

Обзор

Развитие глобализации мирового рынка ставит под угрозу благосостояние сотен миллионов людей, проживающих в странах Восточной Европы и бывшего Советского Союза (страны региона), которые в настоящее время переживают уже второе десятилетие перехода от коммунизма к капитализму. Одним из признаков данного перехода является практически полное завершение цикла реинтеграции стран региона в международную торговлю, хотя и не совсем на тех же позициях, на которых они находились во время начала эпохи коммунизма в начале двадцатого века. Спустя полтора десятилетия после распада советского торгового блока, в данном регионе в целом наблюдается быстрое движение внешнеторговых потоков, а уровень торговли в настоящее время, в общем, соответствует уровню сопоставимых регионов мира. Однако наблюдается формирование двух новых торговых блоков внутри данного региона. Один из них тяготеет к торговле с развитыми странами Западной Европы, получая относительно высокие национальные доходы. Второй блок значительно беднее, в нем наблюдается тенденция к восстановлению старых связей с российским регионом. В экономиках стран данного блока по-прежнему преобладает торговля товарами, они находятся под угрозой исключения из современной международной системы разделения труда. Однако формирование второго блока не является неизбежным. По аналогии с иными регионами мира расположенные в данном регионе страны с переходной экономикой, которые сделали свою торговлю открытой и благоразумно реализовали дополняющие друг друга меры внутренней экономической политики или экономической политики “внутри национальных границ”, сумели более эффективным образом использовать международную интеграцию в целях повышения темпов экономического роста. Тем не менее, практически все страны региона нуждаются в дальнейшем реформировании политики торговли, а некоторые из них по-прежнему нуждаются в коренной либерализации. Однако более широкая программа незавершенных преобразований, в значительной степени характерная для региона в целом, касается реформирования экономической политики “внутри национальных границ”. К данным реформам относятся развитие конкуренции между предприятиями на внутреннем рынке и гибкости рынка, укрепление базовых рыночных институтов и повышение качества управления, совершенствование инфраструктуры, содействующей развитию торговли, ликвидация регулирования секторов услуг и привлечение самых современных прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Хотя для реализации данных задач потребуются реформирование политики развитых стран и помощь со стороны международных доноров, на долю самих стран региона приходится основная часть необходимых усилий.

После распада советского торгового блока прошло полтора десятилетия. Этот блок на 70 лет прервал длительную экономическую историю международной торговли Евразии с большей частью остального мира, таким образом, практически лишив полмиллиарда людей, проживающих в 27 странах с “переходной” экономикой в Восточной Европе и бывшем Советском Союзе (страны региона)¹, доступа к современному мировому рынку. После падения берлинской стены, распада Советского Союза и Югославии Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ) (ключевой механизм централизованного планирования, с помощью которого осуществлялось управление торговлей стран региона между собой и с остальным миром) более не имел четкой цели и прекратил свое существование.

Прекращение деятельности СЭВ имело более чем символический смысл. Оно означало, что практически исчезли административные каналы, по которым направлялась мировая торговля стран региона. В то же время операции, которые ранее были практически внутренними и осуществлялись в рамках единого региона, внезапно стали внешнеторговыми операциями, зависящими от действия рыночных сил и практики и правил международной торговли. В то время как ранее проведению подобных операций между различными областями способствовало наличие единой валюты и единых законов и положений, теперь речь шла об операциях с пересечением национальных границ, оплатой в различных валютах и с соблюдением новых национальных таможенных правил и процедур.

Распад советского торгового блока привел к экономическому хаосу и нарушению торговых потоков, что вынудило страны региона начать реинтеграцию в мировую экономику. К середине 1990-х годов начался переход растущего числа стран к рыночной экономической системе, и на сегодняшний день большинство стран региона гораздо лучше интегрированы в мировую экономику, чем в любой момент в период после октябрьской революции в России. В настоящее время страны региона продают и покупают более двух третей своих товаров и услуг в процессе торговли с остальным миром (EBRD 2003), и начиная с середины 1990-х годов темпы роста торговли превышают темпы роста в любом другом регионе мира.² Экспорт стран региона возрос в три раза, а импорт – в два с половиной раза.

Свободная торговля: критически важный первый шаг

Ничего этого не могло бы произойти при отсутствии свободной торговли. Свободная торговля содействовала росту в данном регионе, что наблюдалось и в остальных регионах мира (Frankel and Romer 1999, Dollar and Kraay 2002).

В первые годы переходного этапа многие из стран региона незамедлительно провели либерализацию политики в отношении импорта. Однако росту экспорта препятствовали внутренние институциональные перекосы, которые создавали преграды для развития конкуренции и реструктуризации предприятий, в результате чего возросшие внешнеторговые потоки (импорта) мало содействовали увеличению производительности и экономического роста. На деле они увеличили перекосы и повысили бедность. Однако со временем те страны, которые отреагировали на рост потоков импорта таким образом, чтобы обеспечить гибкое перераспределение ресурсов в экономике - что содействовало развитию конкурентоспособности предприятий и ликвидировало факторы, сдерживающие развитие экспорта - обеспечили реакцию со стороны предложения, причем возросли цены на рыночные товары, были созданы новые рабочие места, и увеличился экономический рост.

В настоящее время в состав региона входят страны с достаточно открытой торговой политикой. В среднем тарифы варьируются от 3,3 до 11,6 процента.³ Такая либерализация политики торговли большей частью осуществлялась в первые годы переходного периода данными странами самостоятельно, хотя и при содействии и поддержке (и при контроле) со стороны международного сообщества развития. В последующие годы подобная либерализация осуществлялась в рамках процесса вступления в Европейский Союз (ЕС) и заключения различных двусторонних и региональных торговых соглашений (РТС). Более того, 17 стран региона, а также Турция в настоящее время являются членами Всемирной Торговой Организации (ВТО), а большинство остальных стран (все из которых входят в состав Содружества Независимых Государств (СНГ)) находятся на различных стадиях процесса вступления в ВТО.

Использование международной интеграции в целях экономического роста: обоюдный процесс

Наиболее преуспевающими странами региона являются те, которые сумели стимулировать экономический рост за счет роста международной торговли. Однако они достигли этих результатов не только посредством либерализации официальной торговой политики. Они также реализовали дополняющие друг друга внутренние структурные и институциональные реформы, которые содействовали развитию торговли. К таким странам относятся Чешская Республика, Венгрия и Словения. Среди реформ следует особо выделить ряд тех, которые были особо эффективными: реформы, направленные на стимулирование конкуренции между предприятиями и совершенствование управления; устранение регулирования секторов услуг; развитие систем инфраструктуры, которые содействуют росту торговли; привлечение ПИИ и перераспределение трудовых и иных ресурсов по мере изменения условий рынка.

Данные реформы могут вызывать конфронтацию со стороны заинтересованных кругов, и их не всегда легко осуществлять. Однако создание торговых связей, особенно в рамках международных обязательств и соглашений, способствовало фиксации данных внутренних реформ, дававшихся с трудом. Обратное также верно: страны региона, которые наиболее успешно реализовали внутренние рыночные реформы, как правило, также наиболее эффективным образом интегрировались в мировой рынок. Говоря кратко, экономический рост в переходный период стимулировался за счет двустороннего эффекта

взаимного усиления результатов международной интеграции и внутренних структурных реформ.

Таким образом, реформирование торговой политики является хотя и необходимым, но все же недостаточным элементом для обеспечения устойчивого экономического роста. Для большинства стран региона это означает, что перед ними стоит задача реализации существенного числа реформ. Более того, ряд стран, таких как Беларусь, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан, являются все еще относительно закрытыми, и им еще предстоит осуществить основные реформы торговой политики.

Задача, стоящая перед странами региона и всего мира

Речь идет об обеспечении благосостояния сотен миллионов людей, проживающих в данном регионе. Таким образом, понимание движущих сил формирования структуры международной интеграции, которая сформировалась и, вероятно, еще будет формироваться в данном регионе, представляет собой критически важную задачу, от решения которой зависит ход экономического развития в среднесрочной перспективе. Она является таковой не только для лиц, определяющих политику данных стран, и для торговых партнеров этих стран, но и для международных финансовых институтов и донорского сообщества, и даже для будущего всей мировой системы торговли.

Решение этой задачи ставит ряд вопросов:

- Почему некоторые страны региона осуществили более глубокую интеграцию в мировой рынок, применив при этом методы, отличные от тех, которые использовались другими странами? К чему приведут нынешние тенденции в будущем? Каким образом изменились товары и услуги, производство и методы торговли в различных странах региона в переходный период, и что это означает для их конкурентоспособности и экономического роста?
- Как выглядят результаты развития торговли стран региона на сегодняшний день в сопоставлении с результатами иных регионов мира? Какие факторы играют в данном регионе наиболее важную роль в определении взаимосвязей между ростом международной интеграции, географическим положением, реформированием экономической политики и экономическим ростом?
- Какие реформы экономической политики могут быть наиболее эффективными при использовании торговли в качестве инструмента для укрепления роста в регионе? Не является ли торговая политика данного региона слишком ограничительной? Какое влияние оказывает протекционизм развитых стран? Каковы приоритетные направления в экономической политике, на которых правительствам стран региона следует сосредоточить внимание, и что может сделать международное сообщество, чтобы наиболее эффективным образом содействовать развитию региона?

В исследовании предпринята попытка ответить на данные вопросы.⁴

Резюме основных выводов

Наблюдается формирование двух торговых блоков. Страны Восточной Европы и бывшего Советского Союза все более приобретают черты “типичного” региона с точки зрения торговли, причем в большинстве стран отмечается, что внешняя торговля товарами составляет часть их валового внутреннего продукта (ВВП), которая в общих чертах соответствует части внешней торговли товарами в ВВП иных стран сопоставимого размера и уровня развития.⁵ Однако скорость, природа и степень международной реинтеграции стран региона разительным образом отличается от наблюдавшейся ранее исторической динамики интеграции (как среди стран, входящих в состав региона, так и среди остальных стран мира). Более того, в развитии региона наблюдаются заметные различия, в результате чего страны региона фактически разделились на два новых торговых блока. Один из них является евро-центрическим, и в его состав входят восемь новых членов Европейского Союза (ЕС-8)⁶ и Турция, к которым постепенно присоединяются семь стран Юго-Восточной Европы (ЮВЕ).⁷ Второй блок является “российско-центричным”, в его состав в значительной степени входят 12 стран СНГ.⁸

Данные два блока начали сближение с точки зрения:

- объемов и направления торговых потоков;
- товарного состава и мощности движущих сил торговли;
- экспортной конкурентоспособности;
- развитости инфраструктуры и институтов, содействующих развитию торговли;
- степени развития внутриотраслевой торговли, как в секторах услуг, так и за счет участия в глобальных системах распределения производства посредством ПИИ;
- степени, в которой внешнеторговые потоки содействуют развитию внутренней конкуренции и управления, и наоборот.

Но границы блоков не являются жесткими. За данной общепризнанной бинарной оппозицией, безусловно, скрываются более сложные реальные отношения. Образовавшиеся блоки сильно отличаются по масштабам торговли, а внутри блоков наблюдается высокая гетерогенность. Общий объем внешней торговли товарами стран ЕС-8 и ЮВЕ практически в два раза выше по сравнению со странами СНГ. При этом, в то время как более богатые и крупные страны СНГ, такие как Российская Федерация и Украина, демонстрируют показатели торговли, близкие к показателям стран ЕС-8 или ЮВЕ, в более мелких и бедных странах СНГ наблюдается снижение участия в современном международном разделении труда. В то же время некоторые страны ЮВЕ, такие как Босния и Герцеговина, бывшая Республика Югославии (БРЮ) Македония, Сербия и Черногория, демонстрируют такую динамику торговли, которая близка к динамике стран СНГ. Действительно, в то время как группа стран ЮВЕ в целом все более тяготеет к евро-центрическому полюсу, на деле в разных странах этот процесс идет с различной скоростью. В результате этого в настоящее время страны ЮВЕ по некоторым показателям занимают “промежуточное положение” между двумя полюсами.

Дихотомический характер развития региона не является неизбежным. Сформировавшиеся на настоящий момент различия в динамике международной интеграции стран региона могут сохраниться в обозримом будущем. Аналогичным образом могут сохраниться и различия в перспективах данных стран в отношении

экономического роста и благосостояния. Но формирование второго блока не является неизбежным. Альтернативным вариантом является то направление, которое избрали страны с переходной экономикой, которые уже сумели использовать международную интеграцию в целях повышения темпов экономического роста посредством взаимно дополняющих друг друга внутренних реформ. Подробное резюме реформ в области экономической политики, которые необходимы для достижения желаемых результатов, представлено в конце данного обзора.

Нерешен ряд вопросов экономической политики. Для реализации некоторых мероприятий потребуются существенные действия со стороны развитых стран, такие как совершенствование доступа к сельскохозяйственным рынкам и ликвидация “нерыночных” мер, которые применяются ими в отношении стран с переходной экономикой в части антидемпинговой борьбы. Также потребуется техническое содействие со стороны донорского сообщества в части укрепления связанных с торговлей институтов в данном регионе, особенно в странах СНГ с низкими доходами. Поскольку эти страны ни относятся к “наименее развитым” странам, ни имеют реалистичных перспектив вступления в ЕС, зачастую они не получают соответствующее содействие.

В конечном итоге, однако, многое будет зависеть от реформ, предпринятых самими странами данного региона. В части торговой политики к необходимым реформам относятся дальнейшее снижение тарифов, устранение нетарифных барьеров (НТБ), сокращение препятствий для развития экспорта, активная работа над вступлением в ВТО (особенно в тех случаях, когда отсутствуют реальные перспективы вступления в ЕС) и рационализация, гармонизация и укрупнение РТС.

К более сложным задачам, вероятно, можно отнести энергичную реализацию внутренних реформ применительно к экономике страны в целом. Наиболее важными экономическими реформами являются те, которые направлены на развитие конкуренции и надлежащего управления, совершенствование содействующих развитию торговли механизмов, либерализацию секторов услуг, совершенствование климата для привлечения ПИИ и повышение гибкости рынков труда и капитала.

Завершая “полный круг”? Страны Восточной Европы и бывшего Советского Союза вновь выходят на международные рынки

После распада советского блока страны, в которых ранее существовало командное управление экономикой, начали процесс трансформации с тем, чтобы построить экономику, основанную на действии системы рыночных институтов и механизмов. Данные изменения способствовали тому, что предприятия и потребители стали свободны в принятии экономических решений, которые все в большей степени определялись силами спроса и предложения, а не административными указаниями. В результате этого началось движение в направлении международной реинтеграции.

Формирование двух “полюсов”: динамика и результаты развития торговли региона, реинтегрированного в мировую экономику

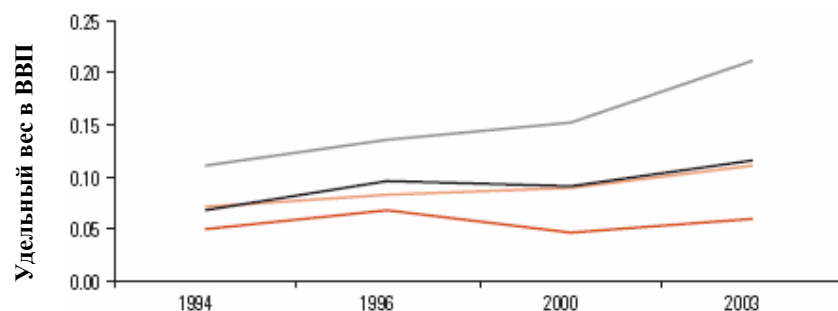
Дихотомия роста внешней торговли товарами. Общий объем внешней торговли товарами стран региона существенно вырос по сравнению с началом переходного периода, но при этом наблюдается высокая гетерогенность динамики развития, как во времени, так и среди подрегионов (см. рисунок 1).⁹ В целом по региону потоки внешней торговли товарами (в долларовом эквиваленте и в реальном выражении) существенно возросли начиная с 1993 года: экспорт практически утроился, а импорт возрос в 2,5 раза.¹⁰ Наиболее высокий рост торговли наблюдался в странах ЕС-8, где экспорт и импорт соответственно возросли в 3,6 и 4,1 раза. Страны СНГ находятся в противоположной части спектра: экспорт и импорт соответственно выросли в 2,1 и 1,5 раза. Между данными двумя полюсами находятся страны ЮВЕ, где экспорт вырос в 3,5 раза, а импорт – в 2,7 раза.

Рост торговли услугами. Аналогичная картина наблюдается в рассматриваемом регионе в отношении роста торговли услугами. Отрасли услуг являлись низкоприоритетными в системе централизованного планирования. Они рассматривались как непродуцируемые виды деятельности. Но по мере перехода к модернизированной экономической модели сектора услуг начали развиваться, становясь динамичной движущей силой экономического развития в регионе. В последние годы телекоммуникации, транспорт и услуги энергетики, из числа иных сетевых отраслей, а также банковские услуги были ключевыми целями внутренних реформ в регионе. Как и в иных регионах мира, международная торговля (и инвестиции) в сфере подобных услуг также начали расти в странах региона.¹¹

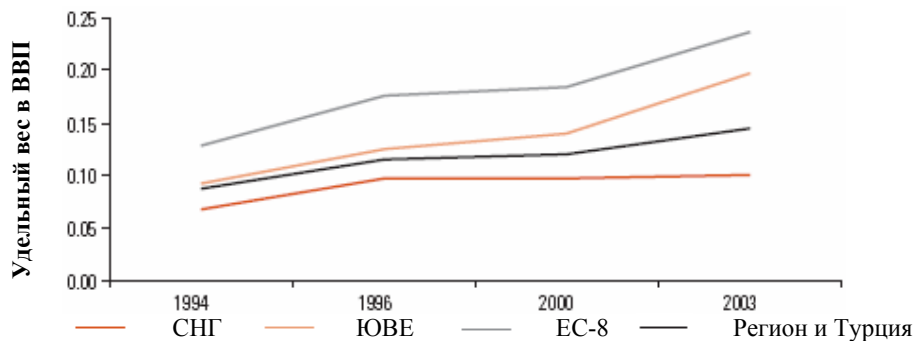
Рисунок 1

Удельный вес товарного экспорта и импорта стран Восточной Европы и бывшего Советского Союза в ВВП (ППС), 1994–2003 годы

а. Всего импорт



б. Всего экспорт



Источник: Ежегодник Международного Валютного Фонда (МВФ) “Статистика направлений торговли” (Статистика НТ) [DOT Statistics].

Примечание: СНГ = Содружество Независимых Государств; ЕС-8 = Европейский Союз-8; ВВП = валовый внутренний продукт; ППС = паритет покупательной способности; ЮВЕ = Юго-Восточная Европа.

Рост экспорта и импорта услуг в стоимостном выражении по региону в целом в период 1993-2003 годов существенно превышал рост в сопоставимых регионах мира. Однако неудивительно, что в настоящее время удельный вес объема торговли региона услугами (в долларовом эквиваленте) в мировом обороте импорта и экспорта услуг в целом остается небольшим.

Однако внутри региона наблюдаются серьезные различия. Торговые потоки в секторе услуг (как в части экспорта, так и в части импорта) росли наиболее высокими темпами в странах ЮВЕ в период с 1993 по 2003 годы, на втором месте были страны ЕС-8. В отличие от них сектора услуг в экономках стран СНГ остаются в основном закрытыми. Их сектора услуг сильно обременены регулированием, защитой от конкурентного давления, которое сопровождает расширение международной торговли.

Данные по направлению торговли услугами в регионе ограничены. Но торговые потоки телекоммуникационных услуг указывают на то, что значительная часть торговли услугами в регионе, в основном в странах ЕС-8 и ЮВЕ, ориентирована на Западную Европу. Более половины исходящих телекоммуникационных услуг, предоставляемых восьмью новыми членами ЕС и странами ЮВЕ, ориентированы на ЕС. Для сравнения: в странах Центральной Азии и Кавказа они составляют менее 2 процентов, в России, Украине и Беларуси – 8 процентов. Данное фактическое разделение стран региона на две группы (в данном случае в отношении торговли услугами) является характеристикой, все более присущей данному региону по различным направлениям его общей динамики интеграции в международный рынок.

Структура направлений и происхождения экспорта товаров. В процессе перехода произошли существенные изменения в рынках происхождения и назначения как экспорта, так и импорта товаров региона. В то время как вековые рынки назначения и происхождения на евроазиатском континенте все еще играют существенную роль для большинства этих стран, в ряде случаев наблюдается укрепление менее традиционных, более новых рынков. Наиболее впечатляющим является усиление разделения региона на два торговых “полюса”: географическая структура торговых потоков развивается в направлении формирования евро-центричной и российско-центричной группы стран.

Если рассматривать торговлю со всем миром, т.е. торговые потоки стран, как за пределы, так и внутри региона, для наиболее развитых экономик Восточной Европы и бывшего Советского Союза, стран ЕС-8, главным рынком назначения на сегодняшний день остается рынок более развитых стран Европы (рисунок 2). В состав ЕС-15 входят 15 стран, ставших членами ЕС до 1 мая 2004 года: Австрия, Бельгия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Ирландия, Италия, Люксембург, Голландия, Португалия,

Испания, Швеция и Великобритания. Действительно, удельный вес мирового экспорта стран ЕС-8, реализуемого в страны ЕС-15 возрос за это десятилетие, а удельный вес экспорта в страны внутри рассматриваемого региона соответственно снизился. Удельный вес экспорта стран ЕС-8 в остальные страны мира (ОСМ) значительно возрос за это десятилетие, что является еще одним показателем растущей международной интеграции стран ЕС-8.

В течение данного десятилетия география экспорта товаров стран СНГ стала более концентрированной. Наиболее крупным рынком сбыта экспортируемых товаров для стран СНГ в 2003 году, как и в 1993 году оставались страны ЕС-15, но эта тенденция с трудом сохраняется. На деле удельный вес экспорта стран СНГ в страны региона существенно возрос, а удельный вес экспорта, отгружаемого в страны ЕС-15, значительно снизился. Латинская Америка и Карибские острова (ЛАК) и, хотя и в значительно меньшей степени, Африка стали новыми экспортными рынками для стран СНГ, причем доля экспорта в эти страны возросла вдвое за рассматриваемое десятилетие.

Мировая структура экспорта товаров стран ЮВЕ занимает промежуточное положение между структурой стран ЕС-8 и структурой стран СНГ. Наибольший удельный вес в экспорте ЮВЕ занимают страны ЕС-15 и страны региона. Как и их более состоятельные партнеры из числа стран ЕС-8, страны ЮВЕ экспортировали соразмерно больше на рынки стран ЕС-15, чем на рынки стран региона в период с 1993 по 2003 годы. С другой стороны, как и в случае стран СНГ, удельный вес экспорта стран ЮВЕ в страны ЛАК существенно возрос. В то же время удельный вес стран ЮВЕ в Северную Америку (США, Канаду и Мексику), Южную Азию и Восточную Азию снизился.

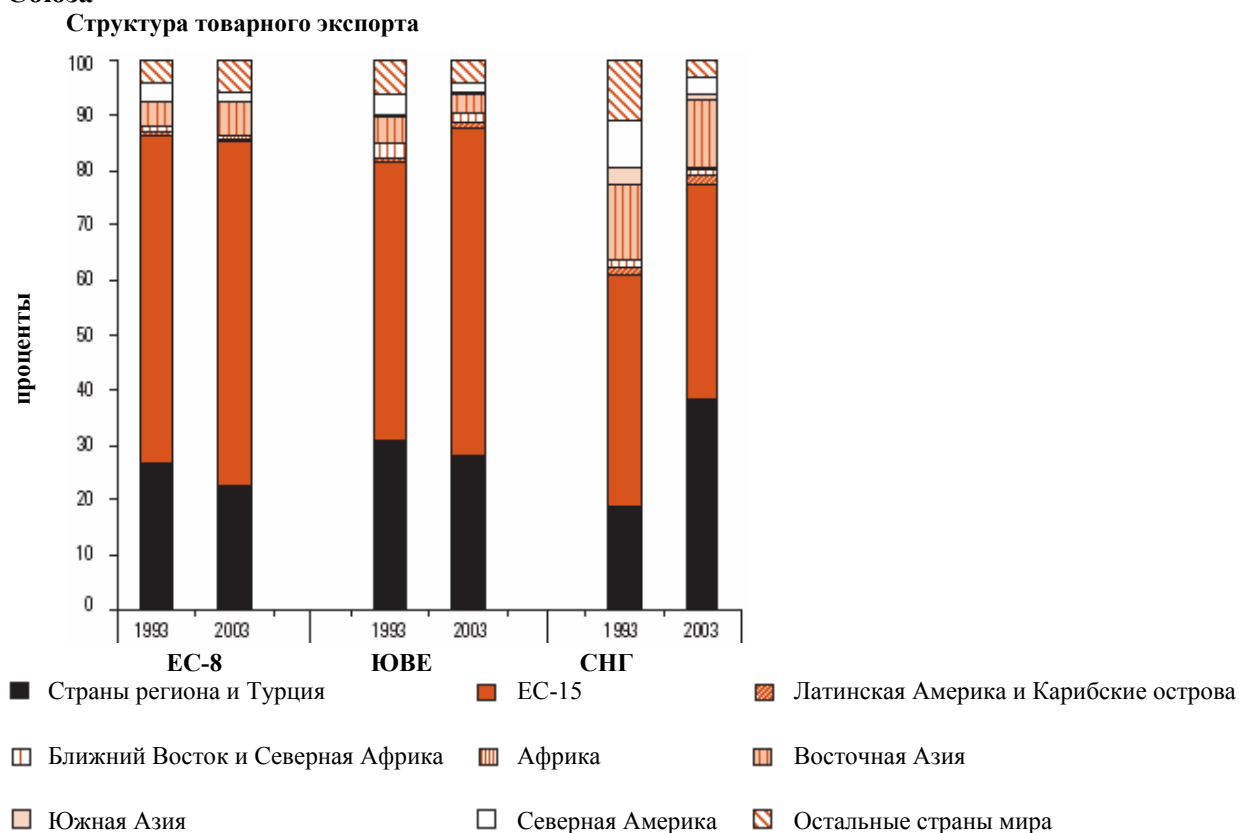
Если рассматривать торговлю *внутри региона*, картина развития рынков сбыта товаров, экспортируемых странами региона, является особенно четкой (рисунок 3). В то время как основными рынками сбыта товаров, экспортируемых странами ЕС-8 в страны внутри региона, в 1993 году были страны СНГ, на сегодняшний день в результате существенного смещения рынков сбыта за прошедшее десятилетие, большая часть товаров, экспортируемых странами ЕС-8 в страны внутри региона, поступает в другие страны ЕС-8. Это естественное изменение в структуре торговли является признаком успешного развития стран ЕС-8, особенно в части реструктуризации и модернизации сектора предприятий.

Структура экспорта товаров странами СНГ в страны внутри региона является прямо противоположной. Вместо того чтобы увеличивать удельный вес экспорта в более состоятельные страны внутри региона, удельный вес экспорта стран СНГ внутри региона на рынок стран ЕС-8 снизился, а на рынок самих стран СНГ возрос. Удельный вес экспорта стран СНГ внутри региона в страны ЮВЕ также снизился. Взятые вместе эти данные указывают на то, что экспорт стран СНГ в страны внутри региона стал более концентрированным и сосредоточился на отдельных (под)регионах.

В случае стран ЮВЕ, как и в случае стран ЕС-8, в период с 1993 по 2003 годы наблюдалось значительное смещение в географии внутрирегионального экспорта стран ЮВЕ, в результате чего страны ЕС-8 стали для них более значимым рынком, чем страны СНГ. Действительно, удельный вес внутрирегионального экспорта товаров, производимых в странах ЮВЕ, на рынки стран ЕС-8 возрос, а на рынки стран СНГ снизился, причем гораздо более быстрыми темпами. Удельный вес внутрирегионального экспорта стран ЮВЕ на рынки других стран ЮВЕ в течение десятилетия оставался практически неизменным.

Рисунок 2

Структура товарного экспорта стран Восточной Европы и бывшего Советского Союза

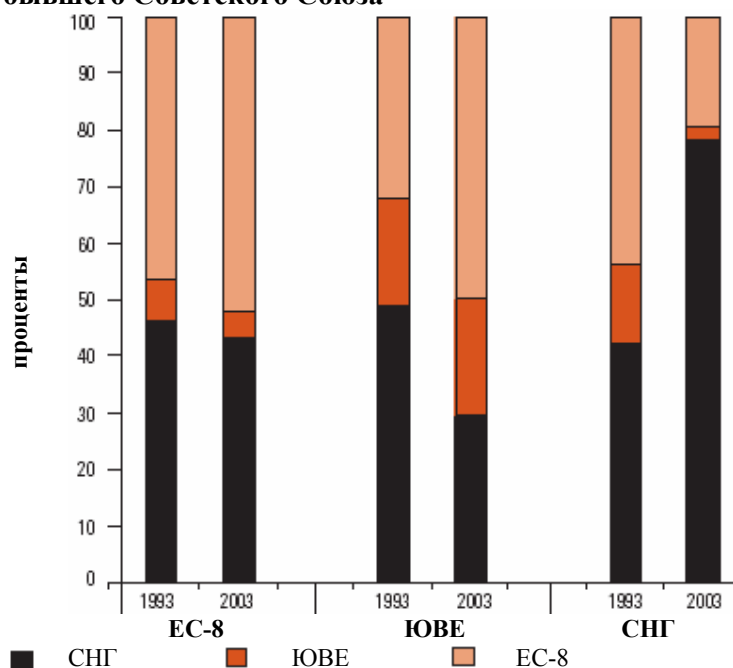


Источник: Данные из сборника Статистика НТ МВФ.

Структура сбыта и происхождения товарного импорта. Формирование двуполярной парадигмы является в равной степени очевидной и при рассмотрении импортной составляющей уравнения. Если рассматривать торговлю со всем *миром*, то удельный вес товаров, импортируемых странами ЕС-8 из стран ЕС-15, возрос, а удельный вес импорта из стран региона снизился. Также наблюдался существенный рост соответствующей доли товаров, импортируемых странами ЕС-8 из стран Северной Америки, которая остается наиболее крупным неевропейским рынком импорта для стран ЕС-8. Как и в случае экспорта, страны СНГ имеют такую структуру импортных рынков в случае рассмотрения торговли со всем миром, которая является наиболее диверсифицированной в сравнении с другими группами стран региона. Но в отличие от экспорта СНГ, структура импорта из различных стран мира в страны СНГ стала несколько более диверсифицированной. Важно отметить, что наиболее крупным рынком происхождения товаров, импортируемых странами СНГ, в настоящее время являются страны региона, в то время как ранее это были страны ЕС-15. Как и в случае экспорта, структура источников товаров, импортируемых странами ЮВЕ, занимает некоторое промежуточное положение между странами ЕС-8 и странами СНГ. Наибольший удельный вес в импорте стран ЮВЕ занимает импорт из стран ЕС-15.

Рисунок 3

Структура внутрорегионального товарного экспорта стран Восточной Европы и бывшего Советского Союза



Источник: Данные из сборника Статистика НТ МВФ.

Рынок стран ЕС-8 остается главным источником *внутрорегионального* импорта товаров странами ЕС-8. Однако удельный вес внутрорегионального импорта стран СНГ из стран ЕС-8 снизился, а удельный вес их импорта из других стран СНГ вырос. Опять-таки, как и в случае экспорта, эти данные указывают на то, что торговля стран СНГ стала более концентрированной. Что касается экономик стран ЮВЕ, произошло существенное смещение: если в 1993 году страны ЕС-8 были основным источником импорта, в настоящее время большая часть внутрорегионального импорта стран ЮВЕ поступает из самих стран ЮВЕ. В то же время, как в случае с их более состоятельными партнерами из стран ЕС-8, снизился удельный вес внутрорегионального импорта стран ЮВЕ, поступающего из СНГ.

Группировка стран с точки зрения концентрации производства, состава товаров и интенсивности факторов в торговле. Как правило, при повышении уровня экономического развития возрастает диверсификация структуры торговли страны. Имел ли место рост диверсификации экспорта стран региона в процессе перехода от централизованного планирования к рыночно-ориентированному развитию? В целом, прогресс, достигнутый странами региона в диверсификации экспорта, был ограниченным, а в некоторых случаях товарная концентрация торговли усилилась. В общем итоге, число экспортируемых регионом видов продукции снизилось в период с 1993 по 2003 годы, а удельный вес 3 и 10 наиболее важных экспортируемых видов продукции в общем экспорте возрос. Наиболее низкие результаты диверсификации наблюдаются в странах СНГ. Действительно, их диверсификация продукции снизилась с течением времени, особенно после 1996 года. Это особенно заметно в случае Азербайджана, Грузии, Казахстана и России, где нефть и газ становятся все более значимыми видами экспорта.

Концентрация экспорта по видам продукции также возрастала, хотя и в иной форме, в странах ЕС-8, особенно в Венгрии, Республиках Словакия и Чехия, особенно в отраслях тяжелой промышленности, таких как производство автомобилей и запчастей к ним. Однако страны Балтии, в частности Латвия и Литва, сумели повысить

диверсификацию своего экспорта. С другой стороны, страны ЮВЕ сохраняют наиболее высокую степень диверсификации, что происходит, среди прочего, за счет роста экспорта продукции с низкой добавленной стоимостью, такой как текстиль.

Концентрация экспорта сырья остается высокой и далее растет в странах СНГ, где в среднем удельный вес руд, металлов и топлива (нефть и природный газ) в общем экспорте возрос с 38 до 47 процентов в период с 1996 по 2003 годы. После сокращения экспорта промышленной продукции, последовавшего за распадом Союза Советских Социалистических Республик (СССР), большинство из этих стран перешли к экспорту товаров потребления. В странах, обладающих природными ресурсами, таких как Азербайджан, Казахстан, Россия и Туркменистан, произошел огромный рост торговли энергетическими и сырьевыми ресурсами, что компенсировало снижение торговли промышленной продукцией. Аналогичным образом, в экспорте Таджикистана преобладает алюминий, а Киргизстан активно экспортирует золото.

Различия между странами региона с точки зрения влияния факторов, первоначальных условий и уровня развития значительно повлияли на интенсивность факторов в экспорте и импорте стран региона. Прослеживаются два вида различий в составе факторов в экспорте товаров.¹² В странах с менее развитой экономикой с богатыми природными и трудовыми ресурсами, таких как республики Центральной Азии и Кавказа, имеется тенденция к преобладанию трудоемкой продукции в их экспорте. Товарный экспорт стран с более развитой экономикой, т.е. стран ЕС-8, в среднем является более капиталоемким. Действительно, многие из стран региона с более развитыми экономиками повысили технологическую составляющую в своих экспортируемых товарах: страны ЕС-8 экспортируют больше капиталоемких товаров, чем остальные страны региона.

Однако некоторые виды экспорта стран ЕС-8, такие как текстиль и обувь, в среднем требуют больше *неквалифицированного* труда, чем экспорт стран СНГ. Данная характеристика (при условии ее сохранения) создает серьезные риски как для режима заработной платы работников, приходящих на рынок труда в странах ЕС-8 в тех секторах, которые связаны с торговлей, так и для стимулов, определяющих вклад работников в человеческий капитал. Более того, поскольку стоимость труда в данных странах относительно высока, опора на трудоемкий экспорт, предполагающий использование неквалифицированного труда, может оказаться неустойчивой в долгосрочной перспективе, учитывая рост конкуренции со стороны стран с низкой заработной платой, таких как страны Азии и других регионов.

В основном, в то время как в процессе перехода наблюдалось существенное изменение в композиционном составе товаров и интенсивности факторов торговли в экономиках стран ЕС-8 и ЮВЕ, относительно небольшие изменения имели место в этом отношении в странах СНГ, состояние которых фактически было заморожено во времени. В результате этого данные страны не являются активными участниками в разворачивающемся процессе международного разделения труда. Сложившийся композиционный состав товаров и интенсивность факторов экспорта ставят под угрозу перспективы экономического роста стран СНГ в будущем.

Дихотомия взаимодействия между интенсивностью торговли и внутренней конкуренцией и управлением. Взаимодействие между степенью международной интеграции и внутренней конкуренцией в странах региона в процессе перехода к рыночной экономике проявлялось в различных формах. С одной стороны, в тех странах, где проникновение импорта было наибольшим, предприятия в максимальной степени стремились сокращать издержки производства и внедрять инновации. Данный вывод нагляднее всего подтверждается в случае более мелких предприятий и предприятий, находящихся в частной собственности. Если рассматривать этот вопрос более детально, то становится очевидно, что вероятность реакции на конкуренцию со стороны импорта выше

в случае частных предприятий с иностранными инвестициями, работающих на “принимающих” рынках, чем в случае их партнеров, принадлежащих отечественным инвесторам. Важно отметить, что в тех странах, где прогресс в области развития конкурентной рыночной среды был хуже, особенно в странах СНГ, влияние импорта на принимаемые в производстве решения было более приглушенным, чем в странах, таких как страны ЕС-8, где рынки с точки зрения конкуренции более структурированы в результате реализации более продвинутых реформ (см. таблицу 1).

Таблица 1

Значимость конкуренции со стороны импорта для предприятий стран Восточной Европы и бывшего Советского Союза

	СНГ	ЮВЕ	ЕС-8	Регион
Отечественные	27,1	37,6	30,5	31,3
Иностранные	27,3	48,5	40,0	35,2

Источник: Обзор деловой среды и результатов работы предприятий (BEEPS2).

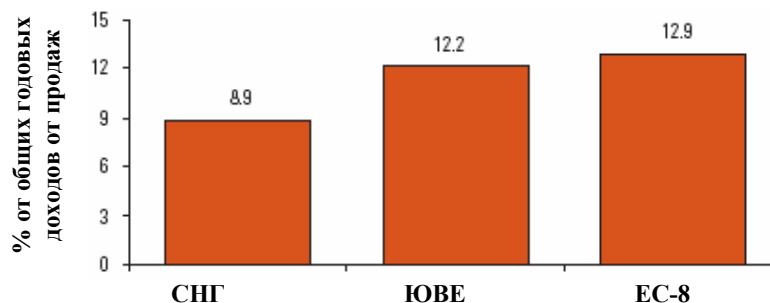
Примечание: Удельный вес предприятий, охваченных обзором в 2002 году, которые указали на высокую или чрезвычайно высокую важность конкуренции со стороны импорта. Предварительные результаты нового обзора BEEPS за 2005 год в общих чертах соответствуют тому, что представлено в данной таблице. Однако возможно, что имели место некоторые изменения в случае отдельных стран или подгрупп стран региона.

С другой стороны, состояние внутренней конкуренции повлияло на степень международной интеграции. В подтверждение этого существуют два свидетельства. В странах региона, в которых достигнута более высокая степень участия частного сектора в экономике, будь то за счет приватизации существующих предприятий или за счет новых инвестиций, степень участия предприятий в экспорте, т.е. удельный вес доходов от экспорта в общих доходах от реализации продукции в процентном выражении, гораздо выше (см. рисунок 4). Более того, наблюдается тенденция более активного участия в экспорте предприятий с иностранными инвестициями в сравнении с предприятиями, принадлежащим отечественным инвесторам.

Данные факты свидетельствуют о том, что существуют двусторонние отношения между международной интеграцией и внутренними условиями, такими как более высокая степень конкуренции: иностранные предприятия, размещающие свои инвестиции в регионе, быстрее реагируют на конкуренцию со стороны импорта, чем их отечественные партнеры, и в то же время они скорее будут содействовать интеграции принимающей страны в мировые рынки, чем отечественные предприятия. Отчасти это может быть связано с тем фактом, что в случае иностранных предприятий выше вероятность наличия более развитых умений управления, чем в случае отечественных предприятий.

Рисунок 4

Степень участия предприятий в экспорте выше в тех странах Восточной Европы и бывшего Советского Союза, где более развита экономика



Источник: BEEPS2.

Примечание: Средние доходы от экспорта в процентах от общих годовых доходов от продаж за 2002 год. Предварительные результаты нового обзора BEEPS за 2005 год в общих чертах соответствуют тому, что

представлено на данном графике. Однако возможно, что имели место некоторые изменения в случае отдельных стран или подгрупп стран региона.

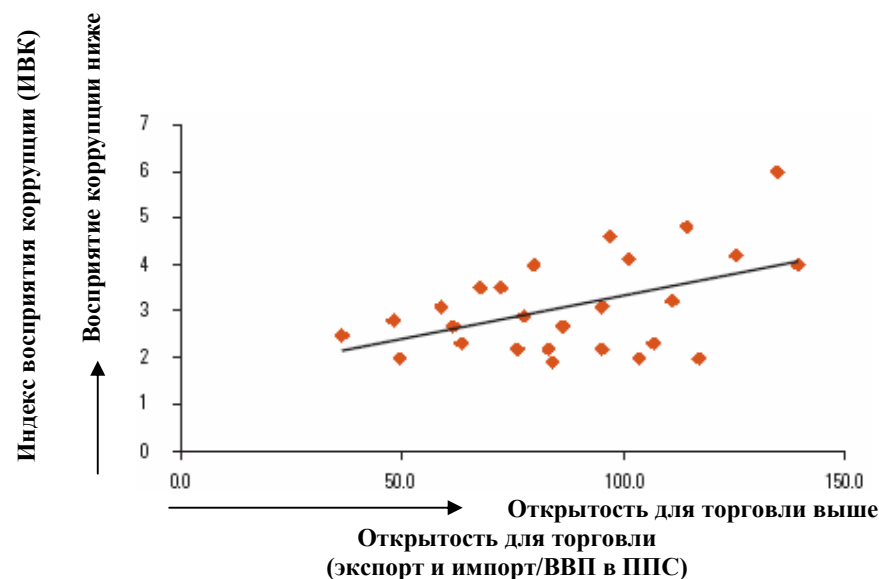
Однако влияние присутствия иностранных предприятий на внутреннюю конкуренцию зависит от того, каким образом они вошли на рынок. Если их приход был осуществлен за счет создания совершенно новых предприятий (“с нуля”), при всех остальных равных условиях конкуренция, как правило, усиливалась, поскольку увеличивалось число продавцов, работающих на внутреннем рынке. Но если их приход осуществлялся за счет приобретения двух или более уже существовавших предприятий, которые затем объединялись в одно, при всех остальных равных условиях конкуренция, как правило, снижалась в связи с сокращением числа продавцов на рынке. (При приходе иностранных инвесторов за счет простой замены одного собственника предприятия другим при всех остальных равных условиях влияние на конкуренцию на рынке отсутствовало.)

Взаимодействие между степенью международной интеграции и внутренним управлением обладает аналогичными характеристиками. Например, способность эффективно разрешать “дома” хозяйственные споры, связанные с международными торговыми операциями, наиболее высока в странах евро-центричного полюса и наиболее низка в странах российско-центричного полюса. Неудивительно, что предприятия в странах СНГ используют взятки для преодоления институциональных препятствий в международных операциях чаще, чем предприятия в остальных странах региона.¹³ Эти факты свидетельствуют о том, что может существовать важная взаимосвязь между сложностью и доступностью инструментов разрешения споров и международной интеграцией.

Случаи коррупции среди стран региона довольно разнообразны. Важно то, что в настоящее время имеются свидетельства того, что эти различия, похоже, связаны со степенью международной интеграции стран региона (независимо от их уровня развития) (см. рисунок 5). В частности, наблюдается следующая тенденция: страны, в которых

Рисунок 5

Индекс восприятия коррупции и международная интеграция, 2003 год



Источник: Индекс ИВК взят из публикации “Прозрачность в международном масштабе”, данные по экспорту и импорту (ППС) – из публикации Всемирного банка “Показатели мирового развития”.

Примечание: ИВК позволяет ранжировать страны в зависимости от степени, в которой осознается наличие коррупции среди государственных должностных лиц и политических деятелей. Это составной индекс, основанный на имеющихся отношении к коррупции данных из экспертных обзоров, составленных достойными доверия институтами. Он отражает мнение деловых людей и аналитиков со всего мира,

включая экспертов. Чем выше ИВК, тем ниже уровень воспринимаемой коррупции. Каждый ромбик представляет одну страну региона.

коррупция более распространена, менее всего интегрированы в мировую экономику.¹⁴

Субрегиональные различия в инфраструктуре и институтах, содействующих развитию торговли и транспорта. Институциональные и физические возможности содействия торговле демонстрируют высокую степень гетерогенности в регионе. В общем, тенденция формирования двух полюсов очевидна в отношении состояния таможенной службы, развития связанного с торговлей транспорта, уровня технических стандартов продукции и использования современных механизмов, таких как информационные технологии (ИТ), при осуществлении операций по планированию и управлению товаропотоками на всех этапах.¹⁵

Наиболее серьезной проблемой в отношении таможни являются случаи неофициальных платежей, которые необходимы для перемещения товаров через национальную границу, что чрезвычайно широко распространено в странах Центральной Азии и Кавказа, и в меньшей степени – в некоторых странах ЮВЕ. К данным препятствиям также относятся иные таможенные препятствия, такие как отсутствие координации между ведомствами, обеспечивающими охрану границ, сложность таможенных процедур, нечеткость таможенных кодексов и положений и низкая степень применения ИТ при осуществлении таможенных операций. Что еще важнее, это то, что некоторые из этих стран, возможно, все еще испытывают политическую напряженность в отношениях с соседними странами и, следовательно, демонстрируют низкий уровень региональной кооперации в области содействия торговле. Таможенное администрирование в странах ЕС-8, в частности в странах, вступающих в ЕС (Болгария и Румыния) и странах-кандидатах на вступление в ЕС (Хорватия и Турция), напротив, существенно улучшилось за последние десять лет. Это произошло, по крайней мере, отчасти благодаря реформам, которые необходимы для вступления в ЕС, хотя нет сомнений, что требуются дополнительные усилия по принятию и полному внедрению соответствующего законодательства ЕС.

Что касается сектора транспорта, который связан с внешней торговлей, многие страны Кавказа и большинство стран СНГ сталкиваются с проблемой низкого качества услуг и высоких издержек. Многие из этих стран не имеют выхода в моря, что повышает важность развития их транспортной инфраструктуры для связи с соседними странами. В странах Кавказа и Балканского региона наиболее важными проблемами являются разрушенная войной инфраструктура и неоперабельные связующие звенья транспортной сети, унаследованной со времен Советского Союза.

Для сравнения, в странах ЕС-8 транспортные системы содержались в хорошем состоянии и с течением времени получали новые инвестиции. В результате этого они снизили транспортные издержки и повысили качество услуг. Отчасти повышение качества работы транспортной сети в странах ЕС-8 вызвано принятием рыночно-ориентированной политики, включая такие меры, как приведение тарифов в соответствие с издержками, сокращение субсидий и приватизация. Тем не менее, хотя приватизация транспорта, обеспечивающего внешнеторговые операции, получила наиболее широкое распространение в странах ЕС-8 по сравнению с другими странами региона, степень участия частного сектора в этих странах все еще низка по международным стандартам.

Низкие стандарты качества продукции и технические барьеры в торговле также оказывают сильное влияние на рост затрат на планирование и управление товаропотоками на всех этапах осуществления внешнеторговых сделок, особенно в той части, в которой они связаны с процедурами пересечения границ и административными правилами. Если рассматривать все страны, имеются эмпирические данные, указывающие на их сильное влияние на результаты развития экспорта в регионе. В результате выполнения требований по вступлению в ЕС страны ЕС-8 приняли стандарты мирового уровня. Постепенно две

страны, готовящиеся к вступлению в ЕС, и две страны-кандидаты на вступление в ЕС все далее будут продвигаться по этому же пути. В отличие от них остальные страны ЮВЕ, республики Центральной Азии и Кавказа по-прежнему находятся на ранних этапах реформирования своих стандартов.

Развитие электронной торговли и использование ИТ при проведении торговых операций развиты плохо в странах региона по сравнению с иными регионами мира. Но опять-таки наблюдается четкое разделение этих стран на две группы. В то время как существенный прогресс был достигнут в странах ЕС-8, уровень развития инфраструктуры сети Интернет, используемой для проведения торговых операций, является препятствием для эффективного использования электронной торговли во внешней торговле в странах СНГ и, хотя и в меньшей степени, в странах ЮВЕ.

Могут ли ПИИ способствовать переходу от одного торгового полюса к другому? Внутритраслевая торговля и участие в глобальных сетях долевого распределения производства. Как и в других регионах, рост глобализации мировой экономики и фрагментация производственного процесса изменили экономические перспективы наций, отраслей и отдельных предприятий в Восточной Европе и бывшем Советском Союзе. Посредством ПИИ транснациональные корпорации стали ключевыми посредниками в данном процессе трансформации, создавая международную сеть производства и распределения, охватывающую весь мир. По сути, сетевая торговля частями и деталями, когда разные страны осуществляют различные этапы производства конечного продукта, представляет собой интернационализацию производственного процесса.

Распределение производства предполагает развитие в рамках основанной на вертикальной интеграции международной сети специализированных видов деятельности, зачастую предполагающих использование квалифицированного труда. Такое распределение производства развивается быстрыми темпами в глобальном масштабе, причем его темпы роста превышают другие показатели развития производственной торговли. В результате этого наблюдается рост внутритраслевой или – во все возрастающей степени – внутривыпускной торговли в ущерб традиционной межотраслевой торговле.¹⁶

Значение торговли деталями и составляющими (ДиС) в регионе возросло с точки зрения торговли региона со всем миром. Торговля региона товарами, используемыми в распределенном производстве, росла на 17 процентов в год в период с 1996 по 2003 годы. На сегодняшний день, на долю торговли деталями и составляющими приходится 9 и 12 процентов всего экспорта и импорта стран региона соответственно, в то время как в 1996 году эти показатели составляли 5 и 10 процентов. Хотя большинство стран ЕС-8 и, хотя и в меньшей степени, стран ЮВЕ активно участвуют в сетевой торговле, большинство стран бывшего Советского Союза (БСС), т.е. страны СНГ, оказались вне рамок данного процесса.¹⁷

Чешская Республика, Эстония, Венгрия, Польша, Республика Словакия и Словения, например, преуспели в сетевой торговле. В течение первоначального этапа перехода большинство этих стран полагались на экспорт одежды и мебели, при производстве которых интенсивно использовался неквалифицированный труд, причем потребитель выступал движущей силой цепи такого производства. Однако рост заработной платы подтолкнул эти страны перейти к использованию квалифицированного труда при производстве капиталоемкого экспорта в рамках сетей, в которых движущей силой выступает производитель. В данном случае речь идет об автомобильной промышленности и производстве, основанном на информационных технологиях. Данному переходу способствовал приток ПИИ в эти страны. Именно те страны, которые получили самый большой объем притока ПИИ, продемонстрировали самый большой прирост экспорта продукции сетевого производства, компонентов и составляющих.

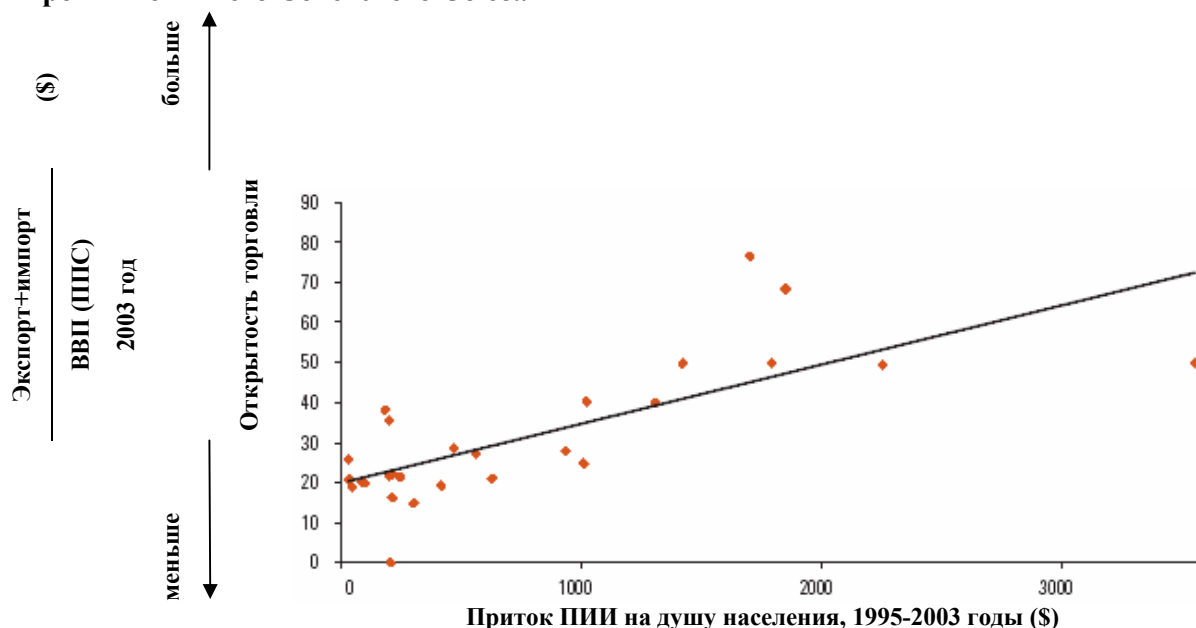
Действительно, как во всех остальных странах мира, развитие торговли и приток ПИИ в регионе взаимно дополняют друг друга (см. рисунок 6).

Большинство остальных стран региона активно развивали производственные цепочки, в которых движущей силой выступает покупатель, но не смогли перейти к цепочкам поставок, где движущей силой выступает производитель. Страны данной группы в основном включают в себя ЮВЕ, а также Армению (которая участвует в работе цепочки поставок бриллиантов), Беларусь (которая участвует в цепочке производства мебели), а также Киргизскую Республику, Молдову и Туркменистан (все из которых все еще активно участвуют в цепочке производства одежды). Остальные страны СНГ в основном не принимают участия в сетевой торговле.

Данные стилизованные факты еще раз подтверждают то, что в регионе наблюдается разделение стран на две группы с точки зрения международной интеграции: страны, которые в большей степени интегрировались в мировую экономику за счет включения в системы разделения производства, где движущей силой является производитель, достигли существенных успехов в своем развитии, в то время как те страны, которые не участвуют в подобных структурах, а, значит, и в меньшей степени интегрировались в мировую экономику, как правило, являются более бедными. Участие в системах разделения производства, где движущей силой является производитель, способствовало переходу стран региона от интенсивного использования низкоквалифицированного труда к использованию высококвалифицированного труда в производстве. Это также содействовало экономическому развитию этих стран с точки зрения предоставления им доступа к передовым технологиям и содействия росту производительности труда.

Рисунок 6

Торговля и приток ПИИ взаимно дополняют друг друга в странах Восточной Европы и бывшего Советского Союза



Источник: Данные из сборника Статистика НТ МВФ.

Примечание: Каждый ромбик представляет собой одну страну региона, включая Турцию.

Важно отметить, что международное разделение производства может обеспечить возможность перехода от российско-центрического к евро-центрическому полюсу. За счет привлечения ПИИ страны могут включиться в сетевую торговлю, использовать свое конкурентное преимущество и активно выйти из своего торгового блока. Хотя многие страны региона привлекли существенные объемы ПИИ, разница в суммах полученных

ПИИ разительная. В то время как Таджикистан привлек только 35 долларов США ПИИ на душу населения по состоянию на конец 2003 года, в Эстонии, например, этот показатель в 138 раз выше, т.е. 4 823 доллара США. Страны ЕС-8 в целом привлекли самый большой объем ПИИ на душу населения в сравнении с остальными странами региона, а среди стран СНГ только Азербайджан и Казахстан сумели привлечь существенные ПИИ, хотя, в основном, в нефтяную отрасль.

Это указывает на то, что важной задачей экономической политики менее развитых стран региона является привлечение ПИИ. Чтобы это произошло, необходим ряд важных элементов. Решения о размещении инвестиций в производство в целях участия в международном разделении производства зависят от наличия в стране такого режима экономической политики, который ориентирован на рынок и открытую торговлю. В этой связи странам важно обеспечить свободный экспорт и импорт деталей и составляющих, а также смонтированной “готовой” продукции. Наличие хорошо развитых систем содействия торговле и связанных с ними институтов (таких как таможня), а также модернизированных секторов услуг (таких как транспорт и коммуникационная инфраструктура) также будет играть ключевую роль. Но что вероятно еще важнее, это необходимость создать внутри страны благоприятную среду для деловой активности. Это означает создание таких стимулов и институтов, которые будут содействовать развитию внутренних рынков, структурированных на конкурентной основе, характеризующихся низкими барьерами для входа и выхода с рынка, обеспеченных установленными процедурами проверки на предмет недобросовестной конкуренции и ненадлежащего вмешательства правительства в коммерческие решения и работающих на принципах господства права, защиты прав собственности и надлежащего управления.

Характеристики двуполярной парадигмы. В целом вырисовывается следующая картина динамики международной торговли стран региона: движение от “интеграции” к “дезинтеграции”, а затем к “реинтеграции”. Но новая “интеграция” существенно отличается от старой. Практически все страны ЕС-8 в значительной степени интегрированы в мировой рынок и отказались от старых структур. Растущее число стран ЮВЕ несильно от них отстали, хотя некоторые из них, в частности Босния и Герцеговина, БРЮ Македония, Сербия и Черногория интегрированы в международный рынок в значительно меньшей степени. В отличие от них страны СНГ, за рядом важных исключений, таких как Россия и Украина, в основном стремились сохранить свои связи. Действительно, по ряду направлений фактически наблюдается *рост* объема субрегиональной торговли между странами СНГ.

Безусловно, реальная картина более сложна, чем приведенное выше дихотомическое описание. Между двумя торговыми блоками существует значительная разница в объемах торговли. Общий размер внешнеторговых потоков товаров стран ЕС-8 и ЮВЕ практически в два раза выше, чем в случае стран СНГ. Более того, наблюдается существенная гетерогенность *внутри* каждого из блоков. Например, некоторые из более крупных стран СНГ, такие как Россия и Украина, имеют характеристики торговли, которые близки к характеристикам стран ЕС-8 или ЮВЕ. В то же время некоторые из стран ЮВЕ демонстрируют динамику торговли, напоминающую динамику стран СНГ. Действительно, в то время как группа стран ЮВЕ в целом все в большей степени тяготеет к евро-центричному полюсу, на деле они движутся с различной скоростью. В результате этого в настоящее время по ряду показателей страны ЮВЕ занимают промежуточное положение между двумя полюсами. Тем не менее, наблюдается неоспоримая тенденция к “разделению региона на два полюса” с точки зрения внешней торговли стран Восточной Европы и бывшего Советского Союза.

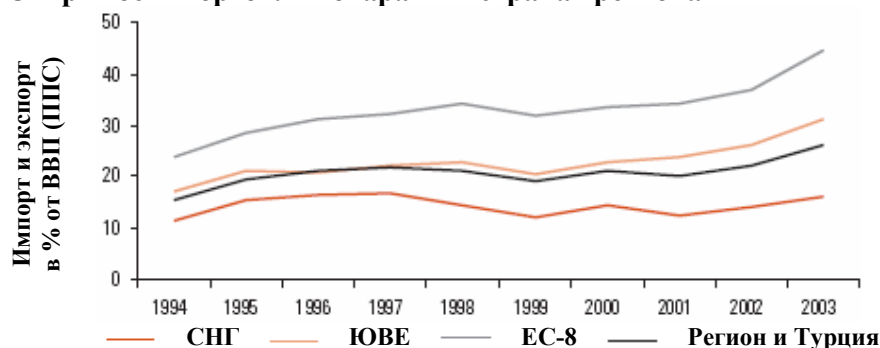
Открытость торговли региона на сегодняшний день в сравнении с остальными странами мира

В свете быстрого роста торговых потоков региона за последние десять лет, насколько значимой на сегодняшний день является торговля в общей экономической деятельности стран региона? Одним из способов измерения этого является измерение посредством “основанного на объемах производства” метрического показателя “открытости торговли”, рассчитываемого как сумма общего экспорта и импорта страны в процентах ВВП.

С точки зрения торговли товарами в среднем товарный экспорт и импорт региона на сегодняшний день составляет более 25 процентов ВВП в сравнении с 15 процентами в 1994 году.¹⁸ Но существуют значимые различия между странами, когда открытость торговли в странах ЕС-8 достигает почти 45 процентов, а соответствующий показатель по странам СНГ – только 5 процентов; открытость торговли в странах ЮВЕ представляет собой средний показатель по сравнению с указанными выше двумя цифрами (см. рисунок 7).

Рисунок 7

Открытость торговли товарами в странах региона

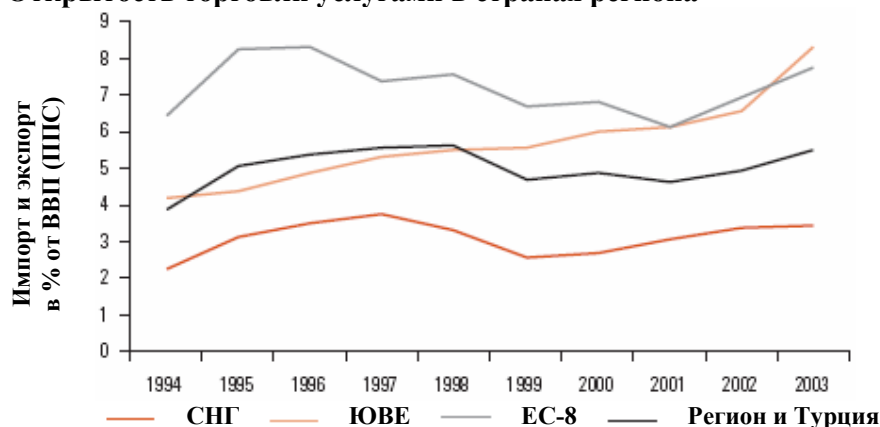


Источник: Данные из сборника Статистика НТ МВФ.

В торговле услугами степень и динамика развития открытости довольно сильно отличается (см. рисунок 8). На сегодняшний день, на долю торговли услугами в среднем приходится около 4 процентов ВВП стран региона. Но в странах ЮВЕ торговля услугами составляет около 8 процентов ВВП в среднем, что представляет собой самый высокий показатель по региону. До 2000 года открытость торговли услугами в странах ЕС-8 была самой высокой. В странах СНГ торговля услугами оставалась примерно на одном и том же уровне в течение данного десятилетия. На сегодня торговля услугами в СНГ в среднем составляет только около 3 процентов ВВП.

Насколько открыты страны региона в сравнении с другими странами мира? Доскональную оценку данного вопроса можно получить, используя эконометрическую “модель открытости”, разработанную для 149 стран включая и 27 стран региона (плюс Турция). Модель была создана для определения общей связи между открытостью торговли страны в целом, т.е. ее валовыми торговыми потоками, независимо от их назначения или происхождения¹⁹, и уровнем ее национального дохода. В данной модели открытость торговли вычисляется посредством регрессии как по ВВП на душу населения и по численности населения (что является эрзац-переменной для размера страны), так и по географическому расстоянию до основных рынков (показатель доступа к рынкам). Гипотеза, лежащая в основе данного подхода, состоит в том, что более богатые страны торгуют больше (в процентах от их ВВП), в то время как более крупные страны и страны относительно удаленные от основных рынков, торгуют меньше.

Рисунок 8
Открытость торговли услугами в странах региона



Источник: Данные из сборника Статистика НТ МВФ.

Как теоретические, так и эмпирические исследования указывают на то, что существует положительная корреляция между открытостью (торговой интеграцией) и уровнем доходов. Данная положительная корреляция может быть отнесена на счет роста диверсификации экономики и углубления ее международной специализации в ходе развития. В то же время, как показывают последние исследования, как доход, так и торговля зависят от качества местных институтов. Таким образом, уровень дохода может рассматриваться как эрзац-переменная институциональных переменных, которые лежат в основе и общего экономического развития, и внешней торговли.²⁰ С другой стороны, большие размеры страны (число внутренних экономических агентов и потребителей) создает более широкие возможности для внутренней торговли, поэтому такие страны будут менее открытыми.

Эмпирические данные подтверждают, что в случае всех 149 стран, при всех прочих равных условиях, более крупные страны и страны, более удаленные от основных рынков, в среднем склонны торговать меньше, а страны с более развитой экономикой и институтами склонны торговать больше. Что касается рассматриваемого региона, результаты указывают на то, что большинство из 27 стран с переходной экономикой в среднем демонстрируют такие же показатели развития торговли, как и другие страны мира, характеризующиеся аналогичными уровнями доходов, размерами и географической удаленностью от основных рынков. Единственным исключением являются многие (хотя и не все) страны ЮВЕ, где очевиден недостаточный объем торговли. Иными словами, по истечении более чем десяти лет с начала перехода к рыночной экономике, объемы торговли большинства стран региона, в общем, соответствуют мировым стандартам: их объем торговли не является ни завышенным, ни недостаточным.

Каким образом фактическая открытость торговли стран региона, которая отражает их фактический уровень дохода, размер и доступ к рынкам, соотносится с их "теоретической" открытостью, которая основана на оценках, соответствующих линии регрессии в модели? (См. таблицу 2.)

Таблица 2
Сопоставительный анализ фактической и теоретической открытости торговли стран региона

Средние значения	Коэффициенты реализации (фактическое/расчетное по модели)
Регион	1,37
СНГ	0,96
ЮВЕ	0,77
ЕС-8	1,33
Регион и Турция	1,35

Источник: Расчеты автора.

Данные указывают на то, что среди стран региона наблюдается существенная вариативность. Торговля стран СНГ (взятых вместе как группа, но необязательно каждой страны в отдельности) фактически, в общем, соответствует их текущему потенциалу (как отражено в оценочной модели). С другой стороны, торговля большинства стран ЕС-8, похоже, заметно выше потенциала; в среднем показатели торговли данного подрегиона на одну треть превышают теоретически определенный для него уровень. В отличие от этого подрегиона, оценочные данные по странам ЮВЕ указывают на то, что торговля в основных странах ЮВЕ, особенно в Албании, Боснии и Герцеговине и БРЮ Македонии, ниже предполагаемого для них показателя, в результате чего торговля стран ЮВЕ в среднем составляет чуть выше трех четвертей их потенциала.²¹

Аналогичная динамика показателей прослеживается при использовании “модели тяготения”, где единицами анализа выступают двусторонние торговые потоки между странами происхождения и назначения (вместо агрегированных торговых потоков страны, как было рассмотрено выше). Несмотря на теоретическую полемику вокруг моделей тяготения начиная с момента их принятия (которая несколько ослабла в последнее время)²², было доказано, что они являются наиболее точным инструментом объяснения и прогнозирования двусторонних торговых потоков. Модели тяготения использовались в ряде исследований для оценки торговых потоков между различными странами мира, включая и страны региона.²³ В данном исследовании проводится новый анализ с использованием модели тяготения, разработанной Франкелем (Frankel 1997).

Основываясь на этом анализе, можно сказать, что хотя в начале 1990-х годов общие внешнеторговые потоки стран СНГ были существенно ниже их потенциала (что было связано с распадом СЭВ), в течение последнего десятилетия страны СНГ неизменно и в значительной степени использовали свои внешнеторговые возможности. Основную часть данных торговых потоков, как отмечалось выше, составляют природные ресурсы. В отличие от этого, как указывают результаты анализа, страны ЕС-8 и ЮВЕ в основном сохраняли свою структуру общих внешнеторговых потоков в течение указанного периода.

Важно отметить, что “воссоздание” российско-центричного торгового блока СНГ, которое наблюдалось в течение десятилетия, также легко различимо при изучении эмпирических результатов модели тяготения. В отличие от стран ЕС-8 и ЮВЕ, где соотношение фактического и потенциального показателя торговли между странами внутри каждой из этих подгрупп снижалось в период с 1994 по 2003 годы, в случае стран СНГ сопоставимые коэффициенты неуклонно росли, т.е. отношение фактических и потенциальных показателей торговых потоков внутри СНГ росло с течением времени.

Следует осторожно подходить к интерпретации эмпирических результатов применения моделей открытости и тяготения, полученных как в других, так и в данном исследовании. Отчасти это связано со сложностью реальности, которая моделируется эконометрически. В частности, важно осознавать, что институциональные и связанные с экономической политикой переменные, возможно, не играют экзогенную роль. Напротив, такие переменные зачастую являются эндогенными и напрямую связаны с уровнем развития торговли. В данном исследовании были предприняты некоторые шаги в целях решения этой проблемы, но сложности с наличием данных ограничивают возможности усложнить используемый подход.

Более того, как и в случае всех других аналогичных исследований, институциональные и связанные с экономической политикой переменные обладают очень большим, иногда даже самым большим, пояснительным потенциалом. Это указывает на то, что наиболее сложные препятствия в расширении торговли могут зависеть не от “фиксированных” факторов, таких как географическое положение. Напротив, торговля может испытывать более сильное влияние со стороны действий, предпринимаемых (или не предпринимаемых) внутри страны. В данном контексте высшим должностным лицам следует интерпретировать эти эмпирические результаты, осознавая, что при углублении международной интеграции региона внутренние реформы могут играть критически важную роль в содействии реализации политики, ориентированной на развитие торговли.

Все это сказано отнюдь не для того, чтобы отрицать положительное воздействие совершенствования режимов *торговой* политики большинства стран региона на рост международной интеграции, способствующей повышению экономического роста. Напротив, факты указывают на важность совершенствования *внутренней* производственной структуры и институциональных режимов этих стран, сочетая это с дальнейшим реформированием торговой политики.

Каким образом страны региона открыли торговлю и расширили международную интеграцию? Роль торговой политики.

Многие страны региона, либо на начальном этапе переходного процесса, либо позднее, снизили тарифы и уменьшили или убрали нетарифные барьеры. В результате на настоящий момент страны региона как единое целое представляют экономики со сравнительно либеральной внешней *торговой политикой*. Упростив торговые ограничения на границе, государства сформировали систему стимулирования, влияющую на торговые потоки. На сегодняшний день средневзвешенное значение используемой тарифной ставки на все товары для всех стран региона составляет 5,8 процента. Эти тарифные ставки выгодно отличаются в сравнении со ставками развивающихся стран при сопоставимых уровнях дохода. Очень немногие страны региона сохранили черты торгового контроля, характеризующие систему централизованного планирования экономики. Однако в некоторых из них все еще сохраняются высокие тарифы и НТБ. Это относится к отдельным республикам Центральной Азии и некоторым другим странам СНГ, например, к Беларуси.

Основные реформы торговой политики в странах региона были произведены тремя путями: (i) *односторонними* реформами торговой политики; (ii) *двусторонними* или *региональными* торговыми соглашениями; и (iii) *многосторонними* торговыми обязательствами.

Фактически все страны региона в *одностороннем* порядке предприняли формальные снижения тарифов как элемент достижения целей национальной экономической реформы, а не как результат особых двусторонних/региональных или многосторонних торговых соглашений. Важно отметить, что большая часть этой либерализации была проведена странами автономно, хотя при содействии и поддержке (и под контролем) со стороны международного сообщества развития на начальном этапе переходного периода. По сравнению с развивающимися странами со схожими уровнями дохода в странах региона наблюдается в среднем более низкий уровень тарифной защиты отечественной промышленности и сельского хозяйства, практически такой же уровень защиты посредством нетарифных барьеров и меньше обращений к зависящему от обстоятельств протекционизму. С другой стороны, большинство стран региона предпринимали мало мер для содействия, а наоборот часто препятствовали экспорту. Это остается основным пунктом в программе реформирования торговой политики.

Все страны региона являются сторонами (иногда нескольких) *двусторонних* или *региональных* торговых соглашений, включая зоны свободной торговли и таможенные союзы, в которых предусмотрено взаимное снижение тарифов, предоставление льготного доступа к рынку и другие формы либерализации торговой политики. Безусловно, самым ярким примером либерализации региональной торговли служит процесс вступления в ЕС. Его завершили восемь стран региона в мае 2004 года. Еще две страны региона (Болгария и Румыния) являются “странами, вступающими в ЕС”, и одна (Хорватия) представляет “страну-кандидата на вступление в ЕС”. (Турция также является “страной-кандидатом на вступление в ЕС”.) В Юго-Восточной Европе большинство остальных стран участвуют в процессах стабилизации и объединения, что в конечном итоге должно привести их к членству в ЕС.

Также заключено несчетное количество других региональных торговых соглашений или таможенных союзов, среди которых 29 двусторонних соглашений о свободной торговле (ССТ) между странами ЮВЕ и различные торговые соглашения в пределах стран СНГ, таких как ССТ СНГ, Евразийское экономическое сообщество, Организация Среднеазиатского сотрудничества.

Соглашения в ЮВЕ, по всей видимости, предполагают более высокую степень либерализации взаимной торговли, чем в странах СНГ. Однако и те, и другие соглашения являются сложными и уделяют главное внимание, прежде всего, обмену торговыми преференциями. Основные трудности на пути обеих групп стран связаны с тем, как преобразовать большое количество двусторонних ССТ в региональные соглашения, а также расширить региональное сотрудничество за пределы преференций во внешней торговле товарами, включая в него такие вопросы, как содействие транзиту и либерализация рынка услуг.

На сегодняшний день большинство стран региона либерализовали торговую политику на *многосторонней* основе, некоторые уже вступив в ВТО, а остальные – все страны СНГ – находясь на различных этапах процесса вступления в ВТО. По большей части вступление в ВТО означало либерализацию доступа к мировому рынку для предприятий стран региона и, наоборот, значительное снижение НТБ, а также строгое следование принятым международным правилам урегулирования разногласий по вопросам демпинга, защиты интеллектуальной собственности, государственных закупок и др. Доступ к рынку не представляет серьезной, всеобщей проблемы, влияющей на экспорт большинства стран региона, особенно по сравнению с внутренними ограничениями для международной торговли. В определенных секторах, однако, существуют серьезные проблемы, касающиеся доступа к рынку, которые частично вызваны обширным использованием антидемпинговых действий против стран с переходной экономикой, а также протекционистской сельскохозяйственной политикой развитых стран. Некоторые из этих проблем доступа к рынку будут решены путем присоединения к ВТО и, надеемся, прогрессивным решением, достигнутым в дохийском раунде переговоров ВТО. В этой связи вступление в ВТО имеет большое значение для улучшения и защиты доступа к рынку за рубежом. Впрочем, оно приобретает еще большую важность, так как вынуждает страны региона укреплять свою отечественную институциональную торговую структуру, стабилизировать торговые режимы и подкреплять результаты внутренних реформ.

В целом в большинстве стран региона была осуществлена широкомасштабная либерализация товарной торговой политики “первого поколения”, включая снижение тарифов, уменьшение НТБ и упрощение доступа к рынку, что привело к более высокому уровню открытости торговли. Но некоторые страны, такие как Беларусь, Туркменистан и Узбекистан, все еще нуждаются даже в таких реформах торговой политики “первого поколения”. Хотя и для тех стран региона, которые уже существенно либерализованы, требуется дальнейшее усовершенствование товарной торговой политики. В некоторых странах все еще существует большой разрыв между обязательными и применяемыми тарифными ставками, а в некоторых случаях, например в России, число тарифных ставок велико, что создает условия для свободы действий и коррупции. Также все еще остаются препятствия для экспорта из-за чего упускаются возможности экономического роста и создания рабочих мест. Во многих случаях двусторонние или субрегиональные соглашения о свободной торговле, накладывающиеся друг на друга и содержащие сложные правила относительно происхождения товара, снижают прозрачность торговых правил, что затрудняет для участников торговли и инвесторов принятие коммерческих решений. Несмотря на то, что льготные условия отдельных соглашений порождают торговлю, некоторые из них, наоборот, ей препятствуют. В этой связи будут чрезвычайно полезны большая согласованность и унификация подобных соглашений в единое соглашение, как, например, соглашение, разрабатываемое странами ЮВЕ.

Каким образом повышение открытости торговли содействует экономическому росту и снижению бедности в странах региона? Эффективность торговли является одним из факторов, влияющих на рост ВВП, и посредством роста – на снижение уровня бедности. Торговая политика, в свою очередь, влияет на эффективность торговли. Благоприятное воздействие торговой политики на бедность посредством ее влияния на рост неизбежно представляет более сложный процесс. Эта передача происходит косвенным образом и обычно проявляется по прошествии сравнительно длительного периода времени. Однако в то же время торговая политика ведет к изменению относительных цен, что оказывает краткосрочное

воздействие на благосостояние неимущих, влияя на перспективы их занятости и дохода, а также на цены потребляемых ими товаров. Основываясь на опыте реформирования торговой политики в развивающихся странах, за последнее время предпринято много исследований, направленных на изучение влияния либеральных торговых режимов на экономический рост. Многочисленные эмпирические данные, полученные в развивающихся странах всего мира, позволяют предположить, что, как правило, увеличение роста в конечном итоге происходит вследствие либеральных торговых режимов.²⁴

Как и в случае остальных стран мира, установление связей между торговлей и снижением бедности в странах региона представляет сложный процесс. Как известно, по некоторым причинам на начальном этапе переходного периода в странах региона наблюдалось большое повышение уровня бедности.²⁵ Несмотря на то, что большинство стран вскоре ввели (и в значительной степени сохранили) относительно либеральные формальные режимы торговли и, кроме того, за последние годы в странах региона было достигнуто существенное снижение бедности, тем не менее, сегодня, по прошествии более десяти лет с начала переходного периода, бедность широко распространена в некоторых из них, особенно, хотя и не только, в странах Центральной Азии и Кавказа.²⁶

Были предприняты некоторые попытки исследовать последствия влияния определенных торговых реформ на бедность в отдельных странах региона путем моделирования. Однако общая оценка опыта для всей группы как единого целого не сделана. Были произведены оценки отдельных стран – Болгарии, Молдовы, Румынии и России.²⁷ Эти исследования в основном демонстрируют положительное воздействие либерализации торговли на неимущих как группу.²⁸ В то же время существуют доказательства того, что, по всей вероятности, либерализация торговли, по меньшей мере, на краткосрочный период, ухудшит благосостояние некоторых людей, часть которых будет представлена неимущими, неспособными это перенести.²⁹

С другой стороны отсутствие либерализации не всегда означает улучшение благосостояния неимущих. В этом отношении показателен пример стран, таких как Беларусь и Узбекистан, в которых наблюдается наиболее медленный процесс реформирования. Несмотря на то, что по сравнению с другими странами региона в них произошло более ограниченное снижение производительности и повышение уровня бедности, частично из-за поддержания сравнительно закрытых торговых режимов, они установили такие экономические правила, как, например, защита и государственный контроль хлопчатобумажного сектора в Узбекистане, которые фактически оказали неблагоприятное воздействие на благосостояние самых бедных слоев населения.

Хотя оценка последствий влияния торговой реформы на уровень бедности в странах региона с переходной экономикой действует отрезвляюще, в том смысле, что в краткосрочной перспективе, вероятно, повысится уровень бедности некоторых слоев населения, она не противоречит результатам исследований в других странах мира. Оглядываясь назад, можно предположить, что именно рост открытости торговли усугубил бедность в странах СНГ. В странах ЕС-8 и ЮВЕ ситуация обстоит лучше, вероятно из-за того, что многие из них быстро перешли к политике, которая предусматривала большую гибкость распределения ресурсов. Она позволила занять работников, высвобождаемых в результате конкуренции с импортом, а также впервые влившихся в состав рабочей силы, в новых трудоемких производствах, а также сосредоточилась на содействии экспорту. Таким образом, из-за отсутствия гибких рынков продукции и факторов производства приспособление к торговым реформам в странах СНГ представляет собой очень длительный процесс. В результате “краткосрочный период” для этих стран, возможно, все еще продолжается.

По общепринятому мнению, для того чтобы неимущие извлекли пользу из либерализации торговли, должны быть предприняты действия в дополнение к торговой реформе. Основные результаты исследований конкретных ситуаций отдельных стран, а также межстрановых эконометрических исследований, в которых рассматривались случаи либерализации торговли в разных странах мира, указывают на важность повышения гибкости рынков труда и содействия перетоку инвестиций из сокращающихся секторов в

расширяющиеся. Резюмируя вышеизложенное, можно сказать, что одна только либерализация импорта не является достаточной для содействия высокой эффективности торговли, которая может оказать благотворное влияние на рост производства и косвенно – на снижение уровня бедности.

В целом, без открытой торговли переход стран региона к рыночной экономической системе не мог бы произойти. Как показано на рисунке 9, в странах региона, как и в любой другой точке мира, торговля и внутренние реформы взаимно усиливают друг друга. Страны, осуществившие более глубокую международную интеграцию, также добились больших успехов в реализации продолжительных внутренних структурных и институциональных реформ и наоборот.

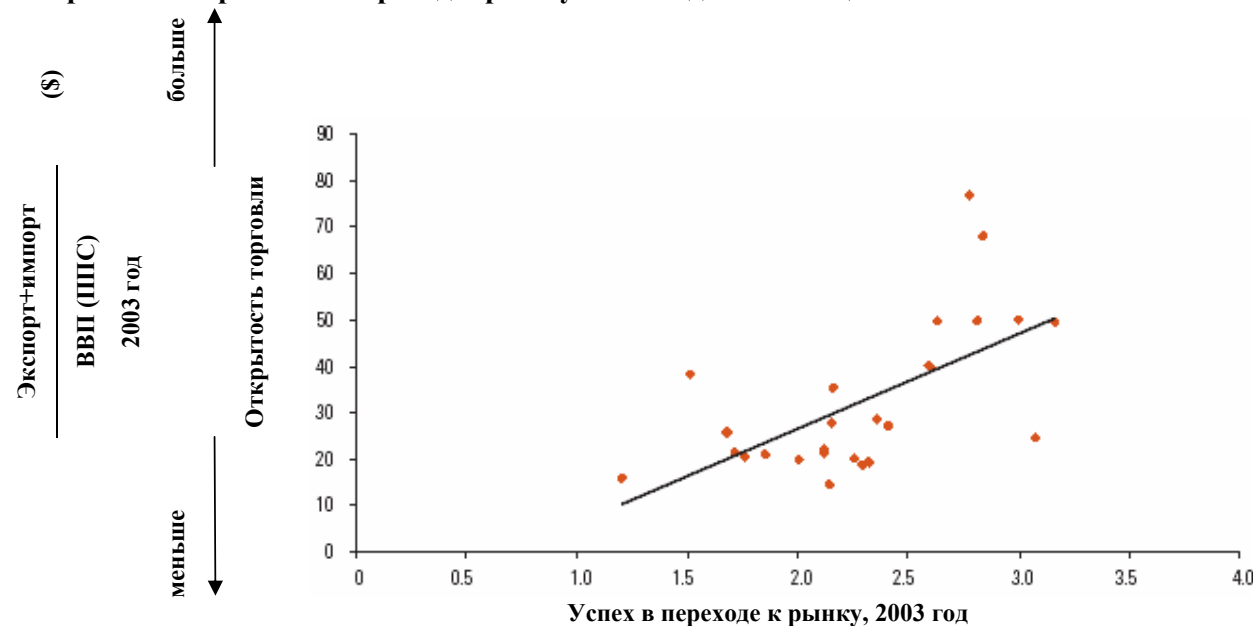
Выходя за пределы торговой политики: центральная роль внутренних реформ в реинтеграции региона в международную экономику

Если результат международной интеграции стран региона не является результатом исключительно тех изменений, которые произошли в торговой политике на границе, какие меры внутренней экономической политики и какие рыночные институты сыграли наиболее важную роль в развитии интеграции и определении путей использования торговли для повышения экономического роста и сокращения бедности? Результаты развития региона указывают на то, что ключевым является многоаспектный пакет подобных реформ, а именно: (i) создание конкурентно структурированных внутренних рынков, поддерживаемых посредством такого режима экономической политики, который пресекает недобросовестную конкуренцию и привлекает инвестиции, как из отечественных, так и из иностранных источников, а также содействует развитию надлежащего управления; (ii) развитие современной инфраструктуры и соответствующих институтов для содействия торговле; и (iii) правовое реформирование и либерализация частных инвестиций в секторах базовых и сетевых услуг.

Конкуренция на внутреннем рынке, инвестиционный климат и управление. Энергичная внутренняя конкуренция и благоприятные условия для инвестирования в предприятия сыграли важную роль в содействии международной интеграции региона в переходный период. Среди прочих свидетельств можно привести результаты анализа статистики по странам региона за период с 1995 по 2003 годы, которые указывают на наличие положительной взаимосвязи между результатами развития торговли страны и ее режимом конкуренции и размерами притока ПИИ в процентах ВВП с учетом уровней тарифов.³⁰

Рисунок 9

Открытость торговли и переход к рынку: взаимодополняющие отношения



Источник: Данные из сборника Статистика НТ МВФ и индекс перехода ЕБРР.

Примечание: Каждый ромбик представляет собой одну страну региона, включая Турцию.

Каким образом структурные параметры, лежащие в основе развития и определяющие интенсивность конкуренции на внутренних рынках, связаны со степенью международной интеграции предприятий региона? Страны со сравнительно большими препятствиями для создания новых или выхода из бизнеса убыточных предприятий, как правило, менее интегрированы в международный рынок и менее способны использовать перераспределение капитала и человеческих ресурсов, которое происходит в результате развития торговли, в целях повышения экономического роста и сокращения бедности.

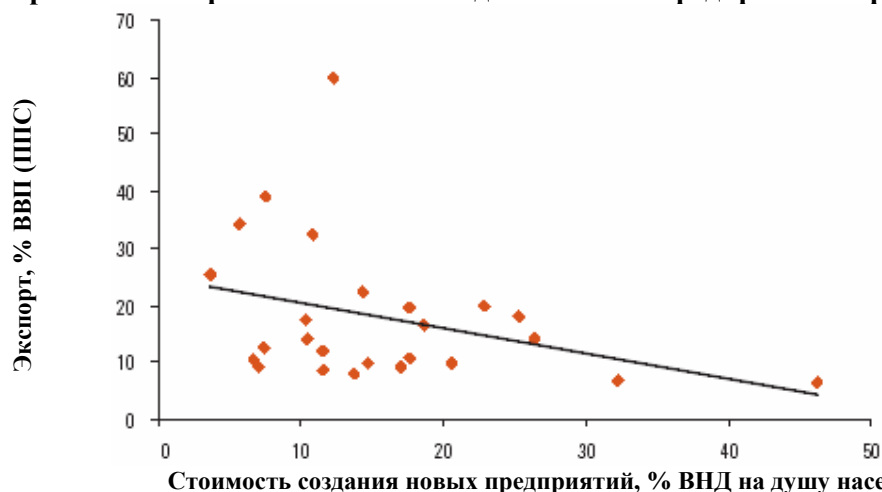
Эмпирические данные показывают, что в странах региона, в которых стоимость создания нового предприятия самая высокая (например, с точки зрения времени и средств, необходимых для приобретения новой лицензии на ведение дел и регистрации), международная интеграция затруднена: показатели импорта и экспорта, а также притока ПИИ являются сравнительно низкими (см. рисунок 10). Важно отметить, что разные факторы, похоже, ведут к образованию барьеров на пути создания отечественных и иностранных предприятий в регионе. Собранные в рамках недавних обзоров предприятий данные указывают на то, что в то время как неопределенность экономической политики, макроэкономическая нестабильность, высокие ставки налогов и плохой доступ к финансовым ресурсам рассматриваются как наиболее сложные препятствия для создания отечественных предприятий, недобросовестная конкуренция, нарушения условий контрактов, отсутствие квалифицированной рабочей силы и задержки и сложности в получении лицензий и разрешений на ведение дел являются наиболее серьезными барьерами при создании иностранных предприятий. Эти данные позволяют сделать важные выводы в отношении мер экономической политики, необходимых для углубления международной интеграции региона: в целях сокращения препятствий для создания новых предприятий, возможно, потребуются обратить внимание на разные реформы, если страны хотят более успешно привлекать иностранных инвесторов.

За переходный период накопилось достаточное число свидетельств, указывающих на то, что наиболее серьезным препятствием для *выхода* убыточных предприятий в странах региона, вероятно, является наличие “мягких бюджетных ограничений”, возникающих под воздействием двух факторов, к которым относятся: (i) большие просроченные задолженности по налогам, заработной плате и коммунальным платежам и большая просроченная

кредиторская задолженность перед поставщиками сырья и материалов и (ii) субсидии предприятиям. Недавно полученные данные показывают, что случаи возникновения просроченных задолженностей предприятий чаще всего наблюдаются в странах Центральной Азии и других странах СНГ. Если сравнивать предприятия различных форм собственности, то самые низкие показатели просроченной задолженности наблюдаются у предприятий с существенной долей частной собственности, включая предприятия с участием иностранных инвесторов. Важно отметить, что имеются новые свидетельства тому, что в тех странах, где просроченные задолженности самые высокие, показатели экспорта (измеренные как удельный вес экспорта в ВВП) самые низкие. Это указывает на наличие еще одной прямой зависимости между внутренними условиями и результатами международной интеграции региона: при отсутствии внутренней конкуренции снижается способность предприятий проникать на внешние рынки. Если рассматривать предприятия региона, то чаще всего прямые субсидии выделяются предприятиям в странах СНГ, причем в среднем прямые субсидии составляют более 20 процентов доходов от продаж.³¹

Рисунок 10

Уровень экспорта и стоимость создания новых предприятий в регионе, 2003 год



Источник: Данные по экспорту основываются на статистических данных ООН COMTRADE и Статистики НТ МВФ; данные о стоимости создания новых предприятий взяты из публикации “Ведение бизнеса” [Doing Business 2004].

Примечание: ВВП = валовый национальный доход. Каждый ромбик представляет собой одну страну региона, включая Турцию.

Данные выводы подтверждают идею о том, что по сравнению с остальными странами региона страны СНГ намного менее активно реализовывали меры, направленные на конкурентную реструктуризацию и изменение структуры собственности в секторе предприятий. Учитывая, что в странах СНГ в среднем приватизировано меньше активов предприятий, чем в других странах региона, неудивительно, что имеющиеся факты указывают на то, что наименее конкурентно структурированными рынками в регионе являются рынки с большим числом государственных предприятий, а наиболее конкурентно структурированными – рынки с более значительным числом частных и иностранных предприятий. Коммерческие связи предприятий с государством, например, за счет участия в “государственных заказах” или государственных закупках, также более значительны в странах СНГ по сравнению с остальными частями региона.

В то же время с точки зрения развития отдельных секторов наименьшее число конкурирующих участников наблюдается в регионе на рынках энергетических и природных ресурсов, а также в инфраструктуре. Нет сомнений, что это вызвано тем фактом, что именно в данных секторах преобладает государственная собственность, а вход для предприятий частного сектора заблокирован. Конечно же, с другой стороны, в небольшом числе этих

секторов, таких как местные распределительные сети электроэнергии или природного газа, ограниченное число конкурентов может быть желательным с социальной точки зрения в связи со свойственными им характеристиками “естественной монополии”. Однако во всем мире число данных сегментов рынка сокращается в результате технологических изменений. И напротив, рынки внешней и розничной торговли, где частная собственность является правилом, а государственная – исключением, представлены наибольшим числом конкурентов.

Важная взаимосвязь между размахом внутренней конкуренции и международной интеграцией стран региона, подтверждаемая эмпирическими данными, состоит в том, что предприятия, которые завоевали более крупные доли отечественных рынков, более склонны развивать экспорт. Как описано выше, этот вывод указывает на то, что “конкурентный успех на внутреннем рынке порождает конкурентный успех на внешних рынках”, что соответствует выводам, приводимым в более широком круге публикаций по экономике. Действительно, как показывают результаты современного эконометрического анализа, предприятия региона, которые занимают относительно доминирующее положение на рынке, при всех прочих равных условиях, таких как общий размер, форма собственности, мягкость бюджетных ограничений и наличие продвинутых технологий, являются, как правило, более прибыльными.

Более того, утверждение о том, что на внутренних рынках стран СНГ конкуренция ниже, подтверждается данными о том, что в течение последних десяти лет предприятия, расположенные в странах ЕС-8, экспортировали на большее число “новых” рынков, чем предприятия стран Центральной Азии и Кавказа. Верно и то, что в странах региона, чьи рынки более конкурентно структурированы (что измеряется числом конкурентов), как правило, насчитывается больше предприятий, интегрирующихся в мировые рынки за счет прямых внешних инвестиций, чем в странах, где рынки менее конкурентно структурированы. Кроме того, иностранные предприятия, расположенные на “принимающих” рынках стран региона в среднем более интенсивно размещают прямые инвестиции за рубежом, чем их отечественные партнеры.

Таким образом, укрепление внутренней конкуренции на рынках региона, вероятно, является важным элементом, необходимым не только для дальнейшего углубления международной интеграции, но и для оптимального использования общеэкономической выгоды от данной интеграции. Если данный вывод верен, то шаги, которые необходимо предпринимать высшим должностным лицам стран, очевидны: в условиях роста глобализации экономики, когда конкуренция между странами за инвестиционные ресурсы и долю предприятий на международных рынках становится еще жестче, меры по повышению национального благосостояния следует сосредоточить непосредственно на реализации экономической политики, направленной на сокращение барьеров для прихода новых и выхода убыточных предприятий, предотвращение ограничительных и неконкурентных практик в бизнесе, приватизацию уже существующих государственных предприятий, когда ограничены или полностью отсутствуют основания для сохранения государственной собственности, и принятие конкретных шагов по совершенствованию инвестиционного климата, как для отечественных, так и для иностранных инвесторов.

Более того, основываясь на опыте стран региона (и всего мира), которые успешно осуществляют реформирование своих экономик, можно сделать следующий важный вывод, что правительству следует таким образом разрабатывать реформы, направленные на совершенствование внутренней конкуренции, чтобы вместе с договорами и обязательствами по внешней торговле они взаимно дополняли друг друга. Это поможет зафиксировать результаты таких реформ, чтобы обеспечить развитие конкурентоспособности отечественных предприятий за счет роста интеграции и наоборот. Данную задачу следует решать на разных уровнях: на мировом – посредством вступления в ВТО, на региональном – посредством членства в ЕС и иных РТС или на двусторонней основе – посредством соглашений о свободной торговле.

Преследуя цель стимулировать создание новых предприятий, правительствам стран региона следует также работать над ликвидацией не только барьеров для создания предприятий и прихода новых конкурентов, но и барьеров, возникающих при решении задач, с которыми постоянно сталкиваются предприятия внутри страны. Сокращение

“административных барьеров” на этапе создания предприятий и их первоначальной работы остается важной реформой “первого поколения” для ряда стран региона, в основном, для стран СНГ, но и для некоторых стран ЮВЕ. В остальных странах региона такие реформы либо уже проведены, либо находятся в процессе реализации. Такие страны в настоящее время нуждаются в реформах конкуренции “второго поколения”, которые непосредственно связаны с фундаментальными проблемами промышленной структуры национальных экономик.

Хотя растет число стран региона, обладающих надлежащими законами о конкуренции, практически повсеместно наблюдаются проблемы с правоприменением этих инструментов. Таким образом, власти, отвечающие за развитие конкуренции в каждой стране, должны иметь достаточно полномочий, чтобы осуществлять оценку и наказывать предприятия, занимающие доминирующее положение на рынке, за ненадлежащее поведение, а также ликвидировать практики, ограничивающие конкуренцию на рынке.

Что касается выхода предприятий, реструктуризация или ликвидация крупных убыточных предприятий, которые потребляют ресурсы и занимают экономическое пространство, не получили достаточной поддержки, особенно, но отнюдь не исключительно, в странах СНГ, что отчасти связано с отсутствием надлежащего законодательства или наличием определенных заинтересованных кругов, в том числе и обладающих хорошими политическими связями. Установление эффективной процедуры банкротства критически важно для совершенствования конкурентоспособности жизнеспособных предприятий и для ликвидации или реорганизации более нежизнеспособных предприятий. Это укрепит права кредиторов, что, в свою очередь, улучшит инвестиционный климат. Не менее важно и то, что это облегчит перераспределение ресурсов (человеческих и финансовых) в целях повышения гибкости экономики, что является ключевым элементом обеспечения экономического роста и сокращения бедности по мере развития международной интеграции.

Правительства некоторых стран региона создают условия наибольшего благоприятствования для отдельных участников рынка в целях содействия развитию “стратегических секторов”. Хотя такая промышленная политика не всегда препятствует экономическому развитию, в зависимости от того, каким образом она разработана и реализуется (включая и продолжительность ее действия), она может подорвать конкурентную природу рынков и, в конечном итоге, деформировать структуру и степень международной интеграции страны. Несмотря на возможную существенную оппозицию политических и заинтересованных кругов, реформы, реализуемые правительствами различных стран региона, следует сосредоточить на устранении налоговой поддержки, терпимого отношения к просроченным задолженностям, субсидий и вызывающего перекосы в экономике стимулирования инвестиций или экспорта, причем в отношении не только существующих отечественных предприятий, но и вновь создаваемых иностранных фирм. Долгосрочный чистый экономический эффект, получаемый отечественной экономикой от создания специальных экспорто-перерабатывающих зон или от установления налоговых льгот в странах региона, как во всем мире, может оказаться ограниченным, отчасти в связи с тем, что такие режимы могут (хотя это и необязательно происходит) привести к образованию анклавных рынков, мало способствующих развитию остальной части экономики и создающих условия для коррупции.

С промышленной политикой связан и вопрос о том, каким образом при осуществлении государственных закупок правительства стран региона строят свои отношения с “внешним” деловым миром и заключают контракты с его представителями. Соблюдение основанных на требованиях ВТО правил в отношении государственных закупок, которые предполагают открытость конкуренции, прозрачность процедур и отсутствие дискриминирующего режима для отечественных и иностранных предприятий, может стать важной реформой, направленной на минимизацию существующих перекосов в международной торговле и инвестициях в регионе и стимулирующей международную интеграцию.

Ненадлежащее управление и коррупция также являются важными внутренними препятствиями для международной интеграции стран региона. В конечном итоге, именно потребители платят более высокие цены в связи с интернализацией стоимости коррупции в

конечную цену торгуемых на международном рынке товаров и услуг. Кроме того, коррупция влияет на конечного пользователя не только за счет повышения цен, но и за счет снижения качества и разнообразия доступных товаров и услуг.

Асимметричность доступа участников рынка к информации, вызванная отсутствием прозрачности операций, отрицательным образом влияет на международную торговлю. В этой связи важно исследовать, каким образом качество институтов внутреннего управления влияет на международную интеграцию. Существует статистически значимая положительная связь между эффективностью управления/качеством институтов и открытостью торговли. Другими словами, страны, которые ведут более свободную торговлю, как правило, обладают институтами более высокого качества, что дает более высокое качество управления (см. рисунок 5).

Хотя в некоторых странах региона достигнут некоторый прогресс в создании относительно хорошо функционирующих правовых институтов, основанных на рыночных механизмах, что облегчает разрешение внутренних проблем коммерческого характера, связанных с внешней торговлей и инвестициями, во многих странах эта работа еще не завершена. В регионе наблюдаются повсеместные проблемы в связи с отсутствием безопасности процесса заключения коммерческих контрактов. Бизнес, как отечественный, так и иностранный, “проголосовал ногами” и перенес торговлю или инвестиции в другие страны, чтобы преодолеть это препятствие. Но при осуществлении этого шага произошла утрата эффективности процесса осуществления сделок и, в конечном итоге, отвлечение ресурсов из более производительных сфер.

Инфраструктура и институты содействия росту торговли. Интеграция в мировые рынки со временем повлечет реформы, содействующие росту и материально-техническому обеспечению торговли. Решение проблемы, связанной с внутренним содействием росту торговли, придает особую важность необходимости расстановки приоритетов, пусть хотя бы и из-за ресурсов, которые зачастую требуются для решения этих задач. Например, членство в ЕС позволит перемещать товары свободно между странами-членами без необходимости оформления формальной импортной и экспортной документации, уплаты налога на добавленную стоимость (НДС) или же таможенных пошлин. Но согласование и внедрение принципов права ЕС (*acquis communautaire*) требует от новых стран-членов существенного совершенствования их общей экономической среды, как на границе, так и внутри стран.³² Поскольку страны региона и международное донорское сообщество принимают решения относительно того, как лучше использовать ресурсы, возникает критический для экономической политики вопрос: каково относительное влияние улучшения содействия торговле по сравнению с выгодами от снижения традиционных торговых барьеров, таких как тарифы и квоты?

Результаты нового эмпирического анализа дают один показатель потенциальной пользы реформирования сферы содействия торговле. Приблизительные подсчеты, проведенные на глобальном уровне, указывают на то, что улучшения в четырех сферах: в сфере производительности портов, таможенных режимов, административной политики и инфраструктуры информационных технологий – могут привести к значительному росту доходов от торговли. Анализ на мировом уровне показывает, что для 75 стран выборки улучшение условий до уровня, наполовину приближенного к среднему по миру, принесет мировой торговле доход, равный 377 млрд. долларов США.³³

Применительно к странам региона была проведена работа, основанная на глобальном анализе и включающая показатели, используемые для измерения совершенствования условий содействия торговле.³⁴ Она сконцентрирована на моделировании улучшений содействия торговле в 15 странах региона (и Турции), которые достаточно репрезентативны для региона и составляют около 95 процентов от ВВП региона.³⁵ Страны, взятые вместе как группа, демонстрируют намного более низкие показатели во всех четырех областях содействия торговле по отношению к странам ЕС-15. Результаты анализа указывают на возможные доходы от торговли, которые могут быть реализованы в двух ситуациях: в ситуации

внутрирегиональной торговли и торговли с остальными странами мира. При этом возникает вопрос о том, как изменится *внутрирегиональная* торговля, если все страны региона улучшат свои условия содействия торговле, и как изменится торговля *с остальными странами мира*? В обоих случаях было выдвинуто предположение, что страны региона улучшат свои условия содействия торговле, наполовину приблизив их к среднему для стран ЕС-15 уровню.

В первом случае общая оценка дохода от улучшения условий во всех четырех категориях содействия торговле в странах региона составит приблизительно 94 млрд. долларов США. Страной с наибольшими предполагаемыми доходами будет Россия, в отношении которой ожидается, что торговые потоки увеличатся на 19 млрд. долларов США, причем наибольший вклад внесет совершенствование в области ИТ. Объемы торговли Литвы, Польши (а также России) и Украины вырастут более чем на 100 процентов. Улучшение эффективности работы портов значительно увеличит объемы торговли в Хорватии, Чешской Республике, БРЮ Македонии, Сербии, Республике Словакия и Словении. В отличие от них, улучшения в области ИТ принесут торговые доходы в Болгарии, Венгрии, Латвии, Литве, Польше, России и Украине. Улучшения в работе таможенной службы дадут вторые по объему торговые доходы.

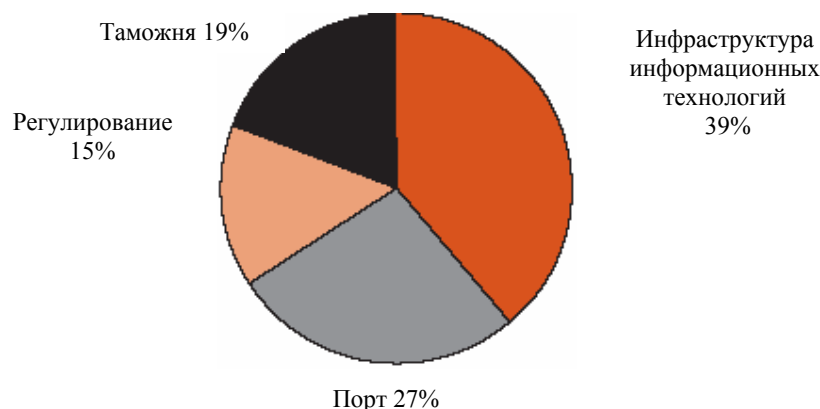
Во втором случае общая сумма доходов для стран региона оценивается приблизительно в размере 178 млрд. долларов США (см. рисунок 11). Это составляет около 50 процентов от торговли стран региона с остальными странами мира. Восемьдесят семь процентов от общего размера доходов стран региона будут получены в результате собственных действий стран по усовершенствованию инфраструктуры в портах и информационных технологий, гармонизации правил и норм и улучшению работы таможенной службы.

В целом, результаты демонстрируют важность совершенствования условий содействия торговле в странах региона как средства усиления торговых связей в мировом масштабе, а также поддержки внутрирегиональной торговли. Улучшения в инфраструктуре ИТ и повышение эффективности работы портов дадут самые высокие доходы. Результаты моделирования указывают на то, что основное внимание следует сосредоточить на совершенствовании инфраструктуры портов и ИТ при одновременном реформировании таможен и упорядочении правил.

Либерализация сектора услуг и административная реформа. Растущее число стран региона, в большей степени страны ЕС-8 и намного в меньшей страны ЮВЕ, осознали, что более высокий и устойчивый рост произойдет благодаря либерализации их секторов услуг. Действительно, в некоторых странах повышение производительности в сфере услуг, необходимых для экспортного производства, содействовало быстрому увеличению товарного экспорта, например, либерализация финансового сектора в Венгрии. В то же время определенные страны выбрали стратегию увеличения торговли и инвестиций в секторах услуг самих по себе и получили заметный рост экспорта услуг. Эти сектора включают, например, сектора программного обеспечения в Хорватии и Македонии. В то же время другие страны региона, как правило, менее развитые страны СНГ, наследуя тип мышления эпохи централизованного планирования, все еще относятся к услугам как к “непродуктивным” видам деятельности.

Рисунок 11

Результаты совершенствования условий содействия развитию торговли в странах Восточной Европы и бывшего Советского Союза



Источник: Wilson, Luo, and Broadman 2004.

Изменения в экономической политике (или их отсутствие) помогают объяснить различия в развитии торговли услугами и потоках ПИИ. Во многих странах БСС (за исключением стран Балтики) бюрократические препятствия, отсутствие конкуренции в связи с существованием государственных или вновь учрежденных частных монополий и медленное развитие приватизации затруднили торговлю услугами и привлечение ПИИ. К самым отстающим странам относятся Беларусь, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан. Так как ПИИ является важным источником новых технологий и ноу-хау, а стоимость и разнообразие услуг, имеющихся в экономике, выступают в качестве важной детерминанты конкурентоспособности предприятий, вероятно, что более высокая интенсивность услуг поможет объяснить различия в показателях роста среди стран региона.

Это предположение подтверждается эконометрическими данными, оценивающими связи между инвестированием, развитием сектора услуг и экономическим ростом на основе использования межстрановых регрессий роста. Анализ показывает важность для экономического роста надлежащей политики, стимулирующей эффективное функционирование секторов услуг.

Однако на сегодняшний день трудности реформирования во многих секторах услуг не так просто разрешимы, как ранее. Экономика широкомасштабного производства и высокие невозвратимые издержки инвестирования в инфраструктуру или банковские услуги не обязательно влекут за собой образование регулируемых монополий. Новые технологии зачастую делают обратимыми большие инвестиции в основные средства или допускают независимость поставок услуг (например, в телекоммуникациях). Вытекающая проблема для экономической политики заключается в необходимости достижения равновесия между традиционным управлением и введением конкуренции.

Страны ЕС-8, а за ними и страны Юго-Восточной Европы, наиболее сильно реформировали сектор телекоммуникаций, включая значительное участие частного капитала в предоставлении услуг. В то же время нормативно-правовая реформа, включающая установление тарифов и учреждение независимых распорядительных органов, все еще находится в процессе реализации и нуждается в последующем развитии. В странах СНГ по-прежнему наблюдается слабое развитие услуг фиксированной телефонной сети и преобладание государственного контроля и монополий. Везде, где приватизировались существующие предприятия, в качестве цели часто выступала максимизация доходов. В результате некоторые частные инвесторы получили монопольный статус на существенные периоды времени. Армения, например, заключила с одним греческим инвестором эксклюзивный контракт на пятнадцать лет.

В банковском секторе наблюдается похожая картина. В странах ЕС-8 этот сектор, в общем, характеризуется только небольшими долями кредита, выделяемыми через государственные банки, высокой степенью участия иностранных инвесторов и более сильными административными режимами. Факты, полученные из этих стран, говорят о том, что зарубежные банки способствуют модернизации сектора. Однако в правовой системе (например, в законодательстве о налоговой системе, правах кредитора и кодексе о банкротстве) часто сохраняются препятствия для устойчивого развития финансового сектора. Банковские рынки в СНГ, как правило, относительно закрыты в формальном и неформальном аспектах. В этом отношении Беларусь, несмотря на относительную близость к странам ЕС в показателях географического положения, является одной из наименее развитых стран, также как и большинство республик Центральной Азии. Фактические и потенциальные ограничения на участие зарубежных инвесторов (во всей экономике и в отдельных банках) играют важную роль, но бюрократические препоны, вероятно, играют еще более значительную роль в препятствовании иностранному участию. К ним относятся ограничения на привлечение зарубежного персонала, продолжительные процедуры лицензирования, ограничение доступа к финансовым ресурсам, государственная собственность в основных банках, неадекватные административные нормы и правила. В целом, банковский сектор в этих странах страдает от недостаточного развития капитальной базы и отсутствия доверия.

Ситуация не слишком отличается для железнодорожного и автомобильного транспорта. В странах ЕС-8, за которыми с небольшим отрывом следуют страны ЮВЕ, наблюдается самый большой прогресс в реформировании железных дорог. Эстония, например, полностью приватизировала свою железнодорожную систему, а в Чехии, Польше и Румынии техническое обслуживание сетей проводится частными структурами. На сегодняшний день страны СНГ, за некоторыми исключениями, такими как Россия и Казахстан, предприняли меньше всего усилий, направленных на совершенствование основ политики в сфере таких услуг. Реформы автомобильного транспорта в сравнении с железнодорожным сектором запаздывают в большинстве стран региона, а участие частного сектора остается ограниченным. Только некоторые страны ЕС-8 и ЮВЕ, такие как Хорватия, Венгрия и Польша, ввели участие частного сектора путем создания платных автомобильных дорог. Успеху, однако, пока мешают переток движения на альтернативные дороги и высокие риски, связанные с частным инвестированием. Вследствие этого концессии на платные дороги в Венгрии превратились в платежи частным инвесторам через государственный бюджет. Это переводит риски, связанные с сектором транспорта, обратно государству, сохраняя в то же время характер партнерства государственного и частного секторов.

Ключевой движущей силой для осуществления внутренней либерализации и прекращения регулирования секторов услуг в странах региона стал стимул придерживаться соглашений о международной торговле, особенно принципов права ЕС (*acquis*). Для вступающих в ЕС стран *acquis*, несомненно, устанавливает относительно строгую систему правил, которым они должны беспрекословно подчиниться по прошествии короткого промежутка времени. В сравнении с этими странами, страны без шансов на вступление в ЕС намного меньше продвинулись в либерализации торговли услугами и режимов ПИИ, снижая тем самым перспективы роста. Повторение либерализации, которая была осуществлена другими странами региона, следовательно, является приоритетом, тем более что конкуренция в сфере ПИИ и инвестирования в целом намного выше, чем она была в начале переходного периода.

Действующее в рамках ВТО Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС) может быть использовано в качестве замещающего инструмента для стимулирования реформ в сфере услуг. Тем не менее, факты на данный момент указывают на то, что страны, присоединившиеся к ВТО, не приняли значительных обязательств в отношении услуг. Кроме того, членство в ВТО не является достаточным, частью из-за того, что правила, установленные на настоящий момент, являются относительно мягкими и реализуются на основе урегулирования споров. Большинство участвующих стран слишком малы, чтобы сделать это привлекательным. В результате, вся тяжесть реформы в секторе услуг ложится на плечи

отдельных правительств. Однако, более глубокое региональное сотрудничество среди стран, к примеру, которое начинает развиваться в сферах транспорта и энергетики в странах ЮВЕ, может помочь снизить затраты на осуществление и увеличить преимущества административной реформы.

В целом, проведение реформ в секторе услуг в странах региона, параллельно с либерализацией торговли товарами и содействием торговле, будет способствовать приходу на рынок новых предприятий и создаст возможности трудоустройства для квалифицированных и неквалифицированных работников, в текущий момент занятых в государственном секторе или конкурирующих с импортом частных предприятиях или безработных. Так как некоторые услуги не могут подлежать торговле, несмотря на увеличивающееся влияние Интернета, получение доступа к новым технологиям и продукции по необходимости должно включать ПИИ в секторе услуг. Многие страны региона продолжают либерализацию своих режимов политики в отношении ПИИ в этом направлении, но во многих странах за пределами ЕС-8 все еще превалирует чрезмерно ограничительная политика.

Заключение: меры экономической политики, взаимосвязь реформ и план действий

Возможности расширения рынков внешней торговли стран Восточной Европы и бывшего Советского Союза без сомнения будут расти по мере развития процесса перехода стран этого региона к рынку. Но поскольку процесс глобализации мировой экономики продолжится, рыночная конкуренция со стороны других регионов мира будет только расти. Это ставит перед странами региона сложную задачу использовать торговлю и международную интеграцию как движущую силу экономического роста и сокращения бедности.

Отсутствие реформирования политики, различия в текущей динамике международной интеграции внутри региона могут сохраниться в обозримом будущем. Таким образом, перспективы экономического роста и благосостояния стран могут также сохраниться под влиянием формирования двуполярности региона, в котором выделяется блок относительно богатых и блок относительно бедных стран. Но формирование второго блока не является неизбежным. Опыт региона, накопленный до настоящего времени, а также опыт других регионов мира показывает, что для успеха в такой среде требуется *сочетание* мер, направленных не только на реализацию надлежащей рыночно-ориентированной торговой политики и создание имеющих отношение к внешней торговле институтов, но и на формирование в отечественной экономике надежной внутренней системы взаимно дополняющих друг друга стимулов.

В этой связи данное исследование, частью которого является данный “Обзор”, предлагает подробное описание таких рекомендаций в области экономической политики. Ниже приводятся основные рекомендации, которые заслуживают приоритетного внимания, а также описываются взаимосвязи между такими реформами и наиболее эффективная последовательность их реализации. При этом определено разделение полномочий в процессе дальнейшего перехода стран региона к рынку между различными ведомствами и институтами, которые определяют политику, а также определен и план действий. В конце приводится занимающая одну страницу таблица с основными рекомендациями относительно надлежащей политики.

Рекомендации в отношении приоритетных мер политики

Приоритетные реформы в области торговой политики

- *Вступление в ВТО является критически важной целью политики для тех 10 стран региона, которые еще не являются членами ВТО. Многие страны региона, особенно страны СНГ и ЮВЕ, должны решить проблему рационализации большого числа имеющихся двусторонних ССТ и их расширения с тем, чтобы включить такие вопросы, как содействие торговле и либерализация услуг.*
- *В нескольких странах, особенно в странах СНГ, торговля ограничена высокими средними тарифами и нетарифными барьерами (НТБ). В среднесрочной перспективе их следует существенно снизить.*
- *В ряде других стран по-прежнему существует большой разрыв между “установленными” и “применяемыми” ставками тарифов: все тарифы в регионе следует приблизить к применяемым тарифам. Если это не сделать, то нарушится экономическая эффективность обязательств, уже принятых в рамках торговых соглашений.*
- *Следует также упростить тарифные режимы и сократить разброс ставок в структуре ставок. Это сделает таможенное администрирование более прозрачным и повысит предсказуемость режима торговой политики. Это также снизит возможности произвольного принятия решений и существования коррупции.*

- Для сокращения перекосов в принятии решений об инвестировании в те или иные сектора и устранения препятствия для расширения диверсификации продукции необходимы реформы. *В этой связи, следует устранить широко распространенную практику неодинакового отношения к различным видам экспорта, которое существует во многих странах региона.*
- Чтобы повысить доступ к рынкам, необходимы реформы в развитых странах в части их *активного использования “нерыночных” антидемпинговых мер, направленных против стран региона,* а также в части их *протекционистской сельскохозяйственной политики.*

Приоритетные внутренние реформы

Совершенствование конкуренции и управления

- Правительствам стран региона следует прилагать совместные усилия по устранению *основных экономических и политических барьеров для создания новых предприятий, особенно в части структурных условий, под влиянием которых конкуренция между предприятиями либо отсутствует, либо ослабевает.*
- *Барьеры для выхода коммерчески нежизнеспособных предприятий также необходимо ликвидировать за счет сокращения субсидий и ликвидации практики терпимого отношения к просроченным задолженностям (перед правительством, банками и среди предприятий).*
- *Следует расширить полномочия и круг компетенции властей, отвечающих за развитие конкуренции, чтобы они могли оценивать, наказывать и, в случае необходимости, корректировать действия предприятий, направленные на формирование структур, занимающих доминирующее положение на рынке, а также иных форм делового поведения, ведущих к ограничению конкуренции, таких как сговор, антиконкурентные слияния, покупка предприятий и установление грабительских цен.*
- Для совершенствования управления потребуются создание действенных институтов, которые способствуют эффективному разрешению хозяйственных споров. *Политика, направленная на упрощение и удешевление формальных юридических процедур, а также развитие механизмов разрешения конфликтов вне суда, укрепит силу действия контрактов и права собственности и повысит уровень уверенности инвесторов, работающих в регионе.*
- Для надлежащего управления также потребуются механизмы, обеспечивающие *рост прозрачности и подотчетности поведения государственных чиновников.*

Совершенствование механизмов, содействующих развитию внешней торговли

- В области совершенствования институтов, содействующих развитию торговли, приоритетными реформами являются *совершенствование координации между ведомствами, как внутри, так и между странами; упрощение таможенных процедур; введение прозрачных и коммерчески ориентированных таможенных кодексов и связанных с ними положений, основанных на правилах, содержащих стимулы для работников; и внедрение ИТ в таможенных системах.*

- Что касается дальнейшего развития связанной с торговлей инфраструктуры, приоритетными направлениями совершенствования являются *модернизация портов и систем ИТ*. Для решения этой задачи *потребуется дальнейшая приватизация или сочетание частной и государственной собственности* для стимулирования новых инвестиций.

Либерализация секторов услуг

- *Устранение регулирования в области услуг* следует сделать правилом, а не исключением. Оно должно включать реализацию направленного на укрепление рынка реформирования нормативных процедур и правил, включая уровни ставок и структуры. В тех случаях, когда регулирование необходимо, следует создать *независимые регулирующие органы*, обладающие надлежащей компетенцией и ресурсами.
- *Следует устранить территориальные ограничения или иные искусственные барьеры для конкуренции как внутри одного сектора услуг, так и между различными секторами услуг, например, в случае интермодальной конкуренции.*
- *Следует стимулировать участие частного сектора в предоставлении услуг*, будь то путем инвестирования в новые предприятия или в приватизируемые существующие объекты. Для этого потребуется сокращение или устранение ограничений или запретов на торговлю и частные инвестиции (отечественные или иностранные) в развитие сетевых услуг.
- *Углубление сотрудничества между странами в регионе, например, в области региональных подходов к устранению регулирования (или совершенствования регулирования) коммунальных услуг*, могло бы способствовать сокращению издержек на реализацию и улучшить общие результаты административных реформ.

Развитие внутриотраслевой/сетевой торговли посредством увеличения ПИИ

- Режим политики в отношении ПИИ следует *привести в соответствие с наилучшей международной практикой*, которая, как правило, включает: (i) применение “национальных норм” к иностранным инвесторам; (ii) запрет ввода новых и постепенная ликвидация существующих мер инвестиционной политики, имеющих отношение к внешней торговле (МИПТ), например, нормы участия отечественных инвесторов; и (iii) обеспечение обязательного исполнения решений международного арбитража в случаях споров между инвесторами и государством.
- *Следует предпринять меры по обеспечению прозрачности и взаимного соответствия мер политики в отношении ПИИ, проводимой на различных уровнях государственного управления и в различных отраслях.*

Развитие гибкости ресурсов на рынках

- Чтобы сократить рост бедности в связи с изменениями цен и ростом объемов производства, вызванных внешнеторговыми потоками, следует реализовать меры, направленные на *стимулирование мобильности трудовых ресурсов* (например, усиление дифференциации в оплате труда и ее гибкости, совершенствование эффективности системы социальной защиты) и *содействие перераспределению капитала* в целях стимулирования новых инвестиций и возможностей создания новых рабочих мест.

Взаимосвязь и последовательность реформ

- Многие из *реформ взаимно подкрепляют и поддерживают друг друга*. При их реализации следует опираться на эти связи. Например, дальнейшее реформирование тарифной политики усиливает импортную конкуренцию, что, в свою очередь, повышает эффективность и расширяет проникновение экспорта.
- *Некоторые меры политики могут быть реализованы в короткий период*. К ним относятся, например, усиление технического содействия (ТС) в области институционального строительства в бедных странах СНГ.
- *При реализации других реформ потребуется определить оптимальный баланс “выигравших и проигравших” или распределить существенные ресурсы. Это может быть сделано только в среднесрочный период*. Например, некоторые влиятельные заинтересованные круги могут понести ущерб в связи с ростом конкуренции по мере либерализации определенных секторов услуг, и эти убытки должны компенсироваться за счет распределенной выгоды, получаемой обществом. Для инвестиций в модернизацию портов потребуются большие суммы капитала.
- *Определение порядка реализации реформ может иметь критически важное значение не только для самой их реализации, но и для обеспечения общественной поддержки программы реформ и сохранения ее темпа*. Например, следует предпринять шаги по повышению мобильности трудовых ресурсов и укреплению систем социальной защиты при одновременной либерализации импорта, или по мере либерализации секторов услуг следует реализовывать административные реформы и создавать надежные институты, реализующие политику конкуренции.

Разделение труда между участниками процесса

Что могут сделать развитые страны

- Улучшить доступ к рынку для сельскохозяйственной продукции многих стран региона за счет реформирования единой сельскохозяйственной политики ЕС (ЕСП) и иных связанных с этим программ Организации экономического содействия и развития (ОЭСР); рационализировать программу по системе обобщенных преференций (СОП).
- Изменить “нерыночные” меры в отношении ряда стран региона, в первую очередь, стран СНГ, при применении антидемпинговой (АД) политики, чтобы снизить чрезмерное использование АД процедур в протекционистских целях.
- Содействовать вступлению в ВТО тех стран, которые в настоящее время не являются ее членами. Страны СНГ, например, получили меньше торговых преференций от стран ЕС. Однако решение состоит не в расширении числа таких преференций, а в осуществлении этими странами многосторонней либерализации посредством вступления в ВТО, что даст им преимущества в виде режима “наибольшего благоприятствования” (РНБ).

Что может сделать международное сообщество (доноры и международные организации)

- Многие страны региона, кроме ЕС-8 и двух стран, готовящихся ко вступлению в ЕС, и стран-кандидатов на вступление в ЕС, нуждаются в техническом содействии и развитии возможностей укрепления институтов и механизмов реализации политики и управления, имеющих отношение к торговле, например, в части таможенных режимов, вступления в ВТО и ЕС, гармонизации региональных торговых соглашений (например, 29 двусторонних ССТ в ЮВЕ), политики конкуренции и реформирования управления.
- Особое внимание следует обратить на оказание ТС бедным странам СНГ, которые “не попадают в поле зрения при оказании ТС”. Поскольку они не классифицированы как “наименее развитые страны”, ни имеют реальных перспектив вступления в ЕС, на них зачастую не обращают внимание при определении получателей такого содействия.

Что могут сделать правительства стран региона

- Реализация практически всех оставшихся реформ будет в основном зависеть от усилий самих стран региона.
- В области торговой политики это предполагает сокращение тарифов, устранение НТБ, ликвидацию препятствий для экспорта, работу над вступлением в ВТО и рационализацию, гармонизацию и модернизацию существующих РТС.
- К более сложным задачам будут относиться активная реализация охватывающих всю экономику внутренних реформ, которые направлены на усиление конкуренции, совершенствование управления на внутренних рынках и повышение гибкости рынков труда и капитала; совершенствование инфраструктуры и институтов, содействующих развитию торговли; либерализацию секторов услуг и реформирование связанного с этим законодательства; и совершенствование климата для привлечения ПИИ.

Краткое описание рекомендаций в отношении приоритетных мер политики

Под-регионы*	СФЕРЫ РЕФОРМ		
	I. Режим торговой политики		
	Реформа	Основная ответственность за реализацию	Срок
ЕС-8	В дохийском раунде предпринимать активные действия по сокращению барьеров для внешней торговли в секторах производства, услуг и сельского хозяйства в рамках реализации целей по вступлению в ЕС, ВТО	Правительства стран ЕС-8	К/С
ЮВЕ	Босния и Герцеговина и Сербия и Черногория: вести активную работу по вступлению в ВТО Болгария, Хорватия и Румыния: привести тарифы в соответствие с требованиями ЕС/ вести активную работу по вступлению в ЕС Установить <i>все</i> тарифы на уровне фактически применяемых Ликвидировать оставшиеся НТБ и политику, препятствующую развитию экспорта Рационализировать, гармонизировать и модернизировать 29 двусторонних ССТ	Правительства БиГ/СиЧ Правительства БГ/ХР/РМ Правительства стран ЮВЕ Правительства стран ЮВЕ Правительства стран ЮВЕ при ТС доноров	К/С К К К
СНГ	Усилить региональную кооперацию в области реализации содействия развитию торговли и транспорта (СТТ) (например, таможня) А3, БЕЛ, КЗ, РФ, ТАДЖ, ТКМ, УКР, УЗ: вести активную работу по вступлению в ВТО Страны-не члены ВТО: заметно сократить тарифы, установить их на уровне фактически применяемых, упростить систему тарифов и сократить разброс ставок Ликвидировать НТБ и политику, препятствующую развитию экспорта Рационализировать, гармонизировать и модернизировать РТС стран СНГ/РЦА (Республики Центральной Азии) и двусторонние ССТ Создать механизмы региональной кооперации в области развития и реализации СТТ Реформировать нерыночные антидемпинговые меры и сократить применение протекционистской политики (например, в сельском хозяйстве)	Правительства стран ЮВЕ при ТС доноров Правительства названных стран СНГ при ТС доноров Правительства стран СНГ Правительства стран СНГ Правительства стран СНГ при ТС доноров Правительства стран СНГ при ТС доноров Правительства стран ЕС, ОЭСР и др.	С/Д К/С К К/С С/Д К
II. Режим внутренней политики			
	Реформа	Основная ответственность за реализацию	Срок
ЕС-8	Продолжить укрепление компетенции и ресурсов ведомств, отвечающих за политику конкуренции; сосредоточить внимание на недобросовестной конкуренции (например, в случае слияния предприятий, ценообразования) Продолжить совершенствование правовых институтов для защиты прав собственности и разрешения хозяйственных споров и реформирование государственного управления для сокращения коррупции Продолжить модернизацию инфраструктуры СТТ	Правительства стран ЕС-8 Правительства стран ЕС-8 Правительства стран ЮВЕ	К/С К/С К
ЮВЕ	Интенсифицировать устранение экономических и политических барьеров для создания и ликвидации предприятий (например, субсидий, просроченных задолженностей) Укреплять компетенции и ресурсов ведомств, отвечающих за политику конкуренции; сосредоточить внимание на неконкурентных структурах (например, в случае предприятий, занимающих доминирующее положение на рынке), а также на недобросовестной конкуренции (например, в случае слияния предприятий, ценообразования) Обеспечить прозрачность и открытость государственных закупок для конкуренции со стороны иностранных предприятий Совершенствовать правовые институты для защиты прав собственности и усилить реформирование государственного управления для сокращения коррупции Реализовать реформы в целях повышения мобильности труда и капитала для усиления гибкости рынков факторов производства (например, правила установления заработной платы/социальных пособий/пенсий и управление предприятиями) Далее развивать инфраструктуру СТТ (особенно в случае портов и применения ИТ в таможенной сфере) Продолжить административные реформы, создание партнерств с участием государственного и частного капитала, приватизацию/либерализацию в сфере услуг Создавать механизмы региональной кооперации в сфере регулирования инфраструктуры/услуг Совершенствовать режим политики в отношении ПИИ, чтобы привести его в соответствие с наилучшей мировой практикой (например, применение одинаковых требований к отечественным и иностранным инвесторам)	Правительства стран ЮВЕ Правительства стран ЮВЕ Правительства стран ЮВЕ при ТС доноров Правительства стран ЮВЕ Правительства стран ЮВЕ Правительства стран ЮВЕ	К/С К К/С К К/С К
СНГ	Систематично устранять экономические и политические барьеры для создания и ликвидации предприятий (например, субсидий, просроченных задолженностей) Создать современные институты банкротства/финансовой несостоятельности, включая судей, доверительных собственников Создавать независимые ведомства, отвечающие за политику конкуренции и обладающие при этом политическим весом, правовой базой, адекватными полномочиями/ресурсами: сосредоточить внимание на неконкурентных структурах и поведении Создать правовые институты для защиты прав собственности и разрешения споров Реформировать систему государственного управления для сокращения коррупции Открыть государственные закупки для конкуренции со стороны частных отечественных и иностранных поставщиков Разработать и реализовать реформы по обеспечению мобильности труда и капитала для усиления гибкости рынков факторов производства (например, реформирование правил установления заработной платы/социальных пособий/пенсий и управления предприятиями) Развивать инфраструктуру и институты СТТ (особенно в случае портов и применения ИТ в таможенной сфере) Создать независимые регулирующие органы; либерализовать/устранить регулирование секторов услуг Приватизировать "нестратегические" сектора услуг (например, телекоммуникационные, транспортные, энергетические, банковские услуги) Реформировать режим политики в отношении ПИИ, чтобы привести его в соответствие с наилучшей мировой практикой (например, применение одинаковых требований к отечественным и иностранным инвесторам)	Правительства стран СНГ Правительства стран СНГ при ТС доноров Правительства стран СНГ при ТС доноров Правительства стран СНГ при ТС доноров Правительства стран СНГ при ТС доноров Правительства стран СНГ Правительства стран СНГ Правительства стран СНГ при ТС доноров Правительства стран СНГ Правительства стран СНГ Правительства стран СНГ	К С С С С К К С К К

Примечание: * Краткое описание рекомендаций в отношении приоритетных мер политики не всегда применимо в одинаковой мере в отношении всех стран в каждой группе. К = краткосрочный (1-2 года); С = среднесрочный (3-5 лет); Д = долгосрочный (5-10 лет). А3 = Азербайджан, БЕЛ = Беларусь, БиГ = Босния и Герцеговина, ПИИ = прямые иностранные инвестиции, ССТ = соглашение о свободной торговле, ИТ = информационные технологии, КЗ = Казахстан, НТБ = нетарифные барьеры, ОЭСР = Организация экономического сотрудничества и развития, РТС = региональное торговое соглашение, РФ = Российская Федерация, СиЧ = Сербия и Черногория, ТС = техническое содействие, ТАДЖ = Таджикистан, ТКМ = Туркменистан, УКР = Украина, УЗ = Узбекистан, ВТО = Всемирная Торговая Организация.

Концевые сноски

1. В дополнение к перечисленным ниже 27 странам Восточной Европы и бывшего Советского Союза находящимся в переходном периоде (на разных этапах) от коммунизма к капитализму – которые мы определяем как “страны региона” – в данной монографии анализируется также Турция. Подобный охват согласуется с определением принятым Группой Всемирного Банка “регион Европы и Центральной Азии” (ЕЦА), которое включает все 28 стран. Следовательно, когда мы используем термин “страны региона” либо “страны переходного периода”, мы имеем в виду только группу из 27 стран, а когда мы используем термин “ЕЦА”, имеются в виду все 28 стран.
2. Если не указано иное, то самые последние данные, приведенные в монографии, относятся к концу 2003 года. International Monetary Fund 2004.
3. См. главу 3.
4. Существует необычайно мало систематичных межстрановых исследований в области международной торговли в экономике переходного периода стран Восточной Европы и бывшего Советского Союза (см., например, EBRD 2003). Данное исследование вносит новое в немногочисленные сведения в данной области во многих отношениях. Во-первых, охват стран в анализе является всеобъемлющим и основан на самых последних и полных имеющихся данных по торговле во всех странах региона. Во-вторых, в существующих исследованиях по проблемам международной интеграции стран региона не уделялось достаточного внимания оценке внутренних институтов и их взаимодействию с торговой политикой и влиянию на процесс перехода и перспективы дальнейшего развития. В-третьих, несмотря на то, что выводы исследования относительно того, превышает ли торговля потенциально возможный уровень относительно стран других регионов, так или иначе отражают сделанные ранее оценки, приведенные данные свидетельствуют о том, что, по-видимому, возникают два торговых блока, что представляет собой новое видение проблемы. В заключение, разработанные в данном исследовании рекомендации по экономической политике являются более полными и индивидуализированными, чем данные прежде в подобных исследованиях.
5. Статистический анализ, подкрепляющий данное положение, представлен ниже.
6. ЕС-8 включает Чешскую Республику, Эстонию, Венгрию, Латвию, Литву, Польшу, Словацкую Республику и Словению.
7. В ЮВЕ входят Албания, Босния и Герцеговина, Болгария, Хорватия, БРЮ Македония, Румыния, Сербия и Черногория. Косово, хотя и является частью Юго-Восточной Европы, не рассматривается в исследовании.
8. СНГ включает Армению, Азербайджан, Беларусь, Грузию, Казахстан, Киргизскую Республику, Молдову, Россию, Таджикистан, Туркменистан, Украину и Узбекистан.
9. Важно принимать во внимание, что данные, относящиеся к периоду до 1993 года, содержат много недостатков и основаны, по

большей части, на оценках именно потому, что в течение того времени не производились оценки рынка.

10. Для сравнения, за тот же период времени, объемы экспорта и импорта для ЕС-15 практически удвоились; в Латинской Америке и странах Карибского бассейна объем экспорта увеличился в два с половиной раза, а объем импорта удвоился, в странах Восточной Азии объемы экспорта и импорта увеличились вдвое.

11. Внешняя торговля и инвестиции в сфере обслуживания подробно рассматриваются в главе 6.

12. По отношению к составу факторов импорта товаров стран региона наблюдается приблизительно та же всеобъемлющая дихотомия, хотя разница между группировками стран не столь значительна.

13. Этот вывод следует из данных главы 4, в которой подробно рассматриваются конкуренция и управление.

14. Диаграмма разброса данных показывает положительную связь между более выраженной международной интеграцией и менее явной (воспринимаемой) коррупцией. Данные результаты поддерживаются множественной регрессией, показывающей, что положительная связь остается статистически значимой даже в случае учета уровня развития страны (измеряемого показателем ВВП на душу населения).

15. В главе 5 рассматриваются содействие развитию торговли и ее материально-техническое обеспечение.

16. В мировом масштабе многие отрасли промышленности, в которых интернационализированы основные части производственного процесса, наряду с прочими, включают производство теле- и радиоприемников, швейных машин, калькуляторов, офисного оборудования, электрооборудования, приводных и механических станков, пишущих машинок, фотоаппаратов и часов.

17. Международное разделение производства и сетевая торговля рассматриваются в главе 7.

18. Открытость торговли исчисляется на основе ВВП по паритету покупательной способности (ППС).

19. Мы также производим двустороннюю оценку результативности торговой деятельности стран региона на основе определенного пункта назначения и происхождения торговых потоков (см. ниже).

20. Отметим возможную решающую роль институциональных и политических факторов, выступающих, *помимо* дохода, в качестве детерминант результативности торговли. Более того, наша методология расчетов основывается на подходе, который использует институциональные переменные для решения эндогенных проблем. Представленный здесь эмпирический анализ следует из главы 2.

21. Данные результаты соотносятся с предыдущим статистическим анализом детерминант открытости торговли отдельно для стран СНГ, проведенным в публикации Freinkman, Polyakov, and Revenco 2004. Статистический анализ большинства стран региона, проведенный в публикации EBRD 2003, приводит практически к тем же выводам по отношению к странам СНГ и ЮВЕ, что и данное исследование. Однако анализ ЕБРР не выявляет

- подтверждений того, что показатели торговли стран ЕС-8 превышают потенциально возможные.
22. См. публикации Bergstrand 1985; Helpman and Krugman 1985; Daerdruff 1998; и Feenstra et al. 2001, где даются различные теоретические подтверждения модели тяготения.
23. См. публикации Wang and Winters 1991, Hamilton and Winters 1992, Baldwin 1994, Frankel 1997, EBRD 2003 и Freinkman et al. 2004.
24. На протяжении 90-х годов утверждение о том, что открытость торговли способствует экономическому росту, было развито в некоторых межстрановых исследованиях (Sachs and Warner 1995; Edwards 1998; Dollar and Kraay 2001). Однако результаты ряда из этих исследований были подвергнуты серьезной критике, вызванной сложностью измерения ограничения торговой политики, а также тем, что показатели торговли, используемые для демонстрации связи с ростом, не являются обоснованными эрзац-переменными для торговой политики. Институциональное развитие, в широком смысле, было предложено как фактор, объясняющий рост, как торговли, так и производства (Rodriguez and Rodrik 2001). Практический опыт показывает, что для поддержания роста в долгосрочном плане странам необходима открытая экономика. В то же время опыт развивающихся стран показал, что какое-то время страны увеличивали объемы своего экспорта и торговли при различных режимах внешней торговли. Некоторые страны, как, например, Китай, Республика Корея, Тайвань (Китай), осуществили это при комплексных режимах внешней торговли, которые предоставили всестороннюю защиту от конкурирующего импорта, давая в то же время очень существенный стимул для экспортных производств. Успешное проведение подобной комплексной торговой политики включает защиту от импорта при стимулировании экспорта в международной торговле, выдвигают высокие требования к разработке стратегии международной торговли и структуре торговых институтов, которые не может выполнить почти ни одна развивающаяся страна или страна переходного периода (World Bank 2002). Другие страны, такие как Чили, Гонконг (Китай) и Сингапур, увеличили объемы экспорта, одновременно поддерживая очень либеральный режим по отношению к импорту. В то же время страны, как Маврикия и Сальвадор, использовали зоны экспортного производства для стимулирования роста торговли, одновременно сохраняя существенный контроль над импортом.
25. World Bank 2005 и World Bank 2000.
26. World Bank 2005.
27. См. публикации Rutherford, Tarr, and Shepotylo 2004; Porto 2003a; Csaki et al. 2000; Csaki et al. 2002.
28. См., например, публикацию Winters et al. 2004.
29. См., например, публикации IED 2004; World Bank - DTIS, Ethiopia, 2003; Nicita 2004; Chen and Ravallion 2004.
30. Описание анализа приводится в главе 4.
31. Важно отметить, что данные указывают на то, что большинство подобных дотаций предоставляются областными или местными, а не центральными органами управления, что значительно затрудняет их сокращение.

32. *Acquis* – законодательство ЕС, которое должны принять страны-кандидаты в члены ЕС для вступления в ЕС.
33. Wilson, Mann, and Ostuki 2004.
34. Публикация Wilson, Luo, and Broadman 2004 служит основой эмпирической сущности главы 6.
35. Страны ЕС-8, четыре страны-кандидата в члены ЕС и БРЮ Македония, Россия, Сербия и Черногория, и Украина.

Библиография