

# ОЦЕНКА ИНТЕГРАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИК ГОСУДАРСТВ – ЧЛЕНОВ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ



**Андрей Пантелеев**



**Юлия Чалаева**



**Рахат  
Байболотова**

Андрей Алексеевич Пантелеев — к.э.н., советник отдела стратегий экономической политики Департамента макроэкономической политики Евразийской экономической комиссии. В 2005 году окончил Российскую таможенную академию по специальности «экономика и управление на предприятии». Работал в научной и образовательной сферах. Автор более 20 научных публикаций и одной монографии. В настоящее время сфера научных и практических интересов связана с разработкой и внедрением элементов наднационального стратегического планирования, выработкой подходов к оценке экономической эффективности и мониторингу интеграционных процессов на пространстве Евразийского экономического союза.

Электронная почта: [pantel'ev@eecommission.org](mailto:pantel'ev@eecommission.org)

Юлия Юрьевна Чалаева — к.э.н., начальник отдела стратегий экономической политики Департамента макроэкономической политики Евразийской экономической комиссии. В 2008 году окончила Финансовый университет при правительстве Российской Федерации. Автор более 30 статей, публикаций, экспертных комментариев по вопросам общественных финансов, государственного и муниципального планирования и управления, интеграции и регионализации. В настоящее время сфера научных и практических интересов связана с теорией и практикой стратегического планирования и управления в государственном секторе и региональных объединениях, формированием сценариев и анализом долгосрочных трендов экономического развития стран и макрорегионов, оценкой интеграционных эффектов и реализацией интеграционных мер и политик.

Электронная почта: [chalaeva@eecommission.org](mailto:chalaeva@eecommission.org)

Рахат Шейшенбековна Байболотова – главный специалист отдела стратегического анализа и мониторинга Аналитического управления Евразийского банка развития. Окончила магистратуру Национального исследовательского института государственной политики и политических наук (Япония). В 2002 году получила степень магистра Кыргызского государственного национального университета по направлению «экономика». Опыт работы в финансовой, банковской, аналитической сферах более 10 лет. В настоящее время занимается вопросами экологической и социальной ответственности в ЕАБР.

Электронная почта: baibolotova\_rs@eabr.org

### **Evaluation of the integrational potential of the economies of Eurasian Economic Union member countries: conceptual and methodological approaches**

*Andrey Panteleyev, Yulia Chalaya, Rakhat Baybolotova*

The article reviews various types of approach towards the assessment of the potential of integration among the economies of the Eurasian Economic Union member countries. In particular, they provide methods to determine the areas of economy with the most significant potential of import substitution and those ones which have a potential to grow and diversify their exports to third countries.

**Key words:** Eurasian Economic Union, integrational potential, supranational regulating, international trade, import substitution, export potential assessment.

**JEL:** F15, F17, G18, P33

В статье рассматриваются подходы к оценке интеграционного потенциала в сферах экономик государств – членов Евразийского экономического союза. В частности, предложены подходы к определению сфер экономик с высокой актуальностью и потенциалом импортозамещения и сфер экономик с потенциалом увеличения и диверсификации экспорта в третьи страны.

**Ключевые слова:** Евразийский экономический союз, интеграционный потенциал, наднациональное регулирование, международная торговля, импортозамещение, оценка экспортного потенциала.

Евразийский экономический союз (далее — Союз) изначально формировался на принципах экономического прагматизма, который достигается, с одной стороны, за счет максимального использования конкурентных преимуществ каждого государства-члена, а с другой — реализацией интеграционного потенциала Союза в интересах всех участвующих в нем государств.

Членство стран в интеграционном объединении предполагает устранение барьеров, сокращение ограничений и изъятий, создание общего (единого) рынка, координацию экономической политики в ряде сфер, определенных Договором о Союзе, развитие коопера-

ционных связей и, в конечном итоге, преследует цель получения дополнительного приращения экономических результатов и повышения конкурентоспособности национальной экономики каждой страны.

Как показывает опыт успешных интеграционных объединений\*, разработка и реализация комплекса интеграционных мер и действий должна происходить поэтапно с учетом степени взаимного влияния экономик государств-членов, уровня интеграционных договоренностей и определения наиболее перспективных с точки зрения интеграционного развития сфер экономики.

В Договоре о Союзе сформулированы нормативно-правовые условия функционирования Союза, а также отражены обозримые перспективы интеграции, представляющие собой даты завершения формирования единых рынков в отдельных сферах экономики\*\*. Кроме того, Евразийской экономической комиссией (далее — Комиссия) совместно с государствами — членами Союза разработаны основные направления экономического развития ЕАЭС (далее — Основные направления)\*\*\*.

Основные направления разработаны с учетом следующих принципов:

- 1) Если в Договоре о Союзе направления сотрудничества изложены по функциональному и отраслевому принципу, то в Основных направлениях представлен перечень направлений, определяющих конкурентоспособность экономик всех государств — членов Союза, сотрудничество в которых экономически целесообразно. Направления повышения конкурентоспособности актуальны для всех государств-членов, что было определено на основании анализа и сопоставления национальных стратегий и программ развития.
- 2) Основные направления как долгосрочный документ не являются отраслевой стратегией, так как в долгосрочном периоде перечень приоритетных отраслей может измениться в силу внешних и внутренних экономических и политических условий. Таким образом, направления развития, предусмотренные в документе, являются общими (сквозными) для всех отраслей и секторов экономик.

\* Европейский союз, АНЗСЕРТА (ANZCERTA), Агадирское соглашение (Agadir Agreement). Подробнее: <http://goo.gl/z18GF5>

\*\* Общий рынок лекарств, общий рынок медицинских изделий — 2016 год, общий электроэнергетический рынок — 2019 год, общий рынок газа, общий рынок нефти и нефтепродуктов, общий финансовый рынок — 2025 год.

\*\*\* Основные направления экономического развития Союза — документ рекомендательного характера, определяющий перспективные направления социально-экономического развития, к реализации которых стремятся государства-члены за счет использования интеграционного потенциала Союза и конкурентных преимуществ государств-членов в целях получения каждым государством-членом дополнительного экономического эффекта (п. 4 Протокола о проведении согласованной макроэкономической политики (приложение № 14 к Договору о Союзе).



- 3) Общность направлений экономического развития ЕАЭС для всех отраслей и секторов предопределяет заложенный в идеологию документа принцип взаимосвязи (при планировании, мониторинге и другом) между Основными направлениями и иными документами, разработка которых предусмотрена Договором о Союзе.
- 4) В соответствии с основной целью разработки Основных направлений в документе представлены подходы к оценке и реализации интеграционного потенциала. В этой связи большое внимание было уделено его методологической составляющей.

С учетом вышеперечисленных принципов в Основных направлениях предусмотрено, что реализация интеграционного потенциала может достигаться через систему общеэкономических мер. Это означает, что разработанные общие меры наднационального регулирования могут быть применимы для любой отрасли и сферы экономик государств-членов.

С другой стороны, для достижения интеграционных эффектов необходимо применять отраслевой и проектный подходы, которые позволяют предусмотреть тонкую настройку наднационального регулирования под специфические условия отрасли, проекта. В целях детальной проработки данного вопроса Комиссией совместно с Евразийским банком развития и уполномоченными органами государств-членов начата разработка методики оценки интеграционного потенциала в сферах экономик государств – членов ЕАЭС.

Постановка данной задачи в том числе продиктована практикой развития интеграционных объединений мира, в стратегиях и программах которых используется подход максимизации конкурентных преимуществ национальных экономик, предполагающий разработку интеграционных мер развития в отношении только определенных отраслей и секторов экономики. Выбор этих сфер экономики основан на анализе потенциальных интеграционных эффектов для всех стран – участниц объединения.

В перспективе применение разработанной методики позволит оценить интеграционный потенциал в сферах экономик государств-членов и сформировать перечень сфер экономики (отраслей, секторов, товарных групп, видов деятельности), приоритетных с точки зрения интеграционного сотрудничества. На основании полученных результатов возможно применение проектного подхода по реализации комплекса интеграционных мер в отношении выбранной сферы экономики с количественной и качественной оценкой ожидаемых интеграционных эффектов, а также рекомендациями для наднациональных и национальных органов регулирования Союза по реализации указанных мер.

В проекте Основных направлений определены следующие крите-

рии для оценки интеграционного потенциала в сферах экономик государств-членов:

1. *Сферы экономики, интеграция в которых обеспечивает мультипликативный эффект для экономик государств-членов и Союза в целом.*

Потенциал получения мультипликативного эффекта может являться одним из критериев определения соответствующей сферы экономики, в которой такой эффект вероятен за счет реализации интеграционных мер и действий. Например, сотрудничество в таких сферах экономик, как энергетика, финансовые, информационные, телекоммуникационные, транспортные услуги и другое, обеспечит не только их собственное развитие, но и будет иметь мультипликативный эффект на другие сферы экономик государств-членов.

2. *Сферы экономики с высокой актуальностью и (или) потенциалом импортозамещения за счет кооперации государств-членов.*

Опережающий рост развивающихся стран и либерализация мировой торговли могут привести к дополнительному импорту готовой и промежуточной продукции на общий (единый) рынок, что усилит конкуренцию. В отдельных случаях это может угрожать экономической безопасности государств-членов. Соответственно, указанному критерию удовлетворяют сферы экономики с высокой долей импорта продукции из третьих стран. За счет реализации интеграционного потенциала новый импульс развития могут получить отрасли экономик государств-членов, ориентированные на замещение импортной продукции из третьих стран продукцией Евразийского экономического союза сопоставимого качества.

3. *Сферы экономики с потенциалом увеличения и диверсификации экспорта в третьи страны.*

В части интеграционного взаимодействия возможна координация действий государств-членов по созданию благоприятных условий для развития соответствующих сфер экономики, включая кооперацию в части сбытовой и маркетинговой политики и поддержку внедрения современных технологий.

4. *Сферы экономики, обладающие конкурентными преимуществами в Союзе и перспективами роста поставок товаров и услуг на внутренний рынок за счет специализации экономик.*

В сферах экономики, где четко прослеживается специализация экономики одного из государств-членов, целесообразна координация в целях максимально возможного использования конкурентных преимуществ этого государства-члена в интересах других участников Союза. Специализация экономики одного государства-члена не означает стремления к запрету производства сходной продукции в других государствах-членах. В случае схожей специализации экономик



нескольких государств-членов постепенная переориентация на потребление более конкурентоспособной продукции из других государств-членов стимулирует продуктивное использование высвобождающихся национальных ресурсов, повышение производительности труда и снижение доли сходной импортируемой продукции из третьих стран. Замещение в результате роста импорта промежуточной продукции из одних государств-членов может привести к снижению выпуска аналогичной продукции в других государствах-членах, но мобильность факторов производства (через рынки труда и капитала) обуславливает перераспределение этих факторов в более эффективные компании, что приведет к повышению общей эффективности экономики.

5. *Сферы экономики, встроенные в международные производственные цепочки и производственные цепочки в рамках Союза.*

Реализация интеграционного потенциала предполагает формирование условий ведения предпринимательской деятельности в Союзе, при которых создание новых рыночных кооперационных связей и производственных цепочек хозяйствующими субъектами даст дополнительный экономический эффект.

Сотрудничество в сферах экономик, интегрированных в международные производственные цепочки, позволяет разрабатывать интеграционные меры и действия, направленные на повышение роли государств-членов в создании мировой добавленной стоимости и формирование эффективных производственных цепочек в рамках жизненного цикла продукции на общем (едином) рынке, в том числе с участием компаний из третьих стран.

6. *«Отрасли будущего».*

Долгосрочные планы экономического развития Союза должны быть нацелены не только на увеличение доли компаний государств-членов (в том числе совместных) на рынках товаров (работ и услуг), но и на поиск и формирование новых рыночных ниш и сегментов, обладающих достаточной емкостью. Указанное направление включает сферы экономики, в которых возможны разработка собственных уникальных видов продукции, концентрация интеграционных усилий на развитии человеческого потенциала, снижении зависимости от импорта современных технологий. В первую очередь это относится к технологиям и областям производства наукоемкой продукции в период становления нового технологического уклада. С учетом того, что речь идет, как правило, о новых дорогостоящих технологиях, требующих чрезвычайно высокой квалификации специалистов, тесное интеграционное сотрудничество существенно повышает вероятность достижения успеха. Перспективно сотрудничество в сферах, не представленных в структуре экономик государств-членов и обладающих перспективами долгосрочного роста доли на внутреннем

рынке и рынке третьих стран. К отраслям будущего могут быть отнесены развитие нанотехнологий, сферы информационных и коммуникационных технологий, 3D-принтинг, технологии фотоники, робототехники, автоматизации и роботизации производств, биотехнологии, обработка редкоземельных элементов, материаловедение и производство композиционных материалов, новое градостроительство, инжиниринг и промышленный дизайн, технологии энергоэффективности и энергосбережения и другое.

*7. Сферы экономики, регулируемые государством, и сферы с высокой долей компаний с государственным участием.*

В регулируемых государством сферах экономики свобода осуществления предпринимательской деятельности ограничена. С точки зрения интеграционного сотрудничества такие сферы обладают интеграционным потенциалом роста. Критерий участия государства в развитии таких сфер позволит напрямую реализовать интеграционные меры и действия и получить ощутимый экономический эффект. Важно создать условия для их либерализации и развития, что обеспечит снижение издержек производителей государств-членов, повысит конкурентоспособность производимой продукции, сформирует свободный рынок соответствующей продукции.

Отдельные сферы экономики могут соответствовать сразу нескольким критериям, что характеризует высокий потенциал их интеграционного развития.

С целью определения наиболее информативного и детального методологического подхода для определения сфер экономики с высоким интеграционным потенциалом были рассмотрены некоторые теоретические аспекты экономической интеграции.

Основы теории экономической интеграции были заложены Якобом Винером (1950), который среди прочих факторов определил эффект расширения торговли и изменения торговых потоков. Он рассматривал торговые потоки между двумя государствами до и после их объединения и сравнивал их с потоками в остальном мире. Его выводы являются основой «традиционной» теории экономической интеграции. Теоретическая модель интеграции Я. Винера, прогнозирующая эффекты расширения или изменения торговых потоков, носит статичный характер, опирается на допущения о совершенной конкуренции и постоянной отдаче от масштаба.

С созданием Европейского союза получила развитие модель, известная как линейная модель интеграции (Jawoodeen, 2010), которая представляет собой последовательный процесс и постепенные изменения, позволяющие странам-участницам осуществлять интеграцию темпом, соответствующим особенностям каждого участника. Она допускает «разноскоростную» интеграцию, то есть формирование в составе блока подгрупп стран, интегрирующихся быстрее. В настоящее





время наибольшую приверженность линейной модели экономической интеграции проявляют правительства республик Африки (WTO, Hartzenberg, 2011), поскольку регион характеризуется наличием множества стран с различным уровнем экономического развития, географическим расположением и т. п.

В линейной модели подтвердились прогнозы «новой» теории интеграции, основы которой были заложены в работе венгерского экономиста Б. Балашши «Теории экономической интеграции» (1961). Она опирается на иные, чем «традиционная» теория, предпосылки: о несовершенной конкуренции и возрастающей отдаче от масштабов производства (Балашша, 1961). В отличие от «традиционной» теории, которая носит статичный характер (Винер, 1950), «новая» теория является динамической. Она изучает эффект масштаба, технологические достижения, повышение производительности труда, влияние интеграции на структуру рынков и конкуренцию. В соответствии с этой теорией решающими факторами успеха интеграционного объединения являются эффект конкуренции и эффект масштаба. Более крупный региональный рынок, возникающий в результате интеграции, усиливает конкуренцию и подрывает позиции национальных монополий, позволяет компаниям объединившихся стран получить положительную отдачу от масштаба деятельности вследствие увеличения объемов производства, а в долгосрочной перспективе — повысить эффективность экономики в результате снижения издержек производства и себестоимости продукции (Балашша, 1961).

Для оценки интеграционных эффектов Балашша исследовал структуру экспорта товаров в предположении, что она наилучшим образом отражает имеющиеся у страны сравнительные преимущества. Им была предложена формула, согласно которой страна может быть определена как специализирующаяся на экспорте определенного товара, если рыночная доля этого товара в стране выше, чем средний показатель по другим странам мира, либо если доля товара в экспорте выше, чем его доля в экспорте стран соответствующего региона.

$$RCA_{ij} = ((x_{ij} \div X_i) / (x_{aj} \div X_a)),$$

где  $RCA_{ij}$  — коэффициент выявленных сравнительных преимуществ (revealed comparative advantage);

$x_{ij}$  — экспорт продукта  $j$  из страны  $i$ ;

$X_i$  — общий экспорт из страны  $i$ ;

$x_{aj}$  — общий экспорт продукта  $j$  из региона;

$X_a$  — общий экспорт из региона  $a$ .

Эта формула получила название — индекс выявленных сравнительных преимуществ (RCA). Согласно этому индексу страна может выявить сравнительные преимущества в торговле товаром, для кото-



рого показатель выше 1. Это означает, что экспорт товара выше, чем ожидалось на основе данных о его востребованности в общем объеме экспорта данного региона. В настоящее время индекс Б. Балашши является наиболее распространенным методом расчета сравнительных преимуществ, на основе которого позже были разработаны новые, более сложные и соответствующие современным экономическим реалиям индексы.

При исследовании торговых эффектов также упоминается оценка относительной важности торгового партнера страны или региона с точки зрения импорта (Шифф и Уинтерс, 2003; Андерсон и Норхейм, 1993). Интенсивность импорта можно рассчитать по следующей формуле:

$$T_{ij}^m = ((m_{ij} \div M_{it}) / (m_{wj} \div M_{wt})),$$

где  $T_{ij}^m$  — показатель интенсивности импорта страны  $i$  из страны  $j$ ;

$m_{ij}$  — импорт страны  $i$  из страны  $j$ ;

$M_{it}$  — совокупный импорт страны  $i$ ;

$m_{wj}$  — импорт всех стран мира из страны  $j$ ;

$M_{wt}$  — мировой импорт.

Чем выше значение индикатора интенсивности импорта, тем более импортозависимой является страна.

Существуют различные методы и интерпретации оценки динамики изменения внешнеторговых отношений в региональных объединениях. Так, Дж. А. Брауном в 1949 году был предложен показатель интенсивности двусторонних товаропотоков, который позднее получил развитие в работах К. Кодзимы, К. Андерсона, Х. Норхейма и других исследователей. Этот коэффициент показывает степень предпочтения определенного торгового партнера по сравнению со средним уровнем предпочтения иных торговых партнеров, который равен 1. Если коэффициент больше 1, значит, степень предпочтения выбранного партнера выше средней, и наоборот. Коэффициент выше 3 свидетельствует о высокой интенсивности двусторонних товаропотоков. Индекс интенсивности рассчитывается по формуле:

$$I_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_i} : \frac{M_j}{M_w - M_i} = \frac{X_{ij} \cdot (M_w - M_i)}{X_i \cdot M_j},$$

где  $I_{ij}$  — индекс интенсивности двусторонних товаропотоков страны  $i$  в страну  $j$ ;

$X_i$  — общий объем экспорта страны  $i$ ;

$X_{ij}$  — экспорт страны  $i$  в страну  $j$ ;

$M_j$  — общий объем импорта страны  $j$ ;



$M_i$  — общий объем импорта страны  $i$ ;

$M_w$  — общий объем мирового импорта.

Искомый индекс позволяет оценить уровень взаимной торговли между государствами интеграционного объединения в сравнении с общим объемом их участия в мировой торговле.

В связи с развитием интеграционных процессов в глобальном масштабе и ростом участия в них развивающихся стран среди ученых не прекращается дискуссия о применимости «традиционной» и «новой» теорий для объяснения современного интеграционного опыта. В отличие от развитых развивающиеся страны рассматривают региональную интеграцию не столько как устранение барьеров в торговле и в перемещении факторов производства, сколько как инструмент экономического развития и индустриализации экономики.

Теоретическое положение Винера об эффектах создания и отклонения торговли оказалось совместимо с обоснованием индустриализации на основе импортозамещения, а новый динамический подход — политикой экономического развития на основе экспортоориентированного роста. Однако область применения теории ограничена из-за особенностей экономики развивающихся стран. Современные исследователи признают, что каждое интеграционное соглашение имеет свои особенности, модель его формирования и расширения определяется сочетанием ряда факторов (расстояние между странами-участницами, масштабы экономики, их сходство и другое).

Существуют особенности в региональной торговле и региональных соглашениях: для интеграции развитых стран характерна внутриотраслевая торговля и конкурентность экономик, а для развивающихся — межотраслевая торговля и взаимная дополняемость экономик. Соглашения между развитыми странами приводят к углублению интеграции более высокими темпами, а интеграционные процессы на основе соглашений между развитыми и развивающимися или соглашениями между развивающимися странами протекают медленнее.

Для оценки потенциала международной торговли, а также эффективности вступления стран в интеграционные объединения в мировой практике также применяется гравитационная модель. В работах по оценке интеграционных эффектов с помощью гравитационных моделей, как правило, рассматриваются межстрановые торговые потоки. Основным недостатком эконометрической гравитационной модели как инструмента анализа интеграционных эффектов является высокая волатильность оценок, обусловленная чувствительностью модели к набору факторов, выборке и методу оценки. В целях решения интеграционных задач с помощью гравитационных моделей моделируются взаимные потоки между регионами страны (стран) и выявленные закономерности проецируются на взаимную торговлю между странами. Использование данных о региональных торговых

потоках является распространенным инструментом исследования так называемого «парадокса границы». Под «парадоксом границы», как правило, понимают эффект существенного превышения объема торговых потоков между регионами страны над объемом торговли регионов с соседними государствами. Это понятие было впервые обнаружено и получило соответствующее название (McCallum, 1995). Автор анализировал торговые потоки провинций Канады между собой, а также с 30 крупнейшими штатами США за 1988 год при помощи гравитационной модели, в спецификацию которой были включены объемы валовых внутренних продуктов торгующих регионов, расстояние между ними, а также фиктивная переменная, принимающая значение 1 при наличии государственной границы между торговыми партнерами и 0 в противном случае. В результате анализа было обнаружено, что объем торговли между канадскими провинциями (определяемый из гравитационной модели) более чем в 20 раз превышает объем их торговли с США. Работа (McCallum, 1995) положила начало серии исследований в области изучения «парадокса границы», вследствие чего появились аналогичные работы по моделированию региональной торговли в Германии (Wolf, 2008), Франции (Mayer et al, 2004), России (Мишура, 2012; Каукин, Идрисов, 2013) и так далее. В ряде работ было показано, что «эффект границы» уменьшается с течением времени, в том числе по мере развития зон свободной торговли.

Перечисленные подходы уже используются Евразийской экономической комиссией для оценки интеграционного потенциала, при этом для верификации полученных на первых этапах результатов, а также более тонкой настройки существующих моделей для выработки практических мер необходимо их совершенствование и дополнение методами статистического и факторного анализа.

В качестве примера далее более подробно описываются подходы к оценке интеграционного потенциала по двум направлениям:

- сферы экономики с высокой актуальностью и (или) потенциалом импортозамещения за счет кооперации государств-членов;
- сферы экономики с потенциалом увеличения и диверсификации экспорта в третьи страны.

Общим условием для разработки методики для выбранных групп является обеспечение экономической целесообразности и наличия интеграционных предпосылок для развития сфер экономики для большинства государств — членов ЕАЭС.

Эффект импортозамещения товаров из третьих стран продукцией государств — членов Союза является одним из ключевых интеграционных эффектов. Методика определения сфер экономики, в которых этот эффект окажется наиболее значимым, включает следующие этапы.



Этап 1. Определить товары (товарные группы) и/или сферы экономики, где импорт из третьих стран угрожает экономической безопасности государств-членов и Союза в целом. В качестве базы для анализа предлагается использовать нормативно-правовую базу государств-членов, включающую критерии обеспечения экономической безопасности страны с выявлением товарных групп и видов экономической деятельности с обязательной регламентацией порогового значения импорта на национальном рынке.

Предварительные результаты рассмотрения законодательств государств – членов ЕАЭС свидетельствуют о наличии совпадающих показателей национальной безопасности в отношении импорта продукции только в Республике Беларусь и Российской Федерации\*. При этом указанные показатели относятся в большей степени к сфере продовольственной безопасности. Так, для этих двух государств можно выделить такие совпадающие группы товаров (по ТН ВЭД ТС), как зерно (группа 10 «Злаки»), картофель (подгруппа 0701 «Картофель свежий или охлажденный»), растительное масло (подгруппа 1512 «Масло подсолнечное, сафлоровое или хлопковое и их фракции, нерафинированные или рафинированные, но без изменения химического состава»), мясо (группа 02), молоко (подгруппа 0401 «Молоко и сливки, несгущенные и без добавления сахара или других подслащивающих веществ»).

Этап 2. Определить товары (товарные группы) и/или сферы экономики, по отношению к которым органы власти государств Союза считают необходимым провести политику импортозамещения. На данном этапе предлагается анализировать нормативно-правовые акты государств – членов ЕАЭС, регламентирующие проведение политики импортозамещения. Предварительные результаты анализа отражают стремление государств-членов к развитию импортозамещения в целом и в конкретных отраслях/секторах/видах деятельности, но критичность и обоснованность (прежде всего количественно) данных мер представлена в документах не всегда.

*Республика Армения.* Анализ нормативно-правовых актов не выявил явного указания на необходимость импортозамещения. Однако, по мнению экспертов, в силу существенной доли импортных товаров (по сравнению с экспортом) и низкой производственной базы необходимо развивать собственное производство в тех сферах экономики, в которых страна имеет относительные конкурентные преимущества: производство продуктов питания, сельское хозяйство, производство товаров широкого потребления.

*Республика Беларусь.* В законодательстве страны импортозамещение, как и поддержка экспорта, является ключевым приоритетом

\* Постановление Совета министров Республики Беларусь от 10 марта 2004 года № 252 «О Концепции национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь»; указ президента РФ от 30 января 2010 года № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации».

развития экономики. Большая часть стратегических и программных отраслевых документов содержит положения о необходимости развития собственного производства с соответствующим обоснованием и приведением результатов оценки потенциала развития. С учетом мнения экспертов важным для экономики страны представляется импортозамещение в сфере электроэнергетики, производстве резиновых и пластмассовых изделий, тяжелой буровой техники\*\*, в сфере нефтехимии в части строительства, изготовления полимерных изделий, льноуборочной техники\*\*\*, лекарственных средств\*\*\*\*.

*Республика Казахстан.* В силу высокой доли импорта по многим товарным позициям идеи развития собственного производства пользуются достаточной поддержкой как среди органов власти страны, так и среди экспертов. Ключевые направления импортозамещения связаны прежде всего с конкурентными преимуществами экономики Казахстана: производство оборудования и сопутствующих товаров (трубы) для нефте- и газодобычи, сельскохозяйственное сырье и пищевая продукция, товары широкого потребления, нефтехимия, производство лекарственных средств.

*Российская Федерация.* Существует достаточно широкий перечень товаров, импорт которых из третьих стран занимает значительную долю на национальном рынке. С учетом стратегических задач развития, связанных с модернизацией производства и стимулированием развития новых технологий, импортозамещение значимо в следующих сферах: станкостроение, радиоэлектроника, комплектующие для ОПК (например, газотурбинные агрегаты для кораблей), лекарственные средства и медицинские изделия, оборудование/технологии/материалы для добычи и переработки нефти и газа, гражданское авиостроение.

Министерство экономического развития РФ опубликовало\*\*\*\*\* перечень из 18 приоритетных отраслей для стимулирования импортозамещения: оборудование для пищевой промышленности, тяжелое машиностроение, энергетическое и нефтегазовое машиностроение, электрохимическая и кабельная промышленность, станкоинструментальная промышленность, судостроительное оборудование (в части производства судового комплектующего оборудования), радиоэлектронная промышленность, химическая и нефтехимическая промышленность, медицинская и фармацевтическая промышленность, производство обычных вооружений, гражданское авиастро-

\*\* Постановление Совета министров Республики Беларусь от 05.07.2012 № 622 «Об утверждении Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года».

\*\*\* Постановление Совета министров Республики Беларусь от 20.03.2013 № 201 «О комплексном бизнес-плане развития льняной отрасли Республики Беларусь в 2013–2015 годах».

\*\*\*\* Постановление Совета министров Республики Беларусь от 02.12.2009 № 1566 «О Государственной программе по развитию импортозамещающих производств фармацевтических субстанций, готовых лекарственных и диагностических средств в Республике Беларусь на 2010–2014 годы и на период до 2020 года».

\*\*\*\*\* См. подробнее: <http://tass.ru/ekonomika/1707346>



ение, комплектующие и оборудование для транспортного машиностроения.

Этап 3. Провести анализ возможностей экономик государств — членов Союза по импортозамещению в отобранных сферах экономик с учетом развития кооперационных связей между хозяйствующими субъектами государств-членов ЕАЭС.

По сути решается комплексная задача по определению значимых с позиций импортозамещения сфер национальных экономик, сопоставления их на уровне ЕАЭС и оценке возможностей для развития в условиях Союза, поэтому с методологической точки зрения данный этап представляется наиболее важным.

В основе определения доли импорта из третьих стран и его порогового значения в рамках Союза лежит оценка значимости национальной составляющей в производстве той или иной группы товаров, или, иными словами, допустимость определенного уровня зависимости от импорта товаров из третьих стран.

Для товарных групп и видов экономической деятельности, отобранных на этапах 1 и 2, предлагается рассчитать показатель необходимости импортозамещения по нижеприведенной формуле:

$$Im_{EEU}^i = \left( \frac{Q_j^i + St_j^i + Im_j^i - Ex_j^i}{Im_j^i} \right) \times Sh_j^i \times 100\% + \dots + \\ + \left( \frac{Q_{jn}^i + St_{jn}^i + Im_{jn}^i - Ex_{jn}^i}{Im_{jn}^i} \right) \times Sh_{jn}^i \times 100\%$$

где  $Im_{EEU}^i$  — доля импорта по товару  $i$  на рынке Союза;

$j$  — государство — член Союза;

$Q_j^i$  — объем производства товара  $i$  в стране  $j$ ;

$St_j^i$  — складские запасы товара  $i$  в стране  $j$ ;

$Im_j^i$  — импорт товара  $i$  из третьих стран в страну  $j$ ;

$Ex_j^i$  — экспорт товара  $i$  из страны  $j$  в третьи страны;

$Sh_j^i$  — доля страны  $j$  на общем рынке Союза по товару  $i$ ;

$n$  — число государств — членов Союза.

Результаты применения формулы позволят вычислить долю импорта определенного товара/группы товаров в масштабе Союза. Ключевой вопрос состоит в том, какое значение данного показателя можно считать критическим (пороговым) для ЕАЭС в целом. В законодательстве Союза подобные показатели не регламентированы. В этой связи при определении порогового значения для показателя  $Im_{EEU}^i$  необходимо принять во внимание долю экономики страны в масштабе ЕАЭС; пороговые значения по импорту, регламентиро-

ванные в национальных нормативно-правовых актах; опыт других интеграционных объединений; мнения экспертов и исследователей по данной тематике.

С учетом вышеописанного экспертно были выбраны следующие пороговые значения доли импорта из третьих стран:

20% — для товарных позиций, импорт из третьих стран которых угрожает экономической безопасности государств-членов и Союза в целом. Следовательно, товарные позиции, обеспечивающие экономическую безопасность страны, по которым показатель необходимости импортозамещения по товарной группе  $i \geq 20\%$ , будут рассматриваться как направления с высоким потенциалом импортозамещения.

80% — для товарных групп и видов экономической деятельности, в отношении которых в соответствии с внутренним законодательством проводится или будет проводиться политика импортозамещения.

Оценку возможностей импортозамещения предлагается проводить посредством анализа состояния отраслей и секторов экономик государств — членов Союза по товарным группам и видам экономической деятельности. Главный показатель, на основании которого будет проводиться анализ, — оценка степени загруженности и износа основных фондов. Если по отрасли степень загруженности основных фондов менее 70%, такие виды деятельности рассматриваются как имеющие потенциал импортозамещения. При этом износ основных фондов по таким видам деятельности не должен превышать 50%\*.

Реализация интеграционных возможностей для импортозамещения в определенных сферах экономики рассматривается через оценку потенциала развития кооперационных связей между хозяйствующими субъектами государств — членов ЕАЭС, наличие проектов по развитию и модернизации, совместных с другими государствами — членами ЕАЭС проектов\*\*, наличие действующей государственной программы по развитию и т. п.

Потенциал развития кооперационных связей между хозяйствующими субъектами государств — членов ЕАЭС оценивается на основании анализа торговли промежуточными товарами. В основе подхода по оценке потенциального эффекта от усиления кооперационных связей лежит гипотеза о взаимной «подстройке» поставок промежуточной продукции между странами — участницами Союза: если конкурентоспособность продукции какой-либо отрасли в стране Б выше конкурентоспособности продукции этой же отрасли в стране А, про-

\* Пороговые значения по показателям загруженности и износу основных фондов предложены экспертно.

\*\* Совместные проекты предполагают действующие и планируемые в течение прогнозного периода проекты (сделки), предусматривающие организацию производства товара на территории одной страны — члена Союза с участием как государственного, так и частного капитала из более чем одного государства Союза.





исходит увеличение использования промежуточной продукции этой отрасли в стране А за счет импорта из страны Б, а высвобождаемые факторы производства (в частности, рабочая сила) в стране А перераспределяются в пользу других, более эффективных отраслей. Оценка перспективности расширения поставок основывается на предпосылке о том, что этот процесс наиболее эффективен, если потребительские свойства импортируемых из этой страны товаров при прочих равных оказываются лучше свойств товаров внутреннего производства. Аппроксимацией потребительских свойств товаров служит показатель коэффициентов сбалансированности торговли.

Алгоритм определения сфер экономик государств-членов по критерию интеграционного потенциала роста (диверсификации) экспорта в третьи страны может состоять из совокупности следующих итераций.

1. Формирование совпадающего для двух (половины) и более государств-членов перечня товарных групп (видов экономической деятельности), экспортируемых в одну и ту же страну. При формировании перечня необходимо также учитывать долю товарной группы (вида экономической деятельности) в общем объеме стоимостного (натурального) объема экспорта (в общем объеме производства) государства-члена, так как актуальность и целесообразность координации действий или сотрудничества в этих сферах будет определяться с учетом данного фактора (ранжировать результаты можно в разных диапазонах, например до 5%, 5–10%, 11–30%, 31–50%, 51–75%, более 75%).

Перечень одноименных товарных групп (видов экономической деятельности), экспортируемых двумя (половиной) и более государствами-членами в одноименные страны, может быть дополнительно проанализирован на предмет уровня конкуренции по указанным товарным группам (видам экономической деятельности) между государствами-членами; целесообразности и актуальности сотрудничества государств-членов в части сбытовой и маркетинговой политики, иным направлениям по указанным товарным группам (видам экономической деятельности), что позволит сформулировать соответствующие выводы и предложения.

2. Формирование совпадающего для двух (половины) и более государств-членов перечня товарных групп (видов экономической деятельности), экспортируемых в разные страны. При формировании выводов и предложений важно учитывать долю экспорта по выбранной товарной группе в страну N в общем объеме экспорта государства — члена Союза по данной товарной группе, а также долю импорта из государств — членов Союза выбранной товарной группы в общем объеме импорта данной товарной группы страны N. Чем выше доля, тем более актуальной и результативной может быть координация совместных действий государств-членов, применение мер наднационального регулирования.

3. Формирование перечня товарных групп (видов экономической деятельности), экспортируемых двумя (половиной) и более государствами-членами в большей степени в страны — партнеры по Союзу и в меньшей степени в третьи страны (соотношение для выбора сфер определяется в зависимости от товарной группы (вида экономической деятельности), например, 51%/49% или 70%/30%.

4. Формирование перечня товарных групп (видов экономической деятельности), занимающих в двух (половине) и более государствах-членах существенную долю (например, более 70%) на внутреннем рынке государства-члена и в меньшей степени экспортируемых в третьи страны.

5. Формирование перечня товарных групп (видов экономической деятельности), по которым для двух (половины) и более государств-членов нормативно-правовыми актами определена политика развития (реализации) экспортного потенциала.

Например, анализ систем национальных целевых показателей позволяет сделать вывод о том, что общей приоритетной для государств — членов Союза задачей реализации экспортной политики является увеличение доли высокотехнологичных товаров в общем объеме экспорта, а также диверсификация экспорта за счет увеличения доли несырьевых товаров. При этом для Республики Беларусь приоритетен высокотехнологичный экспорт и экспорт услуг; для Республики Казахстан определены отраслевые экспортные приоритеты; в Российской Федерации приоритетом является наращивание нефтегазового и высокотехнологичного экспорта.

6. Для оценки возможностей экспорта новых товаров предлагается использовать концепцию пространства продуктов Хаусманна-Клингера (Hausmann and Klinger, 2006), в соответствии с которой можно рассчитать «близость» между любой парой товаров на основании информации о том, в какой степени в мировой торговле наблюдается тенденция совместного экспортирования этих двух товаров в заметных масштабах, то есть с наличием сравнительного преимущества, фиксируемого индексом Балашшы.

При формировании потенциальных для роста и диверсификации экспорта сфер необходимо учитывать не только внутренние, но и внешние факторы для государств-членов, такие как: 1) равновесие на отраслевом рынке (дефицит, перепроизводство), емкость рынка и динамика его развития; потенциал возникновения и развития новых центров спроса; 2) емкость и потенциал роста существующих рынков сбыта продукции государств-членов; 3) конъюнктура в отдельных отраслях в странах-экспортерах и третьих странах-импортерах; 4) уровень конкуренции, концентрация предприятий в отрасли, конкурентные преимущества страны-экспортера на мировых рынках; 5) издержки экспорта в третьи страны, риска «входа» или расширения присутствия в третьих странах; 6) оценка существующих рынков



в третьих странах: открытые/закрытые рынки (санкции, торговые союзы и прочие барьеры административного и экономического характера; территориальные ограничения (падение конкурентоспособности за счет транспортных издержек); 7) риски входа и ответных действий со стороны других стран или торговых союзов, которые являются экспортерами в данной сфере экономики.

К сформированным по итогам применения методик перечням товарных позиций и, возможно, видов экономической деятельности могут применяться дополнительные критерии для определения потенциала их поддержки и развития за счет интеграционных действий и мер. Например, наличие внутренних факторов может оказать значимое влияние на потенциал товарной и географической диверсификации экспорта в третьи страны, наращивания стоимостных и физических объемов экспорта, развития импортозамещающих производств. К таким факторам могут быть отнесены: 1) производственный потенциал — наличие необходимых факторов производства, динамика, объем производства (падение, рост, стагнация); прогноз роста производства при текущем уровне мощностей; качество производственной базы (инструментовооруженность, износ основных фондов, темпы обновления основных фондов); 2) инвестиционный потенциал — капиталоемкость отрасли; объем инвестиций (абсолютные и относительные значения), их динамика, структура инвестиций (доля частного и государственного сектора); прогнозный объем инвестиций на краткосрочную и среднесрочную перспективу; 3) кадровый потенциал — обеспеченность отрасли квалифицированными кадрами, число занятых (абсолютные и относительные значения), динамика, возрастная структура занятых; 4) научно-технический потенциал — уровень технологического развития отрасли, потребность в защите объектов интеллектуальной собственности, количество патентов, публикационная активность; научная база (НИИ, конструкторские бюро); 5) бюджетные эффекты — текущие поступления и прогноз поступлений от налогов и пошлин, прогноз объема привлеченных частных средств на денежную единицу государственной поддержки; 6) социальные эффекты — прогноз числа создаваемых рабочих мест, качество рабочих мест — их технологичность.

Представленные в статье подходы к оценке интеграционного потенциала в сферах экономики государств — членов Союза являются началом комплексной работы Евразийской экономической комиссии по разработке механизма реализации Основных направлений экономического развития Союза с количественной оценкой интеграционных эффектов. Результаты оценки интеграционного потенциала должны стать базой для организации кратко- и среднесрочного планирования деятельности наднациональных органов регулирования ЕАЭС и выработки отраслевых/секторальных интеграционных мер и действий. Однако уже на данном (подготовитель-

ном) этапе работы можно констатировать определенные методологические трудности.

1. Небольшое количество научных и методических работ по указанной тематике, применимых для региона. Анализ научной литературы позволяет сделать вывод: основные исследования интеграционных процессов проводились в сфере оценки потенциала роста взаимной торговли при снятии таможенных барьеров, что в случае Союза уже реализуется. В настоящее время Комиссией также анализируются нетарифные барьеры во взаимной торговле государств — членов ЕАЭС и разрабатывается методология оценки эффектов от их устранения.
2. Детализация результатов оценки интеграционного потенциала в сферах экономики. Выбор уровня детализации зависит от многих факторов, включая уровень интеграции между странами, доступность статистической информации, полномочия наднациональных органов регулирования и т.п. Кроме того, необходимо предусмотреть сопоставимость результатов применения методики по всем (семи) критериям, чтобы в конечном итоге получить ранжированный по уровню интеграционного потенциала перечень сфер экономики.
3. Отсутствие необходимой статистической информации. Оценка интеграционного потенциала в сферах экономики предполагает наличие сопоставимой по государствам-членам статистической информации в отраслевом разрезе и на уровне хозяйствующих субъектов. Однако в силу различий национальных систем сбора и расчета показателей экономического развития такие данные в полном объеме получить не представляется возможным, поэтому вероятно использование в работе оценок независимых экспертов и результатов маркетинговых исследований.

## ЛИТЕРАТУРА

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена постановлением правительства РФ от 17 ноября 2008 года № 1662-р.

Назарбаев Н. (2012) Послание президента Республики Казахстан — Лидера нации Н. А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: Новый политический курс состоявшегося государства». Астана, 14 декабря.

Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы.

Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. Доступно на: <http://www.eurasiancommission.org/>

Постановление Совета министров Республики Беларусь от 2 декабря 2009 года № 1566 «О Государственной программе по развитию импортозамещающих производств фармацевтических субстанций, готовых лекарственных и диагностических средств в Республике Беларусь на 2010–2014 годы и на период до 2020 года».



Постановление Совета министров Республики Беларусь от 5 июля 2012 года № 622 «Об утверждении Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года».

Постановление Совета министров Республики Беларусь от 20 марта 2013 года № 201 «О комплексном бизнес-плане развития льняной отрасли Республики Беларусь в 2013–2015 годах».

Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы.

Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года.

Anderson, K., Norheim, H. (1993) From Imperial to Regional Trade Preferences.

Balassa, B. (1961) The Theory of Economic Integration.

Balassa, B. (1965) Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. The Manchester School of Economic and Social Studies, 33 (2), 99–123.

CARICOM «Towards a single development vision and the role of the single economy».

Hausmann, R., Klinger, B. (2006). Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space. John F. Kennedy School of Government at Harvard University, Research Working Paper RWPO6–041.

Schiff, M., Winters, A. (2003) Regional Integration and Development. Washington: World Bank.

