

## ПРАКТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

### Эмпирический анализ российских технических барьеров в торговле

Мохов А.И.

Статья посвящена исследованию российских систем стандартизации и сертификации, которые могут выступать в качестве технических барьеров в международной торговле. Главная цель работы - выявить наличие торговых барьеров в основных отраслях промышленности и сельском хозяйстве Российской Федерации. В результате автором были получены оценки номинальных тарифных эквивалентов для нетарифных барьеров по методу сравнения цен.

#### 1. Введение

Международная торговля является традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений. В этой связи на современном этапе резко возрастает важность изучения и оценки влияния технических барьеров на международную торговлю. Во-первых, потому, что на фоне значительного снижения тарифов и традиционных мер нетарифного регулирования, благодаря усилиям ГАТТ/ВТО и других международных финансовых организаций, многие страны пытаются использовать различия в технических нормах и стандартах в протекционистских целях. Во-вторых, технические барьеры зачастую возникают как следствие ренто-ориентированного поведения органов по стандартизации и сертификации и, возможно, существует корреляция между уровнем коррупции в стране и размерами технических барьеров. Значимость же проблем коррупции и поиска ренты в современном мире крайне высока.

В 1993 г. Россия направила официальную заявку на вступление в ГАТТ, преемницей которой стала ВТО в 1995 г. Членство в этой организации может позволить быстрее провести структурные реформы в российской экономике, а также может стать стимулом для общего развития экономики. Другой предпосылкой является стремление России стать полноправным торговым партнером на мировом рынке, так как в настоящее время она испытывает отрицательное влияние антидемпинговых, тарифных и других дискриминационных мер в развитых странах ([12], стр.13-14). Вступление в ВТО предусматривает принятие Россией определенных обязательств в области внешнеторговой политики. Среди них валютная и финансовая системы, тарифная и нетарифная политики, таможенные схемы и

процедуры, уменьшение протекционизма и дискриминации импортной продукции т.п. Технические барьеры не являются главной проблемой на пути вступления России в ВТО, но их снижение является важным условием [10]. Хотя Россия и страны бывшего СССР были сильно "стандартизованы", многие стандарты не соответствуют международным нормам ([10], стр.92-3).

За период с 1993 г. экспертами ВТО, ЕС и Всемирного Банка был проведен всесторонний анализ российского законодательства. Были выявлены некоторые отрасли промышленности, в которых возможна дискриминация импорта и необходимы существенные изменения норм по стандартизации и сертификации. В их числе машиностроение, химическая, легкая, пищевая, прочие отрасли промышленности и сельское хозяйство. Однако до сих пор не проводилась количественная оценка уровня российских технических барьеров.

Существуют различные подходы к измерению эффектов от ликвидации торговых барьеров. Наиболее широко изученной областью является Европейское Сообщество и объединение Европейского рынка в 1992 г. Анализ модели общего равновесия и оценка положительных эффектов благосостояния, которые достигаются при ликвидации граничных барьеров (*border costs*) и издержек стандартизации (*standardisation costs*), был проведен в работе [9]. Работа продолжает и развивает множество предыдущих исследований, посвященных интеграции ЕС: [11], [8], [6], [14]. Издержки от различия в стандартах рассматривались как серьезнейший барьер в торговле между странами ЕС, а их ликвидация - как первоочередной аспект программы ЕС92. Другой подход предусматривает анализ влияния различных форм нетарифных барьеров в условиях частичного экономического равновесия. Исследования, подробно описанные в [3], рассчитывают тарифные эквиваленты и другие показатели нетарифных барьеров.

Данная статья основана на работе [17], которая содержит детальное описание и анализ российских систем стандартизации и сертификации, которые могут создавать технические барьеры для международной торговли, а также оценки уровня ТБТ в 1994-1997 гг.

## 2. Немного теории

Государственное регулирование зачастую способно создавать или разрушать экспортно-импортные возможности. Государственные меры могут включать тарифы и налоги, а также широкий спектр нетарифных барьеров в торговле, таких как количественные ограничения, контроль за использованием иностранной валюты, предварительное депонирование средств, особые требования к качеству импортной продукции и прочее. Технические стандарты могут применяться не только к самому продукту, но также и к упаковке и маркировке. Некоторые положения законодательства в области внешней торговли могут вводиться глобально, тогда как другие могут иметь отношение только к определенным товарам или группам товаров, конкретной стране-партнеру или определенным условиям торговли.

Технические барьеры в торговле (ТБТ) - это законодательные механизмы торговой политики, созданные таким образом, что они ставят импортную продукцию в невыгодное или неконкурентоспособное положение по сравнению с отечественными товарами. ТБТ создают дополнительные издержки для импортеров продукции, которые обычно не возникают у отечественных производителей. Затраты

на адаптацию продукта и проведение испытаний и сертификации для выхода на рынок данной страны, в сочетании с сопутствующими языковыми проблемами, могут сделать импортную продукцию неконкурентоспособной. ТБТ в форме запрета на использование каких-либо ингредиентов могут сделать реализацию товара на рынке просто невозможной. В общем случае, ТБТ создают эффективные барьеры для входа на рынок и из-за задержек, вызванных процедурами сертификации, и из-за привлечения дополнительных управленческих и других ресурсов.

### 2.1. Стандарты: теория и практика

Что такое стандарты с точки зрения микро- и макроэкономической теории и почему их роль постоянно возрастает на современном этапе? Теоретические и эмпирические аспекты влияния стандартов на товарные рынки можно рассмотреть в рамках теории неблагоприятного отбора (*adverse selection*) и классической модели "рынка лимонов" [1]. Модель описывает рынок с асимметричной информацией, когда производителям точно известно качество их продукции, а покупатели знают только вероятность распределения товаров низкого качества или средний уровень качества товаров на рынке. Асимметричная информация о качестве устанавливает некоторую среднюю цену на рынке (в соответствии со средним уровнем качества) и "выталкивает" с рынка товары высокого качества. Более того, в зависимости от субъективных оценок стоимости товара покупателем и продавцом, рынок вообще может исчезнуть.

Для решения данной проблемы (для ликвидации провалов рынка) можно использовать либо систему контрактов, которые позволяют выявить истинный тип продавца или качество товара (*revelation contracts*), которые предлагаются неинформированными покупателями, либо, с другой стороны, систему сигналов, когда информированные производители сигнализируют покупателям о своем типе (об уровне качества товара). Модель сигналов Спенса [16] требует, чтобы затраты информированной стороны на посылку того или иного сигнала зависели от ее типа, таким образом, поведение производителя высококачественного товара не могло бы быть скопировано производителем товара низкого качества. Примерами сигналов могут служить так называемые расточительные расходы (например, на рекламу), гарантии качества товара, для многопериодных моделей - снижение цены в первый период ниже себестоимости и т.д. Стандарты и сертификаты могут рассматриваться в рамках и того, и другого подхода: как контракт потребителя (производитель должен подтвердить качество товара), или как сигнал производителя (только сертифицированная продукция соответствует стандартам и имеет удовлетворительный уровень качества).

Модели "рынка лимонов" и сигналов представляют принципы вертикальной дифференциации продуктов (дифференциации по качеству). Тем не менее, существует такое понятие, как горизонтальная дифференциация товаров (дифференциация потребительских предпочтений между торговыми марками), которая выражается в определенной рыночной власти производителей и создает предпосылки и возможности для ценовой дискриминации. Унификация и гармонизация стандартов, в свою очередь, позволяют уменьшить или полностью элиминировать рыночную власть производителей и, тем самым, увеличить общественное благосостояние [9].

Система подтверждения соответствия (система сертификации) призвана обеспечить соответствие товара существующим техническим нормам и стандартам. Ревизионизм неоклассического подхода в экономической теории, популярный с конца 80-х годов, рассматривает стандарты, технические нормы и процедуры оценки соответствия как необходимое звено для эффективного функционирования рыночной экономики, повышения прозрачности (*transparency*) рынков и производителей. Тем не менее, они могут выступать в качестве барьеров для конкурентной торговли, если в них нет необходимости или они применяются в протекционистских целях. Следовательно, крайне важна всеобщая гармонизация стандартов и систем сертификации, которая может позволить снизить транзакционные издержки всех участников торговли.

Исторически в мире сложилось два подхода к законодательству в области стандартизации и сертификации: вертикальный и горизонтальный. Вертикальный подход состоит в регламентации каждого отдельного вида продукции, в то время как горизонтальный представляет собой общее законодательство, относящееся ко всем товарам данной отрасли. В международной практике явное предпочтение отдается горизонтальному подходу при небольшом количестве исключений. Российские же стандарты, в основном, ориентированы на вертикальный подход, либо имеют смешанный принцип: сначала делается попытка установить общие требования, а затем описываются детальные требования к отдельным группам. Эта практика, унаследованная от СССР, является типичной для плановой экономики: регулирование происходит не через систему цен, а используя товарные потоки, которые должны быть четко специфицированы и стандартизованы.

В зависимости от типов стандартов выделяют два основных типа технических барьеров: технические нормы, введенные законодательно (*technical regulations*), и ненормативные барьеры (*non-regulatory*), устанавливаемые группами потребителей, торговыми ассоциациями, страховыми компаниями или посредством принятия государственными органами *необязательных* рекомендаций для потребителей. В обоих случаях барьеры могут возникать при использовании технических спецификаций или стандартов, определяющих технические характеристики продукции, либо при тестировании и сертификации товаров, производств или производителей. Некоторые не установленные законодательно стандарты являются де-факто обязательными из-за законодательно установленных требований по их применению. Основные виды ТБТ можно описать следующим образом (см. [3] стр.54-57): (1) законодательные нормы по охране здоровья, санитарно-эпидемиологическому надзору и качеству; (2) промышленные стандарты; (3) нормы в области упаковки и маркировки, включая законодательство о торговых марках и знаках соответствия, и о защите интеллектуальной собственности; (4) законодательство в области рекламы и СМИ. Все эти нормы создаются в целях удовлетворения потребностей внутреннего рынка, но могут применяться и для дискриминации импорта.

## 2.2. Характеристики и негативное влияние технических барьеров

Для понимания сути технических барьеров сначала можно рассмотреть вызываемые ими потенциальные эффекты, которые можно оценить в контексте детерминистской статической модели частичного экономического равновесия на то-

варном рынке. Для демонстрации эффекта от введения в малой стране<sup>1)</sup> нетарифного барьера для импортных товаров покажем, что чистые эффекты от введения ТБТ и импортного тарифа со ставкой, равной величине тарифного эквивалента ТБТ, одинаковы. Начальное равновесие изображено на рис. 1. Цена при отсутствии барьеров -  $P_{FT}$ , предложение внутри страны  $S_1$ , а спрос  $D_1$ , т.е. импорт при свободной торговле -  $(D_1 - S_1)$ .

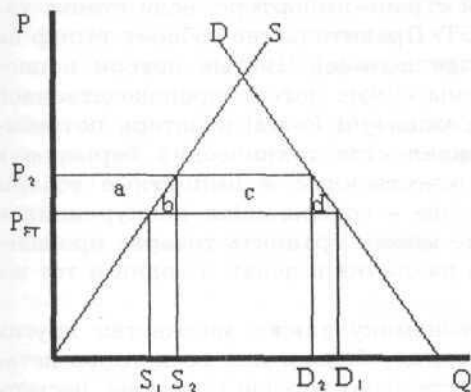


Рис. 1.

замещении товаров, увеличивает цену на импортный товар сильнее. При введении нетарифного ограничения кривая спроса не изменится. Однако, так как на мировом рынке сохранилась свободная торговля, цена производителя останется равной  $P_{FT}$ , но цена на внутреннем рынке возрастет до  $P_2 = P_{FT} + TE$ , где  $TE$  - тарифный эквивалент данного барьера. Увеличение цены товара для потребителей приводит к уменьшению внутреннего спроса до  $D_2$ .

С другой стороны, этот барьер не сдвигает кривую предложения. Внутреннее производство и предложение возрастает до уровня  $S_2$ , а цена для отечественных производителей возрастает до  $P_2 = P_{FT} + TE$ . Следовательно, эффект от установления нетарифного барьера

Таблица 1.

Влияние ТБТ на благосостояние в стране-импортере (статика)

Потребительский излишек	$-(a+b+c+d)$
Выигрыш отечественных производителей	$+a$
Затраты на сертификацию для иностранных производителей	$-(a+b)$
Доходы органов по сертификации	$+c$
Общественное благосостояние	$-(b+d)$

заключается в снижении объемов импорта с  $(D_1 - S_1)$  до  $(D_2 - S_2)$ . Общий эффект благосостояния (*welfare effect*) показан в таблице 1. Потребительский выигрыш (*consumer surplus*) отрицателен, однако, отечественные производители выигрывают в терминах излишка производителя (*producer surplus*).

Более жесткое регулирование в области стандартов увеличивает цену товара, стимулируя внутреннее производство, но подавляя спрос и внешнюю торговлю. Орган по сертификации получает доходы от проведения процедур проверки соответствия, но эта рента может быть диссипирована на проведение самих работ по оценке соответствия (например, испытания продукции) или даже потрачена на подкуп и взятки должностным лицам (*rent seeking*). Эффект для государства может быть нулевым, вместо реальных доходов от введения тарифа. Издержки по-

<sup>1)</sup> Условие, что ТБТ вводится в малой стране, очень важно, так как в этом случае никакие изменения цен на данный товар внутри малой страны не повлияют на цены в других странах и/или на мировом рынке.

требителей превышают суммарные выгоды отечественных производителей и органов по сертификации, то есть чистый эффект для национального благосостояния от такой политики отрицателен. Следует отметить, что эти эффекты аналогичны эффектам от введения тарифа в малой стране-импортере, если ставка тарифа равна ставке тарифного эквивалента ТБТ. Правительство соберет тариф на импортные товары, то есть доход, равный площади (с). Чистые потери национального благосостояния в обоих случаях равны сумме потерь производственной эффективности (b) (безвозвратных потерь - *deadweight losses*) и потерь потребителей (d). Однако измерение тарифных эквивалентов технических барьеров в торговле достаточно легко провести, если отечественные и импортные товары являются абсолютными заменителями, на рынке - совершенная конкуренция и обе цены  $P_{FT}$  и  $P_2$  наблюдаемы. Реально мы не можем сравнить товары, произведенные в разных странах, но можем сравнить различия в ценах на один и тот же товар, продающийся на разных рынках.

Технические барьеры оказывают на экономику также множество других негативных эффектов. Эти свойства ТБТ являются общими для всех типов нетарифных барьеров в торговле и, в принципе, достаточно хорошо известны, несмотря на наличие реальной возможности оценить их эмпирически.

1. **Снижение объемов импорта.** ТБТ часто вводятся с целью уменьшить объемы импорта.

2. **Увеличение цены импортных товаров.** ТБТ уменьшают объемы импорта только за счет того, что они увеличивают реальную или теневую цену импортных товаров для потребителей. Этот рост цены оказывает дальнейшее влияние на экономическую деятельность в других секторах экономики, особенно, если речь идет об импорте промежуточной продукции, сырья или материалов. Ценовой эффект от введения ТБТ легче сравнивать с аналогичным эффектом от введения тарифа, чем с количественным эффектом снижения объемов импорта.

3. **Изменение эластичности спроса на импорт.** ТБТ часто изменяют наклон кривой спроса на импортный товар, потому что они оказывают влияние на потребительские предпочтения<sup>2)</sup>. Уменьшенная (или увеличенная) эластичность спроса на импорт может оказывать аналогичный эффект на эластичность спроса на товары конкурирующих отечественных фирм.

4. **Изменчивость ТБТ.** Другим важным свойством ТБТ является то, что их влияние постоянно меняется во времени. Особенно сильно это проявляется в условиях переходной экономики, например в России, когда местные власти могут вводить на своей территории различные ограничения для импортируемых товаров.

5. **Неопределенность ТБТ.** Практически всегда существует некая неопределенность мер государственной политики, в смысле их возможного влияния на рынки, и особенно это справедливо для технических барьеров. Важность эффекта неопределенности очевидна для участников торговли, и именно неопределенность государственной политики создает условия для развития коррупции.

---

<sup>2)</sup> Более жесткие требования по охране здоровья и безопасности потребителей, стандартам упаковки и маркировки или жесткие ограничения на рекламу, применяемые к импортной продукции, могут создавать представление об импортируемом товаре как о предмете роскоши и/или наоборот.

6. **Потери общественного благосостояния.** Общепринято измерять затраты общественного благосостояния от введения ТБТ, используя понятия выигрышей потребителя и производителя для оценки издержек от искажения поведения потребителя и производителя, в контексте диаграммы на рис 1<sup>3</sup>). Для этой цели хорошо подходят количественные методы и сравнение цен.

7. **Затраты ресурсов на ТБТ.** В дополнение к традиционным издержкам благосостояния, упомянутым выше, с условиями и порядком введения ТБТ связаны и другие затраты ресурсов. Во-первых, это прямые административные затраты, такие как затраты ресурсов на установление и введение в действие ТБТ.<sup>4</sup>) Второе, и возможно более важное, - это потери ресурсов на поиск ренты и коррупцию. Упомянем также время и другие ресурсы, расходуемые на защиту дополнительных доходов, созданных или косвенно связанных с ТБТ.

### 2.3. Методы измерения ТБТ

Технические барьеры в торговле являются одним из наиболее трудных нетарифных барьеров для количественного представления по сравнению с другими нетарифными ограничениями, оказывающими заметное воздействие на цены и количества импортируемых товаров. Методы оценки ТБТ можно разделить на частотные, методы сравнения цен, количественные и некоторые специальные методы (см. [3] стр.10-36).

#### 2.3.1. Методы сравнения цен

Влияние любого нетарифного барьера может быть оценено в терминах его воздействия на внутреннюю цену путем сравнения ее с некоторой минимальной ценой на других рынках. Упомянутый выше ценовой эффект от введения нетарифного барьера может быть выражен в терминах спроса и предложения на импортный товар в контексте детерминистского статического анализа внешней торговли при частичном экономическом равновесии. Для этого предположим (см. рис. 2), что спрос на импорт при отсутствии ТБТ представляется кривой спроса **DD** с отрицательным наклоном и постоянной эластичностью замещения (функция типа *CES*). Если импортный товар - абсолютный заменитель отечественного, то положение кривой **DD** зависит от цены на отечественный товар, и кривая спроса **DD** отражает функцию избыточного спроса (*an excess demand curve*).

Пусть кривая спроса **DD** представляет выраженный в логарифмах объем спроса  $q$  как функцию от внутренней цены  $p$ , которая уплачивается за импортный товар при отсутствии барьеров. Логарифмическое представление означает, что ценовая эластичность ( $\eta$ ) является постоянной для любой функции спроса, выраженной прямой линией. Это абсолютно справедливо, если товары являются несовершенными заменителями. В зависимости от валюты, в которой измеряется

<sup>3</sup>) Если импортируемый товар является промежуточным сырьем, тогда кривая спроса не позволяет прямо оценить потребительский выигрыш. Но можно доказать, что этот метод позволяет оценить общий эффект благосостояния, используя издержки и цены на конечный товар, производимый внутри страны с использованием импортируемого сырья.

<sup>4</sup>) Возможно, что перед этим были затрачены средства на лоббирование, чтобы заставить власти ввести барьеры.

цена товара, позиции и кривой спроса, и кривой предложения будут определяться обменным курсом.

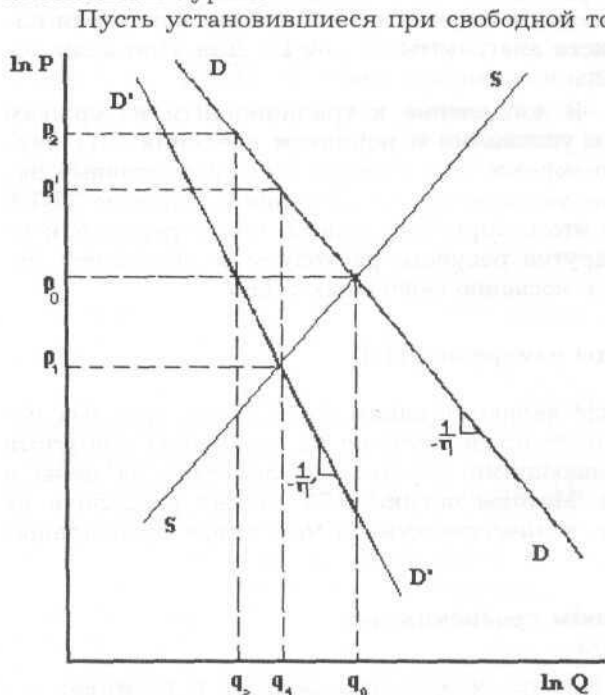


Рис. 2. Предложение и спрос на импорт

может сдвинуть кривую спроса. Например, введение более высоких стандартов качества и безопасности для импортных товаров по сравнению с отечественными может изменить потребительские предпочтения. Импортный товар может восприниматься как товар низкого качества. И наоборот, можно предположить, что промышленный стандарт, удовлетворение требованиям которого добавляет некоторую фиксированную сумму к затратам на единицу импортируемой продукции, сдвинет кривую спроса на импортный товар вниз и сделает ее более крутой. (Изменение наклона кривой происходит здесь, так как цены на рис. 2 измерены в логарифмах.) Однако простой адвалорный импортный тариф вызывает лишь параллельный сдвиг вниз логарифмической кривой спроса! Таким образом, пусть  $D'D'$  будет новой кривой спроса при наличии технического барьера. Рассматривая рис. 2, можно отметить, что наилучшим методом оценки уровня технического барьера в терминах цен является сравнение цены  $p_0$ , которая доминирует при отсутствии барьера, с ценой  $p_2$ , которая превалирует на внутреннем рынке при наличии барьера, но только если цена товара, уплачиваемая поставщику, остается неизменной. Однако ввиду того, что эти цены обычно ненаблюдаемы, практические методы оценки барьеров используют сравнение внешних цен и внутренних при наличии барьеров, то есть  $p_1'$  и  $p_1$ , соответственно. Если обозначить прописными буквами сами цены (строчными обозначены логарифмы цен), то сравнение цен может проводиться, используя относительные цены (1) или разницы цен

импортного товара будут соответственно  $p_0$  и  $q_0$ , при этом предполагается конкурентное предложение импортного товара, выраженное кривой предложения  $SS$ . Кривая предложения имеет положительный наклон из-за достаточно большого размера страны (стран) экспортера, который позволяет ей влиять на мировую цену товара. Для сравнения кривая предложения малой страны-экспортера будет горизонтальна. С другой стороны, иностранные производители могут иметь определенную рыночную власть, при этом кривой предложения не будет, а цена  $p_0$  (или  $p_1$ ) будет максимизирующей прибыль ценой, при стратегическом взаимодействии на олигополистическом рынке.

Предположим, что на этот рынок вводится технический барьер. В некоторых случаях это



в процентах, аналогичные обычным адвалорным тарифам (2). В зависимости от конкретных цен, которые используются для сравнения, эти оценки носят название *тарифных эквивалентов, вмененных тарифов или ставок протекции*.

$$(1) \quad R = \frac{P_1'}{P_1} \cdot 100\%.$$

$$(2) \quad T = \frac{P_1' - P_1}{P_1} \cdot 100\%.$$

### 2.3.2. Частотные, количественные и другие специальные методы

*Частотные методы* обычно используются при исследовании широкого спектра нетарифных барьеров, представленных в нескольких отраслях или в экономике в целом. Оценки этого метода показывают частоту возникновения или присутствия нетарифных барьеров. Оценки могут быть невзвешенными или взвешенными по объемам импорта или производства (внутреннего или мирового). Используя эти методы, можно провести специальные исследования того, какие нетарифные барьеры испытывает некая торговая фирма, или подсчитать количество обращений коммерческих внешнеторговых фирм в государственные органы с жалобами на наличие нетарифных барьеров. Тем не менее, оценки нетарифных барьеров, полученные частотными методами, не дают никакой информации относительно экономического воздействия барьеров на цены, объемы производства, протекления и международную торговлю.

Основная идея *количественных методов* состоит в сравнении объемов внешней торговли при наличии и отсутствии барьеров. К сожалению, вряд ли существуют прямые подходы для измерения количественных эффектов от введения нетарифных барьеров, аналогичные оценкам, полученным в методах сравнения цен. Если наблюдаются объемы торговли при наличии барьеров, то получить данные для сравнения при отсутствии барьеров обычно не представляется возможным.

Для конкретного вида нетарифных ограничений можно построить эконометрическую модель временных рядов данных об импорте и, таким образом, оценить какой был бы импорт при отсутствии НТБ. Общий подход может использовать либо межпродуктовую, либо межстрановую регрессионную модель торговли. Для этого необходима удовлетворительная модель, учитывающая основные детерминанты торговли, также как и достаточный объем данных, покрывающий множество примеров и ситуаций в международной торговле. Некоторые другие подходы могут основываться на моделях международной торговли Хекшера-Олина-Самуэльсона (HOS), Хелпмана-Кругмана (HK) и гравитационной.

В качестве примеров оценивания издержек общественного благосостояния (*welfare costs*) российских торговых ограничений (импортных субсидий в 1992-1994 гг. и экспортных ограничений - квот и лицензий) необходимо упомянуть ис-

следования В. Коновалова и Д. Гросса в материалах [12], стр.29-63<sup>5)</sup>.

#### 2.4. Формулы метода сравнения цен

Очевидно, что ввиду наличия специфических особенностей технических барьеров в торговле, которые имеют место в России, и отсутствия релевантной статистики, не может существовать единственного и однозначного аналитического метода для измерения присутствия и размера ТБТ. Тем не менее, можно предположить, что методы сравнения цен являются наиболее естественными и точными. Они позволяют построить оценки добавленных стоимостей, созданных нетарифными ограничениями, и представить эти дополнительные издержки в терминах тарифных эквивалентов<sup>6)</sup>. Вообще, методы сравнения цен дают хорошие результаты при оценке ТБТ в следующих случаях. Во-первых, когда более высокие стандарты применяются к импортным товарам по сравнению с отечественными. В этом случае тарифные эквиваленты ТБТ могут быть оценены, используя формулу (7). Во-вторых, законодательные нормы более жестко применяются к импорту и "затраты" от таких барьеров могут быть оценены по формуле (8). В-третьих, импорт подвергается более сложным и дорогостоящим процедурам подтверждения соответствия. Можно предположить, что эта практика широко распространена в России, и формула (9) может дать наиболее точные результаты. Однако эти прямые подходы требуют наличия официальных статистических данных от органов по стандартизации и сертификации. Другой путь – сбор информации у экспертов по законодательству о стандартизации и сертификации, применяемого к конкретным товарам и производственным процессам. К сожалению, эти данные по определению имеют низкое качество и достоверность, а зачастую они просто недоступны. Таким образом, в данной работе, как впрочем и в других исследованиях, предполагается, что любые меры, которые могут быть отнесены к техническим барьерам, оказывают определенное влияние на цены.

Если импортный товар не имеет абсолютных отечественных заменителей, но экспортируется иностранным производителем в другую страну, где не обнаружены барьеры, можно использовать формулу (3):

$$(3) \quad TE^{EXP} = \frac{P_r^m - P_r^x}{P_{CIF}^m} - \frac{C^m - C^x}{P_{CIF}^m} - \frac{t^m - t^x}{P_{CIF}^m},$$

где  $C^m$  и  $C^x$  – полные затраты на обоих рынках. Разрыв между  $C^m$  и  $C^x$  может быть элиминирован, если принять предположение, что страны-импортеры находятся на одинаковом расстоянии (например, немецкий экспорт в Испанию и Россию на условиях СИФ-столица имеет примерно одинаковые транспортные, страховые и дистрибьюторские расходы);

<sup>5)</sup> Потери общественного благосостояния от импортных субсидий составляли в 1992 г. от 4,7% до 12% от ВВП.

<sup>6)</sup> Во всех формулах система обозначений представляет цены, затраты и проч., которые превалируют в равновесии при наличии ТБТ, и не делается предположения, что хоть одна из формул останется такой же, если удалить технические барьеры. Кроме того, формулы одинаково хорошо применимы как к странам, которые достаточно большие для влияния на мировые цены, так и для малых стран, не оказывающих такого эффекта на цены.

$t^m$  и  $t^x$  - суммы импортных пошлин, уплаченные на обоих рынках;

$P_r^m$  - розничная (рыночная) цена импортного товара на российском рынке;

$P_r^x$  - розничная (рыночная) цена на этот же товар на другом экспортном рынке;

$P_{CIF}^m$  - цена СИФ на импортный товар на российском рынке.

Похожие результаты могут быть достигнуты при сравнении цен товара на российском рынке с ценами на собственном внутреннем рынке экспортера ( $TE^{OWN}$ ):

$$(4) \quad TE^{OWN} = \frac{P_e^m - P_e^o}{P_{CIF}^m},$$

где  $P_e^m$  - цена *ex-works* на импортный товар на российском рынке;

$P_e^o$  - цена *ex-works* такого же товара на внутреннем рынке экспортера.

В зависимости от наличия доступной статистики, предлагается рассчитывать тарифные эквиваленты, используя следующую формулу, которая является модификацией формул  $TE^{EXP}$  (3) и  $TE^{OWN}$  (4):

$$(5) \quad TE = \frac{P_F^m - P_F^x}{P_{CIF}^m},$$

где  $P_F^m$  - цена ФОБ импортного товара на российском рынке;

$P_F^x$  - цена ФОБ на тот же самый товар, экспортируемый на другой сравнимый рынок.

Более специфическая формула используется для сравнения цен на легковые автомобили. Ввиду того, что цены официальных автодилеров диктуются производителями, возможно выполнение для этого рынка Закона одной цены (после корректировки цен идентичных товаров на таможенные тарифы, акцизы, транспортные расходы и технические издержки). Это предположение справедливо для сравнимых регионов и базовых моделей автомобилей. Свидетельством о выполнении закона одной цены является также предположение, что производители машин конкурируют на олигополистическом рынке в соответствии с моделью Бертрана, а цены опускаются вплоть до предельных (экономических) издержек. Тогда искомый тарифный эквивалент составит:

$$(6) \quad TE^{auto} = \frac{P_r^m - P_r^o - A^m - Tr^m - Tariff^m}{P_{CIF}^m},$$

где  $A^m$  - сумма акцизов;

$Tr^m$  - общие транспортные расходы;

$Tariff^m$  - общая сумма тарифов и таможенных процедур на российском рынке;

$P_r^o$  - розничная цена на другом рынке, где, как предполагается, отсутствуют любые ТБТ.

Если более строгие стандарты применяются к импортным товарам, по сравнению с отечественными, тогда необходимо определить насколько дороже удовле-

творять требованиям этих более строгих стандартов. (В этом случае мы полагаем, что отечественные и импортные товары являются абсолютными заменителями<sup>7)</sup>. Приняв затраты (на единицу продукции), необходимые для удовлетворения требований стандартов для отечественных товаров, за  $C_{STAND}$ , а для импортной продукции -  $C_{STANDM}$ , ТЭ будет рассчитан как

$$(7) \quad TE^{STAND_1} = \frac{C_{STANDM} - C_{STANDD}}{P_{CIF}^m}$$

Если идентичные законодательные нормы применяются к импортным товарам более жестко, чем к отечественным, тогда можно сравнить издержки для выполнения требований стандартов для обеих групп производителей. Если различия в этих издержках можно идентифицировать, то можно использовать формулу (7). Если же можно измерить различия в долях от общего количества продукции, которая произведена по единому стандарту с дополнительными затратами  $C_{STAND}$ , тогда обозначив  $\Theta_D$  и  $\Theta_M$  - доли в общем выпуске, удовлетворяющие данному стандарту, получим

$$(8) \quad TE^{STAND_2} = \frac{(\Theta_M - \Theta_D) \times C_{STAND}}{P_{CIF}^m}$$

В конце концов, если импорт подвергается более дорогостоящим процедурам сертификации по сравнению с товарами, произведенными внутри страны, тогда вновь формула (7) может использоваться напрямую, но уже с затратами на сертификацию ( $C_{CD}$  и  $C_{CM}$ ):

$$(9) \quad TE^{Certification} = \frac{C_{CM} - C_{CD}}{P_{CIF}^m}$$

Номинальные ставки тарифов и номинальные меры адвалорных эквивалентов для НТБ относятся только к протекции конечной продукции. Расчет *эффективных уровней протекции* (ERA или ERP) может решить эту проблему, т.к. они позволяют оценить влияние общей структуры протекции на распределение ресурсов. Для оценки ERP необходимы данные о размере номинальной протекции и межотраслевой структуре экономики:

$$(10) \quad ERP_n = \frac{NP_n - \sum_{i=1}^K NP_i^m \times x_i^m}{1 - \sum_{i=1}^K x_i^m}$$

<sup>7)</sup> Степень замещения может быть измерена в терминах эластичности замещения. Но микроэкономический анализ предполагает, что агрегирование товаров элиминирует различия между разными рынками. Агрегированные отечественные и импортные товары могут рассматриваться как абсолютные заменители. Этот подход лежит в русле модели HOS и игнорирует горизонтальную и вертикальную дифференциацию, которые являются основой модели международной торговли НК. Но для России проблема качества очень серьезна, особенно в машиностроении и легкой промышленности (негомогенные продукты). Для этих отраслей сравнение цен на один и тот же товар на разных рынках кажется уместнее.

где  $NP_n$  - номинальная норма протекции (ННП) в  $n$ -ой отрасли (конечный продукт), которая определяется как сумма адвалорных тарифов и адвалорных ТЭ для нетарифных барьеров;

$NP_i^m$  - ННП для  $i$ -той импортной компоненты, используемой в  $n$ -ой отрасли промышленности;

$x_i^m$  - доля импортной компоненты  $i$  в общей добавленной стоимости продукта  $n$ .

Для применения данной методологии во всей доступной информации необходимо идентифицировать подходящие цены. Зачастую это достаточно сложно, потому что, по крайней мере, на доступном уровне агрегации товары из конкретной отрасли, которые импортируются в Россию, редко идентичны товарам, производимым внутри страны, и они также могут отличаться от товаров, которые производятся и продаются где-нибудь за границей. Это связано, например, с различной маркетинговой или ценовой политикой одних и тех же производителей на разных рынках. Поэтому для предотвращения возможных ошибок уровень агрегации должен быть уменьшен насколько это возможно. Кроме того, нетто разницы цен могут отражать наличие и других нетарифных барьеров, но в случае с Россией эта проблема исчезает из-за полного отсутствия или минимизации таких мер государственного регулирования внешней торговли как квотирование или субсидирование импорта. Нестабильные обменные курсы, высокие транзакционные издержки, высокий уровень преступности, неразвитый кредитный рынок могут также снизить качество получаемых оценок. Среди прочих факторов, которые могут исказить рыночные цены, необходимо упомянуть государственные протекционистские и поддерживающие меры. К примеру, в сельском хозяйстве рыночные цены обычно смещены из-за субсидирования, поэтому методы, применяемые для анализа цен в сельском хозяйстве, должны отражать и учитывать эквиваленты субсидирования производителей (*PSE*). Очевидно также, что розничные цены содержат большие искажения, чем оптовые, а цены ФОБ искажены в наименьшей степени. Следовательно, формулы (4) и (5) дают наиболее подходящие результаты. В основном для анализа была использована формула (5). Предполагаемые наиболее точными формулы (7), (8) и (9) не могли быть использованы ввиду отсутствия подходящих статистических данных.

### 3. Оценивание размера российских ТБТ

Анализ российской внешнеторговой статистики позволяет заключить, что влияние процесса либерализации на торговлю России с другими странами было неоднозначным. Официальный объем российской внешней торговли упал за период с 1990 по 1993 г. более чем на 60%, что произошло, очевидно, из-за снижения торговли между странами бывшего Советского Союза ([13], таб. 2, 3, 5). Торговля с остальным миром достигла наивысшей точки в 1990 г., но с тех пор сильно сократилась. Экспорт уменьшился на половину, а импорт уменьшился на 70%, что привело к растущему профициту торгового баланса. Тем не менее, эта тенденция была сломлена в 1997 г. вследствие ухудшения конъюнктуры сырьевых рынков. Географическое распределение торговли также значительно изменилось. Торговля внутри СНГ упала сильнее, чем торговля с остальным миром. Коллапс торговых соглашений с Восточной Европой способствовал распаду традиционных тор-

говых связей. Страны ОЭСР в настоящее время являются крупнейшими торговыми партнерами России ([12], [5]).

Как отмечается многими исследователями (см. [12], [13], [5] и [17]), российский импорт относительно свободен от нетарифных ограничений. Ставки импортных пошлин составляют в настоящее время от 5% до 30%, за исключением тарифов на предметы роскоши, табак, алкоголь и оружие. Средневзвешенный по импорту тариф лежит в пределах от 12% до 15% ([13]). Акцизы (от 10% до 400%) применяются для отдельных товаров.

Анализ сконцентрирован на пяти отраслях, имеющих доли в общем импорте более чем в 5%, и товары которых подлежат обязательной сертификации (безопасности, гигиенической, фитосанитарной). В числе этих отраслей - машиностроение и металлообработка, химическая и легкая промышленность<sup>8)</sup>, сельское хозяйство и пищевая промышленность, а также прочие отрасли промышленности<sup>9)</sup>, составляющие в сумме около 90% российского организованного импорта в 1995-1997 гг. Исследование применяется только к торговле со странами дальнего зарубежья<sup>10)</sup>.

### 3.1. Данные

Информация о регулировании внешней торговли и его влиянии на рынок (спрос, цены, эластичности) может быть получена из различных источников в зависимости от конкретной отрасли или методов сравнения, например, от соответствующих органов власти и ведомств. Однако для России и большинства стран с переходной экономикой такие данные неточны, неполны или противоречивы, и предпочтительнее использовать статистику международных финансовых организаций.

В связи с этим в качестве основного источника международной статистики торговли была выбрана база данных Комитета по Торговле ООН (база данных *UN COMTRADE*), содержащая ежегодные данные по экспорту и импорту товаров для всех стран мира. Данные представлены в стоимостных (в тысячах долларов США) и количественных объемах торговли (в метрических тоннах). Стоимостные и количественные объемы экспорта были использованы для расчета так называемых средних единичных стоимостей или стоимости единицы товара (*average unit values*). Естественно, что такая средняя стоимость единицы товара не может

<sup>8)</sup> Несмотря на то, что доля легкой промышленности в официальном импорте составляет не более 4%, эта отрасль включена в дальнейший анализ из-за наличия "челночной" торговли. По данным [5], челноки поставляют в Россию около 70% всей импортной одежды и обуви. Челночный бизнес оказывает негативное влияние как на отечественную легкую промышленность, так и на организованную торговлю. Он обычно облагается таможенными пошлинами, но не подлежит сертификации. Более того, существующая таможенная статистика не учитывает челночную торговлю.

<sup>9)</sup> Среди прочих отраслей промышленности - фармацевтические продукты, медицинское оборудование, печатные издания, музыкальные инструменты, ювелирные изделия, мелкие товары, детские коляски и игрушки.

<sup>10)</sup> В соответствии с письмом ГТК №01-13/6885 от 17.05.95 таможенные процедуры не требуют российских сертификатов для товаров из СНГ, если они имеют сертификаты, выпущенные соответствующими органами этих стран.

рассматриваться в качестве средней цены товара и не может быть сравнена с данными из других источников<sup>11)</sup>.

Стоимостные данные по экспорту представлены в ценах FOB<sup>12)</sup>, поэтому для оценки тарифных эквивалентов, в соответствии с формулой (5), средние стоимости единицы товара были переведены в цены СИФ. Для этого цены на условиях FOB были скорректированы на транспортные и страховые расходы. В этой связи Госкомстат России (см. [7]) рекомендует использовать следующую формулу для перевода данных из цен FOB в цены СИФ:  $P_{CIF} = P_{FOB} \times (1 + c_{T\&I})$ , где  $c_{T\&I}$  - предполагаемая ставка транспортных издержек и расходов на страхование. В соответствии с методологией и рекомендациями Госкомстата и ГТК РФ эта ставка составляет от 10 до 15%, в зависимости от вида продукции. (Например, для пищевых продуктов, одежды и других товаров этот коэффициент равен 10%, а для продукции машиностроения он составляет в среднем около 15%.)

Информация в базе данных торговой статистики ООН имеет достаточно высокий уровень агрегации (в соответствии с трехзначными кодами международной классификации торговли *SITC*). Тем не менее, по сравнению с другими источниками, упомянутыми ниже, эти данные являются более надежными, качественными и достоверными. Оба эти фактора снижают количество несистематических ошибок, однако, могут приводить к систематическим искажениям<sup>13)</sup>. Для сглаживания возможных систематических искажений в агрегированных данных были использованы некоторые приемы:

- во-первых, анализ проводился для достаточно большого интервала времени - с 1994 по 1997 г. Полученные оценки средней стоимости единицы товара за 4 года были усреднены, используя эвристический метод<sup>14)</sup>. Идея метода заключается в учете объемов экспорта и исключении нетипичных наблюдений<sup>15)</sup>. Если же все значения средних цен экспорта лежали в интервале, не превышающем 30 процентных пунктов, то вычислялась средняя арифметическая от средних цен экспорта за 4 года;

- во-вторых, расчет тарифных эквивалентов ТБТ по формуле (5) проводился для нескольких экспортных рынков Германии. Затем, используя предпосылки эвристического усреднения, оценивался тарифный эквивалент для данного товара, как среднее арифметическое для этих сравниваемых рынков. (Однако, если

<sup>11)</sup> Например, средняя стоимость единицы экспорта телевизоров или двигателей показывает, сколько стоит 1 тонна телевизоров или двигателей (это скорее цена "дорогостоящего" металлолома).

<sup>12)</sup> Здесь и далее термины FOB и CIF (FOB, СИФ) соответствуют аналогичным терминам ИНКОТЕРМС 1990.

<sup>13)</sup> Это относится, например, к сильно дифференцированной (вертикально и/или горизонтально) продукции (продукции машиностроения). Можно предположить, что РФ закупает в Германии относительно дешевое, а страны ЕС - относительно дорогое оборудование. Тогда сравнение цен на уровне широкой товарной группы (например, на уровне трехзначной классификации) приводит к искаженным результатам.

<sup>14)</sup> Эвристический метод усреднения разработан проф. Барановым Э.Ф. и применяется в ЦЭК при краткосрочном прогнозировании динамики производства в России. Данный метод не опубликован и здесь претерпел некоторые изменения.

<sup>15)</sup> Под "нетипичным наблюдением" понимается отклонение одного значения более чем на 50% от средней величины трех оставшихся, если последние, в свою очередь, не выходят за границу интервала в 30 процентных пунктов.

некоторые оценки тарифных эквивалентов были отрицательными, они исключались из процедуры усреднения);

• в-третьих, из рассмотрения исключались группы товаров, для которых средняя цена на всех экспортных рынках стран ЕС превышала аналогичную для России более чем в два раза, что может свидетельствовать о наличии систематической ошибки или несравнимости товаров, поставляемых в разные страны (например, по качеству или по техническим характеристикам).

Германия была выбрана в качестве базовой страны для применения метода сравнения цен, потому что она является основным торговым партнером России<sup>16)</sup>. В качестве других рынков для сравнения цен были выбраны другие страны ЕС, которые сопоставимы с Россией по величине транспортных издержек (Испания, Португалия и Великобритания). Можно ожидать, что такое сравнение дает наилучшие результаты, ввиду полного отсутствия издержек стандартизации и затрат на границе в торговле между странами ЕС.

Первоначально было выбрано 95 групп продуктов из перечня трехзначной классификации международной торговли *SITC* (в каждой отрасли было представлено от 8 до 34 групп товаров). Часть из них была отброшена как не подлежащая сравнению на выбранных рынках (всего 23 группы, включая некоторые товары химической промышленности, электрические машины, транспортные средства и игрушки). Затем оцененные номинальные ТЭ для каждой группы товаров были агрегированы по их доле в импорте или экспорте.

В качестве дополнительного источника информации была использована статистика американского экспорта и импорта (*US Government Information Sharing Project*). Статистика экспорта содержит минимально агрегированные данные (на уровне детализации десятизначной гармонизированной системы). Эти данные использовались для сравнения цен российского и германского импорта из США (машиностроение и фармацевтические товары).

### 3.2. Методология агрегирования

Теория рекомендует, чтобы оценки нетарифных барьеров были рассчитаны на максимально возможном уровне дизагрегации, а взвешивание и усреднение оценок производилось с использованием следующих весов: (1) мировое производство; (2) мировая торговля; (3) внутреннее производство; (4) внутренний импорт. В данной статье номинальные ставки ТЭ были агрегированы, используя следующую методологию.

Пусть множество  $I = \{I_1, \dots, I_N\}$  представляет собой весь набор из 22-х отраслей, соответствующий структуре межотраслевого баланса РФ. Где  $I_K$  – конкретная отрасль экономики. Каждая отрасль  $I_K$  состоит из множества продуктов  $\{i_{K_1} \dots i_{K_M}\}$  (то есть товаров на меньшем уровне детализации). Например, в электроэнергетике существует только два продукта: электричество и тепловая энергия (то есть  $K_M^I = 2$ ), но для машиностроения можно выделить более 80 агрегированных продуктов. Определим общий объем импорта в Россию в конкретном году

<sup>16)</sup> По данным ГТК доля ФРГ в совокупном импорте в Россию составляла в 1994-1997 гг. 9-10%.



или накопленный импорт за несколько лет как число  $IMP$ . Тогда веса  $x_K$  равны:

$$(11) \quad x_K = \frac{IMP^{I_K}}{IMP},$$

т.е.  $x_K$  является долей импорта отрасли  $I_K$  в общем импорте  $IMP$  и  $\sum_{K=1}^{22} x_K = 1$ .

Некоторые отрасли или сектора являются неторгуемыми (*non-tradable*), то есть некоторые  $x_K=0$ , например, для услуг и ремонтных работ. Импорт в конкретном секторе  $I_K$  состоит из отдельных продуктов  $\{i_{Kp}\}$ . Поэтому доли продуктов в общем объеме импорта в страну определяются как

$$(12) \quad x_p^{I_K} = \frac{IMP_p^{I_K}}{IMP^{I_K}}, p \in \{K_1^I \dots K_M^I\}, \text{ кроме того } \sum_{I_K \in I} \sum_{p=K_1^I}^{K_M^I} x_p^{I_K} = 1.$$

Исследование сосредоточено лишь на нескольких торгуемых отраслях. Поэтому общее множество отраслей  $I$  сокращено до подмножества  $I'$  ( $I' = \{I_M, I_C, I_L, I_{F\&A}, I_O\}$ ). Более того, ввиду доступности релевантных данных, оценивание проводится не для всего подмножества  $I'$ , а для выбранных подотраслей  $J_K \subseteq I_K$ . Каждая подотрасль  $J_K$  содержит  $K_N^J$  продуктов, и по определению  $K_N^J \leq K_M^I$ . Введем веса  $s_p^{J_K}$

$$(13) \quad s_p^{J_K} = \frac{x_p^{J_K}}{\sum_{p=K_1^J}^{K_N^J} x_p^{J_K}}, \text{ и по определению } \sum_{p=K_1^J}^{K_N^J} s_p^{J_K} = 1.$$

Внутри каждой подотрасли процедура оценивания позволяет получить номинальные величины тарифных эквивалентов  $TE_p^{J_K}$ , для которых  $j_K \in J_K, p \in \{K_1^J \dots K_N^J\}$ . Агрегированные номинальные ставки тарифных эквивалентов ТБТ для каждой подотрасли  $J_K$  рассчитываем как

$$(14) \quad TE^{J_K} = \sum_{p=K_1^J}^{K_N^J} TE_p^{J_K} \times s_p^{J_K}.$$

Тогда средневзвешенная ставка номинального тарифного эквивалента ТБТ рассчитывается как

$$(15) \quad TE = \sum_{K \in I'} \frac{TE^{J_K} \times x_K}{\sum_{K \in I'} x_K}.$$

Очевидно, что данный метод может давать искажения, если товар является неторгуемым или его импорт был относительно низок в конкретном году. При этом его вес будет близок к нулю и агрегированный тарифный эквивалент для всей отрасли будет недооценен. Для решения этой проблемы рекомендуется использовать в качестве весов доли продуктов или подотраслей в общем объеме

внутреннего производства. Однако сильно дифференцированные импортные товары несравнимы с отечественными. Поэтому взвешивание по внутреннему производству также может вести в заблуждение, а настоящий анализ рассматривал только торгуемые отрасли, имеющие стабильные стоимостные объемы импорта за рассматриваемый период.

### 3.3. Машиностроение

Продукция машиностроения традиционно доминирует в российском импорте: в 1989 г. она составляла более 25% от общего объема импорта, а к 1996-1997 гг. составила уже 39% ([5]). Анализ структуры и источников импорта продукции машиностроения показывает также, что основными поставщиками являются ФРГ (22% от общего объема импорта), Италия (11%), США (9-10%) и Япония (5-6%).

Первоначально для анализа были выбраны 34 наименования по классификации *SITC* (коды с 711 по 786), однако затем некоторые группы товаров были исключены из рассмотрения<sup>17)</sup>. Оценки тарифных эквивалентов для других групп товаров достаточно стабильны (см. табл. 2). Несмотря на то, что большинство оценок превышает уровень в 15-20%, средняя ставка номинального тарифного эквивалента для выбранных машиностроительных товаров составляет лишь 15,2%<sup>18)</sup>. Оцененное значение тарифного эквивалента ТБТ для всей машиностроительной отрасли (включая автомобили) составляет 15,6%.

Отметим, что относительно высокий уровень технических барьеров наблюдается для промышленных машиностроительных товаров. (Например, парогенераторов, паровых котлов, двигателей внутреннего сгорания, сельскохозяйственных машин, инженерного оборудования, насосов и т.д.). Номинальные ставки тарифных эквивалентов ТБТ для этих видов машиностроительной продукции лежат в интервале от 20 до 50%. С другой стороны, потребительские товары испытывают относительно низкий уровень технических барьеров. Это справедливо для телевизионных приемников, бытовой электротехники и электроники, а также для телекоммуникационного оборудования. Ставки ТЭ для них составляют от 3 до 18%. В этой связи заметим, что соответствующие российские отрасли, производящие предметы потребления, практически неразвиты. Это можно интерпретировать так, что не существует отечественных отраслей для проведения протекционистских (защитных) мер. Однако имеются все основания предположить, что реальный уровень технических барьеров в этих подотраслях машиностроения должен быть выше и приблизительно соответствовать уровню ТБТ для промышленных товаров (т.е. не меньше 20%), так как сравнение проводилось для немецких товаров, которые имеют достаточно высокое качество и цену, а значительную долю в импорте занимает так называемая "челночная" торговля (около 30% импорта бытовой аудио- и видео- электронной аппаратуры [5], стр.852). Кроме того, электронная бытовая техника и телекоммуникационное оборудование, в основном,

<sup>17)</sup> В их числе легковые автомобили (потому что в основном Германия экспортирует в Россию подержанные автомобили), компьютеры, электродвигатели и т.д. Полный перечень исключенных групп товаров см. в [17].

<sup>18)</sup> Следующие группы товаров имеют наибольшие веса при агрегировании: 764 телекоммуникационное оборудование (вес - 0,19), 741 нагревательное и охлаждающее оборудование (0,13), 774 аппараты для медицины (0,13).

импортируются из стран Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии и КНР. Но, к сожалению, достоверная статистика для этих торговых потоков отсутствует.

Таблица 2.

**Тарифные эквиваленты ТБТ в машиностроении <sup>a)</sup> в 1994-1997 гг.  
(в процентах)**

Код SITC	Наименование продукта	Страна для сравнения			Средний номинал. ТЭ
		Испания	Португалия	Великобрит.	
711	Паровые котлы	5,1	2,5	26,1	<b>15,6</b>
712	Паровые машины	49,5	35,1	57,2	<b>47,3</b>
713	Поршневые двигатели внутреннего сгорания	43,5	8,3	65,5	<b>54,5</b>
716	Вращающие электрические двигатели и части	25,3	12,1	18,0	<b>18,5</b>
718	Другие машины, производящие энергию	(-122,6)	11,6	62,0	<b>36,8</b>
721	Сельскохозяйственные машины	26,2	36,9	16,9	<b>31,5</b>
722	Тракторы приспособленные или нет	32,6	19,4	27,4	<b>26,5</b>
723	Оборудование гражданского назначения	33,6	27,9	31,0	<b>30,9</b>
724	Машины для текстильной и кожевенной промышленности	1,9	(-25,4)	(-9,7)	<b>1,9</b>
725	Машины для целлюлозно-бумажной промышленности	16,6	14,3	17,8	<b>16,2</b>
726	Печатные и переплетные машины	9,9	6,1	10,4	<b>8,8</b>
741	Оборудование для нагрева и охлаждения	7,5	6,5	(-15,8)	<b>7,0</b>
742	Насосы для жидкостных подъемников	(-16,5)	1,3	(-38,0)	<b>1,3</b>
743	Насосы и компрессоры	32,2	22,9	23,4	<b>26,2</b>
744	Механическое погрузочно-разгрузочное оборудование	24,9	11,3	23,7	<b>20,0</b>
751	Офисные машины	7,9	14,2	0,8	<b>11,1</b>
761	Телевизионные приемники	10,8	6,2	15,9	<b>13,3</b>
763	Граммофоны, диктофоны, звукозаписывающая аппаратура	46,0	48,5	45,6	<b>46,7</b>
764	Телекоммуникационное оборудование	12,1	6,3	(-38,8)	<b>12,1</b>
771	Машины для производства электроэнергии	0,6	44,6	15,0	<b>29,8</b>
772	Электрические аппараты (выключатели, реле, штепселя)	12,3	0,9	7,3	<b>12,3</b>
774	Электрические, радиологические аппараты для медицины	10,6	0,3	2,8	<b>10,6</b>
775	Бытовое электрическое и неэлектрическое оборудование	14,3	18,9	20,9	<b>18,0</b>
776	Термо- и охлаждающие клапаны, трубки	(-13,1)	(-20,1)	3,9	<b>3,9</b>
<b>Машиностроение <sup>a)</sup> (в среднем)</b>		<b>13,9</b>	<b>8,9</b>	<b>0,1</b>	<b>15,2</b>

Источник: рассчитано по базе данных торговой статистики ООН (UN COMTRADE).

<sup>a)</sup> Исключая легковые автомобили.

### 3.3.1. Автомобильный сектор

Анализ технических барьеров в автомобильной промышленности (код ТН ВЭД № 87) сконцентрирован на легковых автомобилях, которые покрывают более 40% импорта всех транспортных средств. Существует мнение, что российский автомобильный рынок едва ли может быть сравним с рынком ЕС. Поэтому, во-первых, необходимо разделять рынки отечественных и иностранных (точнее импортированных) автомобилей. Что касается рынка иностранных автомобилей, то он до сих пор неразвит и монополизирован, несмотря на то, что существует достаточно много автомобильных дилеров. Конкуренция между дилерами относительно высока только в Москве, где многие известные иностранные производители имеют как официальных дилеров или дистрибьюторов, так и собственные представительства. Во-вторых, российский рынок легковых автомобилей был и остается криминализированным. В-третьих, достаточно высоки транзакционные издержки и дилеры испытывают недостаток в коммерческих кредитах на пополнение оборотных средств. Все эти факторы оказывают серьезное влияние на цены и качество услуг. По данным различных источников в 1997 - начале 1998 г. маржа прибыли официальных дилеров варьировалась для различных моделей от 10 до 100%. Для дорогих моделей средняя маржа составляла обычно более 30-50%. Однако для подавляющего большинства дешевых автомобилей маржа была значительно ниже. Кроме того, средняя маржа дилеров, работающих с крупными корпоративными клиентами ниже, чем у дилеров, ориентированных на физических лиц. Для анализа была выбрана нижняя граница дилерской маржи, составлявшая в 1997 г. приблизительно 15%. Следует отметить, что, начиная с 1997 г., значительную долю в доходах официальных дилеров стали занимать продажи запасных частей и сопутствующих ремонтных услуг (около 30-50%). А после кризиса августа 1998 г. эти доходы стали превалировать (более 70-80%). Сейчас средняя маржа составляет обычно не более 5% (а иногда машины продаются с убытком)<sup>19</sup>.

Таким образом, анализ сосредоточился на московском рынке легковых автомобилей, продаваемых только официальными дилерами. Статистические данные взяты из периодического журнала "Автокаталог" (ОАО "За рулем"), содержащего средние розничные цены одинаковых моделей, продаваемых официальными дилерами в Москве и Германии. Сравнение цен проводилось, используя формулу  $TE^{auto}$  (6). До применения формулы разницы цен ( $P_r^m - P_r^o$ ) необходимо было скорректировать на величины таможенных пошлин, акцизов и транспортных издержек. Последние зависят от типа автомобиля и составляют в среднем от 100 до 1000 долл. США<sup>20</sup>. Ставка акциза ( $E_d$ ) зависит от объема двигателя и лежит в интервале от 10 до 25 % от таможенной стоимости<sup>21</sup>. Ставка импортного таможенного тарифа ( $\tau$ ) также зависит от объема двигателя и лежит в интервале 30,015-40,015%. Для оценки цены СИФ использована также маржа дилеров, при-

<sup>19</sup> Интересно, что Генри Форд, основатель американской автопромышленности, говорил в начале столетия, что он никогда не продавал бы автомобили, если бы мог продавать только запасные части. Эта мечта Форда практически воплотилась в жизнь в России в конце 1998 - начале 1999 гт.

<sup>20</sup> По данным некоторых российских официальных дилеров иностранных автомобилей.

<sup>21</sup> Более того, ставки акцизов являются комбинированными (нижняя граница акциза установлена в ЭКЮ за см<sup>3</sup>).

нятая равной 15% от стоимости автомобиля ( $M_r$ ). Таким образом, "проху" величина для цены СИФ рассчитана как

$$(16) \quad P_{CIF} = \frac{P_r}{(1 + \tau + E_d) \times (1 + VAT) \times (1 + M_r)}$$

Процедуры сравнения применялись к шести группам автомобилей, разделенным по типу двигателя (бензиновый или дизельный) и его объему. Полученные оценки для ценовых разниц использовались для построения регрессионной модели типа *cross-section*, имеющей следующий вид:

$$(17) \quad P_{gap} = TE^{auto} \cdot P_{CIF} + \varepsilon^{22},$$

где  $TE^{auto}$  - оценка тарифного эквивалента ТБТ, а  $\varepsilon$  - "белый шум".

Таблица 3.

### Результаты регрессии

Количество наблюдений 112

	Значение	t-статистика	Нижний и верхний 95% доверительный интервал	
Тарифный эквивалент	18,1%	13,9	15,5%	20,7%

$R^2=0,5158$ ;  $R^2_{ADJ}=0,5068$

Источник: расчеты автора.

Оцененное значение уровня технических барьеров в 18,1% выше, чем можно было предположить, поэтому оно может являться некой верхней границей оценки тарифного эквивалента ТБТ. Нижняя граница, рассчитанная как средне-взвешенный ТЭ для различных типов автомобилей, составляет 9,9%.

Следует отметить, что при анализе было использовано предположение о равенстве средней маржи официальных дилеров в России и Германии, составляющих около 15%. Очевидно, что это предположение является слишком жестким. Если мы предположим, что средняя маржа российских дилеров возрастет до 20%, а маржа немецких останется неизменной (15%), то значение тарифного эквивалента составит приблизительно 11,6% (доверительный интервал - 9,0-14,3%). Увеличивая российскую маржу до 25%, получим оценку ТЭ на уровне 2,6%, но данная оценка будет незначима. Формула (6) примет следующий вид:

$$(18) \quad TE^{auto} = \frac{P_r^m [1 - (M_r - 15\%)] - P_r^o - A^m - Tr^m - Tariff^m}{P_{CIF}}$$

### 3.4. Химическая промышленность

Российская внешняя торговля товарами химической промышленности достаточно сильно дифференцирована. Основными статьями экспорта являются продукты органической химии, продукты основного органического синтеза и удобрения. С другой стороны, Россия импортирует неорганические химикаты, парфюмерию, дубильные экстракты и красители, пластмассы и продукты из них, и т.д.

<sup>22</sup> Эта регрессия имеет нулевой свободный член в соответствии с формулой (6). Оценки не являются BLUE.

Однако, к сожалению, первоначальный набор групп товаров (коды SITC 532-554) был значительно сокращен по причине отсутствия данных о количественных объемах торговли. Выбранные наименования покрывают около 23% российского импорта химических продуктов в 1994-1997 гг. Средневзвешенный номинальный тарифный эквивалент ТБТ в химической промышленности составляет 15,7% (см. табл. 4). Тем не менее, качественный анализ (см. [17]) позволяет предположить более высокий уровень ТБТ, что возможно подтвердилось бы при использовании более широкой гаммы продуктов или на меньшем уровне агрегации данных. Среди выбранных категорий товары с меньшей степенью переработки или меньшей добавленной стоимостью (к примеру код 532) имеют более высокий уровень протекции. Тогда как номинальные ставки тарифных эквивалентов ТБТ для конечной продукции (например для парфюмерии) являются относительно низкими.

Таблица 4.

**Тарифные эквиваленты ТБТ в химической промышленности  
в 1994-1997 гг.  
(в процентах)**

Код SITC	Наименование продукта	Страна для сравнения			Средний номин. ТЭ
		Испания	Португалия	Великобрит.	
532	Красители, дубильные экстракты; кожевенные материалы	40,1	22,1	16,7	26,3
551	Эфирные масла, парфюмерия и прочие материалы	(-2,4)	19,3	6,6	13,0
554	Мыло, чистящие и полирующие препараты	5,3	(-9,8)	27,2	16,3
<b>Химическая промышленность (в среднем)</b>		<b>4,3</b>	<b>(-2,8)</b>	<b>22,6</b>	<b>15,7</b>

Источник: рассчитано по базе данных торговой статистики ООН (UN COMTRADE).

### 3.5. Сельское хозяйство и пищевая промышленность

Торговля в секторе пищевой промышленности и сельском хозяйстве зачастую нарушает правила и дисциплины ГАТТ/ВТО ([10], стр.43-45). Государственные меры могут значительно исказить структуру рынков и выступать в качестве барьеров в торговле. В особенности это связано с поддержкой отечественных производителей в форме прямых факторных платежей (*direct income payments*), которые широко распространены в развитых странах. Данная категория прямых факторных платежей в сельском хозяйстве покрывает все платежи, которые осуществляются напрямую из бюджета индивидуальным фермерам. Эта категория не включает бюджетные расходы на исследования и развитие инфраструктуры [15].

Возможным результатом таких мер государственной политики в пищевом и агропромышленном секторе является дисбаланс розничных цен одного и того же товара на разных рынках. Кроме того, они могут изменять всю структуру цен. Более того, предварительный анализ и сравнение средних стоимостей за единицу агропромышленного экспорта из Германии в Россию и страны ЕС выявили, что последние - значительно выше. Тем не менее, существует множество методов для количественной оценки издержек от проведения такой политики, например, эквиваленты субсидирования производителей и потребителей (*PSE* и *CSE*). Следовательно, сравнивая экспорт из Германии в Россию и страны ЕС, последние экс-

портные цены должны быть уменьшены на величину удельного *PSE*. Тогда формула (5) примет следующий вид:

$$(19) \quad TE = \frac{P_F^m - P_F^x \cdot (1 - PSE)}{P_{CIF}^m},$$

где  $P_F^m$  – цена FOB для импортного товара на российском рынке, экспортируемого из ФРГ (долл.);

$P_F^x$  – цена FOB для того же товара, экспортируемого из ФРГ в другие страны внутри ЕС (долл.);

*PSE* – удельный эквивалент субсидирования производителей для данного товара на рынке ЕС.

Данные по эквивалентам субсидирования производителей получены из отчетов ОЭСР (*Monitoring and Outlook reports*). Средние удельные *PSE* в странах ЕС составляли за рассматриваемый период около 46%, в том числе *PSE* для животноводческой продукции – около 50%, а для растениеводческой – около 40%.

Таблица 5.

**Тарифные эквиваленты ТБТ в пищевой промышленности  
и сельском хозяйстве  
(в процентах)**

Код SITC	Наименование продукта	Страна для сравнения			Средний номинал. ТЭ
		Испания	Португалия	Великобрит.	
012	Мясо и мясопродукты соленые, сушеные, копченые	13,4	(-72,4)	34,4	23,9
014	Мясо и съедобные мясопродукты консервированные	(-4,8)	10,4	(-24,9)	10,4
022	Молоко и сливки	59,8	62,7	60,4	61,0
023	Масло	13,1	33,1	8,8	33,1
024	Сыр и творог	37,4	39,5	40,7	39,2
025	Яйца и яичные желтки	66,8	0,3	73,8	70,3
035	Рыба сушеная, соленая, копченая, в рассоле	50,6	47,2	75,9	57,9
036	Морепродукты и моллюски	11,8	(-517,2)	11,3	11,5
041	Пшеница немолотая	7,5	8,2	(-1,1)	7,8
042	Рис	42,3	68,1	31,3	47,2
043	Ячмень немолотый	36,4	41,5	35,5	37,8
044	Кукуруза немолотая	50,0	63,9	63,6	59,2
054	Овощи свежие, охлажденные, замороженные	12,4	26,2	10,8	16,5
057	Фрукты и орехи свежие или сушеные	(-117,5)	4,8	(-71,0)	4,8
058	Фрукты консервированные и препараты	(-3,2)	0,5	4,3	4,3
061	Сахар и мед	13,7	38,0	(-11,6)	25,8
062	Кондитерские изделия из сахара	24,8	10,6	19,7	18,4
071	Кофе и его заменители	52,0	54,0	16,0	53,0
072	Какао	8,9	(-16,0)	(-76,4)	8,9
074	Чай и парагвайский чай	29,3	31,1	57,3	39,2
111	Безалкогольные напитки	(-9,4)	3,2	(-90,1)	3,2
112	Алкогольные напитки	6,0	15,0	(-15,3)	10,5
121	Табачные изделия необработанные	(-69,5)	2,7	(-29,9)	2,7
122	Табачные изделия обработанные	(-27,7)	23,1	15,6	19,4
<b>Пищевая промышленность и сельское хозяйство (в среднем)</b>		<b>14,7</b>	<b>27,9</b>	<b>11,4</b>	<b>27,1</b>

Источник: рассчитано по базе данных торговой статистики ООН (UN COMTRADE).

Для сравнения цен первоначально было выбрано 28 групп продуктов, включая мясо и рыбопродукты, молоко и молочные продукты, фрукты и овощи, сахар и кондитерские изделия, чай, кофе и какао, а также алкогольные, безалкогольные напитки и табачные изделия. Однако предварительный анализ позволил исключить некоторые несравнимые продукты<sup>23</sup>). Для остальных значения тарифных эквивалентов на всех рассматриваемых рынках внутри ЕС были достаточно стабильны. Средневзвешенный тарифный эквивалент ТБТ для всего агропромышленного сектора составил 27,1%. Однако для овощей, фруктов, табачных изделий и напитков оцененные ставки тарифных эквивалентов были значительно ниже (от 3% до 17%). Также достаточно низкий уровень барьеров зафиксирован для пшеницы (приблизительно 8%), хотя для других зерновых (риса, ячменя и кукурузы) ставки тарифных эквивалентов составляли от 40 до 60%. Кроме того, в целом животноводческие продукты (и рыба) испытывают более высокий уровень барьеров, чем остальные товары.

### 3.6. Легкая промышленность

Выбранная номенклатура продукции включает практически все товары легкой промышленности: пряжа, ткани и текстиль, готовые изделия и обувь. Таблица 6 содержит оцененные значения номинальных ставок тарифных эквивалентов для каждого вида продукции и оценку средневзвешенного по импорту тарифного эквивалента технических барьеров для всей легкой промышленности.

Таблица 6.  
Тарифные эквиваленты ТБТ в легкой промышленности в 1994-1997 гг.  
(в процентах)

Код SITC	Наименование продукта	Страна для сравнения			Средний номинал. ТЭ
		Испания	Португалия	Великобрит.	
651	Текстильная пряжа	43,2	39,0	41,6	41,3
652	Хлопковые ткани	3,9	(-5,0)	(-1,5)	3,9
653	Ткани из искусственных волокон	9,2	(-43,9)	21,4	15,3
654	Текстильные изделия	10,3	(-87,2)	9,2	9,8
655	Вязаные ткани	5,9	(-21,1)	27,6	16,7
656	Тюль, шнуровка, вышивка	4,5	(-19,6)	0,7	4,5
657	Специальные текстильные ткани	38,4	(-15,9)	42,7	40,6
658	Изделия ручной работы из текстиля	19,4	(-69,4)	5,1	12,2
842	Верхняя одежда мужская из текстильных тканей	17,9	21,7	1,3	19,8
843	Верхняя одежда женская из текстильных тканей	17,4	1,5	13,3	15,4
844	Нижняя одежда из текстильных тканей	7,0	27,7	7,6	7,3
845	Верхняя одежда и другие изделия вязаные	35,6	2,4	12,5	24,0
846	Нижняя одежда вязаная	26,4	45,3	30,2	34,0
847	Принадлежности одежды (текстильные ткани)	0,6	54,7	(-22,0)	27,7
848	Одежда и принадлежности нетканые	45,3	49,0	1,7	47,2
851	Обувь	33,0	8,7	3,2	33,0
<b>Легкая промышленность (в среднем)</b>		<b>24,3</b>	<b>(-0,1)</b>	<b>11,3</b>	<b>25,0</b>

Источник: рассчитано по базе данных торговой статистики ООН (UN COMTRADE).

<sup>23</sup>) Среди них мясные и рыбопродукты (коды 011, 034, 036), шоколад и другие пищевые продукты с какао (код 073).



Полученные результаты демонстрируют достаточно высокий уровень ТБТ: средневзвешенный тарифный эквивалент составляет 25%. Для обуви этот показатель - больше 30%, а для пряжи, готовых текстильных и нетекстильных изделий ТЭ превышает 40%. Тем не менее, необходимо отметить, что ежегодный организованный импорт одежды и обуви составляет менее 20% от общего импорта товаров легкой промышленности из стран дальнего зарубежья<sup>24</sup>). Кроме того, импорт из Германии составляет не более 1% от всего организованного импорта. Таким образом, полученные оценки номинальных ставок тарифных эквивалентов могут быть значительно переоценены. Однако практически невозможно произвести сравнение цен для неорганизованной или челночной торговли (в основном из Турции, Китая и Польши).

### 3.7. Прочие отрасли промышленности

Среди прочих отраслей промышленности выбраны фармацевтические товары<sup>25</sup>), оптическое и медицинское оборудование, фото и киноаппаратура, фото и киноплёнка, печатная продукция, средства ухода за детьми и игрушки (коды СИТС 871-894). Тем не менее, данные о последней группе товаров были признаны несравнимыми и, в конечном счете, оставлено только шесть групп товаров (см. табл. 7).

Таблица 7.

#### Тарифные эквиваленты ТБТ в прочих отраслях промышленности в 1994-1997 гг. (в процентах)

Код СИТС	Подотрасль	Номинальный ТЭ
541	Фармацевтические продукты	23,3
871	Оптические инструменты и аппараты	4,7
872	Медицинские аппараты и оборудование	44,9
881	Фотографические аппараты и оборудование, не упомянутые ранее	9,6
883	Киноплёнка, экспонированная и проявленная, негативная и позитивная	28,1
892	Печатная продукция	32,5
<b>Средний тарифный эквивалент</b>		<b>30,6</b>

Источник: UN COMTRADE, the US Government Information Sharing Project database, ГТК, расчеты автора.

Заметим, что наивысший уровень технических барьеров установлен для медицинского оборудования и фармацевтики, что можно интерпретировать как наличие жестких протекционистских мер в этих отраслях. Очень высокие технические барьеры существуют и для печатной продукции. Этот результат не ка-

<sup>24</sup>) По данным [5], стр.852 ежегодный челночный импорт одежды и обуви составлял до 1997 г. около 7-8 млрд. долл.

<sup>25</sup>) Оценены по отдельности на меньшем уровне агрегации с использованием статистики экспорта из США в Россию и ФРГ. Рассчитанные ТЭ составляют для разных групп товаров от 1% до 44%. Средневзвешенный по экспорту номинальный ТЭ для фармацевтических продуктов составляет 23,3%, что значительно выше, чем для химической отрасли в целом.

жется неожиданным, приняв во внимание тот факт, что большинство российских журналов печатается за границей (в основном в Финляндии). Однако уровень барьеров для оптических, кино и фото товаров достаточно низок. Это может быть справедливо и для копировального оборудования, которое не производится в России<sup>26)</sup>.

#### 4. Заключение

Качественный анализ [17] позволяет заключить, что торговые барьеры, относящиеся к техническим законодательным нормам (в нотации [10], стр.34), возникают в отраслях, продукция которых подлежит обязательной сертификации по российскому законодательству. Существующие российские технические нормы позволяют дискриминировать импорт, но, более того, они создают преграды и отечественным производителям. Иногда уровень барьеров зависит от "покупательной способности" импортеров или производителей. Главная проблема заключается в том, что российские технические нормы являются, в основном, вертикальными, тогда как международные стандарты обычно горизонтальные.

Анализ российской внешнеторговой политики показывает, что, начиная с 1994 г., импорт был избавлен от любых количественных ограничений и других мер нетарифного регулирования. Относительно стабильная динамика валютных курсов после введения валютного коридора позволяет предположить, что ТБТ были доминирующими нетарифными торговыми барьерами для российского импорта в 1994-1997 гг.

Количественный анализ был сосредоточен на основных отраслях российской экономики, которые покрывают более 90% организованного импорта России в 1994-1997 гг. и именно продукты этих отраслей подлежат обязательной сертификации. Оцененные номинальные ТЭ составляют от 15 до 30%. Однако для некоторых продуктов тарифные эквиваленты превышают 50%, а для всей экономики средневзвешенный по импорту номинальный тарифный эквивалент ТБТ составляет около 21,2%. Используя средневзвешенную ставку таможенных тарифов, можно оценить также и средний номинальный уровень протекции, который лежит в интервале 35-40%. Отметим также, что уровень барьеров для потребительских товаров (легкой и пищевой промышленности) относительно выше (25-30%), тогда как для промышленных товаров он значительно ниже.

Вступление России в ВТО требует от российского правительства принятия множества мер, касающихся внешнеторговой политики. Существующие правила и процедуры стандартизации и сертификации должны быть приведены в соответствие с международными нормами и требованиями ВТО. Поэтому процесс вступления в ВТО и продолжающееся давление со стороны МВФ и Всемирного Банка могут привести к существенному снижению ТБТ в некоторых отраслях. Первоначально положительных результатов можно ожидать в химической промышленности и машиностроении (за исключением автомобильной промышленности). Но возможно, что уровень барьеров останется относительно высоким в агропромыш-

---

<sup>26)</sup> Разницы цен для фотокопировального оборудования для всех рынков были отрицательны, поэтому можно предположить, что немецкие копии, продающиеся в России и ЕС, несравнимы по качеству и/или техническим характеристикам.

ленном секторе и легкой промышленности, как часть общих протекционистских мер в этих секторах российской экономики.



Автор выражает глубочайшую признательность за очень полезные советы и любезно предоставленную информацию Дэвиду Тарру (Всемирный Банк), Лукояновой Е.В., Гавриленкову Е.Е., Баранову Э.Ф. и Моговой Н.А.



### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Akerlof, "The market for 'Lemons': Quality uncertainty and the market mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, 84, 1970.
2. Cawley, Richard and Davenport, Michael, "Partial Equilibrium calculations of the Impact of Internal Market Barriers in the European Community", *Economic Paper No.73*, European Commission, Brussels. 1998.
3. Deardorff, A.V. and Stern, R.M., "Measurement of Non-Tariff Barriers", OECD, Economic Department WP # 179. 1997.
4. Emerson, Michael; Aujean, Michel; Catinat, Michel; Goybet, Philippe; Jacquemine, Alexis, *The Economics of 1992: The EC Commission's Assessment of the Economic Affects of Completing the Internal Market* (Oxford: Oxford University Press). 1992.
5. Экономика переходного периода. Очерки экономических политик в посткоммунистической России 1991-1997. / Под редакцией Гайдара Е.Т. - М.: ИЭППП, 1998.
6. Gasiorek; Smith; and Venables, "1992: Trade and Welfare; A general Equilibrium Model", NY: CUP. 1992.
7. Методические положения об организации наблюдения за относительными ценами на товары-представители, импортируемые в Россию из стран дальнего и ближнего зарубежья. - М.: Госкомстат России, 1996.
8. Haaland, Jan I., and Wooton, Ian, "Market Integration, Competition and Welfare", NY: Cambridge University Press). 1992.
9. Harrison, G.W., Rutherford T.F. and Tarr, D., "Product Standards, Imperfect Competition, and Completion of the Market in the European Union", Policy research working paper #1293, WB, April. Also available in *Journal of Economic Integration*, 1994.
10. Hoekman, Bernard, "Trade Laws and Institutions. Good Practices and the World Trade Organisation". WBDP 282, April 1995.
11. Mercenier, Jean, "Completing the European Internal Market: A General Equilibrium Evaluation Under Alternative Market Structure Assumptions", Working Paper 0892, Dept of Economics, University of Montreal, March 1992.
12. Michalopoulos, and David Tarr. *Trade in the New Independent States. Studies of economies in transformation №13*, WB. 1994
13. Michalopoulos, and David Tarr. *Trade Performance and Policy in the New Independent States*, World Bank. 1996.
14. Nerb, G., "The Completion of the European Market: A Survey of European Industry's Perception of the Likely Effects", *The Costs of Non-Europe* (Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1988, Volume 3).
15. OECD. *Monitoring and Outlook*. OECD. 1998.
16. Spence, M., "Job market signalling", *Quarterly Journal of Economics* 87, 1973, 355-374.
17. Могов А.И. Российские технические барьеры в торговле: качественный анализ и количественные оценки. Магистерская диссертация (неопубликована), 1999.