

УДК 339.972 (476)+(574)

**ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ РОССИИ, БЕЛАРУСИ И КАЗАХСТАНА:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**CUSTOMS UNION OF RUSSIA, BELARUS AND KAZAKHSTAN:
PROBLEMS AND PROSPECTS**

Г.В. Башлаков

к.экон.н., доцент
Гомельского государственного
университета им. Ф. Скорины

О.С. Башлакова

к.экон.н., доцент, зав. кафедрой
Гомельского государственного
университета им. Ф. Скорины
Республика Беларусь

G.V. Bashlakov

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
F. Scorina Gomel State University

O.S. Bashlakova

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Head of Department
F. Scorina Gomel State University
The Republic of Belarus

В статье проанализировано актуальное состояние экономической интеграции в рамках Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана с позиции его влияния на динамику ВВП и объемов внешнеэкономических операций стран-участниц. Обозначены ключевые проблемы, препятствующие углублению экономической интеграции в рамках объединения, и предложены направления их решения.

The article analyses the actual condition of economic integration within the Customs Union of Russia, Belarus and Kazakhstan from a position of its influence on the Gross Domestic Product and volumes of the external economic operations of the countries-participants. The key problems interfering the deepening of economic integration within the association are designated and the solutions are proposed.

Ключевые слова: Таможенный союз, экспорт, импорт, валовой внутренний продукт, нетарифное регулирование, теневая экономика, налог на добавленную стоимость, трансграничное сотрудничество.

Keywords: Customs union, export, import, Gross Domestic Product, non-tariff regulation, shadow economy, value added tax, cross-border cooperation.

В настоящее время опыт функционирования Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана (далее – Таможенный союз) насчитывает три года, что позволяет сделать некоторые выводы, отметить проблемы и наметить пути их решения.

Роль Таможенного союза в экономическом развитии его стран – членов можно оценить по следующим данным, представленным в Таблице 1.

Как показывают данные Таблицы 1, роль Таможенного союза в экономическом развитии стран – членов этого интеграционного образования на третьем году его существования остается чрезвычайно низкой.

Для Российской Федерации наблюдается корреляция динамики экономического развития с показателями торговли в рамках Таможенного союза, однако доля чистого экспорта в страны Союза в общем чистом экспорте страны

составляет 10,2%, а падение ВВП на 39,8 млрд. руб. только на 9,5% обусловлено снижением чистого экспорта в страны – члены Таможенного союза.

Для Республики Беларусь роль Таможенного союза более существенна, однако следует отметить, что прирост ВВП и динамика чистого экспорта для страны имеет разнонаправленную динамику, что свидетельствует об отсутствии корреляции между этими показателями.

Действительно, факторный анализ динамики белорусского ВВП в первом полугодии 2013 года показывает, что весь прирост был достигнут благодаря росту потребительских расходов домашних хозяйств, поэтому снижение чистого импорта в торговле со странами Таможенного союза не является существенным фактором роста ВВП.

Таблица 1 – Анализ роли торговых операций в рамках Таможенного союза (ТС) в экономическом развитии стран – членов

Показатели	Россия	Беларусь	Казахстан
ВВП в январе – июне 2012 г., млрд долл. США	1006,8	29,5	84,2
ВВП в январе – июне 2013 г., млрд долл. США	967,0	32,9	90,4
Прирост ВВП, млрд. долл. США	-39,8	+3,4	+6,2
Чистый экспорт в январе – июне 2012 г., млрд долл. США	105,4	8,7	28,0
Чистый экспорт в январе – июне 2013 г. млрд долл. США	96,2	1,0	23,9
Прирост чистого экспорта, млрд долл. США	-9,2	-7,7	-4,1
Удельный вес прироста чистого экспорта в приросте ВВП, %	23,1
Чистый экспорт в страны ТС в январе – июне 2012 г., млрд долл. США	13,6	-7,8	-5,7
Чистый экспорт в страны ТС в январе – июне 2013 г., млрд долл. США	9,8	-3,3	-6,4
Прирост чистого экспорта в страны ТС, млрд. долл США	-3,8	+4,5	-0,7
Удельный вес чистого экспорта в страны ТС в чистом экспорте 2013 г., %	10,2		
Удельный вес прироста чистого экспорта в страны ТС в приросте ВВП, %	9,5	132,4	

Для Казахстана характерна разнонаправленная динамика макроэкономических агрегатов и показателей, формируемых торговлей со странами Таможенного союза, что свидетельствует о весьма низкой роли сделок в рамках ТС в экономическом развитии страны. Так, при росте ВВП на 6,2 млрд долл. США чистый экспорт в страны Таможенного союза снизился на 0,7 млрд долл. США.

Анализ роли Таможенного союза в динамике внешней торговли стран-участников демонстрирует схожую картину, о чем свидетельствуют данные Таблицы 2.

Так, роль торговли в рамках Таможенного союза во внешней торговле стран – членов этого интеграционного образования нельзя назвать определяющей. Удельный вес товарооборота в рамках Таможенного союза составляет менее 9% и продолжает снижаться.

Для Республики Казахстан доля сделок в рамках Таможенного союза составляет менее 25% и существенно отличается между экспортом и импортом. Так, экспорт Казахстана только примерно на 8% ориентирован на рынки Таможенного Союза, тогда как импорт почти на 60%.

Вместе с тем ориентация импорта на поставщиков из Таможенного союза маскирует реэкспорт в Казахстан товаров происхождением из третьих стран российскими компаниями, что обусловлено географическим положением и транспортной инфраструктурой. Кроме того, роль экспорта в экономике Казахстана существенно ниже импорта по той причине, что в стоимостном выражении экспорт более чем в 3 раза превышает импорт.

Для Республики Беларусь роль стран Таможенного союза во внешней торговле наиболее существенна и составляет несколько менее 50%, вместе с тем такие же показатели были в структуре внешней торговли Беларуси и до образования Таможенного союза.

Таблица 2 – Анализ роли торговых операций в рамках Таможенного союза во внешней торговле стран – членов

Показатели	Россия	Беларусь	Казахстан
Экспорт за январь – июль 2012 г. всего, млрд долл. США	278,4	29,3	47,3
в том числе:			
- в страны ТС, млрд долл. США	26,2	9,5	3,6
- удельный вес, %	9,4	32,4	7,6
Экспорт за январь – июль 2013 г. всего, млрд долл. США	276,4	22,5	44,2
в том числе:			
- в страны ТС, млрд долл. США	23,0	10,0	3,6
- удельный вес, %	8,3	44,4	8,1
Прирост экспорта всего, млрд долл. США	-2,0	-6,8	-3,1
Прирост экспорта в страны ТС, млрд долл. США	-3,2	+0,5	0
Импорт за январь – июль 2012 г. всего, млрд долл. США	162,0	27,3	15,5
в том числе:			
- из стран ТС, млрд долл. США	12,6	17,3	9,3

- удельный вес, %	7,8	63,4	60,0
Импорт за январь – июль 2013 г. всего, млрд долл. США	165,9	24,7	16,8
в том числе:			
- из стран ТС, млрд долл. США	13,2	13,3	10,0
- удельный вес, %	8,0	53,8	59,5
Прирост импорта всего, млрд долл. США	+3,9	-2,6	+1,3
Прирост импорта из стран ТС, млрд долл. США	+0,6	-4,0	+0,7
Товарооборот за январь – июль 2012 г. всего, млрд долл. США	440,4	56,6	62,8
в том числе:			
- со странами ТС, млрд долл. США	38,8	26,8	12,9
- удельный вес, %	8,8	47,3	20,5
Товарооборот за январь – июль 2013 г. всего, млрд долл. США	442,3	47,2	61,0
в том числе:			
- со странами ТС, млрд долл. США	36,2	23,3	13,6
- удельный вес, %	8,2	49,4	22,3
Прирост товарооборота, млрд долл. США	+1,9	-9,4	-1,8
Прирост товарооборота со странами ТС, млрд долл. США	-2,6	-3,5	+0,7

Так, в 2010 году экспорт из Беларуси в Россию и Казахстан составлял 41,2% всего экспорта товаров (в январе – июле 2013 года – 44,4%), а импорта – 53,0% (в январе – июле 2013 года – 53,8%). Кроме того, импорт Беларуси из стран Таможенного союза во многом обусловлен инфраструктурной зависимостью от трубопроводов из России, по которым поступают энергоносители. Так, за январь – июль 2013 года из 13,3 млрд долл. США белорусского импорта 7 млрд долл. США, то есть более 50%, составил импорт углеводородов из России. Без учета этих товаров доля стран Таможенного союза в импорте Беларуси составила 23,1%, что свидетельствует об отсутствии качественной динамики интеграционных процессов в рамках ТС и для наиболее интегрированной в него страны – Республики Беларусь.

Для того чтобы Таможенный союз стал играть заметную роль в экономике стран – членов, необходимо преодолеть целый комплекс проблем.

К таким проблемам относятся следующие [1; 5]:

1. Устаревшая структура взаимной торговли, которая представлена традиционными товарами, фигурировавшими в сделках между этими государствами еще с начала девяностых годов XX века, а во многих случаях и ранее. Инновационные продукты, пользующиеся устойчивым спросом, обычно являются предметом сделок с третьими странами, что существенно дестимулирует

ориентацию экономических субъектов на торговлю в рамках Таможенного союза. Более того, образование Таможенного союза сопровождалось ликвидацией льгот для зарубежных инвесторов в рамках свободных экономических зон, ранее ориентированных на экспорт в страны ТС, по продукции, произведенной на предприятиях, организованных инвесторами из третьих стран, что весьма негативно повлияло на динамику взаимной торговли инновационными товарами и услугами.

2. Государства – члены Таможенного союза пытаются использовать имплицитные нетарифные меры защиты внутреннего рынка с целью защиты собственных неконкурентоспособных производителей и ограничения конкуренции.

В этой связи хотелось бы отметить следующие ключевые моменты [2; 5]:

– в настоящее время по ряду товаров сложилась ситуация, при которой единый рынок практически не существует в силу региональных ограничений нетарифного характера, неразвитости коммуникаций для перемещения товаров между регионами, информационной асимметрии между производителями и продавцами (предприятия, традиционно работающие на региональном рынке, располагают конкурентными преимуществами в силу знания его особенностей и консервативных предпочтений потребителей). В этой связи некорректный выбор объекта исследования способен привести антимонопольные органы к неверным выводам. Так, если оценивать степень монополизации рынка в масштабах всего сообщества либо государства – члена Евразийского экономического пространства (ЕЭП), то ни одна организация не будет располагать доминирующим положением на рынке; если же исследовать региональный рынок, то результатом будет констатация доминирующего положения на региональном рынке определенных субъектов хозяйствования;

– следует принимать во внимание различную степень конкуренции на рынках стран – членов Таможенного союза. Так, Российская Федерация, являясь членом ВТО, в большей степени открыла свой рынок для товаров из третьих стран, чем Республика Беларусь, которая членом ВТО не является. Кроме того, единого рынка товаров из третьих стран, выпущенных в свободное обращение в странах – членах ЕЭП, до сих пор не существует, несмотря на декларирование создания зоны свободной торговли и даже Таможенного союза. Поэтому для оценки конкуренции на рынках стран – членов ЕЭП нужны различные подходы, что приводит к необходимости проводить анализ доминирующего положения на рынках не только сообщества в целом, но и каждой страны в частности до создания реального единого экономического пространства, включая товары происхождения из третьих стран. Иными словами, наличие конкуренции со стороны импортных товаров на рынке, например, России не означает наличие свободной конкуренции на рынке Беларуси [1; 5];

– определенное влияние на степень конкуренции на рынках Таможенного союза оказывает различная структура промышленности в этих странах [1]. Так, если в России и Казахстане реструктуризация промышленности как под воздействием государственной структурной политики, так и под воздействием рыночных процессов подходит к завершению, то в Беларуси реструктуризация находится на начальной стадии, контролируется государством и заключается преимущественно в укрупнении организаций и создании холдингов, синдицированных сбытовых структур, а также в горизонтальной интеграции предприятий, имеющих собственную ресурсную базу. Такое положение дел создает повышенные риски попадания под меры антимонопольного регулирования именно белорусских предприятий. Поэтому необходимо предусмотреть переходный период, в течение которого определенные меры, предусмотренные главой 9 закона «О конкуренции», не распространялись бы на Республику Беларусь либо ограничивали бы юрисдикцию антимонопольного органа содружества.

Другой важной особенностью сложившейся практики государственного регулирования является применение в ряде случаев нетарифных ограничений импорта товаров из стран – членов Таможенного союза. К таким ограничениям, способным ограничить конкуренцию, в частности, относятся [1; 5]:

– разрешительные процедуры проверки соответствия товаров техническим регламентам (сертификация, гигиеническая регистрация и т.п.), их дороговизна, длительность и усложненность документооборота;

– различия в административных процедурах и иных формальностях для отечественных и импортных товаров, что создает необоснованные конкурентные преимущества (статистическое декларирование, процедура подтверждения происхождения товаров, подтверждение уплаты НДС, разрешительная процедура освобождения от налога на доходы);

– ограничения, заложенные в механизмах платежей (запрет предварительной оплаты по импорту, разрешительная процедура для оплаты за импорт, авансовая уплата налогов при импорте определенных товаров).

Весьма важным фактором, который необходимо учитывать для эффективной оценки степени конкурентности рынков, является анализ теневого экономического оборота [1; 3].

Действительно, попытки исследовать рынки, используя только официальную статистику, могут привести к констатации доминирующего положения определенных предприятий на рынке, тогда как в ряде случаев данные предприятия испытывают серьезную конкуренцию со стороны теневого производства или импорта.

Оценка теневого оборота представляет собой достаточно сложную задачу, так как не вся деятельность теневого сектора экономики оказывает воздействие на официально регистрируемые макроэкономические показатели действующей системы учета, поскольку некоторая часть теневых доходов направляется на покупку ценностей, приобретенных нелегальным путем.

Теневые операции подобного рода можно выявить только путем обследования имущественного положения потребителей теневых благ (физических и юридических лиц) и их текущего потребления, а также путем сравнительного анализа потребления исследуемых факторов экономической деятельности с потреблением иных ресурсов, взаимосвязанных с ними в процессе использования, оборот которых не подвержен теневым искажениям. Однако при этом значительная часть денежных средств и ценностей, обращающихся в теневом секторе экономики, легализуется на определенном этапе, что вызывает несоответствие между показателями, фиксируемыми действующей системой учета.

Легализация теневых операций обусловлена существованием фундаментального противоречия между их участниками: если субъекты хозяйствования и люди, получающие теневые доходы, заинтересованы скрыть их для минимизации издержек и во избежание применения к ним санкций, то приобретатели теневых благ заинтересованы в их легализации, так как в противном случае они лишаются возможности их легальной реализации и использования.

Кроме того, экономические субъекты, легально реализующие товары (работы и услуги) как теневого, так и легального происхождения, зачастую заинтересованы в завышении затрат с целью минимизации налогооблагаемых баз, что создает условия для искажения показателей легального оборота благ в сторону завышения.

В процессе исследования теневых экономических операций необходимо выявить не только сокрытый от учета и контроля теневой оборот благ, но и завышения легального оборота, которым вуалируется теневая экономическая деятельность.

Таким образом, возможность измерения воздействия теневого сектора на официально регистрируемые макроэкономические агрегаты обусловлена тем, что:

- полный финансово-хозяйственный оборот нелегально приобретенных благ локализуется в теневом секторе не на всех этапах, что вызывает внутренний дисбаланс официальных статистических показателей;

- при наличии благ, находящихся полностью в теневом обороте, их количественные и стоимостные параметры можно выявить путем аналитического сопоставления потребляемых производственных ресурсов и потребительских ценностей, в разной степени являющихся объектами теневых экономических операций.

Анализируя влияние теневых операций на официально регистрируемые макроэкономические показатели, целесообразно принять во внимание следующее:

- при полном отсутствии теневых операций в системах статистического, бухгалтерского и оперативного учета соблюдается баланс между ресурсной базой хозяйственных процессов и их конечными результатами;

– различные рынки товаров и услуг в разной степени подвержены влиянию теневого сектора экономики, это зависит от географической и секторальной дисперсии цен на них, их транспортабельности, удобства хранения и т.д.

При приобретении факторов производства и потребительских товаров и услуг в условиях отсутствия теневых операций соблюдается баланс между ресурсной базой приобретения данных благ (внутреннее производство и импорт за вычетом экспорта) и их фактическим приобретением субъектами хозяйствования [4].

Поэтому общий подход к выявлению теневых искажений оборота ценностей, подвергшихся легализации, заключается в сопоставлении сводных данных о затратах домашних хозяйств, государственных учреждений и субъектов хозяйствования, с одной стороны, и ресурсной базой приобретения благ, с другой. Такое сопоставление наиболее целесообразно осуществлять с использованием балансового метода.

Для ценностей, участвующих полностью в теневом обороте, анализ масштабов теневых операций можно провести путем прямого (сплошного или выборочного) исследования потребления домашних хозяйств, государственных учреждений и субъектов хозяйствования или путем сравнительного анализа данных о потреблении различных благ, взаимосвязанных в процессе производства и потребления, в разной степени подверженных участию в теневом обороте:

– во времени (в разные периоды, в одном из которых теневые операции отсутствовали или были несущественными, величиной которых можно пренебречь);

– в пространстве (различные ресурсы, потребление которых в экономике взаимосвязано, в разной степени подвержены использованию в теневом обороте).

3. Существенным препятствием для роста взаимной торговли является наличие «реликтовых» норм в законодательстве, мешающих формированию единого экономического пространства и порождающих завышенные риски при ориентации субъектов хозяйствования на интеграцию в рамках Таможенного союза.

К таким реликтовым нормам, в частности, относятся [1; 5]:

– взимание НДС в стране назначения, что в условиях отсутствия таможенного оформления товаров влечет за собой громоздкую и рискованную процедуру подтверждения уплаты НДС и стимулирует предприятия включать в цену возможные потери в сумме НДС, связанные с недобросовестностью контрагентов. Такое взимание НДС, характерное для торговли между странами, не стремящимися к формированию единого рынка, свидетельствует о несистемности проводимых интеграционных мероприятий;

– невозможность свободной торговли товарами происхождением из третьих стран, прошедших таможенное оформление и выпущенных в свободное обращение в одной из стран Таможенного союза;

– сохраняющиеся преференции национальным производителям, отсутствие национальных режимов для инвесторов и специалистов ряда профессий.

4. Важным упущением является слабое использование потенциала трансграничного сотрудничества, что также во многом объясняется скрытыми преференциями для национальных производителей [2].

Вместе с тем существует позитивный европейский опыт институционализации трансграничного сотрудничества в рамках Еврорегионов, который возможно применить и в рамках Таможенного союза, чтобы вовлечь в интеграционные процессы динамичные сегменты малого и среднего бизнеса, ориентированного на новые рынки.

Сотрудничество в приграничных регионах обычно сосредоточено вокруг развития инфраструктуры, углубления экономического развития и представления интересов региона на государственном, национальном и наднациональном уровнях.

Как свидетельствует опыт создания еврорегионов, основными экономическими направлениями в рамках создаваемых трансграничных объединений являются: поддержка и развитие субъектов малого и среднего бизнеса; экономическое планирование и конверсия промышленности, экономическое развитие отдельных секторов экономики; стратегии сдерживания роста безработицы; диверсификация сельскохозяйственного производства.

Трансграничная интеграция для субъектов малого и среднего бизнеса принесет ряд внутренних и внешних преимуществ [2; 3]:

– внутренние преимущества – расширение хозяйственных связей, освоение новых рынков сбыта в приграничных территориях, создание совместных предприятий, повышение степени конкуренции на товарных рынках, что будет способствовать сглаживанию различий в экономическом развитии сопряженных областей и созданию развитой рыночной экономики;

– внешние преимущества – поддержка интеграционными финансовыми организациями перспективных субъектов малого и среднего бизнеса (по примеру программ TACIS и FARE);

– создание трансграничного фонда экономического развития для реализации совместных проектов, имеющих существенный мультипликативный эффект.

Таким образом, приоритетными секторами трансграничного сотрудничества в рамках Таможенного союза являются:

– агропромышленный комплекс (в сфере льноводства и его переработки; выращивания ячменя для производства пива; выращивания и переработки элитных сортов картофеля и других перспективных направлений);

- субъекты малого и среднего бизнеса, использующие наукоемкие технологии;
 - сфера производственных услуг, ориентированная на аутсорсинг.
- Решение данных проблем позволит сделать экономическое сотрудничество в рамках Таможенного союза более эффективным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Башлакова О.С. Актуальные проблемы повышения конкурентоспособности бизнеса в Республике Беларусь // Известия ГГУ им. Ф. Скорины. 2012. № 3(72). С. 113 – 121.
2. Башлакова О.С. Проблемы устойчивого экономического развития в условиях глобализации // Вестник экономической интеграции. 2011. № 1(33). С. 16 – 22.
3. Башлакова О.С., Башлаков Г.В. Генезис теории государственного регулирования экономики: гносеологический аспект // Вестник экономической интеграции. 2011. № 8(40). С. 7 – 13.
4. Башлакова О.С., Башлаков Г.В. Стимулирование рационального природопользования в условиях международной интеграции // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія «Економіка». 2011. № 3(55). С. 19 – 26.
5. Таможенный союз – стратегии развития малого предпринимательства / В.К. Семенычев [и др.]. Самара: Изд-во Самарского муниципального института управления, 2012. 270 с.