшой группы собственников крупных предприятий. Это способствует значительному расширению государственного вмешательства в экономику, распространению влияния производителей из сырьевого сек-

тора на прочие секторы экономики и формированию могущественных финансово-промышленных групп. Опыт практически всех стран СНГ, в которых преобладает сырьевой экспорт, демонстрирует обе тенденции. С одной стороны, создается потенциал для поддержки социального сектора и расширенного инвестирования в несырьевые секторы экономики, что до некоторой степени и наблюдается в действительности (например, в России и Казахстане). С другой стороны, в условиях несовершенства государственных и общественных институтов практически во всех странах это часто приводит к различным проявлениям экономической неэффективности – образованию монополий, поддержке нежизнеспособных производств, субсидированных цен (а, значит, создаются стимулы для расточительного использования ресурсов, их контрабанды), реализации амбициозных проектов, направленных на удовлетворение личных пристрастий лидеров стран, а не на достижение общественной пользы, сопоставимой с масштабами затрат.

Существенными являются и политэкономические последствия концентрации доходов от экспорта. Тенденция усиления авторитарных и ослабления демократических механизмов государственного управления, отчетливо проявляющаяся в последнее время в большинстве стран СНГ, тесно коррелирует с ростом экономической роли сырьевого сектора и уменьшением относительного значения малого и среднего предпринимательства. Большие возможности перераспределения доходов от продажи сырья формируют соответствующие ожидания населения и способствуют переносу центра тяжести общественных дискуссий с вопросов повышения эффективности производства на вопросы распределения и перераспределения. Вкупе с существующими малопрозрачными перераспределительными механизмами это приводит к росту коррупции, обострению борьбы кланов и властных групп.

Обилие энергоресурсов и высокие доходы от их экспорта создают возможности для субсидирования внутренних цен на них. Это, в свою очередь, имеет последствия для экологии стран-экспортеров. Низкие цены на энергоресурсы не стимулируют энергосбережения, создают видимость экономической эффективности «грязных» производств, служат барьером на пути использования экологически чистых источников энергии. К этому следует добавить и значительную экологическую нагрузку, которую создают производство и транспортировка нефти, газа, металлов.

#### **4. РЕГИОНАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО**

Стремление к сохранению или восстановлению существовавших хозяйственных связей, а также желание удержаться на традиционных экспортных рынках и отгородиться от конкуренции извне стали побудительным мотивом возникновения региональных торговых объединений или чего-то, хотя бы отдаленно похожего на них, на просторах вновь созданного Содружества независимых государств. К первой попытке торговой интег-

рации следует отнести создание Казахстаном, Кыргызстаном и Узбекистаном 23 сентября 1993 г. Центральноазиатского союза (ЦАС), который, согласно договоренностям от 10 февраля 1994 г., должен был превратиться в единое экономическое пространство. В 1998 г. в состав ЦАС вошел Таджикистан. Несмотря на принятие более двухсот договоров, большинство предусмотренных ими мероприятий остались нереализованными. Страны-участницы все в большей степени ориентировали свою торговлю на государства остального мира, что во многом объяснялось схожей структурой экспорта, и активно применяли по отношению друг к другу меры протекционистской защиты, в том числе в виде высоких таможенных пошлин.

Начиная с 1994 г. государства СНГ формировали зону свободной торговли. Однако сильно различающиеся стратегии стран привели к тому, что многочисленные конфликтные вопросы так и не были преодолены, несмотря на почти десятилетний срок ведения переговоров. В 1995 г. в СНГ было принято решение о переходе к концепции многоуровневой разносторонней интеграции. В рамках этой концепции Россия выступила инициатором создания Таможенного союза. Соглашение о Таможенном союзе между Беларусью и Россией было подписано 6 января 1995 г., позднее к нему присоединились Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан. Договаривающиеся стороны определили Таможенный союз как экономическое объединение, основывающееся на следующих принципах: наличие единой таможенной территории государств-участников Таможенного союза; наличие однотипного механизма регулирования экономики, базирующегося на рыночных принципах хозяйствования и унифицированном законодательстве.

Наиболее тесное сотрудничество было достигнуто в рамках Союза Беларуси и России. В частности, отменены таможенные пошлины и количественные ограничения, на границе упразднен таможенный контроль; были предприняты шаги в направлении унификации национального законодательства, регулирующего внешнеэкономическую деятельность, обсуждалась возможность создания валютного союза.

Ответной реакцией на образование Таможенного союза стало создание в 1997 г. Грузией, Украиной, Азербайджаном и Молдовой сообщества четырех государств, к которому спустя два года присоединился Узбекистан. Экономической основой данного объединения (ГУУАМ) должен был стать транзитный потенциал стран-участниц; цель – поставка в Европу энергоносителей по Евроазиатскому нефтетранспортному коридору. Однако согласовать позиции и приступить к реализации поставленной цели странам-участницам так и не удалось. Следует также отметить, что данное соглашение имело не только чисто экономический характер, но преследовало политические цели.

В 2001 г. Таможенный союз (Беларусь, Россия, Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан) был переименован в Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС); число членов данного интеграционного объедине-

ния увеличилось за счет стран-наблюдателей – Молдовы и Украины. Следует отметить, что создание таможенного союза в рамках ЕврАзЭС еще далеко до своего завершения. 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. Однако, несмотря на имеющиеся серьезные проблемы, только ЕврАзЭС пока является реальным экономическим объединением в СНГ.

На сегодняшний день конкуренцию ЕврАзЭС может составить Единое экономическое пространство (ЕЭП), образованное в сентябре 2003 г. Россией, Беларусью, Украиной и Казахстаном. Соглашение о создании предусматривает в рамках ЕЭП единые механизмы регулирования экономики, обеспечивающие свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы, проведение единой внешнеторговой, налоговой, денежно-кредитной и валютно-финансовой политики. Вместе с тем, страны-участницы оговорили для себя возможность проведения разноуровневой и разноскоростной интеграции и право самостоятельно определять участие в процессе формирования ЕЭП с учетом готовности своих государств к дальнейшему углублению интеграционных процессов.

Принимая во внимание тот факт, что ЕЭП находится в процессе становления, сложно оценить, будет ли объединение реально действующим, однако, несомненно, сформировавшие его страны должны учесть опыт региональной интеграции СНГ и причины ее низкой эффективности. В первую очередь к ним следует отнести стремление стран исходить из своих собственных интересов, не очень желая считаться с партнерами, в то время как региональная интеграция предполагает отказ от части национального экономического суверенитета в пользу наднационального. Следует также отметить низкий уровень торговли внутри интеграционных группировок по сравнению с торговлей с остальным миром, объясняемый, в частности, отсутствием ресурсов, необходимых для проведения интеграционных мероприятий, реализации совместных проектов, а также экономико-географическими факторами (расстоянием между странами, их экономическим потенциалом, развитием транспортной инфраструктуры).

## **5. ВСТУПЛЕНИЕ В ВТО**

Одним из проявлений медленной интеграции стран СНГ в мировую экономическую систему является тот факт, что спустя почти пятнадцать лет после начала реформ большинство постсоветских республик все еще находятся за пределами Всемирной торговой организации (ВТО). К настоящему моменту только четыре страны СНГ из двенадцати стали членами ВТО: Кыргызстан (вступил в 1998 г.), Грузия (2000 г.), Молдова (2001 г.),

Армения (2003 г.). Все остальные или находятся на разных стадиях переговоров о вступлении в ВТО<sup>3</sup>, или даже, как Туркменистан, не подали заявки на вступление в эту организацию. Очевидно, что столь большое разнообразие в темпах присоединения к крупнейшей организации, регулирующей правила международной торговли, объясняется индивидуальным для каждой страны балансом потенциальных выгод и издержек, связанных с членством в ВТО.

Характерно, что все страны, вступившие в ВТО, обладают одними из наименьших в СНГ показателей ВВП и по абсолютной величине, и в расчете на душу населения. Для этих небольших и открытых экономик, никогда не имевших или потерявших задолго до вступления в ВТО значительную часть той промышленности, которая наиболее чувствительна к международной конкуренции, издержки от вступления были незначительными. Ввиду небольшого срока пребывания в ВТО еще не накоплено достаточно данных, чтобы уверенно судить о преимуществах, которые они сумели реально извлечь из участия в этой организации. Опыт Кыргызстана, вступившего в ВТО раньше всех, пока не показывает заметного улучшения ситуации во внешней торговле, привлечении инвестиций или увеличении занятости, которое могло бы быть отнесено на счет присоединения к ВТО (Dodsworth, Paul, and Clinton (2002)). В то же время вступление в ВТО было целесообразно для этих стран с другой точки зрения. Во-первых, ограничиваются возможности для лоббирования протекционистской политики, которая оказывает разрушительное воздействие на малые экономики с хрупкими институтами. Во-вторых, необходимо учитывать, что каждая из четырех стран-членов ВТО является крупным получателем помощи от международных финансовых организаций (МВФ, Всемирного банка и др.). Эти организации активно поддерживают либерализацию торговли и присоединение к ВТО как важнейшие элементы структурных реформ, так что вступление данных стран в ВТО может рассматриваться в контексте сотрудничества с международными финансовыми организациями.

Задержка с присоединением к ВТО наиболее крупных стран СНГ имеет как внутренние, так и внешние причины. Одним из внутренних факторов, препятствующих вступлению, является наличие влиятельных промышленно-финансовых групп, контролирующих отсталые отрасли производства, которые могут пострадать от возросшей конкуренции со стороны импортных товаров и услуг (например, в финансовом секторе или автомобилестроении). Другой фактор – нежелание многих государственных структур ограничить применение или совсем расстаться с привычными механизмами экономического регулирования (и извлечения ренты): дискриминационным подходом к отдельным участникам внешней торговли, установлением импортных квот, субсидий экспортерам и др.

<sup>3</sup> Казахстан, Россия и Украина близки к завершению переговорной фазы, Таджикистан и Узбекистан находятся в начале этого процесса.

Интересы этих узких групп часто перевешивают ту значительную выгоду, которую могли бы получить более конкурентоспособные предприятия от расширения экспорта<sup>4</sup> и потребители от увеличения конкуренции на внутреннем рынке. К числу внешних факторов, замедляющих переговорный процесс о вступлении в ВТО, относится стремление многих «старых» членов обусловить вступление новых целым рядом дополнительных и обременительных условий, носящих, в сущности, односторонний характер. Принципиальное наличие такой возможности было одним из мотивов, стимулировавших скорое вступление в ВТО небольших стран СНГ, стремившихся таким образом несколько усилить переговорную позицию по другим вопросам в отношениях со своими крупными и влиятельными соседями и сделать эти отношения более предсказуемыми и менее зависимыми от политической конъюнктуры или бизнес-интересов отдельных представителей властных элит. Очевидно, что это является отражением отмеченных выше проблем в сфере регионального сотрудничества. С этой точки зрения присоединение стран СНГ к ВТО позволит придать новый импульс региональному сотрудничеству.

## **6. ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВНЕШНЮЮ ТОРГОВЛЮ СТРАН СНГ**

Для большинства стран СНГ значимым торговым партнером является Европейский Союз, с которым новые независимые государства в 1995 г. заключили соглашения о партнерстве и сотрудничестве. Вместе с тем доступ на данный рынок по-прежнему сопряжен со значительными торговыми ограничениями. Среднеарифметический уровень протекционистской защиты ЕС для стран СНГ составлял в 2002 г. 6.1%, а для переходных экономик Центральной и Восточной Европы – 4.9%. Одними из самых высоких в сравнении с остальными странами СНГ являются торговые барьеры ЕС для товаров, происходящих из России и Беларуси (EBRD (2003)). Серьезное препятствие для экспорта представляют также нетарифные барьеры, особенно в отношении сельскохозяйственной продукции, кожи, текстильных изделий, химической продукции.

Расширение Европейского Союза за счет ряда стран Центральной Европы и Балтии и переход вновь вступивших стран-членов на Общий таможенный тариф и Генеральную систему преференций ЕС существенно затрагивают торгово-экономические интересы государств СНГ. Необходимость проведения новыми членами общей с ЕС внешнеторговой политики привела в ряде случаев к созданию дополнительных тарифных и нетарифных барьеров для экспорта из стран СНГ. Условия доступа на венгерский, польский и чешский рынки в целом улучшились, поскольку

---

<sup>4</sup> По оценкам, только экспортно-ориентированные отрасли России (например, производство стали и некоторых пищевых продуктов) ежегодно теряют 2–2.5 млрд долл. оттого, что российские товары не защищены правилами ВТО.

ставки таможенных пошлин в Венгрии, Польше и Чехии были выше, чем в ЕС, в то же время тарифные условия доступа на латвийский, литовский и эстонский рынки, наоборот, ухудшились. Поскольку ЕС применяет количественные ограничения (квоты), ограничивающие импорт на его рынок текстильных изделий и одежды, возникают проблемы с экспортом в новые государства-члены ЕС данных товаров, к тому же присоединившиеся страны должны следовать антидемпинговым мерам ЕС. Приведение новыми странами-кандидатами технических норм и стандартов в соответствие с существующими в ЕС может существенно затруднить экспорт сельскохозяйственной продукции, а также продукции машиностроения, не соответствующей принятым в ЕС параметрам экологической чистоты, энергопотребления и безопасности, и повлиять на снижение объемов транспортных услуг, оказываемых перевозчиками стран СНГ.

Вместе с тем, после расширения ЕС превратился в один из крупнейших в мире рынков с высокой платежеспособностью, что в средне- и долгосрочной перспективах является благоприятной основой для роста экспорта в данный регион. Следует отметить, что, в свою очередь, ЕС выступил с инициативой «глубокой» интеграции со странами СНГ, которые не собираются становиться членами ЕС в ближайшем будущем, но имеют границу со странами, вступившими в ЕС (Россия, Беларусь, Молдова и Украина). В марте 2003 г. Европейская комиссия приняла Сообщение о расширяющейся Европе, в котором заложены концептуальные основы «соседского» сотрудничества, включающие: углубленное сотрудничество в сфере внешней политики и безопасности, либерализацию торговли с перспективой расширенного доступа на внутренний рынок ЕС, наращивание инвестиционного сотрудничества и технического содействия и т.д.

Таким образом, концепция «соседского» сотрудничества предполагает либерализацию доступа на европейский внутренний рынок для пограничных стран в обмен на прогресс в области политики, экономики и институционального развития. Несомненно, для вышеупомянутых стран СНГ приведение законодательства в соответствие с требованиями ЕС требует серьезных институциональных преобразований. С другой стороны, следует принять во внимание, что в свое время преференциальный доступ на рынок ЕС стран Центральной и Восточной Европы, готовящихся стать членами Европейского Союза, способствовал привлечению прямых иностранных инвестиций в промышленность, энергетику, финансовый сектор. В свою очередь, это оказало существенную поддержку рыночным реформам, проводимым в данных странах. В связи с этим развитие концепции «соседского» сотрудничества и создание зоны свободной торговли между ЕС и рядом стран СНГ послужат основой не только взаимного открывания рынков и стимулирования конкуренции, но также придадут новые импульсы в реформировании экономик.

Важным направлением торгового сотрудничества для стран СНГ, и особенно среднеазиатского региона, является Китай, который по территориальному положению и экономическому потенциалу представляет собой

обширный рынок, а также в перспективе может стать одним из наиболее крупных инвесторов. Помимо этого, сотрудничество с Китаем в области транспорта и коммуникаций, использование его портов для переработки и транспортировки грузов облегчает доступ на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР).

Особое значение для государств Средней Азии и Закавказья имеет расширение взаимной торговли и экономического сотрудничества с Турцией и Ираном, позволяющие выйти к морским коммуникациям Средиземного моря и Персидского залива. Данные страны также представляют интерес с точки зрения транзитных путей для казахской и азербайджанской нефти.

## **7. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ**

В процессе перехода от советской системы государственной монополии к внешнеторговой деятельности страны СНГ продемонстрировали большое разнообразие институциональных моделей, варьирующихся от весьма либерального режима торговли с преобладанием частного сектора (Армения, Кыргызстан и др.) до сохранения достаточно жесткого внешнеторгового государственного регулирования (Узбекистан). Формально, если судить, например, по величине среднего импортного тарифа, страны СНГ не относятся к числу стран с очень большим государственным регулированием торговли – по данным МВФ, в шести из двенадцати стран средний тариф ниже 10% и в одиннадцати из двенадцати он меньше 15%.

В то же время, отдельные отрасли (в частности, автомобилестроение) защищаются государствами весьма существенно, причем отнюдь не обязательно используются тарифные механизмы: акцизы, квоты, валютное регулирование и управление обменным курсом в разные периоды и в разных странах существенно ограничивали импорт или экспорт при низких или даже нулевых импортных пошлинах. Практически в каждой стране СНГ накоплен большой опыт создания защиты/преимуществ для отечественных производителей часто, или, скорее, главным образом за счет отечественных потребителей.

Обычно такая политика аргументируется необходимостью обеспечить благоприятные стартовые условия для новых или реформируемых отраслей, которые позволят успешно конкурировать с импортными товарами и выходить на мировые рынки. Оставляя в стороне вопрос о соотношении достигнутого положительного эффекта и издержек других отраслей/потребителей, который требует детального рассмотрения в каждом конкретном случае (хотя известно, что во многих случаях общественная цена, уплаченная за эту защиту, была велика), можно задать вопрос, насколько успешными были протекционистские меры и можно ли на макроуровне зафиксировать заметное повышение конкурентоспособности защищенных



отраслей? Приведенные выше данные о преобладании сырьевого экспорта почти во всех странах СНГ и практически во всех тех странах, которые используют защитные меры наиболее широко (Россия, Казахстан, Узбекистан и др.), показывают, что меры по избирательной защите отраслей перерабатывающей промышленности и сферы услуг (в частности, банковского сектора) в большинстве случаев не приводят к созданию конкурентоспособных производств и только увеличивают ренту, извлекаемую лоббистами.

Опыт показывает также, что действительно эффективным механизмом, существенно повысившим конкурентоспособность отечественных производителей практически в каждой стране СНГ и способствовавшим росту импортозамещения (но не экспорта!), стал финансовый кризис 1998–1999 гг., одним из последствий которого было значительное удорожание импорта. Характерно, что в этом случае защитное воздействие не было избирательным, а в более-менее равной степени подействовало на всех экономических агентов. Очевидно, однако, что цена, заплаченная обществом каждой из затронутых кризисом стран за такое повышение конкурентоспособности, была огромна.

При обсуждении вопроса о целесообразных масштабах государственного регулирования внешней торговли необходимо учитывать и степень развития используемых для этого государственных институтов и общественного контроля над ними. Во-первых, в условиях слабости демократических механизмов принятие решений в сфере внешнеторгового регулирования (как, впрочем, и в других сферах) является малопрозрачным. Оно зачастую выступает результатом не открытого согласования общественных интересов, а закулисного лоббирования. Во-вторых, практическая реализация защитных мер необязательно приводит к ожидавшимся результатам; неслучайно контрабанда и неполная уплата налогов на внешнюю торговлю столь широко распространены во всех странах СНГ, а таможенную службу общественное мнение неизменно относит к числу наиболее коррумпированных. В таких условиях даже формально обоснованные и имеющие общественную поддержку защитные меры не способны привести к желаемым результатам.

Принятые масштабы и способы регулирования торговли влияют на структуру участников внешнеэкономической деятельности. Сложные и дорогостоящие<sup>5</sup> процедуры, неизбежно сопровождающие развитые системы регулирования, в значительной степени сокращают возможности участия во внешнеэкономической деятельности среднего и малого бизнеса. Отмеченная выше недостаточная доля экспорта продукции перерабатывающей промышленности и услуг отчасти может быть связана с тем, что сектор малого и среднего предпринимательства, во всех странах мира являющийся одним из источников инноваций, имеет в странах СНГ ограничен-

<sup>5</sup> За счет высоких таможенных платежей, оплаты услуг консультантов и юристов, внесения залогов, предоставления гарантий и пр., не говоря уже о поборах и взятках.

ный доступ на внешние рынки.<sup>6</sup> Крупный же бизнес, преобладающий в нефте- и газодобыче, металлургии, оборонной промышленности и некоторых других секторах, легче преодолевает такие барьеры. К тому же малый и средний бизнес в первую очередь страдает от протекционистских мер, всегда имеющих целью ограничение конкуренции.

В этих сложных для малого и среднего бизнеса условиях неожиданно жизнеспособным оказался микробизнес, представленный челноками – физическими лицами, занятыми импортом или реэкспортом потребительских товаров из Китая, Турции и некоторых других стран. Хотя челочный бизнес не составляет большой доли в общих объемах импорта и экспорта<sup>7</sup>, он играет значительную роль в обеспечении занятости во многих странах и регионах СНГ и снабжении их потребительскими товарами. Очевидно, что челноки конкурентоспособны, несмотря на то что лишены возможности использовать преимущества экономии на масштабе, лоббизма, финансовых и других инструментов, находящихся в распоряжении более крупных участников внешнеэкономической деятельности. Представляется, что важным источником их конкурентоспособности является официальная (в некоторых странах) или фактическая возможность неполной уплаты/полной неуплаты налогов, дающая значительное преимущество перед более формальными и гораздо лучше контролируемыми видами бизнеса. Характерно, что челочный бизнес был широко распространен и в странах Центральной и Восточной Европы в период сразу после начала рыночных реформ. Однако по мере осуществления структурных реформ эта форма бизнеса постепенно исчезла, утратив экономическую целесообразность. Таким образом, продолжающееся существование челочного предпринимательства в СНГ служит косвенным, но убедительным индикатором незавершенности реформ и несовершенства функционирования рыночного механизма.

Возникновение челочной торговли – нового вида занятости, не существовавшего в советское время, – является только одним примером широкомасштабного воздействия изменений во внешнеторговой деятельности на социальную структуру и человеческий капитал в странах СНГ. Другим проявлением такого воздействия является резкое падение занятости в тех отраслях (в основном перерабатывающей промышленности), где были потеряны внешние рынки сбыта, и сопровождавший его отток рабочей силы в другие виды деятельности (в том числе в ту же челочную торговлю) и трудовую миграцию за границу.

---

<sup>6</sup> Конечно, есть и другие обстоятельства, в разной степени затрудняющие выход на внешние рынки в целом ряде стран СНГ: географическая удаленность и плохая транспортная инфраструктура, протекционистские барьеры на внешних рынках, недостаток опыта и рыночной информации и др. Тем больше оснований уменьшить до минимума те барьеры, которые существуют внутри страны.

<sup>7</sup> Впрочем, учет оборотов такой торговли весьма неточен, и может быть, в небольших странах СНГ челочная торговля составляет весьма значительную долю от зарегистрированного торгового оборота.

Распад единой страны и приватизация внешней торговли имели и важные распределительные последствия. Многие республики, регионы и социальные группы, ранее получавшие весьма значительные трансферты из союзного центра за счет перераспределения доходов от экспорта сырьевых ресурсов, лишились их в условиях, когда источники сырья остались в других странах СНГ, а доходы от его продажи в значительной степени концентрируются теперь в руках частных владельцев компаний, добывающих и перерабатывающих это сырье. Очевидно, что это способствовало увеличению социально-экономического неравенства между странами СНГ, регионами внутри стран<sup>8</sup>, а также людьми, владеющими собственностью или занятыми, с одной стороны, в сырьевых отраслях, а, с другой стороны, например, в социальном секторе.

## 8. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

1. После провозглашения независимости постсоветские государства пережили резкий спад торговли как результат сокращения межреспубликанского оборота, не вполне компенсированного расширением товарооборота вне СНГ.

2. Основными причинами сокращения торговли внутри СНГ явились ликвидация системы централизованного распределения ресурсов и торговая политика новых независимых государств. Жесткое государственное регулирование, введение экспортных ограничений, а также сдерживание импорта привели к разрыву хозяйственных связей, сокращению объемов производства, что в свою очередь усугубило спад в межгосударственной торговле.

3. Для торговли между странами СНГ характерна высокая товарная концентрация как экспорта, так и импорта, состоящего преимущественно из минеральных продуктов, черных металлов, продукции химической промышленности. В структуре экспорта, направляемого за пределы СНГ, также преобладают минеральные продукты, черные и цветные металлы, а также текстиль, в то время как доля машин, оборудования и транспортных средств сократилась для всех стран СНГ. Эта тенденция имеет весьма существенные макроэкономические, структурные и экологические последствия для этих стран, увеличивая уязвимость их экономик и повышая риск реализации неэффективных и авторитарных моделей развития.

4. Географическая структура экспорта и импорта стран СНГ претерпела изменения в сторону снижения удельного веса межгосударственной торговли и увеличения роли ЕС и государств остального мира. В межгосударственной торговле Россия является для стран СНГ, за исключением Туркменистана, как основным источником импорта, так и главным экс-

---

<sup>8</sup> Известно, что в России или Казахстане сейчас есть богатые регионы-доноры, в которых расположены месторождения нефти, газа и металлов, и бедные регионы-получатели трансфертов из центра.

портным рынком. В то же время торговля между странами СНГ (без учета России) последовательно сокращается. Такого рода асимметрия в географической структуре торговых потоков и зависимость от одного рынка в рамках СНГ делают страны данного региона уязвимыми по отношению к экономической ситуации, складывающейся в России.

5. Стремление к сохранению или восстановлению хозяйственных связей, а также желание удержаться на традиционных экспортных рынках и отгородиться от конкуренции извне стало побудительным мотивом возникновения региональных торговых объединений в рамках вновь созданного Содружества независимых государств (ЦАС, ГУУАМ, ЕврАзЭС, ЕЭП). К основным причинам низкой эффективности данных объединений следует отнести стремление стран исходить из своих собственных интересов, не желая считаться с партнерами, в то время как региональная интеграция предполагает отказ от части национального экономического суверенитета в пользу наднационального. Следует также отметить низкий уровень торговли внутри интеграционных группировок по отношению к торговле с остальным миром, объясняемый отсутствием ресурсов, необходимых для проведения интеграционных мероприятий, а также экономико-географическими факторами (расстоянием между странами, их экономическим потенциалом, развитием транспортной инфраструктуры).

6. Важной предпосылкой более эффективной интеграции стран СНГ в международную экономику и расширения доступа к международным рынкам является присоединение к ВТО. В то же время сам по себе факт участия страны в ВТО еще не обеспечивает положительного эффекта для экономики. Принятие правил ВТО и имеющихся в этой организации механизмов разрешения споров призвано создать более предсказуемую среду для развития торговли и бизнеса; однако для этого требуется еще много других взаимосогласованных структурных реформ, без которых вступление в ВТО имеет немного смысла.

7. Изменения, произошедшие в товарной и географической структуре торговли, следует рассматривать в контексте реформ, связанных с приватизацией, макроэкономической стабилизацией и введением рыночных механизмов. Используемые странами активные методы государственного регулирования торговли в сочетании с несовершенными функционирующими государственными институтами обусловили существование больших искажений и потерь эффективности в социально-экономическом развитии стран.

## ЛИТЕРАТУРА

- Микалопулос К., Тарр Д. (1996) *Торговая деятельность и политика в новых независимых государствах*, Вашингтон, Всемирный банк.
- Aslund, A., Warner, A. (2003) *The Enlargement of the European Union: Consequences for the CIS Countries*, *Carnegie Working Paper*.
- Dodsworth, J.R., Paul, H.M., and Clinton, R.S. (2002) *Cross-Border Issues in Energy Trade in the CIS Countries*, *IMF Policy Discussion Paper*, 02/13.

EBRD (2003) *Transition Report 2003. Integration and Regional Cooperation*, London, European Bank for Reconstruction and Development.

Elborgh-Woytek, K. (2003) Of Openness and Distance: Trade Developments in the Commonwealth of Independent States, 1993–2002, *IMF Working Paper*, 03/207.

Freinkman, L., Polyakov, E., and Revenco, C. (2004) Trade Performance and Regional Integration of the CIS Countries, *World Bank Working Paper*, 38.

Michalopoulos, C., Tarr, D.G. (1996) *Trade Performance and Policy in the New Independent States*, Washington, World Bank.

Mogilevsky, R. (2004) Role of Multilateral and Regional Trade Disciplines: Kyrgyzstan's Experience, *Studies & Analyzes CASE*, 282.