БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Кафедра международных экономических отношений

СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой МЭО
_____А.В. Данильченко
___ _____2012 г.

СОГЛАСОВАНО
Декан ФМО
_____В.Г. Шадурский
___ _____2012 г.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

для специальности 1-25 01 03 Мировая экономика

Составитель: Семак Елена Адольфовна

Рассмотрено и утверждено

на заседании совета факультета международных отношений
26.06 2012 г.протокол № 6

УД-8406
от 18.10.2012

Учебно-методический комплекс по курсу
«Международная экономическая интеграция»

Электронный учебно-методический комплекс (УМК) по учебной дисциплине «Международная экономическая интеграция» создан в соответствии с требованиями Положения об учебно-методическом комплексе на уровне высшего образования и предназначен для студентов специальности «Мировая экономика». Содержание разделов УМК соответствует образовательным стандартам данной специальности, структуре и тематике учебной программы по дисциплине «Международная экономическая интеграция».

Главная цель УМК – оказание методической помощи студентам в систематизации учебного материала в процессе подготовки к итоговой аттестации по курсу «Международная экономическая интеграция». Отличительной особенностью данного комплекса является его профильная направленность, учитывающая особенности специальности «Мировая экономика».

Структура УМК включает:

1. Учебно-программные материалы (разделы: организационно-методический, содержание учебного материала), включающие примерный тематический план дисциплины, содержание рабочей программы по курсу «Международная экономическая интеграция», планы семинарских занятий для самостоятельной подготовки студентов.

2. Учебно-методическое обеспечение дисциплины (конспект лекций по вопросам курса «Международная экономическая интеграция», вопросы для подготовки к зачету по дисциплине, задания, тесты, вопросы для самоконтроля, тематика рефератов и докладов, список литературы). Материал может быть использован для самостоятельной подготовки студентов к лекциям и практическим занятиям.

3. Учебно-практические указания по самостоятельной работе студентов, подготовке к семинарским занятиям, выполнению контрольных заданий, тестов, подготовке рефератов и докладов.

4. Форма контроля по дисциплине «Международная экономическая интеграция» (система контроля и оценки знаний студентов).

5. Справочные материалы, включающие отдельные положения нормативно-правовых актов Республики Беларусь, регулирующих экономические процессы, программно-планирующую документацию воспитательной работы БГУ.

Содержание и структура УМК рассмотрена и одобрена на заседании кафедры международных экономических отношений ФМО (протокол № 10 от 22.05.12 г.)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Дисциплина «Международная экономическая интеграция» является самостоятельной дисциплиной по выбору. В ней студенты изучают сущность, виды, формы, теории, особенности региональной экономической интеграции (РЭИ) стран разного уровня развития и в разных регионах мира, тенденции ее развития, последствия (эффекты) и подходы к их оценке и мониторингу, правила Всемирной торговой организации (ВТО) в отношении региональной экономической интеграции. Интеграционные процессы во многом определяют и особенности современного стиля мышления специалистов разного профиля, в первую очередь экономистов, коммерсантов, менеджеров. Это особенно важно в условиях поиска концептуальных решений и геополитических стратегий участия Республики Беларусь и других стран СНГ в глобальных интеграционных процессах, а также при создании зоны свободной торговли стран-участниц Содружества Независимых Государств, функционировании Евразийского экономического сообщества с участием РБ, объединительных процессах между РБ и РФ. Таким образом, чрезвычайная актуальность углубленного изучения моделей и механизмов интеграционного процесса проявляется не только с мировоззренческой, но и с практической точки зрения.

Целью изучения данной дисциплины является профессиональная подготовка специалистов в области экономики. Предметом курса является комплексное изучение объективных предпосылок формирования, основных свойств и условий развития интеграции в современных МЭО, выявление ее движущих сил на макро- и микроуровнях, межнациональных и наднациональных механизмов регулирования. Особое внимание уделяется определению приоритетов участия Республики Беларусь в мировых интеграционных процессах.

Задачи курса:

- дать знания о сущности, классификации РЭИ, экономических и политических теориях, объясняющих развитие РЭИ, сформировать умения и навыки анализа современных тенденций развития РЭИ в мировой экономике, выявить сущность, предпосылки и цели международной интеграции;
- показать роль и место региональной интеграции в современных МЭО, ознакомить с основными формами интеграционных процессов, научить различать виды торгово-экономических союзов;
- проанализировать важнейшие преимущества крупных экономических пространств, «эффекта масштаба» для предпринимательства, роста рентабельности производства, инновационных процессов, дать знания о статических и динамических экономических и политических последствиях РЭИ

для стран-участниц, третьих стран и многосторонней торговой системы в целом, о правилах ВТО в отношении РЭИ, сформировать умения и навыки оценки и мониторинга эффектов;

- дать знания о современных тенденциях и особенностях РЭИ стран разного уровня развития в Европе, Азии, Америке, Африке, на Ближнем Востоке, сформировать умения и навыки их анализа;
- рассмотреть основные механизмы интеграции, условия бизнеса в Европейском союзе. Североамериканской зоне свободной торговли, Содружестве Независимых Государств, других интеграционных группах;
- показать место Республики Беларусь в системе международной региональной интеграции, ее потенциал и неиспользованные резервы.

В результате изучения курса студент должен знать:

- сущность и современные тенденции развития РЭИ;
- экономические и политические теории РЭИ на этапах зоны свободной торговли, таможенного союза, общего рынка товаров и услуг, экономического, валютного и политического союза;
- статические и динамические экономические и политические последствия РЭИ для стран-участниц, третьих стран и многосторонней торговой системы в целом;
- различные подходы к оценке и мониторингу последствий РЭИ;
- правила ВТО в отношении РЭИ;
- современные тенденции развития РЭИ стран разного уровня развития в разных регионах мира.

По окончании обучения студенты должны уметь:

- анализировать современные тенденции развития РЭИ и ее особенности в различных регионах мира;
- оценивать и осуществлять мониторинг последствий РЭИ и обосновывать целесообразность заключения региональных интеграционных соглашений;
- оценивать степень соответствия региональных интеграционных соглашений требованиям ВТО;
- использовать преимущества РЭИ для развития внешнеэкономической деятельности предприятия и страны в целом;

***иметь навыки*:**

- оценки и мониторинга эффектов РЭИ, глубины интеграционного процесса;
- применения правил ВТО в отношении РЭИ;
- подготовки, заключения и исполнения торгово-экономической сделки с учетом международного права, правил ВТО, норм региональных интеграционных соглашений, национального законодательства.

Навыки работы с литературой, статистическими данными по курсу «Международная экономическая интеграция» могут быть использованы в дальнейшем при написании курсовых и дипломных работ.

Дисциплина «Международная экономическая интеграция» базируется на изучении дисциплины «Международная экономика».

Распределение часов согласно стандарту и учебному плану для дисциплины «Международная экономическая интеграция» специальности 1-25 01 03 «Мировая экономика»

№ п/п	Название дисциплины	Распределение по семестрам			Количество часов			
		Экз.	Зач.	к/р	Всего ауд.	Лекции	Семинары	КСР
	Международная экономическая интеграция	7		7	54	22	20	12

РАЗДЕЛ 1.
ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ
ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование темы	Лекции	Семинары	КСР	Самостоят. работа
	РАЗДЕЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ				
1	Объективные предпосылки и сущность международной экономической интеграции	**2**	**2**	**-**	Устн. опрос
2	Основные формы и этапы региональной интеграции	**2**	**2**	**-**	Контр. раб.
3	Экономический анализ последствия вступления стран в торгово-экономические союзы	**4**	**2**	**4**	Самост. раб.
4	Экономические основы денежно-валютной интеграции	**2**	**2**	**2**	Устн. опрос
	Всего по разделу I:	**10**	**8**	**6**	
	РАЗДЕЛ 2. МИРОВЫЕ ЦЕНТРЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ				
5	Европейские сообщества/Европейский союз: особенности интеграции и механизм ее регулирования	**2**	**2**	**1**	Рефераты
6	Экономическая интеграция на американском континенте	**2**	**2**	**1**	Кейс
7	Интеграционные тенденции в Азиатско-Тихоокеанском регионе	**2**	**2**	**1**	Устн. опрос
8	Интеграционные тенденции в Африке	**2**	**1**	**1**	Самост. раб.
9	Совет экономической взаимопомощи – первый опыт интеграции на постсоветском пространстве	**2**	**1**	**-**	Самост. раб.
10	Интеграция на постсоветском пространстве	**2**	**4**	**2**	Рефераты
	Всего по разделу 2:	**12**	**12**	**6**	
	Итого:	**22**	**20**	**12**	

РАЗДЕЛ 2.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

РАЗДЕЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

ТЕМА 1. ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И СУЩНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

1. Теоретические основы международной экономической интеграции. Понятие интеграции с философской тоски зрения. Микроэкономические основы экономической интеграции. Анализ категории «экономическая интеграция» в отечественной и зарубежной литературе. Сущность категории «экономическая интеграция».

2. Первые теории РЭИ (1950-й – сер. 1960-х гг.). Неоклассическая теория интеграции. Концепция таможенного союза.

3. Политико-экономические аспекты международной экономической интеграции. Федерализм. Функционализм. Интерговерментализм.

4. Теория РЭИ в середине 1960-х - конце 1980-х гг. Отказ от базовых допущений неоклассической теории интеграции. Интеграция, регулируемая государством: рыночно-институциональный и дирижистский подходы. Интеграция «как процесс» и «как состояние».

5. Эволюция политических теорий европейской интеграции: неофедерализм, неофункционализм, интергавернтализм (реалистический подход), супранационализм, внутриполитический подход, теория взаимозависимости.

6. Теории интеграции развивающихся стран: теория догоняющего развития, ее рыночно-институциональное и дирижистское направления (1960-1970-е гг.); концепция коллективной опоры на собственные силы (с сер. 1970-х гг.).

7. Советская (российская) школа интеграции.

8. Развитие теории РЭИ с конца 1980-х гг. Мультидисциплинарный (конвергентный) подход. Интеграция, экономический рост и развитие. Интеграция и глобализация. Концепции открытого и нового регионализма. Исследование интеграции в рамках неоинституционального подхода, теории игр, критической международной политэкономии и стратегической теории международной торговли.

9. Понятие и характерные черты международной экономической интеграции. Предпосылки и цели региональной интеграции. Показатели интенсивности интеграционных связей в региональных торгово-экономических группировках.

10. Вызовы глобализации и «новый регионализм». Мегарегиональная интеграция. ГАТТ/ВТО и региональные соглашения.

ТЕМА 2. ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ И ЭТАПЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

1. Логическая схема классификации региональных интеграционных групп. Важнейшие формы интеграции. Классификация Баласса Б. Модификация Пелкманса Дж. традиционной классификации Баласса Б. Классификация Кремера Г. Глубокая и неглубокая интеграция. Развитие РЭИ как системы рыночных отношений.

2. Многообразие современных моделей интеграции: гибкие («мягкие») схемы. РЭИ на микро-, мезо-, макро-, институциональном межгосударственном и наднациональном уровнях.

3. Интеграционные институты: формальные и неформальные. Реальная и формальная интеграция. Интеграция сверху и снизу (институциональная и частно-корпоративная).

4. Региональная, субрегиональная, межрегиональная, глобальная интеграция. Экономическая и полная интеграция. Негативная и позитивная интеграция. Типы интеграции по уровню экономического развития стран. Симметричная и ассимметричная интеграция. Конвергенция, дивергенция и трансфертный механизм. Секторальная и общая интеграция. РЭИ по формированию торгового блока, расширению торгового блока, расширению доступа на рынок.

5. Функциональные формы РЭИ.

ТЕМА 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ СТРАН В ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СОЮЗЫ

1. Теоретический анализ выгод и издержек различных форм интеграционных объединений. Теория эффектов таможенных союзов Дж. Вайнера.

2. «Создание» и «отклонение» торговли в таможенном союзе и зоне свободной торговли. Модель малого таможенного союза в условиях общего равновесия. Взаимный спрос и кривая взаимного спроса. Эффект изменения условий торговли. Эффекты перелива (передела) и обратной связи.

3. Общий рынок в современных теориях. Роль инвестиционных процессов. Создание Экономического и валютного союза. Макроэкономический монетарный анализ.

4. Динамические (множительные) эффекты от присоединения стран к торгово-экономическим группам.

5. Политические эффекты интеграции: эффект увеличения экономической и политической безопасности, создания благоприятной внешней среды, демонстрационный, увеличения рыночной силы, стабилизации внутренней экономической политики, согласования действий стран-участниц.

ТЕМА 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДЕНЕЖНО-ВАЛЮТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

1. Сущность денежной (валютной) интеграции. Денежные валютные союзы. Основные этапы денежной интеграции.

2. Механизмы создания единого платежного пространства. Издержки общей валюты. Теория оптимальных валютных зон. Выгоды общей валюты.

3. Современные денежно-валютные союзы.

РАЗДЕЛ II. МИРОВЫЕ ЦЕНТРЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

ТЕМА 5. ЕВРОПЕЙСКИЕ СООБЩЕСТВА/ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ: ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ И МЕХАНИЗМ ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ

1. Этапы западноевропейской интеграции. Организационно-институциональная структура Европейского союза.

2. Основные этапы формирования таможенного союза в рамках ЕС Единый таможенный тариф как инструмент торговой политики ЕС. Развитие других аспектов интеграции в рамках ЕС.

3. Европейский союз − интеграция промышленно развитых стран. Общая сельскохозяйственная политика ЕС. Проблемы регионального развития. Экономический и валютный союз. Общая торговая политика.

4. Экономические отношения с третьими странами. Общая характеристика и основные принципы единой внешнеторговой политики ЕС. Особенности единой внешнеторговой

политики ЕС. Специфика внешнеторгового регулирования взаимоотношений с отдельными странами.

5. Финансовое обеспечение интеграции в ЕС. Бюджет ЕС. Структурные фонды. Формирование экономического и валютного союза. Механизм введения евро.

6. Расширение ЕС. Критерии вступления для стран-кандидатов. ЕС и другие региональные группировки. Республика Беларусь и ЕС: состояние внешнеэкономических связей и перспективы стратегического партнерства.

7. Балтийская зона свободной торговли (БАЗСТ).

8. Центрально-европейское соглашение о свободной торговле (ЦЕССТ).

9. Европейское экономическое пространство (ЕЭП). Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ).

10. Совет государств Балтийского моря (СГБМ). Бенилюкс. Совет Баренцева / Евроарктического региона (СБЕР).

ТЕМА 6. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ НА АМЕРИКАНСКОМ КОНТИНЕНТЕ

1. География, история и характер региональной интеграции в Америке. Эволюция интеграционных процессов. Географическая структура субрегиональных интеграционных объединений в Америке, их характеристика.

2. Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА). Предпосылки и особенности североамериканской интеграции. Основные положения трехстороннего договора (НАФТА). Некоторые итоги либерализации торговли и инвестиций для стран-участниц североамериканской интеграции.

3 Латиноамериканский центр международной региональной интеграции. Эволюция международной экономической интеграции в Латинской Америке. «Новая интеграция» конца 80-х-90-х годов и факторы, ее определяющие.

4. Основные интеграционные группировки на континенте. МЕРКОСУР: новый динамично формирующийся интеграционный полюс на американском континенте.

5. Андское сообщество (АНКОМ). Центрально-Американский общий рынок (ЦАОР). Организация восточно-карибских государств (ОВКГ). Карибское сообщество и общий рынок (КАРИКОМ).

6. Общеамериканская зона свободной торговли и другие межрегиональные объединения Америки: Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛААИ), Латиноамериканская экономическая система (СЕЛА), Центрально-Американская система Интеграции (ЦАИС), Группа трех (Г3), Организация американских государств (ОАГ). Панамериканская интеграция: к зоне свободной торговли двух Америк.

ТЕМА 7. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОМ РЕГИОНЕ

1. Особенности интеграции в развивающихся странах. Открытый регионализм. География, история и характер региональной интеграции в Азии. Эволюция интеграционных процессов. Географическая структура субрегиональных интеграционных объединений в Азии, их характеристика.

2. Форум «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество». Ассоциация стран Юго-Восточной Азии. Развитие торговли и привлечение инвестиций в АТР через региональное сотрудничество. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) и субрегион: Транстихоокеанское стратегическое экономическое партнерство.

3. Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии (СААРК)

4. Южнотихоокеанское соглашение по региональной торговле и экономическому сотрудничеству (СПАРТЕКА) и его субрегионы: Соглашение о близких торговых

отношениях Австралии и Новой Зеландии (CER), Меланезийская группа лидерства (MSG), Соглашение по торговле и коммерческим отношениям между Австралией и Папуа-Новой Гвинеей (PATCRA).

5. Азиатско-Тихоокеанское торговое соглашение (АТТС, БАНГКОК).

ТЕМА 8. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В АФРИКЕ

1. Особенности международной экономической интеграции на африканском континенте. Эволюция международной экономической интеграции в Африке. Дезинтегрирующие факторы в Африке. Интеграционные тенденции в арабских странах.

2. Западная Африка. Экономическое сообщество государств Западной Африки (ЭКОВАС) и его субрегионы: Союз реки Ману (MRU), Западноафриканский экономический и валютный союз (УЭМОА).

3. Центральная и Восточная Африка. Экономическое сообщество Центрально-Африканских стран (ЭКОЦАС) и его субрегионы: Центрально-Африканский экономический и валютный союз (КЕМАК), Экономическое сообщество стран в районе Великих озер (КЕПГЛ).

4. Восточная, Южная, Центральная и Северная Африка. Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА). Восточно - Африканский Союз (ЕАК). Южно-Африканское сообщество развития (САДК) и его субрегион Южно-Африканский таможенный союз (САКУ).

5. Межрегиональная интеграция стран Азии и Африки: Ближневосточная зона свободной торговли (БВЗСТ) и ее субрегионы: Союз Арабского Магриба (ЮМА) (Северная Африка), Арабская зона свободной торговли (АФТА), Совет по сотрудничеству Арабских государств Персидского Залива (ССАГПЗ), Совет Арабского экономического единства (CAEU).

ТЕМА 9. СОВЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЗАИМОПОМОЩИ – ПЕРВЫЙ ОПЫТ ИНТЕГРАЦИИ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

1. Образование и развитие Совета экономической взаимопомощи. Этапы формирования СЭВ.

2. Проблемы интеграции и дезинтеграции стран-членов Совета экономической взаимопомощи. Роль Советского Союза в развитии международной экономической интеграции.

3. Распад СЭВ. Современное состояние интеграционных связей между странами-членами Совета экономической взаимопомощи. Состояние интеграционного взаимодействия стран СНГ.

ТЕМА 10. ИНТЕГРАЦИЯ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

1. Содружество Независимых Государств: тенденции, проблемы и перспективы экономической интеграции. Интеграционные и дезинтеграционные факторы в СНГ на современном этапе. Многоуровневая (разноскоростная) модель интеграции.

2. Содружество независимых государств. Зона свободной торговли СНГ.

3. Союзное государство Беларуси и России.

4. Евразийское экономическое сообщество и его предтеча «Таможенная пятерка». Таможенный союз и Единое экономическое пространство Беларуси, России, Казахстана.

5. Организация за демократию и экономическое развитие (ГУАМ). Шанхайская организация сотрудничества (ШОС).

6. Республика Беларусь в мировых интеграционных процессах.

ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

ТЕМА 1. ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И СУЩНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

1. Теоретические основы международной экономической интеграции. Сущность категории «экономическая интеграция».
2. Этапы развития теории РЭИ (1950-й – сер. 1960-х гг.). Политико-экономические аспекты международной экономической интеграции.
3. Советская (российская) школа интеграции.
4. Понятие и характерные черты международной экономической интеграции. Предпосылки и цели региональной интеграции.
5. ГАТТ/ВТО и региональные соглашения.

ТЕМА 2. ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ И ЭТАПЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

1. Логическая схема классификации региональных интеграционных групп.
2. Многообразие современных моделей интеграции.
3. Типы интеграции.
4. Функциональные формы РЭИ.

ТЕМА 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ СТРАН В ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СОЮЗЫ

1. Теоретический анализ выгод и издержек различных форм интеграционных объединений.
2. Общий рынок в современных теориях.
3. Динамические (множительные) эффекты от присоединения стран к торгово-экономическим группам.
4. Политические эффекты интеграции.

ТЕМА 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДЕНЕЖНО-ВАЛЮТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

1. Сущность денежной (валютной) интеграции.
2. Механизмы создания единого платежного пространства.
3. Современные денежно-валютные союзы.

ТЕМА 5. ЕВРОПЕЙСКИЕ СООБЩЕСТВА/ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ: ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ И МЕХАНИЗМ ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ

1. Этапы западноевропейской интеграции.
2. Европейский союз − интеграция промышленно развитых стран.
3. Экономические отношения с третьими странами.
4. Балтийская зона свободной торговли (БАЗСТ). Совет государств Балтийского моря (СГБМ). Бенилюкс. Совет Баренцева / Евроарктического региона (СБЕР).
5. Центрально-европейское соглашение о свободной торговле (ЦЕССТ).
6. Европейское экономическое пространство (ЕЭП). Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ).

ТЕМА 6. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ НА АМЕРИКАНСКОМ КОНТИНЕНТЕ

1. Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА).

2 Латиноамериканский центр международной региональной интеграции..

3. Основные интеграционные группировки в Латинской Америке.

4. Андское сообщество (АНКОМ). Центрально-Американский общий рынок (ЦАОР). Организация восточно-карибских государств (ОВКГ). Карибское сообщество и общий рынок (КАРИКОМ).

5. Общеамериканская зона свободной торговли и другие межрегиональные объединения Америки.

ТЕМА 7. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОМ РЕГИОНЕ

1. Особенности интеграции в развивающихся странах.

2. Форум «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество».

3. Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии (СААРК)

4. Южнотихоокеанское соглашение по региональной торговле и экономическому сотрудничеству (СПАРТЕКА) и его субрегионы.

5. Азиатско-Тихоокеанское торговое соглашение (АТТС, БАНГКОК).

ТЕМА 8. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В АФРИКЕ

1. Особенности международной экономической интеграции на африканском континенте.

2. Экономическое сообщество государств Западной Африки (ЭКОВАС) и его субрегионы.

3Экономическое сообщество Центрально-Африканских стран (ЭКОЦАС) и его субрегионы.

4. Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА).

5. Межрегиональная интеграция стран Азии и Африки.

ТЕМА 9. СОВЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЗАИМОПОМОЩИ – ПЕРВЫЙ ОПЫТ ИНТЕГРАЦИИ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

1. Этапы развития СЭВ.

2. Проблемы интеграции и дезинтеграции стран-членов Совета экономической взаимопомощи.

3. Современное состояние интеграционных связей между странами-членами Совета экономической взаимопомощи.

ТЕМА 10. ИНТЕГРАЦИЯ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

1. Содружество Независимых Государств: тенденции, проблемы и перспективы экономической интеграции.

2. Интеграционные и дезинтеграционные факторы в СНГ на современном этапе.

3. Многоуровневая (разноскоростная) модель интеграции.

4. Содружество независимых государств. Зона свободной торговли СНГ.

5. Союзное государство Беларуси и России.

6. Евразийское экономическое сообщество и его предтеча «Таможенная пятерка».

7. Таможенный союз и Единое экономическое пространство Беларуси, России, Казахстана.

8. Организация за демократию и экономическое развитие (ГУАМ). Шанхайская организация сотрудничества (ШОС).

9. Республика Беларусь в мировых интеграционных процессах.

РАЗДЕЛ 3.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

ТЕМА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

1. Разработка проблем международной экономической интеграции отечественными экономистами.
2. Зарубежные экономические концепции и школы международной экономической интеграции.
3. Сущность категории «экономическая интеграция».

1.1. Разработка проблем международной экономической интеграции отечественными экономистами

Для понимания процессов международной интеграции первоначально необходимо выяснить смысл более общего понятия – «экономическая интеграция». Важно также уточнить значение категории «интеграция».

В отечественной литературе изучение экономической интеграции началось в 50-е гг. XX в. в связи с рассмотрениями процессов европейской интеграции для характеристики международной кооперации производства капиталистических стран. По мере углубления разделения труда социалистических стран в рамках Совета Экономической Взаимопомощи (международная экономическая и политическая организация социалистических стран) категория «экономическая интеграция» стала использоваться для обозначения развитой формы производственной кооперации и социалистических государств.

Можно выделить три этапа в изучении отечественными исследователями процессов международной (региональной) экономической интеграции.

Первый этап – 1957 – начало 1960-х гг. Отечественная научная школа интеграции в этот период развивалась практически изолированно от западных теорий и школ, осуществлялось первоначальное накопление информации о Европейском объединении угля и стали, ЕЭС и Европейском сообществе по атомной энергии. Значительное влияние на исследование оказывали идеологические и политические факторы. К началу 1960-х гг. появились первые научные работы, содержащие определенные выводы. На данном этапе советская научная школа пришла к выводу об объективном характере международной экономической интеграции и ее кумулятивном эффекте; отмечались такие эффекты интеграции, как дополнительный импульс росту, НТП и развитию производства на основе усиления конкурентных начал.

Второй этап – 1960-е гг. – конец 1980-х гг. В этот период значительный вклад в теорию интеграции внесли М. М. Максимова, В. В. Шмелев, Ю. В. Шишков, исследуя причины и эффекты процесса международной экономической интеграции, а также соотношение государства и рынка в управлении интеграционными процессами. Относительно причин, по которым именно Западная Европа стала регионом зарождения интеграционных процессов, М. М. Максимова высказывает точку зрения, что здесь наибольшей остроты достигло

противоречие между потребностями развития производительных сил капитализма и узкими рамками национальных рынков. Особое внимание исследователей привлекали интеграционные процессы в рамках Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), имевшие теоретическую и практическую значимость, и интеграционные процессы развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки.

Интеграционные процессы, протекающие в обществе, стали объектом активных исследований в отечественной литературе только со второй половины 1970-х гг. В этот период существовало множество мнениий экономистов.

Так, некоторые ученые считали, что интеграция общественного производства – это объединение и планомерная координация усилий предприятий в целях наиболее успешного решения важнейших социально-экономических задач по дальнейшему подъему производительных сил, достижению наивысшего научно-технического уровня. Другие авторы под интеграцией понимали единение, сочетание, объединение, слияние отдельных отраслей экономики, их частей и единиц в новое организационное единство. Некоторые исследователи полагали, что интеграция представляет собой органическое сочетание различных видов производства и организаций в единый комплекс. В других работах под интеграцией понимался процесс развития экономической системы социализма, связанный с упорядочением, согласованием и объединением элементов структуры данной системы. В приведенных трактовках отмечался, как правило, лишь один аспект этого процесса, а именно – объединительный характер интеграции, хотя и рассматривалась она авторами на различных уровнях.

В 1980-е гг. среди исследователей все больше утверждается понимание интеграции как сложного, диалектически противоречивого процесса, отражающего одну из форм обобществления производства. Несмотря на бесспорность этого утверждения, большинство экономистов ограничиваются простой констатацией факта. Однако такое определение экономической интеграции является лишь началом в процессе ее познания. На наш взгляд, чтобы раскрыть сущность экономической интеграции недостаточно дать ее определение как формы обобществления производства. Понятие «экономическая интеграция» можно раскрыть только через целый ряд определений. В литературе по философии также указывается на необходимость использования системного подхода с целью более глубокого и всестороннего познания сущности того или иного явления и процесса.

Между тем новизна поставленных в этот период вопросов состоит в том, что ученые увязали сущность интеграции именно с обобществлением, хотя подходы были разные. Сторонники первой позиции эти категории отождествляли. Другая группа ученых доказывала, что названные процессы схожи, но все же не тождественны, поскольку интеграция – есть форма обобществления производства. Интеграция как экономическое явление зародилась в середине XIX в., а как сформировавшийся процесс существует со второй половины XX в. Обобществление – процесс всеобщий, характерный для всех способов производства. В современных условиях обобществление не сводится только к интеграции, хотя ее масштабы, безусловно, растут. Интеграция – это отдельная сторона процесса обобществления производства. Иными словами, «интеграция» – более узкое понятие, нежели «обобществление». Интеграция – это такая форма обобществления, которая стоит на порядок выше простых форм (концентрации, комбинирования, кооперирования) и является достаточно сложной функциональной формой.

Изначально обобществление производства существует и развивается в первичных, простых функциональных формах, которые, взятые в отдельности, как правило, не имеют организационного оформления и четких границ. Интеграция же является сложной формой, но она не заменяет простых и не приходит им на смену. Наоборот, в литературе справедливо

поднимаются вопросы об их неразрывной связи. Качественное развитие первичных процессов в условиях научно-технической революции создает необходимые предпосылки для развития интеграционных процессов. Экономическая интеграция как бы вбирает их в себя, вырастает из этих постоянно развивающихся функциональных форм и постепенно перерастает, в высшую, функциональную форму обобществления производства, т. е. становится процессом более высокого порядка по отношению к своим названным подпроцессам. Такое определение характеризирует интеграцию лишь с одной стороны.

Дальнейшее развитие простых функциональных форм обобществления ведет к перерастанию интеграции в структурообразную форму обобществления. Происходит формирование всевозможных организационных структур интеграционного типа – концернов, конгломератов производственных объединений и комплексов.

Непонимание сущности экономической интеграции именно как целостной системы, включающей в себя простые формы обобществления, приводило в советский период к тому, что на практике при создании формирований интеграционного типа не учитывались особенности данного процесса, а также специфика структур, оформляющих его. А потому и полноценных форм не получалось. По крайней мере, ожидаемого эффекта от функционирования интеграционных формирований не было, поскольку они представляли собой не целостные, а, скорее, суммативные системы. Вместе с тем заметим, что наличие нежизнеспособных форм реализации интеграции было обусловлено и другими факторами. Основная причина крылась в специфике хозяйственного механизма, в экономических основах командно-административной системы.

Третий этап – с 1990-х гг. по настоящее время – значительно расширил объект и предмет исследования, так как в условиях глобализации происходит трансформация интеграционных процессов, изменяются мотивы, причины, эффекты интеграции и ее современные механизмы. В этот период развитие теории экономической интеграции продолжалось в двух направлениях. В литературе данного периода сохранились и традиционные подходы к ее исследованию, разработанные еще в предшествующий период, когда экономика функционировала в плановом, директивном режиме, и появились новые, возникшие в результате кардинальных рыночных изменений в нашем хозяйстве, а также в связи с обобщением разработок зарубежных экономистов по проблемам интеграции.

К *первому* направлению относятся позиции ученых либо рассматривающих интеграцию как форму обобществления производства, либо трактующих смысл данного понятия, исходя из его универсального содержания, зафиксированного в справочной и энциклопедической литературе, словарях и сводимого ими к тому, что это есть процесс объединения различных компонентов в одно целое. Но трактовать экономическую интеграцию только в общефилософском ключе не совсем корректно. Необходимо, как уже отмечалось, соединить общефилософский, общенаучный и экономический подходы.

Второе направление связано с новым институциональным подходом к исследованию экономической интеграции. У его истоков стояли зарубежные исследователи, представители позднего или нового институционализма Р. Коуз, К. Эрроу, Д. Норт, О. Уильямсон. В нашей стране этот подход разрабатывают, во-первых, те отечественные экономисты, которые анализируют хозяйственные и институциональные реформы, имевшие место как в промышленно развитых странах во второй половине XX в., так и в нынешних постсоциалистических государствах, в частности в России, и, во-вторых, те авторы, которые исследуют современное предприятие и новейшие организационно-хозяйственные структуры в промышленности.

Так, Г. Б. Клейнер с соавторами под интеграцией понимают установление таких взаимоотношений между предприятиями (юридическими лицами), которые обеспечивают

долгосрочное сближение их генеральных целей. Отношения чистой конкуренции при интеграции заменяются одним из вариантов сотрудничества; при этом спектр возможностей такого сотрудничества распространяется от слабого взаимодействия до прямого управления, при котором рыночные отношения заменяются внутрифирменными поставками.

Х. Х. Мингазав, обобщая позиции западных специалистов по этому вопросу (таких как Дж. Марч, Г. Саймон, Дж. Ларш и др.) дает определение интеграции как процесса достижения единства усилий различных подсистем при выполнении задач организации, как полного цикла, включающего проектирование, производство и распределение некоторых продуктов и услуг.

На наш взгляд, в приведенных подходах делается попытка рассмотреть более глубокий, нежели формальный, уровень хозяйственных отношений в структурах интеграционного типа, а именно экономический. Таким образом, отечественные исследования 1990-х гг. демонстрируют новые аспекты в трактовке термина «интеграция».

Отечественная школа международной экономической интеграции с начала своего появления делала упор на содержательную сторону процесса. В ней определяющее место отводилось изучению закономерностей межотраслевого и внутриотраслевого разделения труда, процессам международного переплетения факторов производства, взаимопроникновению и переплетению национальных воспроизводственных процессов в целом. С точки зрения отечественной школы международной экономической интеграции, этот процесс включает в себя не только торговлю, но и производство, распределение, обмен и потребление, и все это – с учетом исторических и национальных особенностей интегрирующих стран. При этом не упускались, разумеется, и торгово-политические, и иные субъективные аспекты международных отношений, которые, однако, трактовались как производные от первых.

На современном этапе интеграция рассматривается как сложный, многоаспектный, саморазвивающийся исторический феномен, который поначалу зарождается в наиболее развитых с технико-экономической и социально-политической точек зрения регионах мира. В этот процесс втягиваются все новые страны по мере «дозревания» их до необходимых экономических, политических и правовых кондиций. Такой подход несравненно сложнее, чем выявление степени дискриминации нерезидентов в рамках того или иного торгово-экономического объединения. Особое внимание отечественной школой всегда уделялось вопросу, где пролегает грань между интеграцией и доинтеграционными стадиями интернационализации. Белорусская экономическая школа рассматривает международную экономическую интеграцию как объективный по сути конфликтно-компромиссный процесс «сближения, взаимодействия национальных хозяйств»; интеграционные блоки – субъекты мировой экономики и международных экономических отношений.

1.2. Зарубежные экономические концепции и школы международной экономической интеграции

Более полное представление об экономической интеграции дают западные источники. В зарубежных печатных изданиях первые специальные исследования по этой теме появились еще в 1930-х гг. В последующий период, и особенно в настоящее время, данный процесс чаще всего рассматривается сквозь призму теории фирмы, экономических институтов, их эффективного функционирования.

В 1960 – 90-е гг. в западной экономической теории четко обозначились два основных подхода к изучению интеграции: традиционный технологический и современный экономический (трансакционный).

Сторонники первого подхода объясняют интеграцию, исходя из ее технологических основ, т. е главным в формированиях интеграционного типа, по их мнению, является технологическое единство, технологические условия функционирования производства, а именно: экономия на масштабе, наличие барьеров входа на рынок и др. Данное направление разрабатывали такие ученые как Р. Борк, Р. Блэйр, Д. Казерман.

Другой подход к исследованию сущности анализируемого процесса, приобретающий все более широкое распространение в настоящее время, связан с трудами Р. Коуза, О. И. Уильямсона, Д. Норта, К. Эрроу и других представителей нового направления институциональной школы, разрабатывающих теорию так называемой «трансакционной экономики». Заметим, что позиция белорусской школы была наиболее близка именно к данному подходу. По мнению ученых, интеграция находит свое выражение в формировании крупных производственных комплексов, внутри которых значительно усиливается централизация производства, что создает условия для большей планомерности, усиливает непосредственно общественный характер связей между участниками кооперации и тем самым либо ограничивает, либо отрицает товарно-стоимостной характер обмена деятельностью и ее результатами. Сторонники институционального подхода выдвинули трансакционную концепцию интеграции. Ее основы связаны с новой теорией фирмы – институциональной, согласно которой, по Р. Коузу, она есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя. Исходя из этого, ученый уточняет значение терминов «комбинация» и «интеграция», часто называемых в литературе соответственно «горизонтальная интеграция» и «вертикальная интеграция». Так, комбинация имеет место, когда трансакции становятся делом только одного предпринимателя, а не двух и более (как было раньше). Она представляла бы собой интеграцию, если бы включала организацию трансакций, которые бы распределялись среди предпринимателей через механизм рынка.

Более глубокие и основательные исследования вертикальной интеграции провел О. И. Уильямсон. Он считает, что содержательной стороной интеграции являются не технологические, а экономические взаимозависимости, связанные с сокращением трансакционных затрат при замене рынка внутренней организацией. С его точки зрения, преимущества интеграции связаны с гармонизацией интересов, уменьшением риска, существенной экономией, получаемой за счет сокращения информационных потоков.

Важность и различные подходы к анализу международной экономической интеграции породили различные теоретические концепции (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Теории и школы интеграции:
основные постулаты и их апробация опытом

Теория (школа) и основные авторы	Основные постулаты	Апробация опытом
	Рыночная	
Густав Кассель, Жак Рюэфф, Раймон Арон, Вильгельм Репке,	Рынок – лучший регулятор экономики. Идеал интеграции – это полная свобода конкуренции, свобода рыночных сил без вмешательства государства.	В современных условиях эта позиция неприемлема, поскольку процесс интеграции управляется не столько рыночными регуляторами, сколько национальными

Андреас Предоль		правительствами объединяющихся государств и наднациональными институтами региональных интеграционных группировок
Рыночно-институциональная (неолиберальная)		
Джейкоб Вайнер, Бэла Баласса, Моррис Аллэ	Компромисс между рыночным и государственным/наднациональным регулированием интеграции. Интеграция – воплощение определенного единства экономических и политико-правовых элементов; рассматривается как процесс и как состояние экономики. В процессе интеграции необходимо государственное вмешательство, а при объединении национальных хозяйств в интегрированный комплекс такое вмешательство сводится лишь к устранению дискриминации в объединении.	При свертывании многих аспектов государственного регулирования в интеграционном объединении возникает дилемма: либо в условиях интеграции должна существенно измениться природа современного хозяйства, чтобы отпала необходимость в государственном регулировании процесса общественного воспроизводства, либо это регулирование и в масштабе всего интегрируемого региона должно осуществляться в полном своем объеме.
Структурная		
Гуннар Мюрдаль, Альфред Маршалл, Франсуа Перру, Чарльз Киндлебергер, Питер Майлз	Комплексное использование всех рычагов: рыночных, монополистических, институциональных. Интеграция – глубокий процесс структурных преобразований в экономике интегрирующихся стран, благодаря которым должно возникнуть максимально сбалансированное в территориальном, экономическом и социальном смысле хозяйство. Интеграционное пространство должно состоять не из суммы интегрирующихся хозяйств, а представлять качественно новый хозяйственный механизм взаимодействия регионов.	Структурная школа, пытаясь нащупать пути к подлинной интеграции, обеспечивающей экономическое единство всего интегрируемого региона, попала в тупик. Цели, которые она ставит перед региональной интеграцией, и средства, предложенные ею для достижения этих целей, оказались несовместимыми.
Неокейнсианство (дирижизм)		
Ричард Купер, Джон Пайндер,	Интеграция – это формирование оптимальной международной экономической структуры с упором на институционально-	Невозможность достижения преобладания интересов оптимизации регионального хозяйства над интересами

Ян Тинберген, Иоган Штоллер	политический механизм. Важно регулирующее вмешательство со стороны государства. Сущность интеграции – координация хозяйственнойполитики соответствующих государств во имя достижения оптимальной экономической структуры данного региона	оптимизации национальных хозяйств. Недостижимость основного принципа полной интеграции – целенаправленного обеспечения оптимальной экономической структуры.
Функциональная		
Дэвид Митрани, Эрнст Хаас, Филипп Шмиттер, Леон Линдберг, Джозеф Най, Жан Монне, Роббер Шуман	Интеграция – динамичное, комплексное и многогранное явление. Конечный продукт интеграционного процесса – это глобальное социально-экономи-ческое сообщество, призванное обеспечить всеобщее сотрудничество народов в целях наилучшего удовлетворения реальных потребностей человека. Международное сотрудничество должно осуществляться при посредничестве функциональных международных организаций.	Признание одинаковой важности экономических и политических факторов, характеристика интеграции как внутренне противоречивого процесса, сложной цепи вытекающих друг из друга конфликтов и компромиссов.

И с т о ч н и к: – Шкваря Л. В. М еждународная экономическая интеграция в мировом хозяйстве: Учеб.пособие. – М. 2011. – С. 27.

Как видно из табл. 1.1, при изучении экономической интеграции все школы:

– признают необходимость самого интеграционного процесса, но по-разному интерпретируют механизм, природу, цели и субъекты интеграции;

– систематизируют конкретные формы развития международной экономической интеграции. Одновременно с разработкой общетеоретических вопросов осуществляются и прикладные исследования;

– используют метод научной абстракции, в рамках которого выделяют узкий круг аспектов, на базе которых строят формально-логическую систему. Эта особенность приводит к отсутствию единства взглядов на международную экономическую интеграцию и вызывает появление новых теорий.

Западные авторы (в частности, Б. Баласса, П. Уайлз, Р. Купер, Э. Хаас) отмечали раздробленность в разработке данного раздела экономической теории. Большинство ученых концентрировались на характеристике отдельных составляющих интеграционного процесса.

Либеральный и неолиберальный подходы к изучению интеграционных процессов. Выделяют:

– рыночную школу, представленную В. Репке и Ж. Рюэффом;

– рыночно-институциональную (или неолиберальную) школу, представители которой – М. Алле, Б. Баласса.

Основное положение рыночной школы гласит: международная экономическая интеграция – это комплекс определенных мер, которые предпринимаются для устранения на

территории объединения условий дискриминации субъектов хозяйствования всех стран – партнеров по блоку, а либерализация перемещения товаров и факторов производства – необходимое условие экономической интеграции.

Кратко охарактеризуем основные теории экономической интеграции.

Наиболее ранней школой экономической теории интеграции признана *рыночная (либеральная)* (1950–60 гг.). Ее представители (Р. Арон, В. Репке и др.) считали, что основа интеграции – это сфера обмена, торговля, рыночные связи, а сама интеграция – это обеспечение свободы торговли между странами-участницами путем устранения всех препятствий и ограничений в этой области, прежде всего – таможенных пошлин.

Механизм экономической интеграции, по мнению представителей либеральной школы, включает только рыночные инструменты, и государственное регулирование этого процесса недопустимо. Международная экономическая интеграция тем глубже, чем свободнее действие стихийных рыночных сил, т. е. чем меньше регулирующее воздействие со стороны государственных органов. Одним из решающих признаков интеграции В. Репке, как и Ж. Рюэфф, считал, в частности, наличие золотого стандарта и полную обратимость валют, которая обусловливает единство рынка, цен и расчетов.

Однако мировой опыт свидетельствует, что экономическая интеграция всегда является управляемым процессом, да и домонополистического рынка в развитых странах нет. Управляются интеграционные процессы не только рыночными регуляторами, но и национальными правительствами объединяющихся государств и наднациональными (межгосударственными) институтами региональных экономических группировок. Это связано с тем, что она имеет не только положительные, но и отрицательные последствия для стран-участниц, в частности, приводит к усилению конкуренции, к неоптимальному размещению производства, к неравномерному развитию регионов. Государства призваны нивелировать эти и другие негативные последствия (например, в социальной сфере) для того, чтобы положительные эффекты интеграции распределялись между странами по возможности равномерно. Поэтому наряду с рыночным механизмом управления интеграции необходимы и целенаправленные усилия национальных правительств и наднациональных интеграционных институтов экономических союзов.

Несоответствие идей рыночной школы реальной практике международной экономической интеграции породило новые теоретические взгляды, в частности, рыночно-институциональные, или неолиберальные.

Представители *неолиберализма (рыночно-институциональной школы)* – М. Алле, Б. Баласса, Дж. Вайнер и др. С точки зрения этих ученых, механизм международной экономической интеграции должен гармонично сочетать в себе два взаимодополняющих подхода – и государственное, и рыночное регулирование. Основой интеграции, по мнению этой школы, также была торговля, а сама интеграция рассматривалась одновременно и как отмена протекционизма во взаимной торговле стран-участниц, и как форма коллективного протекционизма в отношении третьих стран. Дж. Вайнер предложил теорию эффектов интеграции в рамках таможенного союза, что является большим вкладом данной школы в исследование международной экономической интеграции.

Еще одной большой заслугой представителей неолиберальной школы можно считать то, что они рассматривали интеграцию в динамике. Результатом такого подхода, помимо эффектов интеграции Дж. Вайнера, явилась теория Б. Балассы о стадиях, или этапах, международной экономической интеграции. В рамках данной школы впервые появился двоякий взгляд на региональную интеграцию, с одной стороны, как на процесс, а с другой – как определенное состояние экономики и политики. В процессе формирования стадии интеграции необходимо целенаправленное государственное вмешательство, а при

объединении национальных хозяйств в определенный интегрированный комплекс такое вмешательство сводится лишь к устранению дискриминации в объединении.

Рыночно-институциональный подход воплотился в практике западноевропейской интеграции. В то же время рыночно-институциональной школе не удалось корректно объяснить ряд существенных особенностей этого явления. На практике экономическая интеграция не сводится только к устранению дискриминации в торговле товарами, а имеет более глубокое содержание и предполагает наличие многих других аспектов государственного регулирования.

В середине 1960-х гг. ряд французских, английских и итальянских экономистов (Г. Мюрдаль, А. Маршалл, Ч. Киндлебергер и др.) предложили ***структурную*** концепцию международной экономической интеграции. Они критически отнеслись к идее полной либерализации движения товаров и факторов производства в интеграционном объединении, считая, что это может привести к диспропорциям в размещении производства и неравенству в доходах.

Международная экономическая интеграция рассматривалась представителями *структурализма* как процесс глубоких структурных преобразований в экономике интегрирующихся стран на основе транснационализации. Согласно теории структурализма, интеграция имеет ярко выраженную социальную окраску: она служит делу улучшения современного общества – обеспечению большего социального равенства, устранению неравномерности экономического развития разных стран и районов, т. е. повышению всеобщего блага.

Однако экономическая интеграция, основой которой являются крупные ТНК, не может на практике решать социальные вопросы. Задачи региональной интеграции и средства, предложенные структуралистами для достижения этих целей, оказались несовместимыми, поэтому в 1970-х гг. широкое распространение получили идеи ***неокейнсианства.***

Неокейнсианцы – Р. Купер, Б. Ф. Массел и др. – считали, что для использования выгод международной экономической интеграции и максимального сохранения национального суверенитета необходимо согласование внутренней и внешней политики интегрирующихся стран. Это необходимо для достижения оптимального сочетания двух возможных вариантов развития экономической интеграции: а) объединение государств с последующей утратой ими суверенитета; б) интеграция с максимальным сохранением национальной автономии. Предполагая, что ни один из этих вариантов не может быть представлен в чистом виде, они считали необходимым их оптимальное сочетание путем согласования внутренней и внешней хозяйственной политики интегрирующихся стран.

Дирижизм – это разновидность неокейнсианского направления экономической теории. Я. Тинберген, Р. Санвальд, И. Штолер отрицали решающую роль рыночного механизма в интеграционных процессах. Представителями дирижизма предлагалась жесткая координация экономической и социальной политики, ее наднациональная централизация. Задача государства – создание и поддержка «полюсов роста», которые необходимы для создания оптимальной структуры региональной экономики, поскольку сущность региональной экономической интеграции, по мнению представителей дирижизма, определяется именно как формирование этой оптимальной хозяйственной структуры в рамках региона, с общими пропорциями и структурой воспроизводства. Субъектами интеграции признается только государство и наднациональные органы.

В рамках данной школы Я. Тинберген впервые выдвинул идею о позитивной и негативной экономической интеграции. Негативная интеграция предполагает просто устранение барьеров на пути товаров и факторов производства. Позитивная интеграция – это

принятие законов и создание институтов, еще больше увеличивающих мобильность товаров, услуг и факторов производства.

Таким образом, сторонники дирижистской школы сводят процесс интеграции к согласованию тех или иных областей экономической и социальной политики между правительствами участвующих стран. При этом они завышали возможности такого согласования и недооценивали значение экономических факторов. Высшим возможным пределом региональной экономической интеграции они считали оптимальную экономическую структуру всего интегрируемого региона, которая опирается на оптимальную экономическую политику.

В ЕЭС конкретные рекомендации и проекты дирижистского направления, предложенные в 1970-1980-е гг., наталкивались на серьезные трудности и не были реализованы в полной мере. С середины 1980-х гг. межгосударственное регулирование в объединении усиливалось, но не с целью ограничения рыночно-конкурентных начал, а с установкой на их стимулирование.

Важное место в теориях интеграции занимают теории ***функционализма***. Основоположником функционализма был английский социолог Д. Митрани, который, в свою очередь, опирался на методологические идеи немецкого политолога Пауля Райнша и английского социолога Л. Вульфа. Представители функционализма рассматривают международную экономическую интеграцию как процесс постепенного перехода от традиционной системы межгосударственного сотрудничества в регионе к формированию наднациональных структур и передача властных полномочий суверенных государств этим структурам. С точки зрения Д. Митрани и его последователей, интер- и транснациональные организации могут лучше удовлетворить некоторые потребности общества, чем национальные государства. Он видел два преимущества в создании таких организаций: во-первых, эффективное выполнение поставленных перед ними задач будет делать людей менее приверженными идеям национальным государств; во-вторых, их существование резко сократит возникновения межгосударственных конфликтов.

Одна из основополагающих идей функционализма состоит в том, что международная интеграция должна быть в максимальной степени деполитизирована, а эффективное сотрудничество государств и избежание конфликтов могут и должны быть достигнуты путем концентрации усилий в первую очередь на общих для всех вопросах благосостояния (как во всемирном масштабе, так и на национальном уровне). Согласно теории функционализма, интеграционная динамика приводит к появлению функциональных организаций, располагающих определенными полномочиями, предоставленными непосредственно самими государствами. Сторонники функционализма были убеждены, что функции – первичны, а формы, в которые они воплощаются, – вторичны (производны). Это неизбежно приводило их к непримиримому противоречию с тем явлением, которое они называли «фиксацией государства», т. е. существованием жестких государственных форм вне зависимости от тех функций, которые они выполняли. Конечным продуктом интеграции становится образование функциональной системы, элементы которой могут начать работать и без общей политической надстройки. Представители функционализма рассматривают международную интеграцию как процесс постепенного перехода от традиционной межгосударственной системы отношений к некоему функциональному сообществу, процесс перераспределения властных полномочий отдельных государств в пользу создаваемой надгосударственной структуры, обладающей функциональной эффективностью.

Критики функционализма совершенно обоснованно утверждали, что их концепция нереалистична и безнадежно наивна. Так, Д. Митрани полагал, что человеческие нужды носят объективный характер, а их выявление является сугубо технократической задачей. На

самом деле формирование человеческих потребностей – это результат деятельности и рыночного механизма, и политических процессов. К этому можно прибавить исторические, религиозные и прочие особенности развития той или иной страны. Ложным было и противопоставление технократического и политического. Явным преувеличением является возможность людей объективно определять свои потребности и нужды и спонтанно создавать институты для их удовлетворения. Вместе с тем, некоторые из фундаментальных идей Д. Митрани были впоследствии существенно переработаны и легли в основу создания одной из наиболее влиятельных теорий международной интеграции – *неофункционализма*.

Появление неофункционализма было связано с периодом так называемого «евроэнтузиазма» в 1960–1970-х гг., когда неизбежность дальнейшей интеграции государств идей рыночной школы – участников ЕЭС представлялась все более очевидной. Наибольший вклад в становление и развитие этой теории внесли Э. Хаас, Л. Линдберг, А. Этзони. Так, по мнению А. Этзони, понятие «сообщество» представляет собой некую «общность или даже систему, обладающую самодостаточными интеграционными механизмами», в то время как «интеграция» является своеобразной «способностью данной системы поддерживать себя саму в результате воздействия и влияния как внутренних, так и внешних изменений». По мнению А. Этзони, понятие «интеграция» включает в себя целый ряд необходимых и существенных элементов, а именно: наличие эффективного контроля за использованием принудительных мер воздействия; существование единого центра, отвечающего за принятие и исполнение решений; наличие доминирующего центра политического единства основной массы политически активного населения.

Последовательность и структура интеграционного процесса предполагают, согласно теории неофункционализма, создание системы мощных центральных институтов и постепенную передачу государствами-участниками принадлежащего им суверенитета на уровень Европейского Сообщества в целом. При этом и государства – участники, и их правительства рассматриваются неофункционалистами как играющие в этом процессе весьма пассивную роль. Комиссия ЕС, напротив, выступает в качестве активного организатора и вдохновителя интеграционного процесса, а общественность в лице организованных групп, политической элиты, партий выполняет роль своеобразного «катализатора» интеграции.

Безусловно, каждый из представленных выше подходов имеет право на существование, каждый по-своему индивидуален и содержит определенное рациональное начало. В настоящее время в связи с расширением ЕС за счет вступления в него новых стран разработан ряд моделей дальнейшего развития европейской интеграции по пути ее углубления. Среди них: теория «крепкого ядра» В. Штойбле; концепция «конфедерации» Ф. Миттерана; идея создания «центральной группы» в ЕС (В. Жискар д'Эстен и Х. Шмидт); теория «концентрических кругов» Ж. Делора, дополненная понятием «европейского авангарда»; концепция развития «разных скоростей» интеграции и др.

Активизируются разработки теории интеграции в развивающихся странах, в частности, в Латинской Америке, Азии, Африке, арабских странах, в связи с усилением интеграционных тенденций в этих регионах в 1990-х гг. Существующие западные школы не отражают в полной мере интересов развивающихся государств и их потребностей (целей, задач) в интеграционных процессах. Многие из современных теорий, по сути, представляют собой теории регионализма. Проблема определения региона и регионализма возникла в академической литературе в конце 1960-х – начале 1970-х гг., но результат еще не обладает высокой степенью ясности. Регионализм – это политика государства, направленная на сближение политических и экономических отношений в том или ином регионе. Иными словами, регионализм – это государственная «интеграционная политика». В противоположность этому, «регионализация» – это процесс, включающий серьезную

«неформальную компоненту», а именно – структуры, возникающие в рамках гражданского общества, социальных институтов и формирующиеся в условиях географической, социальной или даже культурной близости. Если регионализм – это процесс «интеграции сверху», близкий к понятию интернационализации, то регионализация – это процесс «интеграции снизу», или транснационализация межстрановых отношений.

Проблемы регионализма в какой-то мере – результат тенденции глобализации и тесно с ней взаимосвязаны. Эта связь приводит некоторых исследователей (например, Б. Хеттне) к анализу «нового» регионализма и его противопоставления регионализму «старому» (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Особенности «нового» и «старого» регионализма

«Старый» регионализм»	**«Новый» регионализм**
Существовал в условиях биполярности	Развивается как современная версия многополярности
Формировался в значительной степени «сверху», под контролем двух конкурирующих держав	Формируется «снизу», содержит элементы спонтанности и автономии его акторов
Носил протекционистский характер	Реализует идеи «открытого» регионализма, совместимого с экономической взаимозависимостью
Как правило, четко ориентировался на решение либо экономических проблем, либо проблем безопасности	Более многомерен, поскольку включает в себя торгово-финансовое, экологическое, социальное, политическое и другие измерения
Включал в себя исключительно отношения между суверенными государствами	Предполагает участие негосударственных и субнациональных акторов

И с т о ч н и к: Hettne B. Globalization and the New Regionalism. – L., 1999. – P. 7–8.

Основные признаки интеграции, составляющие ее внутренние содержательные основы и вытекающие из приведенных исследовательских материалов западных экономистов:

– интеграция – это такая внутренняя организация фирмы, которая, характеризуется преобладанием нерыночных отношений;

– это сознательная добровольная кооперация, тесное сотрудничество, развертывающееся в форме внутрифирменных контрактов, а не как результат работы ценового механизма рынка. Она основана на согласовании цели, действий, экономическом интересе участников, на осознании ими либо необходимости, либо выгодности объединения.

– важнейшим аспектом интеграции является управление. Следовательно, главное в интеграции – это внутренние механизмы и резервы саморазвития и эволюции экономических институтов.

Дальнейшее развитие процессов международной экономической интеграции и их трансформация под влиянием глобализации, как и растущее влияние как первых, так и вторых на суверенные государства, порождают новые научные исследования и разработку новых теорий.

1.3. Сущность категории «экономическая интеграция»

Чтобы лучше понять сущность экономической интеграции как качественно новой формы обобществления, целесообразно рассмотреть понятие с общефилософской точки зрения и в узкоспециальном аспекте. В первом случае интеграция – это состояние объединения отдельных дифференцированных частей и функций системы в целое, а также процесс, осуществляющий такое соединение. Следовательно, понятие интеграции означает, с одной стороны, процесс, динамику, а с другой стороны – результат, статику. В философском словаре интеграция трактуется как «...процесс или действие, имеющее своим результатом целостность...». В математике понятия «интеграция» нет, но необходимо заметить, что «интегрировать» означает не то же самое, что «умножать», как, впрочем, и «дифференцировать» означает не то же самое, что «делить». Все это помогает глубже понять суть экономической интеграции, которая не может означать то же самое, что и кооперация, например.

Следовательно, особенность и качественное отличие экономической интеграции от других форм обобществления производства состоят в формировании структур, в которых разрозненные и относительно простые в прошлом части становятся единым целым, при этом целое не теряет своей внутренней сложности. Это – формальное определение экономической интеграции.

Интеграция представляет собой процесс движения и развития определенной системы, в ходе которых число и интенсивность взаимодействий элементов этой системы растет, – усиливается их взаимная связь и уменьшается относительная самостоятельность по отношению друг к другу. При этом могут проявляться новые формы взаимодействия, т. е. формы, которых не было в системе прежде. В основе взаимодействия лежит существенная необходимая связь. Однако и тогда, когда происходит только усиление уже существующей формы взаимодействия, требуется исследование на уровне закона: не появилось ли изменение относительной весомости, роли, положения, ранга этого закона в отношении всех других? Иными словами, и здесь количественные изменения могут переходить в качественные – качественно изменяется состояние системы.

Под *дезинтеграцией* мы понимаем противоположный интеграции процесс уменьшения числа и интенсивности взаимодействий элементов некоей системы – процесс разложения, распада, разрушения, отделения, изоляции и пр. Этот процесс повышает относительную самостоятельность и «независимость» элементов. При обнаружении дезинтеграции возникает вопрос: какие законы прекращают свое существование, какие изменяют свою весомость и роль?

Однако нельзя рассматривать каждое разрушение, каждый распад как дезинтеграцию, поскольку элементы распадающейся системы приобретают самостоятельное существование доинтеграционного периода. Иногда для обозначения дезинтеграционных процессов не совсем удачно и точно употребляются другие термины. Интеграционные процессы различным образом связаны с дезинтеграционными, поэтому в исследованиях недопустимо ограничиваться изучением только какого-либо одного вида процесса. Скорость, направление и форма интеграционного процесса зависят не только от сил причин, действующих в направлении интеграции, но и от силы противодействующих, дезинтегрирующих причин. При определенных обстоятельствах последние приобретают перевес и прерывают интеграционный процесс, хотя именно он имеет исторически необходимый и прогрессивный характер.

Таким образом, получается, что если в качестве ведущей силы выступает интеграция, то она всегда связана с различными дезинтеграционными процессами, являющимися либо ее предпосылкой, либо следствием, либо сопутствующими ей. Помимо этого существует особый класс процессов, противодействующих интеграции.

Аналогичная картина предстает перед нами и в случае, когда доминирует дезинтеграция. Анализ и прогноз такого процесса достоверны только при условии включения в рассмотрение содействующих и противодействующих интеграционных процессов. Тогда возможно будет выявить обстоятельства и условия, в которых происходит превращение интеграции в дезинтеграцию, и наоборот.

Процессы такого рода знакомы нам из истории: процессы разложения отживших свой век форм производства, собственности, властвования и других общественных структур, что вело, с одной стороны, к интеграции тех сил, которые стремились к сохранению устаревшего, а с другой – к интеграции сил, стремящихся к перевороту и созданию новых структур, форм производства и т. д. Тот же самый процесс сегодня можно наблюдать в различных формах во всех регионах мира. Вследствие же успеха переворота преимущественно разрушительный период превращается в преимущественно созидательный, стимулирующий интеграционный процесс, а прежние «сохранительные» силы превращаются в разрушительные.

Итоги интеграционных процессов выражаются в понятии интегрированности системы, для выражения которой иногда употребляются такие термины, как организованность, структурность, связанность и пр. Каждый из них подчеркивает определенные стороны системного состояния интегрированности.

Что касается терминов «степень интеграции», «степень интегрированности» или «уровень интегрированности», то целесообразным применять их только в том случае, если известно, каким образом можно определить эту степень или уровень. Но даже если есть такая шкала оценки, нельзя переоценивать ее значения, так как в ходе развития системы может случиться так, что одни критерии потеряют свой смысл, а другие выдвинутся на первый план. Не учитывая этого, невозможно избежать просчетов при анализе и прогнозе.

Процессы интеграции и дезинтеграции изменяют состояние системы, а значит, и состояние ее элементов. Более подробно можно остановиться на этом в связи с анализом понятий «дифференциация» и «дедифференциация». Сравнивая элементы некой системы с точки зрения их однородности, мы можем установить, что они становятся либо более неоднородными (тогда можно говорить о дифференциации), либо более однородными. Последний процесс принято называть дедифференциацией. Однако тщательный анализ многих процессов показывает, что в них одновременно протекают дифференциация (в одном отношении) и дедифференциация (в другом). Мы предлагаем назвать такие процессы *передифференциацией.* Во всех социальных революциях в истории всех народов происходили такие процессы: снятие прежней социально-экономической дифференцированности и одновременно образование новой дифференцированности на основе нового способа производства.

Другой наглядный пример: скачок в развитии производительных сил приводит к снятию прежней профессиональной дифференцированности производителей и к возникновению новой формы профессионального труда. Внешне это проявляется в отмирании одних профессий и рождении других. Иногда такие передифференциации не так заметны, потому что в ряде случаев старое обозначение профессий сохраняется, несмотря на обновление содержания.

В последнее десятилетие практика научно-технического прогресса выдвинула ряд вопросов, в которых более эмпирически, чем теоретически, отражены некоторые черты диалектики дифференциации и дедифференциации. В противовес прежним односторонним представлениям о постоянном прямолинейном продолжении специализации широко распространился тезис о деквалификации рабочих в ходе научно-технического прогресса. Были разработаны практические приемы переквалификации. Во многих случаях, о которых принято говорить как о повышении квалификации, по сути дела осуществляется именно

переквалификация. Любопытно также проследить «вечную» борьбу стандартизации против непрекращающегося развертывания многообразия во всех отраслях производства. Аналогичное явление в науке: дифференциация терминологического состава и «стандартизация» здесь постоянно чередуются.

Из вышеизложенного вытекает методика анализа. Предположим, например, что интеграция является ведущим, доминирующим процессом. Помимо изучения конкретной природы этого процесса необходимо найти ответы на следующие вопросы: какие дезинтеграционные процессы содействуют и какие противодействуют интеграции? Как сильны последние и могут ли они приобрести перевес? Какие типы дифференциации и дедифференциации проходят в согласии с интеграцией, а какие, наоборот, противоречат? Аналогично можно определить последовательность шагов анализа для других случаев.

Анализ реально существующих систем усложняется тем, что нельзя отвлекаться от их иерархичности. Это означает, что необходимо одновременно учитывать процессы, протекающие на разных уровнях. Развертывание этой основной методологической схемы показывает всю сложность исследования явлений под углом протекающих процессов интеграции, дезинтеграции, дифференциации и дедифференциации. Но иначе невозможно приблизиться к всестороннему охвату изучаемого предмета в его развитии. Разумеется, ограничиваясь решением более узкого вопроса, можно отвлечься от изучения некоторых сторон этой диалектики. Но тогда это будет уже сознательное, обоснованное отвлечение, а не упрощение из-за незнания. Различие состоит в том, что в первом случае мы можем довольно четко определить, в силу каких причин полученные нами знания неточны и для решения каких вопросов они недостаточны. Уже это намного повышает достоверность высказываний.

Интеграцию и дезинтеграцию можно понимать как формы проявления притяжения и отталкивания. Диалектика двух последних проявляется и в других формах, которые обладают отличительными свойствами, но вместе с тем тесно связаны с интеграцией и дезинтеграцией. В качестве таковых мы можем назвать накопление и рассеивание, ассимиляцию и диссимиляцию. Самую простую форму представляет собой *накопление.* Внутри определенных границ оно ничего существенно не изменяет в состоянии компонентов накопления, не являющихся элементами (простое накопление не приводит к образованию системы). Прежняя самостоятельность этих составляющих компонентов, их свойства в основном сохраняются. При процессе *рассеивания* наблюдается аналогичное сохранение свойств. Так, из повседневной жизни мы хорошо знаем, что не каждое накопление воды превратится в озеро, не каждое накопление людей является коллективом или организацией и т. п.

Но мы также знаем, что рано или поздно происходит переход количества в качество. Простое накопление естественного урана, например, является безопасным процессом – конечно, вне радиуса действия радиоактивного излучения, – пока не достигается «критическая масса», при которой начинается цепная реакция. Накопление и рассеивание оказываются отдельной формой притяжения и отталкивания, и вместе с тем предпосылкой или следствием других форм притяжения и отталкивания. Иначе говоря, накопление при определенных условиях может переходить в интеграцию, ассимиляцию, а рассеивание может выступать в качестве последнего этапа дезинтеграции, диссимиляции. Из этого вытекает, что накопление и рассеивание сами по себе еще не говорят о том, происходит ли при этом развитие системного процесса, прогрессивны или регрессивны они. Все это зависит от того, как они связаны с другими процессами.

То же самое необходимо сказать об ассимиляции и диссимиляции. Сами по себе это простые процессы жизнедеятельности, движения, способа существования уже образованной системы, в которой, в отличие от систем накопления и рассеивания, происходят

превращения, преобразования составляющих. *Ассимиляция* есть превращение чуждого в собственное в процессе включения чего-либо внешнего в систему. *Диссимляция,* наоборот, – превращение собственного в чуждое в процессе исключения чего-либо внутреннего из системы. Заметим, что иногда происходит своеобразная форма исключения посредством *изоляции,* т. е. посредством исключения из комплекса взаимодействий с другими элементами системы. Так, в некоторых растительных клетках происходит изоляция вредных веществ. Аналогично действует общество по отношению к некоторым своим членам.

Таким образом, многие процессы ассимиляции и диссимиляции служат, в первую очередь, сохранению системы, а не ее изменению и развитию. Однако ассимиляция какого-либо образования определенной системой может означать, что включенное образование теряет возможность свободного самостоятельного развития либо, наоборот, получает возможность участвовать в развитии, самостоятельно осуществить которое ранее оно не могло. Диссимиляция в этом отношении тоже неоднозначна. Кроме того, процесс зависит от того, насколько фундаментальны происшедшие превращения. Химические превращения в процессе физиологической ассимиляции, например, являются более основательными, чем изменения у отдельных членов одной нации, ассимилированных в состав другой. В последнем случае иногда трудно установить, является ли такой процесс ассимиляцией или интеграцией. Это указывает на то, что существуют формы ассимиляции, близкие процессам интеграции. Нам представляется, что главное отличие последней состоит в том, что в процессе интеграции возникает нечто новое, которое прежде не было свойственно ни одному из интегрированных элементов, а также не существовало в прежней системе.

Процессы адаптации, согласно этому критерию, могут привести и к ассимиляции, и к интеграции. Поэтому без предварительных экспериментов невозможно, например, заранее определить, к каким результатам для системы, рассматриваемой как экологическое целое, приведет введение в нее нового вида. Точно так же невозможно однозначно определить заранее все последствия включения одного члена в уже сформированный коллектив или же, наоборот, его исключения из коллектива, особенно из относительно небольшого. Включение нового члена с определенными способностями в рабочий коллектив может привести к перестройке всей уже налаженной системы разделения труда, т. е. к передифференциации всех или многих элементов системы, при этом могут возникать или усиливаться дезинтегрирующие процессы, и т. д.

Вышеизложенное показывает, что существует основание для изучения интеграционных процессов не самих по себе, а в их взаимосвязи с иными формами притяжения и отталкивания.

Что же представляет собой глубинная сущность экономической интеграции как сложной формы обобществления производства? Сущностной чертой экономической интеграции является характер связи хозяйствующих субъектов. Данный аспект теории интеграции описан в отечественной литературе. Так, под экономической интеграцией некоторые исследователи понимают процесс, который характеризуется увязкой, слиянием элементов производственной структуры в единую общественную производительную систему, необходимые производственные связи в которой строятся посредством совместного параллельного изготовления продукта (кооперирования). Из этого положения следует, что интеграция тесно связана именно с кооперацией хозяйствующих субъектов. Этот подход получил довольно широкое распространение в теории. Как высшую, более развитую форму кооперации трактуют интеграцию и многие другие исследователи, но, к сожалению, они не всегда раскрывают вопрос о том, что представляет собой эта высшая развитая форма.

В «Капитале» К. Маркс дает классическое определение кооперации труда: «…при которой много лиц планомерно работают рядом во взаимодействии друг с другом в одном и том же процессе производства или в разных, но связанных между собой процессах

производства». Исследуя простую форму кооперации, Маркс определяет ее как простейшую форму совместного труда, т. е. непосредственное взаимодействие многих лиц (работников, индивидов) в одном процессе труда. Совместный труд, по Марксу, есть не механическая сумма затрат труда, а возникновение новой массовой производительной силы. Совместный труд есть прежде всего определенная целостность, отличающаяся высокой степенью упорядоченности и организованности. Этот труд характеризуется тем, что в процессе его осуществления происходит формирование совокупного рабочего, возникает новая специфическая общественная производительная сила труда. Специфичен и результат совместного труда, который «или вовсе не может быть достигнут единичными усилиями, или может быть осуществлен в течение более продолжительного времени или же в карликовом масштабе». Маркс называет этот результат совместного труда общественным продуктом.

Чтобы охарактеризовать сложную кооперацию, предварительно необходимо сделать несколько замечаний по поводу простой. Простая кооперация представляет собой объединение работников в едином производственном коллективе, не основанном на разделении труда. Производственный процесс в каждой из этих кооперации мог происходить самостоятельно, т. е. отдельно от других кооперации. Связи между ними не признавались необходимыми. В ходе эволюции производительных сил произошли существенные изменения в процессе кооперации. В результате углубления общественного разделения труда, специализации, повышения уровня обобществления простая кооперация переросла в более развитую, структурно более сложную, качественно более высокую форму, хотя основные сущностные черты сложной кооперации остаются теми же, характерными для кооперации вообще, поэтому очевидно, что здесь нужно говорить об особенностях кооперации в современных условиях, но не отрицать и не искать ее новые формы модификации.

Таким образом, сложная кооперация основана на разделении труда, оснащенного машинными средствами производства. Само собой понятно, что чем дробнее разделение труда, тем сложнее должна быть его кооперация. Изменения в общественном разделении труда должны сопровождаться изменениями кооперации труда. В условиях научно-технической революции это отражается в формировании новых видов кооперационных структур, призванных обеспечить более высокую степень координации деятельности специализированных соисполнителей работ, т. е. определенным образом объединить промежуточные звенья технологической, организационной и экономической цепочки для получения конечных результатов. Интеграция как раз и представляет собой процесс и результат формирования такой кооперации труда. В ее ходе в рамках единой организационной структуры сочетаются не только родственные виды частного разделения труда, но и смежные по технологическому процессу, обеспечивающие основной производственный процесс для достижения конечного результата. Такая сложная кооперация, т. е. непрерывная технологическая цепочка, характерная первоначально только для внутренней структуры предприятий и их отраслевой увязки, в настоящее время расширила границы своего функционирования. Свидетельство тому – появление в промышленно развитых странах мира множества различных объединяющих структур, в частности, научно-производственных комплексов. В данном случае основным элементом сложной кооперации будут уже отдельные обособленные хозяйствующие субъекты, являющиеся промежуточными звеньями в движении продукта от производителя к потребителю. Так, современные научно-производственные межотраслевые комплексы, на наш взгляд, представляют собой такую интегрированную структуру, в которой производственной единицей становится не отдельный завод или фабрика, а сами промышленные корпорации, концерны, все чаще принадлежащие к разным национальным хозяйствам, а в качестве научной составляющей представлены уже не отдельные организации какого-либо одного сектора

(академического, государственного, частнопромышленного), а целая совокупность, относящаяся к различным секторам.

Таким образом, интеграция предполагает организационную взаимосвязь разделения и кооперации труда (т. е. их диалектическое единство, проявляющееся в отношениях структурного сочетания, взаимодополнения и взаимопроникновения), а в целом – взаимосвязь разнообразных видов трудовой деятельности, что проявляется как общность совместного специализированного труда. Далее подчеркнем: сложная кооперация по степени увязки производственных процессов варьируется от почти формальной, весьма слабой, до органически единой, почти нерасторжимой. Последнее качество свойственно, на наш взгляд, интеграции. В современных условиях конечный продукт создается уже не отдельными производственными кооперациями, как раньше, а сетью технологически, организационно и экономически объединенных производств, поэтому без тесных кооперационных связей между ними процесс производства невозможен. В данном случае из совокупности раздробленных кооперaций начинает складываться новая – система, основанная на общности совместного специализированного труда и производства. Исходя из этого интеграцию можно рассматривать как развивающуюся качественно новую структуру общественного труда и производства, как систему совместного труда и производства, т. е. кооперацию кооперaций. Если раньше совместный труд объединял работников внутри отдельной производственной кооперации, то сейчас он расширяет свои границы и связывает работников различных производственно-хозяйственных кооперaций в единое целое.

С точки зрения зарубежных исследователей, признаками кооперационных связей в экономическом плане являются добровольность, целенаправленность, максимальный учет и гармонизация экономических интересов партнеров, а также эффективная адаптация к внешним условиям и нацеленность не на получение прибыли как таковой, а на достижение определенных экономических выгод для участников кооперации, сокращение затрат для улучшения условий хозяйствования.

С учетом западной экономической мысли по этому вопросу, а также последних исследований белорусских экономистов, можно привести следующие обобщающие характеристики экономической интеграции. Исходя из технологического аспекта, *экономическая интеграция представляет собой непрерывно-целостный процесс обобществления производственно-технологической базы на основе преимущественно технологической специализации, в результате чего формируется многоотраслевой хозяйственный комплекс*. Экономическая общность просматривается в создании надежных механизмов меж- и внутрифирменных контрактных отношений на основе сотрудничества, а не чистой конкуренции, как было раньше. Организационно-управленческая общность кроется в оптимизации размеров интеграционных структур и повышении эффективности системы управления.

Таким образом, из вышеизложенного следует, что *экономическая интеграция – это особая сложная форма обобществления труда и производства, возникающая на современном этапе развития производительных сил, которые в условиях научно-технической революции характеризуются все более активным применением научных знаний.*

ТЕМА 2. СУЩНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

1. Возникновение и сущность международной экономической интеграции.
2. Основные формы и этапы региональной интеграции
3. ГАТТ/ВТО и региональные соглашения

2.1. Возникновение и сущность международной экономической интеграции

На международный уровень экономическая интеграция выходит только со второй половины XX в.

Появление международной экономической интеграции обусловлено объективными процессами и тенденциями в мировой экономике и международных экономических отношениях. Начиная с этапа формирования мирового рынка и системы мирового хозяйства, идет процесс интеграции каждой национальной экономики в эту систему. Движущей силой является развитие производительных сил, выступающих как двуединый процесс. С одной стороны, неуклонное углубление разделения труда между участниками производства, отпочкование и обособление различных отраслей и целых функциональных сфер общественного производства, с другой – столь же неуклонное развитие и усложнение связей и взаимозависимостей между участниками, отраслями и сферами общественного производства. Второй результат развития производительных сил представляет собой процесс обобществления производства.

Эволюция факторов производства содействовала резкому расширению внешнеэкономического сотрудничества и взаимосвязи стран. В процессы производства вовлекались все новые природные ресурсы. Это вело к углублению международного (территориального) разделения труда и росту взаимозависимости специализированных экономик, возникла необходимость в новых подходах к распределению ресурсов и мобильных факторов производства – труда и капитала.

Главным действующим лицом этих процессов в хозяйственной жизни выступает капитал, прежде всего капитал транснациональный. В целях получения прибыли он непрерывно расширяет поле деятельности, выходя за пределы данного предприятия, района, за рамки национального хозяйства. Это в равной мере относится и к индивидуальным капиталам, и ко всему совокупному капиталу страны в целом. Совокупный национальный капитал в процессе своего кругооборота выходит за пределы страны и вступает во взаимодействие с капиталом других стран. В ходе такого взаимодействия происходит постепенное переплетение кругооборотов национальных капиталов, а вместе с тем – и национальных процессов общественного воспроизводства. Когда переплетение становится массовым, достигает определенной степени интенсивности и охватывает все функциональные формы капитала (банковско-финансовую, производительную и торговую), количество переходит в качество: происходит взаимопроникновение и сращивание кругооборотов совокупных национальных капиталов в целом, иными словами, переплетение и сращивание национальных процессов воспроизводства всего общественного капитала.

На практике взаимопроникновение и сращивание национальных процессов общественного воспроизводства выражается в непрерывном развитии системы кредитных, валютных, торговых, производственных и иных связей между соответствующими национальными хозяйствами. Сеть этих связей из года в год разрастается, становится все сложнее и «гуще». Но ее плотность, естественно, не может быть одинаковой во всех частях мирового хозяйства. В одних районах она слаба и легко «рвется», В других – сгущается и упрочняется, в третьих – достигает такой плотности, что национальные хозяйства уже не могут функционировать независимо друг от друга, а правительства соответствующих стран, при всех противоречиях, вынуждены так или иначе координировать между собой неуклонно расширяющийся круг хозяйственных мероприятий.

Такие районы особо уплотненных международных экономических и политических взаимосвязей и становятся очагами интеграционных процессов. Именно здесь при

благоприятных политических условиях начинают складываться региональные интеграционные комплексы, т. е. группы стран, национальные хозяйства которых при активной помощи со стороны государства все более интегрируются друг с другом.

В конце XX в. под влиянием научно-технического революции и информационных технологий взаимозависимость стран приобрела новое качество, прочную техническую основу и беспрецедентные темпы: экономическая интеграция вышла на международный уровень. Внедрение научных достижений в промышленности создали условия для постоянного дробления процесса общественного производства. Это порождало массовую потребность в обмене все более узкоспециализирующихся производств как внутри национальных хозяйств, так и между ними. Ускоренное развитие средств коммуникации, удешевление транспортных перевозок ускоряли, удешевляли и облегчали внешнеэкономические связи, создавая основу для количественного и качественного развития международного бизнеса.

Интернационализация и глобализация мировой экономики значительно усиливают интеграционные процессы. Сформировались глобальные рынки товаров, услуг, информации, факторов производства. Увеличились производственные возможности предприятий, в первую очередь, транснациональных корпораций (ТНК); появляются революционные виды товаров и услуг; формируется мировой рынок научно-технических разработок; развивается и углубляется глобальная финансовая сеть; расширяется транспортно-логистическая глобальная система. Все это ускоряет и облегчает международный экономический обмен между странами и содействует их дальнейшему сближению и экономической интеграции.

Международная экономическая интеграция возникает в результате развития производительных сил, углубления международного разделения труда, интернационализации и глобализации мировой экономики.

Однако *возможность* возникновения международной экономической интеграции не означает ее обязательное возникновение. Существует еще объективная *необходимость*, которая появляется только во второй половине XX в.

Развитие интеграционных процессов является важнейшей характеристикой современного мирового хозяйства. Резкое усиление межфирменной и межгосударственной конкурентной борьбы, новые сферы конкуренции и более жесткое соперничество на традиционных рынках становятся не под силу отдельному государству или корпорации. Это обусловливает необходимость кооперации как материально-финансовых, так и производственных усилий территориально сопряженных стран, позволяя укрепить свои позиции в глобализирующейся экономике, использовать потенциал крупного экономического пространства, наконец, выступать единой силой против общих конкурентов на мировом рынке. В результате имеет место не просто определенная увязка национально-государственных интересов, но и их возвышение до уровня *региональных интересов.*

Таким образом, процессы глобализации в мировом хозяйстве сопровождаются регионализацией – хозяйственным сближением стран на региональной основе, принимающим форму *международной экономической интеграции.*

Международная экономическая интеграция *– это комплекс экономических отношений сотрудничества стран в различных сферах деятельности, который характеризуется глубоким взаимопроникновением экономик и ведет к долгосрочной технической, технологической и экономической взаимозависимости.*

Процесс интеграции обычно начинается с либерализации взаимной торговли, устранения ограничений в движении товаров, затем услуг, капиталов и постепенно при соответствующих условиях и заинтересованности стран-партнеров ведет к единому экономическому, правовому, информационному пространству в рамках региона. Формируется новое качество

международных экономических отношений. При этом интеграция — процесс *не стихийный*. Он предполагает соответствующую политику стран и заключение между ними соглашений о создании региональной интеграционной группы (РИГ) того или иного типа. Создается и соответствующая правовая база хозяйственного взаимодействия. Проводится сознательное целенаправленное регулирование взаимных торгово-экономических связей.

Понятие *«региональный»* в данном случае означает не просто географические границы той или иной организации. Имеется в виду исторически сложившаяся региональная общность, предполагающая сходство экономико-географических и хозяйственно-культурных комплексов, демографических структур, этнической истории и пр. Эта общность создает объективные возможности для формирования адекватных времени крупных политико-экономических образований, которые, используя многообразные преимущества «экономики масштаба», по мнению ряда аналитиков, уже в ближайшем будущем окажутся более эффективными и реальными субъектами МЭО, чем национальные государства, способными обеспечить формирование нового полицентрического и более стабильного, чем ныне, миропорядка. Региональные объединения различаются по глубине и характеру выбранной интеграционной стратегии и институциональному устройству, по сферам и масштабам деятельности, по количеству государств – членов.

Международная экономическая интеграция характеризуется некоторыми *сущностными характеристиками*, которые в совокупности отличают ее от других форм экономического взаимодействия стран:

- устранением ограничений в движении товаров, а также услуг, капиталов, людских ресурсов между странами – участницами соглашения;
- согласованием экономической политики стран – участниц;
- взаимопроникновением и переплетением национальных производственных процессов, формированием в рамках региона технологического единства производственного процесса;
- широким развитием международной специализации и кооперации в производстве, науке и технике на основе наиболее прогрессивных и глубоких форм, совместного финансирования развития экономики и ее инновационного механизма;
- связанными с этим структурными изменениями в экономике стран – участниц;
- сближением национальных законодательств, норм и стандартов;
- целенаправленным регулированием интеграционного процесса, развитием органов управления хозяйственным взаимодействием (возможны как межгосударственные, так и надгосударственные механизмы управления, как в случае с ЕС);
- региональностью пространственных масштабов интеграции.

Объективное содержание интеграции составляет в конечном итоге переплетение, взаимопроникновение и сращивание воспроизводственных процессов, протекающих в виде *«частичных интеграции»*. Интеграционный процесс охватывает отдельные звенья целостной системы: 1) рыночное обращение (благодаря либерализации торговли и росту потоков факторов производства), включая обращение товаров, услуг, денежной массы, ценных бумаг и т. д. – это так называемая «поверхностная» (или «мягкая») интеграция; 2) собственно производство («глубокая» интеграция); 3) сферу принятия решений (на уровне фирм, предпринимательских союзов, национальных правительств, международных межправительственных и национальных организаций).

Интеграция – сложный, противоречивый процесс. Противоречивость интеграции в значительной степени базируется на различиях интересов сторон, на неодинаковой способности отдельных звеньев воспроизводственных структур к участию в самом процессе. Более легко она протекает в сферах рыночного (особенно товарного) обращения, менее

поддается интегрированию непосредственно производственная сфера, наиболее сложна валютная интеграция.

Глубокие интеграционные процессы имеют место лишь в Западной Европе и Северной Америке. Нарастает их глубина в Азиатско-Тихоокеанском регионе. В большинстве регионов Латинской Америки, Южной Азии, Африки, на Среднем Востоке региональное сотрудничество пока еще не дает существенного эффекта. Во многом формальны еще интеграционные процессы и в СНГ. Однако сегодня уже надо учитывать, что страны, не использующие огромный потенциал интеграции в своей экономической стратегии, не способны выстоять в современной глобальной конкуренции, противостоять вызовам глобализации.

Развитие интеграции предполагает наличие определенных *предпосылок.*

Во-первых, интегрирующиеся страны должны обладать примерно одинаковым уровнем экономического развития и зрелости рыночной экономики. Их хозяйственные механизмы должны быть совместимыми. Как правило, интеграция является наиболее прочной и эффективной, если интегрируются развитые страны.

Во-вторых, наличие общей границы и исторически сложившихся экономических отношений. Обычно объединяются страны, находящиеся на одном континенте в непосредственной географической близости, которым легче решать транспортные, языковые и другие проемы.

В-третьих, наличие взаимодополняющих структур экономики интегрирующихся стран (их отсутствие – одна из причин низкой эффективности интеграции в Африке, в арабском мире).

В-четвертых, общность хозяйственных и иных проблем, которые реально стоят перед странами того или иного региона.

В-пятых, политическая воля государств, наличие страны – лидера интеграции.

В-шестых, так называемый «демонстрационный «эффект». Под влиянием успехов тех или иных интеграционных объединений, как правило, и у других государств появляется желание вступить в эту организацию. Так, демонстрационный эффект ЕС стимулировал 10 стран ЦВЕ к подаче заявок на вступление в Евросоюз.

В-седьмых, «эффект домино». Поскольку интеграция ведет к переориентации экономических связей стран-членов на внутрирегиональное сотрудничество, остальные страны, оставшиеся за пределами объединения, испытывают некоторые трудности торговли со странами, входящими в группировку. В результате они также вынуждены вступить в интеграционное объединение. Например, так возникла «Группа трех» в Латинской Америке после того, как Мексика стала членом НАФТА (с ней подписали соглашения о свободной торговле Венесуэла и Боливия).

Региональная интеграция имеет вполне конкретные *цели*.

- Повысить национальную конкурентоспособность, совместно противостоять вызовам глобализации.
- Использовать преимущества «экономики масштаба», позволяющие расширить размеры рынка, снизить трансакционные издержки, создать новую комбинацию факторов производства, стимулировать приток прямых иностранных инвестиций. Такие цели преследовали МЕРКОСУР, Андское сообщество, АСЕАН.
- Содействовать модернизации и структурным реформам в экономике.
- Подключить страны, создающие рыночную экономику или осуществляющие глубокие экономические реформы, к региональным торговым соглашениям стран с более высоким уровнем развития; рассматривать этот процесс как важнейший канал передачи хозяйственного опыта. Более развитые страны, подключая своих соседей к процессам

интеграции, тоже заинтересованы в ускорении реформ, создании там полноценных емких рынков.

- Получить для национальных производителей более широкий доступ к финансовым, трудовым, материальным ресурсам, к новейшим технологиям, работать на более емкий рынок.
- Укрепить добрососедские отношения между странами по всем направлениям. Происходит исчезновение условий для конфронтации. Создание благоприятной внешнеполитической среды — цель, особенно характерная для стран Ближнего Востока, Африки.
- Усилить позиции участвующих стран на мировом рынке. Решаются определенные задачи торговой политики. Интеграция позволяет выступать совместно в международных организациях, укрепить переговорные позиции участвующих стран в рамках многосторонних переговоров в ВТО.

Интенсивность развития интеграции в различных РИГ можно проследить по совокупности нескольких показателей.

Довольно распространенный показатель – доля в процентах от суммарного валового национального продукта, приходящаяся на внутрирегиональный товарооборот, экспорт, импорт. При этом важна и динамика этого показателя, позволяющая установить, усиливается интеграционная составляющая в экономическом развитии или нет.

Следующий показатель – *доля внутрирегионального товарооборота в процентах к общему совокупному внешнеторговому обороту* стран РИГ. Чем она выше, тем сильнее взаимосвязаны и взаимодополняемы экономики стран-партнеров, тем в большей степени можно говорить о едином региональном пространстве.

Характерным показателем может служить *объем взаимных прямых иностранных инвестиций (ПИИ)* внутри интеграционной группировки по сравнению с ПИИ стран-участниц группировки в другие страны мира. В частности, в ЕС взаимные ПИИ государств – членов Сообщества в 1980 г. составляли 25 % потока общих инвестиций на территории ЕС, а к концу 1990-х гг. этот показатель приблизился к 50 %.

Наглядным свидетельством прогресса в интеграции может быть сравнение количества объединений компаний (поглощения, взаимного участия) внутри интеграционной группировки с количеством слияний и образований совместных предприятий с фирмами других стран мира.

Так, например, в Западной Европе идут активные процессы слияний и поглощений в целях повышения конкурентоспособности промышленности. Главной движущей силой выступали до сих пор фирмы и банки Германии, а также Великобритании, Франции. В первой половине 2000 г. общая стоимость международных внутриевропейских сделок по слияниям и поглощениям составила 352 млрд долл. США, что более чем в 3 раза превышает показатели аналогичного периода 1999 г. Происходит расширение и консолидация европейских фирм, в частности, телекоммуникационных компаний и компаний, предоставляющих финансовые услуги. Так, британская фирма Vodafone инициировала крупнейшую в мире сделку по слиянию с германской компанией Mannesmann с согласия ее собственников за 186 млрд долл. США, а компания HSBC объявила о покупке CCF (Credit Commercial de France) за 11 млрд долл. США.

К основным факторам, способствующим объединению фирм в рамках экономической интеграции, относятся:

- эффект масштаба производства;
- взаимный обмен технологиями;

- использование преимуществ месторасположения предприятий (в Северной и Центральной Европе налажено производство сложных компонентов, в Южной – сборка, осуществляемая дешевой рабочей силой);
- расширение ассортимента продукции для более полного удовлетворения спроса местных потребителей;
- возможности увеличения расходов на НИОКР;
- концентрация каналов сбыта;
- использование трансфертных цен (в первую очередь в отраслях, где финансовые условия и налоги отличаются в разных странах);
- получение государственных заказов;
- сокращение транспортных расходов за счет внутрифирменного распределения перевозок.

2.2. Основные формы и этапы региональной интеграции

Экономическая модель каждой интеграционной группировки – это результат длительного исторического процесса, в течение которого выстраивается соотношение элементов, формирующих региональный хозяйственный комплекс, укрепляется механизм их взаимодействия. Именно поэтому каждая региональная экономическая система уникальна и механическое заимствование ее опыта малоэффективно.

Однако проведение сравнительного анализа имеющихся торгово-экономических групп говорит и об определенных общих закономерностях развития региональной интеграции, последовательного прохождения ее через ряд особых этапов, каждому из которых присущи особые характерные черты, разная степень интенсивности интеграции, ее глубина и масштабы.

Взгляд на интеграцию как на процесс, развивающийся от простых к более сложным формам, позволил осуществить классификацию стадий интеграционного процесса. Классической классификацией стала схема Б. Балашши, которую приняли на вооружение различные международные экономические организации. Б. Балашша предлагает различать сотрудничество и интеграцию. Если процесс сотрудничества предполагает проведение действий, направленных на уменьшение различного рода дискриминации, то процесс интеграции предполагает ее уничтожение. Б. Балашша различает пять основных форм интеграции (типов интеграционных соглашений). Рассмотрим их, учитывая современные модификации данной теории, внесенные опытом функционирования Европейского союза и других интеграционных групп.

К числу основных типов интеграционных соглашений следует отнести:

- зону свободной торговли;
- таможенный союз;
- общий рынок;
- экономический союз (в наиболее зрелой форме экономический и валютный союз;
- полную экономическую и политическую интеграцию.

Рассмотрим каждый из выделенных типов подробнее.

Зона свободной торговли (*Free trade area*) – тип международной интеграции, при котором страны-участники отменяются таможенные пошлины, налоги и сборы, а также количественные ограничения во взаимной торговле. Это более глубокий тип интеграции, чем преференциальные соглашения. За каждой страной-участницей сохраняется право на самостоятельное и независимое определение режима торговли по отношению к третьим странам. В большинстве случаев условия зоны свободной торговли распространяются на все

товары, кроме продуктов сельского хозяйства. Зона свободной торговли может координироваться небольшим межгосударственным секретариатом, расположенным в одной из стран-членов, но обычно обходятся без него, а основные параметры своего развития страны согласовывают на периодических совещаниях руководителей соответствующих ведомств. Между странами – участницами сохраняются таможенные границы и посты, контролирующие происхождение товаров, пересекающие их государственные границы.

Основные зоны свободной торговли:

Соглашение о свободе торговли стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН – Association of South East Asion Nations) – одна из крупнейших региональных организаций, объединяющая все страны Юго-Восточной Азии (1967 г.). Провозгласила своей целью содействие экономическому, социальному и культурному развитию стран-участниц, обеспечение безопасности от вмешательства извне. Высший орган – собирающаяся один раз в три года Конференция глав государств и правительств. Центральный руководящий орган – ежегодная встреча министров иностранных дел. Имеется постоянный секретариат, территориально расположенный в Джакарте (Индонезия);

Североамериканская зона свободной торговли – НАФТА (North American Free Trade Agreement – NAFTA) – соглашение между США, Канадой и Мексикой, вступившее в силу с 1994 г. Соглашение предусматривает поэтапную ликвидацию таможенных тарифов и нетарифных барьеров как для промышленных, так и для сельскохозяйственных товаров, защиту прав интеллектуальной собственности, выработку общих правил для инвестиций, либерализацию торговли услугами и создание эффективного механизма для разрешения торговых споров между странами-участницами;

Европейская ассоциация свободной торговли – в 1960 г. подписано соглашение между Исландией, Лихтенштейном, Норвегией, Швейцарией;

Балтийская зона свободной торговли – соглашение между Латвией, Литвой и Эстонией, подписанное в 1993 г.;

Центрально-европейское соглашение о свободной торговле – соглашение между Венгрией, Польшей, Румынией, Словакией, Словенией и Чехией, подписанное в 1992 г.;

Австралийско-Новозеландское торговое соглашение об углублении экономических связей, подписанное этими двумя странами в 1983 г.;

Зона свободной торговли между Колумбией, Эквадором и Венесуэлой, – соглашение было подписано перечисленными странами в 1992 г.;

Бангкокское соглашение – соглашение между Бангладеш, Индией, Республикой Корея, Лаосом, Шри-Ланка, подписанное в 1993 г.

Следующим этапом интеграционного процесса может стать создание таможенного союза.

Таможенный союз (*Custom union*) – тип международной интеграции, предполагающий согласованную отмену странами – участницами союза национальных таможенных тарифов и введение общего таможенного тарифа и единой системы нетарифного регулирования торговли в отношении третьих стран; образование единой таможенной территории. Таким образом, таможенный союз – это более глубокий тип интеграции, чем зона свободной торговли.

В соглашении о создании таможенного союза оговариваются следующие моменты:

- снятие внутренних таможенных границ между странами-членами союза;
- перенос таможенного контроля на внешний периметр союза;
- устранение таможенных процедур во взаимной торговле товарами национального производства;
- унификацию форм и методов сбора внешнеторговой статистики;

- согласование форм и методов предоставления льгот участникам внешнеэкономической деятельности;
- введение общей для всех стран – участниц таможенного союза системы тарифного и нетарифного регулирования при торговле с третьими странами;
- создание общей системы преференций.

Страны договариваются о создании межгосударственных органов, координирующих проведение согласованной внешнеторговой политики. Обычно они принимают форму периодических совещаний министров, руководящих соответствующими ведомствами, которые в своей работе опираются на постоянно действующий межгосударственный секретариат.

Примеры таможенных союзов:

Ассоциация ЕС с Турцией – таможенный союз между Европейским экономическим сообществом (сейчас Европейским союзом) и Турцией, созданный в 1963 г.;

Арабский общий рынок – таможенный союз, объединяющий Египет, Ирак, Иорданию, Йемен, Ливию, Мавританию, Сирию. Соглашение о его создании было подписано в 1964 г.;

Центральноамериканский общий рынок – участницами таможенного союза с 1961 г. являются Гватемала, Гондурас, Коста-Рика, Никарагуа, Сальвадор;

Организация Восточно-Карибских государств – таможенный союз, созданный в 1991 г. Странами-членами этой организации являются Антигуа и Барбуда, Гренада, Доминика, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины;

Центральноазиатский союз – объединяет Казахстан, Киргизию и Узбекистан. Создан в 1994 г.;

Таможенный союз Белоруссии, Казахстана, Киргизии, России и Таджикистана. В 1995 г. Россия и Белоруссия подписали соглашение о создании Таможенного союза. К середине 1996 г. в союз вошли также Казахстан и Киргизия, а в 1998 г. – Таджикистан. В соответствии с совместно принятыми странами СНГ решениями, формирование Таможенного союза должно было проводиться в два этапа. На первом этапе планировалось полностью отменить тарифные и нетарифные ограничения во взаимной торговле, установить единый торговый режим, общие таможенные тарифы и меры нетарифного регулирования в отношении третьих стран. На втором этапе предполагалось осуществить объединение таможенных территорий стран – основателей союза в единую таможенную территорию с перенесением таможенного контроля с внутренних на внешние границы союза. В течение 1995 г. первый этап формирования Таможенного союза был в целом завершен. Уже к середине 1996 г. была подготовлена программа мер по завершению формирования Таможенного союза, предполагалось подписание соответствующих документов. Однако оно не состоялось: различные экономические интересы стран-участниц не позволили им согласовать общий перечень тарифных и нетарифных изъятий из режима свободной торговли, унифицировать положения применяемых до сих пор двухсторонних соглашений о свободной торговле и соответствующих протоколов об изъятиях из этого режима. Это привело к возникновению новых ограничений и препятствий даже во взаимной торговле.

6 октября 2007 г. в Душанбе Беларусью, Казахстаном и Россией был подписан Договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза. В 2009 г.у на уровне глав государств и правительств были приняты и ратифицированы около 40 международных договоров, составивших основу Таможенного союза. 28 ноября 2009 г. в Минске прошла встреча Д. А. Медведева, А. Г. Лукашенко и Н. А. Назарбаева по созданию на территории России, Беларуси и Казахстана с 1 января 2010 г. единого таможенного пространства.

1 июля 2010 г. Таможенный кодекс начал применяться на территории России и Казахстана, а с 6 июля 2010 г. и на всей территории Таможенного союза. 1 апреля 2011 г. на

границе России и Беларуси отменён транспортный контроль. Его перенесли на внешний контур границ Таможенного союза.

19 октября 2011 года в Санкт-Петербурге на заседании глав ЕврАзЭС было заявлено о присоединении Киргизии к Таможенному союзу.

С целью обеспечения функционирования и развития Таможенного союза и Единого экономического пространства была создана Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК). Она стала преемницей комиссии Таможенного союза, деятельность которой, согласно статье 39 Договора о Евразийской экономической комиссии от 18 ноября 2011 г., была прекращена 1 июля 2012 г. Формирование ЕЭК стало одним из шагов на пути трансформации Таможенного союза и ЕврАзЭс в Евразийский союз.

Следующим этапом интеграции может стать создание общего рынка.

Общий рынок (*Common market*) – тип международной интеграции, когда страны-участницы договариваются о свободном движении через национальные границы не только товаров и услуг, но и факторов производства – капитала и рабочей силы. Таким образом, формируется общее рыночное пространство. Это более глубокий вид интеграции, чем таможенный союз.

Свобода межгосударственного перемещения, под защитой единого внешнего тарифа, факторов производства (общий рынок) требует организационно более высокого уровня межгосударственной координации экономической политики. Соответствующая координация осуществляется на периодических совещаниях (обычно один-два раза в год) глав государств и правительств участвующих стран, значительно более частых встречах руководителей министерств финансов, центральных банков и других экономических ведомств, опирающихся на постоянно действующий секретариат.

Примеры группировок стран, создавших общий рынок:

Совет сотрудничества арабских стран Персидского залива – странами-участницами соглашения о создании общего рынка, подписанного в 1981 г., являются Бахрейн, Катар, Кувейт, Оман, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия;

Андский общий рынок – существует с 1990 г., объединяет Боливию, Колумбию, Эквадор, Перу, Венесуэлу;

Латиноамериканская ассоциация интеграции – создана в 1980 г. на базе Латиноамериканской ассоциации свободной торговли, объединяет Аргентину, Боливию, Бразилию, Венесуэлу, Колумбию, Мексику, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили, Эквадор;

Карибское сообщество – образовано в 1973 г. следующими странами: Антигуа и Барбуда, Багамские Острова, Барбадос, Белиз, Доминика, Гренада, Гайана, Ямайка, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Тринидат и Тобаго. Карибский общий рынок заменил существовавшую с 1968 г. Карибскую ассоциацию свободной торговли.

Общий рынок Южного Конуса МЕРКОСУР объединяет Аргентину, Бразилию, Парагвай, Уругвай, существует с 1991 г. Руководство осуществляется Советом общего рынка (в составе министров иностранных дел); Группой общего рынка – исполнительным органом, функционирующим постоянно и имеющим административный секретариат со штаб-квартирой в Монтевидео. Кроме того, организованы десять технических комиссий, подчиняющихся Группе общего рынка и занимающихся вопросами торговли, таможенного регулирования, технических норм, валютно-финансовой политики, макроэкономической политики, наземного и морского транспорта, промышленной технологии, сельского хозяйства и энергетики. Договором о создании МЕРКОСУР предусматривается отмена всех пошлин и тарифных ограничений во взаимной торговле; свободное движение капиталов и рабочей силы; введение единого внешнего тарифа и образование таможенного союза;

координация политики в области промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи, в валютно-финансовой сфере; унифицированные правила функционирования свободных промышленных зон; единый порядок определения происхождения товаров. Договор МЕРКОСУР предписывает взаимную отмену нетарифных ограничений, за исключением мер регулирования торговли оружием, радиоактивными материалами, драгоценными металлами, а также мер, направленных на защиту здоровья и нравственности граждан, национального и культурного достояния. На внешних границах блока с 1995 г. стали действовать общие таможенные тарифы на импорт из третьих стран.

Следующим этапом интеграции экономики может стать создание экономического союза стран.

Экономический союз (*Economic union*) – тип международной интеграции, предусматривающий наряду с общим таможенным тарифом и свободой движения товаров и факторов производства координацию макроэкономической политики и унификацию законодательств в ключевых областях – валютной, бюджетной, денежной. Это самый высокий уровень экономической интеграции. На этом этапе развития интеграции возникает потребность в органах, наделенных не просто способностью координировать действия и наблюдать за экономическим развитием стран-участниц, но и принимать оперативные решения от лица группировки в целом. Правительства согласованно уступают часть государственного суверенитета в пользу межгосударственных органов с функцией наднационального регулирования. Такие межгосударственные органы наделены правом принимать решения по вопросам, касающимся организации, без согласования с правительствами стран-членов.

Примеры экономических союзов:

Экономический союз – Бенилюкс – существует с 1948 г., объединяет Бельгию, Нидерланды и Люксембург;

Союз арабского Магриба образован в 1989 г. Страны – участницы: Алжир, Ливия, Мавритания, Марокко, Тунис;

Лагосский план действий – создан в 1973 г., объединяет все страны Африки к югу от Сахары;

Союз реки Ману – договор о создании союза подписан в 1973 г. Гвинеей, Либерией, Сьерра-Леоне

Европейский союз, ЕС (с 1957 г. Европейское экономическое сообщество, ЕЭС) – наиболее развитый экономический блок мира. Странами-основательницами системы европейских экономических сообществ являются Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург. С 1973 г. к ним присоединились Великобритания, Дания и Ирландия. В конце 70-х и в 80-е гг. членами Европейского сообщества, как тогда начали именовать все объединение в целом, стали также Греция, Испания и Португалия, а в 90-е гг. – Австрия, Финляндия и Швеция. Таким образом, в Европейском союзе, преобразованном из Европейского сообщества на основании Маастрихтского договора 1992 г., состояли 15 государств. Следующий этап расширения Евросоюза прошел в мае 2004 г. Вступили Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения, Чехия, Эстония, в 2007 г. – Болгария и Румыния. Таким образом, Евросоюз объединяет 27 стран. Система управления ЕС включает ряд институциональных органов. Европейский парламент – общий законодательный и представительный орган ЕС. Совместно с Европейским советом (высший исполнительный орган ЕС) Европейский парламент принимает решения по вопросам внутреннего рынка, бюджета ЕС, принятия новых членов и др. Европейский совет собирается в составе глав государств и правительств стран-участниц не реже двух раз в год. Здесь принимаются принципиальные решения относительно основных направлений экономической

политики государств-членов. Совет ЕС (Совет министров) – орган, принимающий основные решения по вопросам текущей политики. Комиссия европейского сообщества – центральная институциональная структура, которой в системе органов ЕС принадлежат и исключительное право законодательной инициативы, и определенные исполнительные полномочия, и функция политического контроля за соблюдением основополагающих договоров прочими участниками процесса принятия решений в Евросоюзе. Суд ЕС следит за соблюдением законодательства ЕС на территории государств-членов, наблюдает за единообразием применения правовых документов, определяет соответствие законодательству правовых актов Комиссии и Совета и вносит решения по вопросам применения законодательных норм ЕС, если такие вопросы передаются на его рассмотрение национальными судами. Его постановления носят окончательный характер и обязательны к исполнению национальными органами власти.

Переход от низших стадий (форм) интеграции к более высоким есть этап интеграции. Длительность этапов определяется целым комплексом многообразных факторов и внутриэкономического, и внешнеэкономического, и политического характера.

Концепция Б. Балашши, развитая другими экономистами (Дж. Мидом, Г. Мюрдалем, Р. Липсеем, Дж. Вайнером и др.), явилась, по существу, теоретической базой региональной интеграционной политики в Западной Европе, Европейских сообществах, прошедших путь от простых к сложным формам интеграции. Здесь создан единый внутренний рынок (как более зрелая разновидность общего рынка) и формируется экономический и валютный союз, идет развитие политической интеграции.

Однако практика показала, что реальный процесс интеграции в силу своей внутренней противоречивости диалектичен и компромиссен и не может происходить столь прямолинейно и поступательно, как предполагает рассмотренная логическая схема. Опыт региональной интеграции (в наиболее развитых формах сфокусированный в рамках ЕС) показал колоссальные сложности создания единого экономического пространства и разную степень заинтересованности в глубине взаимодействия сторон, что не укладывается в принятые схемы. Многообразие моделей интеграции в Северной Америке, Латинской Америке, в АТР, Африке, на Ближнем Востоке, отразившее значительную дифференциацию страновых, региональных и субрегиональных экономических систем, механизмов воспроизводства, других ключевых параметров развития, позволяет видеть и частичную модификацию классической схемы в одних случаях и ее существенную трансформацию в других. История показывает, что не существует ни строгих закономерностей, ни автоматизма между фазами региональной интеграции, все зависит от конкретно-исторических условий в МЭО, в отдельных странах, от экономических и политических интересов данных стран.

Так, в отличие от ЕС страны – члены НАФТА, создавая зону свободной торговли, не ставят задачи перейти затем к таможенному союзу (это вряд ли возможно при столь огромных различиях в экономических потенциалах стран-участниц объединения), но одновременно с первых же шагов вводят определенные *элементы общего рынка* (либерализация капиталовложений, меры по сближению стандартов, либерализации в сфере услуг, гармонизации политики в отдельных сферах, например, в области охраны окружающей среды, и др.).

В АТЭС поставлена задача формирования (до 2020 г.) *зоны свободной торговли и свободного движения инвестиций.* Согласно Осакской программе действий с 1997 г. либерализация распространяется не только на тарифные и нетарифные меры в торговле товарами, на инвестиционные потоки, но и на услуги (телекоммуникацию, энергетику, туризм); стандарты и соответствия; интеллектуальную собственность; политику

конкуренции; правительственные закупки; разрешение споров; мобильность бизнесменов; сбор информации и анализ; совместное выполнение решений Уругвайского раунда ГАТТ. Одновременно в рамках АТЭС один из важнейших ключевых элементов – это политический диалог.

Одной из нетрадиционных гибких схем (моделей) интеграции является и создание так называемых «треугольников интенсивного роста» в АТР – интеграции приграничных районов нескольких стран. Сегодня эту форму интеграционного хозяйственного взаимодействия активно изучают эксперты Евросоюза, предлагая несколько проектов «треугольников роста», например, типа: Калининградская область РФ – Финляндия – Санкт-Петербург и Ленинградская область и др.

Латиноамериканские страны стали создавать предпосылки к новой фазе сотрудничества с азиатскими странами АТЭС: здесь сочетаются координация связей по межрегиональным механизмам с двусторонними каналами сотрудничества. Примером является Чили. Эта страна, будучи ассоциированным членом МЕРКОСУР, а также, подписав соглашение с рядом латиноамериканских стран о зонах свободной торговли, одновременно входит в АТЭС. В последние годы Чили применяет новую стратегию, сочетающую в себе региональный и межрегиональный уровень интеграции: она создает своеобразный «мост» между тихоокеанскими странами Азии и атлантическими государствами Латинской Америки — Бразилией и Аргентиной. Через особую политику либерализации Чили создает «входные» ворота для азиатских товаров на южноамериканские рынки и «выходные ворота» – для бразильских и аргентинских на рынки, расположенные по другую сторону Тихого океана.

Как в ЕС, так и в СНГ реализуется модель «разноскоростной» интеграции, предусматривающая в рамках одной РИГ применение разными странами-членами различных форм интеграции. В ЕС практически реализуется концепция «реализация концентрических кругов» (вокруг ядра – «зоны евро»/валютного союза). В СНГ получила распространение модель многоуровневой интеграции: Союз России и Беларуси, формирующих союзное государство; Евразийское экономическое сообщество; Каспийская четверка.

Наконец, развиваются нетрадиционные интеграционные схемы и с точки зрения различных институциональных механизмов в интеграции. Среди них выделяются прежде всего «западный» (основан на жестокой институциональной структуре и обязательности выполнения решений в заданные сроки всеми странами-участницами) и «азиатский», предоставляющий свободу маневра для каждой страны-партнера.

2.3. ГАТТ/ВТО и региональные соглашения

Проблема региональных соглашений возникла еще в 1945 г. в ходе Гаванской конференции по торговле и занятости, на которой обсуждались предложения США о создании Международной торговой организации (МТО). Тогда Соединенные Штаты, энергично протестовавшие против всякого рода преференций, согласились с возможностью создания таможенных союзов, страны-участницы которых вырабатывают единую торговую политику, включая единый внешний таможенный тариф. Правда, в предложениях США ничего не говорилось о возможности создания зон свободной торговли. Как известно, инициатива США о создании МТО натолкнулась на сопротивление европейских государств, прежде всего Англии, Франции, а также стран Бенилюкса, и организация не была создана.

В результате в 1947 г. в качестве временного выхода из сложившейся ситуации было принято Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), в основу которого была положена одна из частей Устава МТО, носившая название «Коммерческая политика». Статья 1 п. 2 ГАТТ освобождает от применения режима наибольшего благоприятствования уступки,

предоставленные в рамках действовавших на тот момент региональных преференциальных соглашений. Речь шла о преференциях Британской империи, Французского союза, стран Бенилюкса, преференциях США в торговле с Чили и ее соседями, а также преференциях, предоставленных Ливано-Сирийским таможенным союзом Палестине и Трансиордании. Было, однако, оговорено, что эти преференции не могут быть выше существовавшего на момент подписания ГАТТ уровня. Необходимо отметить, что значение этих льгот был в значительной степени нивелировано в результате прошедших в рамках ГАТТ переговоров о снижении пошлин.

Отношение же Генерального соглашения по тарифам и торговле к региональным соглашениям, под которыми подразумеваются соглашения о приграничной торговле, о создании таможенных союзов и зон свободной торговли, сформулировано в статье XXIV, и оно весьма положительно.

В п. 3 упомянутой статьи говорится, что положения настоящего Соглашения не должны толковаться таким образом, чтобы они препятствовали предоставлению какой-либо Договаривающейся стороной (т. е. страной − членом ГАТТ) преимуществ соседним странам в целях содействия приграничной торговле. Договаривающиеся стороны признают также желательным (п. 4) расширение торговли путем создания таможенных союзов и зон свободной торговли, имея в виду, что их целью должно быть содействие торговле между составляющими их территориями, а не создание барьеров для торговли других Договаривающихся сторон с этими территориями.

На Уругвайском раунде Договаривающимися сторонами была принята «Договоренность о толковании статьи XXIV Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 г.»[1]. В ней, в частности, отмечается, что со времени учреждения ГАТТ-1947 значение таможенных союзов и зон свободной торговли существенно возросло, и в настоящее время на их долю приходится значительная часть мировой торговли. В этом документе признается вклад указанных региональных соглашений в расширение мировой торговли благодаря более тесной экономической интеграции их участников. Более того, в нем отмечается, что такой вклад увеличивается, если устранение пошлин и других ограничительных мер регулирования торговли между составляющимися территориями распространяется на всю торговлю и уменьшается в случае исключения какого-либо важного сектора торговли.

Как известно, ГАТТ предусматривает взаимное предоставление странами-членами режима наибольшего благоприятствования и национального режима. Оба они обеспечивают достаточно высокий уровень недискриминации.

В этой связи возникает вопрос, почему основатели ГАТТ включили в Соглашение положения, разрешающие таможенные союзы и зоны свободной торговли. Более того, все уступки, предоставляемые в рамках этих интеграционных группировок странами-членами друг другу, изымаются из-под действия режима наибольшего благоприятствования.

По мнению авторов опубликованного ВТО в 1995 г. исследования «Регионализм и мировая торговая система»[2], причина этого заключается в определенных политических реалиях. Дело в том, что таможенные союзы имеют долгую историю − первый таможенный союз был заключен между Англией и Шотландией еще в 1547 г. − и многие страны просто не подписали бы соглашение, которое запретило бы в будущем подобные отношения с соседними странами.

---

[1] Результаты Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров. Правовые тексты. М.: МАИК «Наука / Интерпериодика», 2002. С. 25−28.

[2] Regionalism and the World Trading System. WTO. Geneva, 1995.

Кроме того, таможенные союзы и зоны свободной торговли, вероятно, рассматривались как вполне совместимые с принципом недискриминации. Снятие ограничений на все (или почти все) виды торговли расценивалось как важный шаг на пути усиления экономической активности с одним или большим числом партнеров и было, с определенной степенью допущения, сравнимо со снятием ограничений между провинциями одной страны. Иначе говоря, основатели ГАТТ признали, что экономическая интеграция между несколькими странами аналогична процессам интеграции внутри суверенного государства, т. е. региональные соглашения не представляют опасности для интеграции в мировом масштабе.

В то же время правила ГАТТ отражают стремление гарантировать права и интересы третьих стран более конкретно, чем это было бы возможно в условиях становящейся все более открытой международной торговой системы. Иначе говоря, изъятия для таможенных союзов и зон свободной торговли появились в тексте ГАТТ под влиянием сложившихся условий, и они полностью вписывались в эти условия.

Таким образом, положения Соглашения не препятствуют образованию территориями Договаривающихся сторон таможенного союза или зоны свободной торговли или даже принятию временного соглашения для их образования.

Необходимо уточнить, как именно ГАТТ трактует понятия «таможенный союз» и «зона свободной торговли».

Под зоной свободной торговли подразумевается группа из двух или более таможенных территорий, в которых отменены пошлины и другие ограничительные меры регулирования торговли для практически всей торговли между составляющими территориями в отношении товаров, происходящих из этих территорий.

В свою очередь, под таможенным союзом понимается замена двух или нескольких таможенных территорий одной таможенной территорией таким образом, что пошлины и другие ограничительные меры регулирования торговли отменяются в отношении практически всей торговли между составляющими территориями союза или, по крайней мере, в отношении практически всей торговли товарами, происходящими из этих территорий. Одновременно одни и те же пошлины (единый тариф) и другие меры регулирования торговли применяются каждым членом союза по отношению к торговле с территориями, не включенными в союз.

Следует отметить, что образование таможенного союза или зоны свободной торговли не затрагивает преференций, предоставленных в соответствии со ст. 1 пункта 2 ГАТТ, о чем упоминалось выше.

Точно так же требование ликвидировать таможенные и другие ограничения для коммерческой деятельности в отношении «практически всей существующей взаимной торговли» между членами региональных таможенных объединений не является абсолютным. Где это требуется, члены интеграционных группировок могут соблюдать свои права по установлению таможен или ограничений согласно ст. XI ГАТТ (количественные ограничения), ст. XII (ограничения в целях обеспечения равновесия платежного баланса), ст. XIII (недискриминационное применение количественных ограничений), ст. XV (исключения из правил о недискриминации), ст. XV (валютные мероприятия) и ст. XX (общие исключения). Целесообразность же применения формулировки «практически всей торговли» состоит в том, что она, с одной стороны, позволяет правительствам противостоять давлению и добиться минимального снижения тарифов в секторах с низкой конкурентоспособностью по отношению к импорту, а с другой − дает возможность расширенно толковать проблему охвата интеграционными мероприятиями различных секторов экономики, что увеличивает созидательный эффект региональных соглашений.

В то же время неопределенность понятия «практически всей торговли» серьезно затрудняет работу рабочих групп, рассматривающих документы по созданию региональных объединений, поскольку именно это требование непосредственно связано с проблемой либерализации, достигнутой в рамках таможенного союза или зоны свободной торговли. Так, при рассмотрении вопроса о соответствии правилам ГАТТ Соглашения о свободной торговле между Швецией и странами Балтии было принято решение о его соответствии существующим требованиям, хотя из соглашения была исключена торговля сельскохозяйственными товарами. В то же время было подвергнуто сомнению соответствие правилам Соглашения между странами Балтии и Швейцарией.

На Уругвайском раунде ГАТТ несколько стран, в частности Япония, предложили уточнить это спорное понятие. Однако в итоге по этому вопросу консенсуса достигнуть не удалось.

Необходимо также подчеркнуть, что процесс создания таможенного союза и зоны свободной торговли обусловливается выполнением целого ряда условий.

При создании зоны свободной торговли или подписании временного соглашения, ведущего к созданию такой зоны (ст. XXIV, п. 5), пошлины и другие меры регулирования торговли, устанавливаемые и применяемые в каждой из составляющих ее территорий с момента создания зоны свободной торговли или принятия временного соглашения к торговле Договаривающихся сторон, не являющихся членами упомянутой зоны свободной торговли или участниками соглашения, не должны быть более высокими и более ограничительными, чем те, которые существовали на этих территориях до создания зоны свободной торговли или подписания временного соглашения.

Что касается таможенного союза или временного соглашения, ведущего к образованию таможенного союза, то в соответствии со ст. XXIV, п. 5а пошлины и другие меры регулирования торговли с Договаривающимися сторонами, не являющимися участниками такого союза или соглашения, установленные при учреждении такого союза или заключении временного соглашения, не должны быть в целом более высокими или более ограничительными, чем общее значение пошлин или мер регулирования торговли, применявшихся в составляющих ее территориях до образования таможенного союза или подписания временного соглашения.

Если же страны − члены таможенного союза предложат увеличить любую ставку таможенной пошлины, то применяется процедура компенсации всем заинтересованным Договаривающимся сторонам. При этом указанная процедура должна начинаться до изменения или отзыва тарифных уступок в связи с образованием таможенного союза или заключением временного соглашения, ведущего к образованию таможенного союза.

В соответствии с «Договоренностью о толковании ст. XXIV Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 года» оценка общего воздействия степени влияния таможенных пошлин и других мер регулирования торговли, применявшихся до и после образования таможенного союза, основывается на полной оценке средневзвешенных тарифных ставок и взимаемых таможенных пошлин.

В этих целях используется статистика импорта за предшествующий представительный период, предоставленная таможенным союзом. Статистические данные должны даваться в стоимостном и количественном выражении, в разбивке по странам происхождения, являющимся членами ВТО.

Секретариат исчисляет средневзвешенные тарифные ставки и взысканные таможенные пошлины в соответствии с методологией, использовавшейся при оценке тарифных предложений в ходе Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров.

Пошлинами и сборами, которые принимаются во внимание для этих целей, являются применяемые ставки пошлин.

Сложности возникают при оценке воздействия на внешнюю торговлю других мер регулирования, количественное выражение и агрегирование которых затруднительно. В этом случае предполагается провести изучение отдельных мер, постановлений, круга затронутых товаров и торговых потоков.

Упомянутая выше Договоренность предполагает, что переговоры будут проводиться в духе доброй воли с целью достижения взаимоприемлемого урегулирования в отношении компенсации. В ходе таких переговоров должным образом будут учитываться снижения пошлин по той же тарифной позиции, осуществленные другими участниками таможенного союза после его образования.

Такие снижения могут оказаться недостаточными для предоставления необходимой компенсации. В этом случае таможенный союз должен предложить компенсацию в виде снижения пошлин по другим тарифным позициям. Если, несмотря на все усилия, соглашение все-таки не может быть достигнуто в течение разумного периода времени с момента начала переговоров, таможенному союзу, тем не менее, предоставляется право изменить или отозвать уступки. В свою очередь члены, интересы которых затронуты, в этом случае могут отозвать равноценные по сути уступки в соответствии со ст. XXVIII ГАТТ.

Любая Договаривающаяся сторона, решающая вступить в таможенный союз или зону свободной торговли, или во временное соглашение, ведущее к образованию такого союза или зоны, должна «быстро уведомить об этом» остальных членов ГАТТ и предоставить им информацию касательно предложенного союза или зоны. Эта информация должна содержать все необходимое для того, чтобы позволить остальным членам ГАТТ составить для вступающих в интеграционное объединение стран такие доклады и рекомендации, которые они сочтут необходимыми.

Например, договаривающиеся стороны могут найти маловероятным то, что предлагаемое соглашение приведет к образованию таможенного союза или зоны свободной торговли в течение периода времени, намеченного сторонами соглашения, или что такой период времени не является разумным. В этом случае создающие интеграционную группировку стороны не имеют права сохранить намеченное соглашение или, соответственно, вводить его в силу, если они не готовы изменить его в соответствии с рекомендациями Договаривающихся сторон.

Что касается упомянутого выше «разумного периода времени», то он в соответствии с «Договоренностью о толковании ст. XXIV ГАТТ 1994 г.» только в исключительных случаях может превышать десять лет. В случаях, когда члены, являющиеся сторонами временного соглашения, считают, что десятилетний период был бы недостаточным, они предоставляют Совету по торговле товарами исчерпывающие обоснования необходимости более продолжительного периода.

Если согласованные в процессе создания интеграционной группировки условия не полностью соответствуют перечисленным выше требованиям, то для их практической реализации требуется согласие Договаривающихся сторон большинством в две трети.

В соответствии с ГАТТ в редакции 1994 г. для членов, извлекающих выгоду из снижения пошлин в результате образования таможенного союза или временного соглашения, ведущего к образованию таможенного союза, не возникает никаких обязательств в плане предоставления компенсации другим составляющим интеграционную группировку территориям, не получившим таких выгод или получившим их в меньшем объеме.

Как уже говорилось выше, любая сторона, решившая вступить в таможенный союз или зону свободной торговли, или во временное соглашение, ведущее к образованию такого

союза или зоны, должна «быстро уведомить об этом» Договаривающиеся стороны и предоставить им соответствующую информацию. Эти уведомления рассматриваются рабочей группой на предмет их соответствия положениям ст. XXIV ГАТТ. Рабочая группа, участие в которой является открытым для всех заинтересованных стран-членов, представляет доклад со своими выводами Совету по торговле товарами, который может давать такие рекомендации членам, которые сочтет необходимыми. Доклад рабочей группы Совету должен отражать мнение всех ее участников.

Что касается временных соглашений, то рабочая группа в своем докладе Совету может вносить рекомендации относительно предполагаемых графиков и мер, необходимых для завершения образования таможенного союза или зоны свободной торговли. В случае необходимости она может продлить процедуру рассмотрения соглашения.

Решение об одобрении или неодобрении планов создания предлагаемой интеграционной группировки Совет, в соответствии со ст. XXV ГАТТ, должен принимать большинством голосов. На практике же решения принимаются на основе консенсуса.

В свою очередь, члены, являющиеся сторонами временного соглашения, должны уведомлять Совет по торговле товарами о значительных изменениях в плане и графике, являющихся составной частью соглашения. Совет, в случае поступления соответствующей просьбы, должен рассмотреть такие изменения.

В случае, если временное соглашение, несмотря на соответствующие положения ст. XXIV, не включает в себя план и график, рабочая группа в своем докладе должна рекомендовать составление указанных документов. Эти рекомендации являются обязательными. До тех пор пока участники не выполнят указанных рекомендаций, они не имеют права оставлять соглашение в силе или вводить его в действие. Рабочая группа наблюдает за ходом выполнения высказанных ею рекомендаций. Столь жесткое отношение к составлению плана и графика реализации временного соглашения объясняется опасением, что такого рода соглашения могут быть использованы в качестве предлога для введения дискриминационных ограничений.

Перечисленные выше достаточно жесткие положения, связанные с созданием и функционированием таможенных союзов и зон свободной торговли, содержатся в неоднократно упоминавшейся «Договоренности о толковании статьи XXIV ГАТТ 1994 г.». Их принятие, вероятно, было вызвано тем, что в большинстве известных случаев создания интеграционных группировок сроки действия предварительных соглашений были различны. Существенно различались и сроки рассмотрения временных соглашений в рабочих группах. Более того, страны, создававшие интеграционную группировку, могли и не дать согласия на создание рабочей группы. Так, например, Римский договор, подписанный 25 марта 1957 г., вступил в силу 1 января 1958 г. Рассмотрение соглашения в Монтевидео о создании Латиноамериканской зоны свободной торговли было закончено накануне его вступления в силу в 1960 г. Договор о создании НАФТА был ратифицирован Канадой, США и Мексикой в 1993 г. и вступил в силу 1 января 1994 г., в то время как его члены согласились на создание рабочей группы лишь в январе 1995 г. Аналогичная ситуация сложилась в 1995 г., когда расширение Европейского союза за счет Австрии, Финляндии и Швеции было осуществлено до образования рабочей группы. Это означало, что третьи страны практически были лишены возможности высказать свое мнение по поводу предстоящего создания интеграционных группировок или их расширения.

В значительной мере это может быть объяснено существующей неопределенностью в трактовке ряда положений ст. XXIV. Рабочие группы часто затягивали рассмотрение временных соглашений. С 1980 г. срок их рассмотрения был установлен от трех месяцев до

четырех лет. Вероятно, именно из-за столь неоднозначных сроков государства, вступающие в интеграционные группировки, не считают себя связанными существующими правилами.

Таможенные союзы и территории, составляющие зоны свободной торговли, должны периодически информировать Совет по торговле товарами о ходе реализации соответствующего соглашения, а также по мере внесения в него значительных поправок и/или дополнений к соглашениям.

Реализация положений ГАТТ /ВТО по вопросам функционирования региональных группировок и реализации ст. XXIV может в определенных случаях привести к возникновению споров. Основой для их урегулирования служат положения соответствующих статей ГАТТ-1994.

В первую очередь речь в данном случае идет о ст. XXII и XXIII. Первая из них предусматривает, что каждая Договаривающаяся сторона будет благожелательно рассматривать и предоставлять равные возможности для консультаций по тем представлениям (замечаниям), которые будут сделаны другой Договаривающейся стороной в отношении любого вопроса, связанного с реализацией ГАТТ.

Во второй статье речь идет об аннулировании или сокращении выгод. В данном случае имеется в виду следующее: если какая-либо Договаривающаяся сторона будет считать, что какая-то выгода, получаемая ею прямо или косвенно в силу членства в ГАТТ, аннулируется или сокращается, или что достижение какой-либо цели Генерального соглашения затрудняется, то она может сделать письменное представление другой Договаривающейся стороне или сторонам, которых, по ее мнению, это касается. Если в результате этого удовлетворительное урегулирование вопроса не будет достигнуто, то спор может быть вынесен на рассмотрение Договаривающихся сторон (всех членов ГАТТ).

Местные органы власти стран-членов также обязаны выполнять все положения ГАТТ и имеющиеся договоренности. При рассмотрении спорных вопросов каждый член ВТО несет полную ответственность за соблюдение ГАТТ-1994 региональными и местными правительствами и властями в пределах своей территории.

Правила, аналогичные положениям ГАТТ, содержатся и в Генеральном соглашении по торговле услугами (ГАТС). Так, в ст. 11, декларирующей применение режима наибольшего благоприятствования в отношении торговли услугами, в п. 3 отмечается, что положения соглашения «не могут быть истолкованы как препятствующие любому члену давать или предоставлять преимущества в отношении сопредельных стран в целях облегчения в пределах приграничных территорий обмена услугами, которые производятся и потребляются в рамках этих территорий»[3].

ГАТС не препятствует его членам (ст. V) участвовать в соглашениях, направленных на либерализацию торговли услугами между сторонами или среди сторон такого соглашения при условии, что такое соглашение охватывает существенное число секторов (Под этим условием подразумевается число секторов, объем затронутой торговли и охват способов поставки). В целях соответствия этому условию соглашения не должны заранее исключать какой-либо способ поставки (см. примечание к ст. V ГАТС, с. 281), не допускать дискриминации или устранять в существенной мере всякую дискриминацию в смысле закрепленного в ст. XVII национального режима путем устранения существующих дискриминационных мер и/или запрещения новых или более дискриминационных мер.

При оценке перечисленных выше условий внимание обращается на роль соглашения по торговле услугами в более широком процессе экономической интеграции или либерализации

---

[3] Результаты Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров. Правовые тексты. М.: МАИК «Наука / Интерпериодика», 2002. С. 279.

торговли среди затронутых стран. В соответствии с ГАТС, так же как и в ГАТТ, целью заключаемого соглашения должно быть облегчение торговли между его участниками, а не увеличение общего уровня барьеров в торговле услугами в определенных секторах или подсекторах по сравнению с уровнем, который применялся до заключения подобного соглашения.

Так же, как и в ГАТТ, из этого правила существуют определенные исключения. Так, не допускаются какие-либо ограничения в международных переводах и платежах по текущим операциям. Не затрагиваются права и обязательства членов МВФ в соответствии с Соглашением о фонде при условии, что не устанавливаются ограничения на какие-либо операции с капиталом. Это правило не распространяется на ограничения, вводимые в целях защиты платежного баланса. Они допускаются ГАТС, как, впрочем, и ГАТТ.

Правила, связанные с заключением интеграционных соглашений, могут не распространяться на правительственные закупки услуг, осуществляемые не для коммерческих целей.

ГАТС предусматривает так называемые общие исключения (ст. XIV), которые распространяются и на интеграционные соглашения. В частности, допускается применение ограничительных мер, необходимых для защиты общественной морали или поддержания общественного порядка; для защиты жизни и здоровья людей, животных или растений; для соблюдения законов и правил, которые соответствуют ГАТС и имеют отношение к предотвращению вводящей в заблуждение и недобросовестной практики или последствий несоблюдения контрактов в области услуг; для защиты от вмешательства в частную жизнь отдельных лиц при обработке и распространении сведений личного характера.

Можно применять меры, несовместимые с национальным режимом, при условии, что различие в режиме продиктовано стремлением обеспечить справедливое и эффективное обложение прямыми налогами или их взимание в отношении услуг или поставщиков услуг других членов. Точно так же допускается неприменение режима наибольшего благоприятствования при условии, что это является результатом соглашения об избежании двойного налогообложения.

Положения о запрете введения новых ограничительных мер при создании интеграционной группировки не распространяются на ограничения, вводимые по соображениям государственной безопасности.

Более льготный режим предусматривается для интеграционных группировок, в которых участвуют развивающиеся страны. ГАТС признает их право на большую гибкость в отношении применения положений, связанных с использованием защитных мер. При этом должен приниматься во внимание уровень развития соответствующей страны как в целом, так и в отдельных секторах и подсекторах.

Если в интеграционной группировке участвуют только развивающиеся страны, более благоприятный режим может быть предоставлен юридическим лицам, которые принадлежат физическим лицам сторон такого соглашения или контролируются ими.

Процедура вступления в силу соглашения об образовании интеграционной группировки в основном соответствует изложенным выше правилам ГАТТ. Существенное отличие состоит в том, что если в случае заключения, расширения или любого существенного изменения соглашения его член намеревается отозвать или изменить какое-либо обязательство, он обязан не менее чем за 90 дней направить соответствующее уведомление в Совет по торговле услугами.

ТЕМА 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОСЛЕДСТВИЙ ВСТУПЛЕНИЯ СТРАН В ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СОЮЗЫ

1. Теория эффектов таможенных союзов Дж. Вайнера.
2. Динамические (множительные) эффекты от присоединения стран к торгово-экономическим группам.
3. Влияние интеграционных процессов на экономический рост.
4. Теоретический анализ выгод и издержек различных форм интеграционных объединений.

3.1. Теория эффектов таможенных союзов Дж. Вайнера

Создание какой-либо торгово-экономической группы, даже в самой простейшей форме, неизбежно оказывает определенное воздействие на параметры экономического развития стран, вступивших в нее. Наибольший вклад в теорию экономического анализа создания интеграционной группировки (на примере таможенного союза) внесли канадские ученые Дж. Вайнер и Дж. Мид.

По Вайнеру, в результате образования таможенного союза и отмены импортных пошлин во взаимной торговле стран-участниц объединения и создания общей таможенной территории прослеживается два варианта последствий для экономики каждой из них:

- статические эффекты – последствия, возникающие в первые же годы, непосредственно при вступлении любой страны в таможенный союз;
- динамические эффекты – многообразные, множительные постепенно накапливающиеся изменения в экономике стран-участниц, практическую оценку результатов которых осуществить весьма непросто.

Статические эффекты участия в таможенном союзе сводятся к двум видам: «создание торговли» (*trade creation*) и «отклонение торговли» (*trade diversion*).

Эффект «создания торговли» означает переключение вследствие присоединения страны к интеграционной группировке, ее спроса и соответственно потребления от национального производителя с более высокими издержками к производителю из страны-партнера с менее высокими издержками. Расширяется («создается») внутрирегиональная торговля, повышается ее доля во внешнеторговом обороте стран-участниц.

Снятие торговых барьеров, вызванное вступлением в торгово-экономический союз, предоставляет возможность для развития большей специализации в соответствии с принципом сравнительных преимуществ. В результате во избежание затрат относительно больших средств на производство того или иного товара отечественными фирмами его можно теперь импортировать по сравнительно низким ценам, развивая в стране те отрасли промышленности, по которым имеются сравнительные преимущества.

Эффект «отклонения торговли» означает вызываемое вступлением в торгово-экономический союз переключение спроса и соответственно потребления от производителя за пределами союза, имеющего более низкие издержки, к производителю, имеющему более высокие издержки, но являющемуся членом союза, т. е. возрастает взаимная торговля стран-участниц интеграции при одновременном сокращении удельного веса третьих государств как партнеров во внешней торговле.

В рамках международной экономики в целом интеграция должна оцениваться с точки зрения того, является ли она шагом на пути к большей свободе торговли либо, напротив, оказывается ограничением на пути торговых потоков. В соответствии с правилами ГАТТ/ВТО существует только одно исключение из режима наибольшего благоприятствования (РНБ) – статья XXIV ГАТТ, которая предусматривает возможность создания таможенных союзов и зон свободной торговли. В соответствии с правилами перед созданием интеграционных группировок возможно существование на протяжении довольно

длительного времени «переходных договоренностей», которые должны приводить к образованию таможенного союза или зоны свободной торговли через «разумный промежуток времени» при условии, что торговые барьеры между членами устранены на «практически все» товары и что барьеры в торговле с другими странами по крайней мере не увеличены.

Для того чтобы оценить, насколько создание той или иной интеграционной группировки соответствует интересам международной экономики в целом, в первой половине 90-х гг. ряд независимых исследователей и специалисты Мирового банка сформулировали ряд критериев. В их числе следующие:

- региональные торговые соглашения должны покрывать все отрасли экономики без исключения;
- переходный период должен не превышать 10 лет и включать четкий график либерализации торговли в отдельных отраслях;
- либерализация торговли на условиях режима наибольшего благоприятствования (РНБ) должна предшествовать либо сопровождать образование любой новой интеграционной группировки, особенно если изначально тарифы являются высокими;
- общий таможенный тариф, вводимый в рамках таможенного союза, не должен превышать самый низкий тариф, существовавший в стране с самым низким тарифом в соответствующей отрасли, или даже самый низкий тариф в рамках РНБ;
- правила приема новых членов в интеграционные соглашения должны быть весьма либеральны и не препятствовать их расширению;
- правила определения страны происхождения товара должны быть прозрачными и не быть орудием протекционизма внутри группировки;
- необходим быстрый переход к наиболее развитым формам интеграции, которые являются предпочтительными перед менее развитыми, поскольку обеспечивают более рациональное распределение и использование факторов производства;
- после создания интеграционной группировки антидемпинговые правила не должны более применяться в отношениях между ее членами, а в отношениях с третьими странами должны быть установлены ясные правила их применения.

В результате создания таможенного союза может возникнуть ситуация, когда товары, которые традиционно закупались на внутреннем рынке, окажутся дороже, чем такие же товары, произведенные за рубежом. Если до создания таможенного союза местные производители находились под защитой импортных пошлин, что делало невыгодной закупку товара за рубежом, то после их отмены в рамках таможенного союза зарубежный товар оказался дешевле местного, и потребители стали покупать его из-за рубежа. В результате возник импортный товарный поток, которого раньше не было, и ресурсы стали использоваться более эффективно.

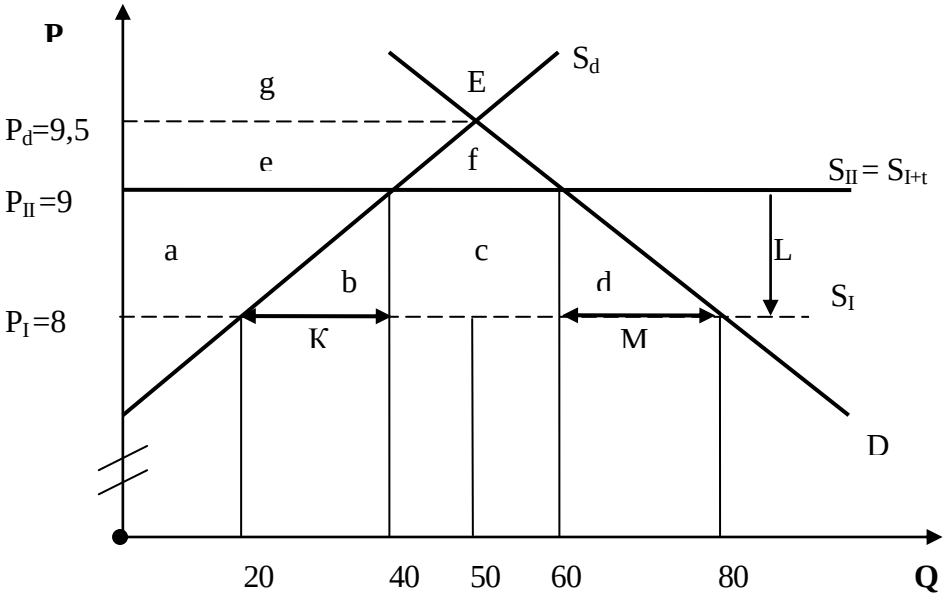
Создание торговли – переориентация местных потребителей с менее эффективного внутреннего источника поставки товара на более эффективный внешний источник (импорт), ставшая возможной в результате устранения импортных пошлин в рамках таможенного союза.

Главным признаком возникновения таможенного союза является устранение таможенных пошлин во взаимной торговле стран-членов. Поэтому графическая интерпретация эффекта создания торговли является по сути обратным отображением процесса введения импортной пошлины.

До образования таможенного союза. Допустим, что торговля осуществляется одним товаром и потенциально может развиваться между тремя странами – страной I и страной II, которые в будущем образуют таможенный союз, а также страной III, которая в этот союз не войдет и олицетворяет весь окружающий мир. Цена, по которой данный товар продается в

стране I, составляет P_I. В стране II, у которой существует импортный тариф I, цена на тот же товар составляет $P_{II} = P_{I+t}$. В стране III цена этого товара P_{III}. Под защитой таможенного тарифа t страна II производит и потребляет товар в точке E, при этом линия S_d представляет собой прямую внутреннего предложения, а линия D_d – прямую внутреннего спроса. Цена импорта товара страной II составляет $P_{II} = P_{I+t}$, внутреннее потребление – Q_0Q_4 единиц, покрываемое за счет внутреннего производства в размере Q_0Q_2 единиц и импорта Q_2Q_4 единиц из страны I. Страна II не может импортировать товар из страны III, поскольку при добавлении тарифа t цена импорта из страны III становится выше цены импорта из страны I, то есть $P_{III+t} > P_{I+t}$. Существование тарифа обеспечивает стране II эффект доходов, представляющий собой объем увеличения доходов бюджета в результате обложения импорта пошлиной. Как известно, он исчисляется размером импорта страны под защитой тарифа, умноженным на размер таможенной пошлины, и графически представляется сегментом *c*. Совокупное предложение товара страной I в страну II абсолютно эластично по цене и составляет S_{I+t} при существовании в стране II импортного тарифа t.

На рис. 3.1 показано, что под защитой импортного тарифа размером в $1 внутренняя цена товара в стране II составляет $9, внутреннее потребление – 60 единиц, покрываемое за счет внутреннего производства – в размере 40 единиц и импорта в размере 20 единиц. Страна II не импортирует товар из страны III, поскольку при добавлении тарифа $1 цена импорта из страны III становится выше цены импорта из страны I, то есть $8,5 + $1 > $8 + $1. Эффект доходов составляет (60 – 40) x $1 = $ 20.



где, L – устранение тарифа
K, M – создание торговли

Рис. 3.1 Эффект создания торговли в результате интеграции

После образования таможенного союза. Страны I и II решают образовать таможенный союз, в соответствии с условиями которого страна II ликвидирует тариф I на импорт товара из страны I. Страна III в таможенный союз не входит. После устранения таможенного тарифа цена, по которой страна II может импортировать товар из страны I, сокращается на размер тарифа до уровня P_I. По этой цене внутреннее потребление товара в стране II составит Q_0Q_5

единиц, покрываемое за счет внутреннего производства в размере Q_0Q_1 единиц и импорта Q_1Q_5 единиц из страны I. Создание таможенного союза весьма благоприятно для потребителей в стране II: увеличение их излишка потребления, от *a + b + c + d* до *a + b + c + d + e + f + g,* то есть они могут теперь потреблять товар в любых количествах, ограниченных кривой совокупного внутреннего и внешнего предложения S_I, и кривой внутреннего спроса D_d. Однако прирост излишка потребления не означает равного роста благосостояния страны II в целом, ибо перераспределительные эффекты работают уже не на государство, а на потребителей. Эффект дохода *c* исчезает, поскольку импортная пошлина больше не взимается. Воздействие эффекта передела *a* на благосостояние страны в целом нейтрально, поскольку доходы производителей продукции, конкурирующей с импортом, просто перераспределяются в пользу потребителей. В результате чистый статический выигрыш страны II от создания таможенного союза ограничивается суммой эффекта защиты и эффекта потребления *b + d,* которые в данном случае, в отличие от случая введения таможенного тарифа, считаются не эффектами потерь, а эффектами прироста.

Эффект защиты *b* показывает рост доходов страны, возникающий в результате того, что импортируются более эффективные в производстве иностранные товары, которые замещают на внутреннем рынке менее эффективные в производстве местные товары. Рост доходов основан на том, что в результате отмены импортной пошлины Q_1Q_2 единиц товара стали получаться потребителями из-за рубежа по цене за единицу всего P_I, тогда как раньше цена той же единицы товара, произведенной внутри страны, составляла P_{I+t}. Эффект потребления *d* показывает, как увеличивается потребление товара в результате падения его цены на внутреннем рынке страны II. Рост потребления основан на том, что в результате отмены импортной пошлины Q_4Q_5 единиц товара стали получаться потребителями из-за рубежа по цене за единицу всего P_I; тогда как раньше цена той же единицы товара, произведенной внутри страны, составляла P_{I+t}.

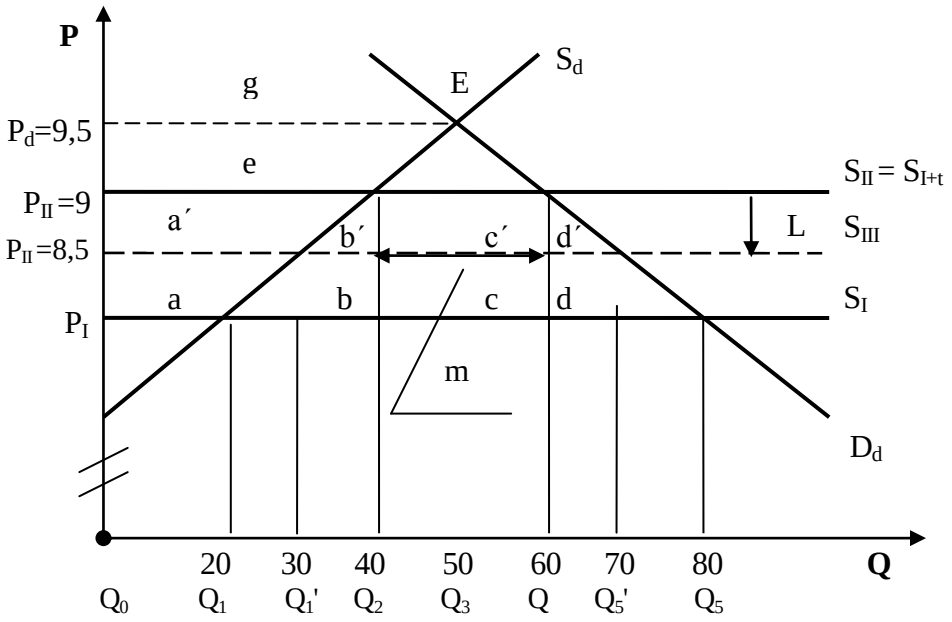
На рисунке 2 показано, что после устранения таможенного тарифа цена, по которой страна II может импортировать товар из страны I, сокращается на размер тарифа до уровня $8. По этой цене внутреннее потребление товара в стране II составит 80 единиц, покрываемое за счет внутреннего производства – в размере 20 единиц и импорта в размере 60 единиц (80 – 20) из страны I. Чистый статический выигрыш страны II от создания таможенного союза ограничивается суммой эффекта защиты и эффекта потребления (40 – 20) x $^1/_2$ + (80 – 60) x $^1/_2$ = $10 + $10 = $20.

Таким образом, в результате образования таможенного союза и отмены пошлин на импорт в страну II: увеличился импорт страны II на $Q_1Q_2 + Q_4Q_5$, то есть возник эффект создания торговли; в числовом выражении импорт возрос на 40 единиц (40 – 20) + (80 – 60) по сравнению с доинтеграционным периодом; потребители в стране II частично переключились с местного источника поставки товара на импортный; потребители в стране II увеличили масштабы потребления товара; произошло повышение общего уровня благосостояния страны, что свидетельствует о том, что создание таможенного союза является шагом по пути к свободной торговле, по крайней мере между двумя странами. В результате возникновения таможенного союза, обеспечивающего эффект создания торговли, масштабы торговли, осуществляющейся на свободной от таможенных ограничений основе, возрастают, а благосостояние всех стран – как участвующих, так и не участвующих в интеграции – повышается.

Эффект отклонения торговли. Создание таможенного союза означает предоставление взаимных торговых преференций его членами друг другу, но не другим странам. В результате взаимного устранения таможенных пошлин может возникнуть как эффект создания торговли, так и эффект отклонения торговли, по сути противоположный эффекту

создания торговли, поскольку источник поставки товаров из стран, участвующих в интеграции, далеко не всегда является самым эффективным. Зачастую страны, не участвующие в интеграции, но отгороженные от нее общим таможенным барьером интегрирующихся стран, могли бы обеспечить поставки того же товара по значительно более низким ценам.

Отклонение торговли – переориентация местных потребителей с закупки товара у более эффективного внеинтеграционного источника поставки на менее эффективный внутриинтеграционный источник, произошедшая в результате устранения импортных пошлин в рамках таможенного союза. Графическая иллюстрация эффекта отклонения торговли схожа с иллюстрацией эффекта создания торговли (рис. 3.2).



где L – устранение тарифа
m – отклонение торговли

Рис. 3.2. Эффект отклонения торговли в результате интеграции.

До образования таможенного союза. Допустим, что торговля осуществляется одним товаром и потенциально может развиваться между тремя странами: страной I, страной II и страной III. Однако таможенный союз будет образован не между страной I и страной II, как было в предыдущем примере, а между странами II и III. Цена, по которой данный товар продается в стране I, составляет P_I. В стране II, у которой существует импортный тариф t, цена на тот же товар составляет $P_{II} = P_{I+t.}$ В стране III цена этого товара P_{III}. Под защитой таможенного тарифа t страна II производит и потребляет товар в точке E, при этом линия S_d представляет собой прямую внутреннего предложения, а линия D_d – прямую внутреннего спроса.

После образования таможенного союза. Страны II и III решают образовать таможенный союз, в соответствии с условиями которого страна II ликвидирует тариф I на импорт товара из страны III. Страна I в таможенный союз не входит и поэтому не рассматривается в качестве альтернативного источника закупки товара страной II. После устранения таможенного тарифа цена, по которой страна II может импортировать товар из страны III, сокращается не на размер тарифа I, как могло бы быть при интеграции со страной I, а только до уровня цены P_{III}, существующей в стране III. При импорте товара по этой цене его внутреннее потребление в

стране II составит Q_0Q_5' единиц, покрываемое за счет внутреннего производства в размере Q_0Q_1' единиц и импорта $Q_1'Q_5'$ единиц из страны III.

Из-за создания таможенного союза импорт страны II в размере Q_2Q_4 переориентировался (отклонился) с относительно более дешевого источника в стране I, которая осталась за пределами интеграции, на относительно более дорогой источник в стране III, которая в ней участвует. Создание таможенного союза весьма благоприятно для потребителей в стране II: увеличение их излишка потребления составляет $a' + b' + c' + d'$. Воздействие эффекта передела a' на благосостояние страны в целом нейтрально, поскольку доходы производителей продукции, конкурирующей с импортом, просто перераспределяются в пользу потребителей. Для страны II эффект дохода $c + c'$ исчезает, поскольку импортная пошлина больше не взимается. Из него c' перераспределяется потребителям страны II через более низкие цены на товар, возникшие в результате образования таможенного союза, а сегмент c оказывается прямой потерей для страны II, представляя собой эффект отклонения торговли. Причиной потери является переориентация в рамках таможенного союза импорта страны II на относительно менее эффективный источник, что приводит к меньшему снижению цены импортируемого товара, чем могло бы произойти в результате устранения ею таможенной пошлины. Правда, параллельно возникает и позитивный эффект создания торговли, поскольку из-за снижения цены размеры импорта товара страной II все-таки несколько увеличились – на $Q_1'Q_2 + Q_4Q_5'$. Чистый статический выигрыш страны II от создания таможенного союза ограничивается суммой эффекта защиты и эффекта потребления $b' + d'$.

На рис. 3.2 показано, что после устранения таможенного тарифа цена, по которой страна II может импортировать товар из страны III, сокращается не на размер тарифа \$1, а только до уровня цены \$8,5, существующей в стране III. При импорте товара по этой цене его внутреннее потребление в стране II составит 70 единиц, покрываемое за счет внутреннего производства в размере 30 единиц и импорта в размере 40 единиц (70 – 30) из страны III. Из-за создания таможенного союза импорт страны II в размере 20 единиц (60 – 40) переориентировался (отклонился) с относительно более дешевого источника в стране I на относительно более дорогой источник в стране III. Увеличение излишка потребления в стране II составляет (60 x 0,5) + (70 – 60) x \$0,5/2 = \$32,5. Для страны II эффект дохода (60 – 40) x \$1 = \$20 исчезает, поскольку импортная пошлина больше не взимается. Из него первая часть (60 – 40) x \$0,5 = \$10 перераспределяется потребителям страны II через более низкие цены на товар, а вторая часть (60 – 40) x \$0,5 = \$10 оказывается прямой потерей для страны II и представляет собой эффект отклонения. Одновременно возникает и позитивный эффект создания торговли (40 – 30) x \$0,5/2 + (70 – 60) x \$0,5/2 = \$5.

Ответ на вопрос, приводит ли эффект отклонения торговли, возникающий в таможенном союзе, к росту благосостояния интегрирующихся стран или к его снижению, целиком зависит от соотношения абсолютных размеров эффекта отклонения и эффекта создания торговли. Если $c > b' + d'$, имеет место падение благосостояния. Если $c < b' + d'$, благосостояние растет. Нетрудно заметить, что, чем эластичнее спрос и предложение в импортирующей стране, чем меньше разница в ценах между странами, находящимися внутри и вовне таможенного союза (чем ближе прямые предложения S_I и S_{III} друг к другу), тем больше объем положительного эффекта создания торговли (больше площадь сегментов b' и d') и меньше объем эффекта отклонения (меньше площадь сегмента c). В рассмотренном примере эффект отклонения торговли превосходит эффект ее создания (\$10 > \$5), и поэтому общая потеря благосостояния стран, участвующих в таможенном союзе, составляет \$10 – \$5 = \$5.

Если в результате образования таможенного союза возникает эффект отклонения торговли, то благосостояние не участвующих в нем стран однозначно ухудшится, поскольку ограниченные ресурсы используются менее эффективно, чем это могло бы быть в условиях

свободы торговли. С другой стороны, благосостояние стран-участниц может либо ухудшиться, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам превзойдет эффект создания торговли, либо улучшится, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам будет меньше эффекта создания торговли. Существующие расчеты показывают, что в большинстве случаев эффект отклонения торговли присутствует, но перекрывается эффектом создания торговли, в результате чего интеграция в целом ведет к росту благосостояния.

Помимо рассмотренных выше эффектов создания торговли и ее отклонения, которые проявляются немедленно после создания интеграционного союза, к числу статических эффектов интеграции можно отнести сокращение административных расходов на содержание таможенных и пограничных органов. В результате сокращения совокупного спроса на импорт из стран, не входящих в интеграцию, может произойти улучшение условий торговли группы стран, в ней участвующих.

В числе динамических эффектов интеграции, которые проявляются, когда интеграция набирает силу, необходимо отметить возрастающую конкуренцию между производителями из разных стран, которая сдерживает рост цен, приводит к улучшению качества товаров, стимулирует создание новых технологий и пр. В результате интеграции страны-участницы начинают использовать преимущества экономики масштаба, что позволяет увеличивать объемы производства и сокращать издержки. Интеграция обычно ведет к притоку иностранных инвестиций, поскольку корпорации из стран, не вошедших в объединение, стремятся сохранить за собой определенный сегмент закрытого общим таможенным барьером рынка за счет создания предприятий внутри интегрирующихся стран.

Итак, если в результате образования таможенного союза возникает только эффект создания торговли, то масштабы торговли, осуществляющейся на свободной от таможенных ограничений основе, возрастают, и благосостояние всех стран – как участвующих, так и не участвующих в интеграции – повышается. Если в результате образования таможенного союза возникает эффект отклонения торговли, то благосостояние неучаствующих стран ухудшится, а стран – участниц интеграции либо ухудшится, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам превзойдет эффект создания торговли, либо улучшится, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам будет меньше эффекта создания торговли. В соответствии с теорией «второго лучшего», помимо политики свободы торговли, нет второй альтернативной торговой политики, воздействие которой на международное благосостояние было бы однозначно позитивным.

3.2. Динамические (множительные) эффекты от присоединения стран к торгово-экономическим группам

Динамический подход позволяет констатировать, что союз с течением времени генерирует дополнительные преимущества, которые не учитываются в статическом анализе. В частности, проведенный выше графический анализ имеет один, весьма существенный недостаток. Он исходит из того, что кривые спроса и предложения на графике не меняют своего положения в зависимости от изменения характера и направления экспортно-импортных операций. В действительности, если страна принимает решение о присоединении к тому или иному виду торгово-экономического союза, кривые спроса и предложения, безусловно, могут менять свое положение. Следовательно, присоединение к союзам оказывает значительно более многообразное по сравнению с рассмотренным в рамках статического анализа воздействие.

Динамические эффекты от присоединения к союзу могут быть сведены к следующим наиболее важным:

• увеличение размеров рынка может позволить отечественным фирмам получить соответствующий эффект от роста масштабов производства (так называемую внутреннюю экономию); фактор имеет особенно большое значение для малых стран, которые в большей мере будут заинтересованы в увеличении размеров рынка;

• наряду с внутренней экономией от увеличения масштабов производства может проявиться внешняя экономия. Речь идет о том, что расширение международной торговли и других более сложных форм внешнеэкономического сотрудничества нередко влечет за собой улучшение производственной и непроизводственной инфраструктуры стран-участниц союза (автомобильных и железных дорог, финансовых услуг и т. п.). В свою очередь, это вызывает еще большие долгосрочные выгоды от сотрудничества, в частности, снижение расходов, связанных с проведением экспортно-импортных операций;

• позиция каждой из входящих в интеграционную группировку стран как участниц различного рода торговых и экономических переговоров явно является более предпочтительной по сравнению с положением отдельной страны-аутсайдера, что может позволить странам – участницам союза обеспечить для себя, например, лучшие условия торговли или другие преимущества;

• преимущества «экономии масштаба» ведут к сокращению издержек производства;

• возросшая конкуренция между странами-участницами союза может стимулировать рост деловой активности, структурную перестройку экономики, сдерживает рост цен, она способствует росту качества продукции;

• присоединение к союзам, в особенности к их более развитым и сложным формам, может способствовать более быстрому распространению передовой технологии, развитию НИОКР;

• возрастает приток иностранных инвестиций в регион из третьих стран и т. д.

Вместе с тем нельзя не учитывать и проблем, определенных отрицательных последствий, которые могут возникнуть в процессе интеграционного взаимодействия, а именно:

• при определенном стечении обстоятельств может начаться отток ресурсов из страны. Эти ресурсы будут перераспределяться в пользу более сильных в экономическом отношении членов союза или (в целях снижения транспортных издержек) по направлению к географическому центру союза. Такие процессы наблюдаются в ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, САДДК и других интеграционных группировках;

• в ряде случаев может возникнуть эффект потерь от увеличения масштабов производства, связанный с формированием слишком больших компаний, становящихся в силу излишней бюрократизации и иных факторов неэффективными;

• при известных обстоятельствах издержки функционирования союза могут возрасти. Так, в связи с расширением с 1995 г. состава ЕС до 15 стран и добавлением двух новых официальных языков к девяти существующим учреждениям союза потребовался дополнительный штат переводчиков численностью в 400 человек.

Издержки функционирования интеграционной группировки будут особенно возрастать в том случае, если отсутствует надлежащий контроль за осуществляемыми союзом расходами. Эти проблемы тем более ощутимы, чем большая степень вмешательства в дела отдельных государств предусматривается той или иной формой союза. В случае, когда некие расходы оказываются наиболее выгодными для определенной страны, она будет настаивать на их увеличении, прекрасно понимая, что финансируются они за счет вклада всех государств-участников. Отсюда вытекают противоречия бюджетного процесса в ЕС, возникающие между странами дебаты относительно принципов формирования доходов и расходов коммунитарного бюджета.

Следует также учитывать, что динамические эффекты резко возрастают при переходе от простых к более сложным формам интеграции. Так, задача завершения создания единого внутреннего рынка в Европейском сообществе, закрепленная в Едином Европейском акте и Белой книге, привела к появлению ряда крупных исследований, содержавших расчеты издержек, связанных с существовавшей до начала 90-х годов раздробленностью рынков ЕС. Среди этих исследований выделялось одно из наиболее известных и авторитетных — доклад, составленный по заказу Комиссии ЕС группой под руководством П. Чеккини, озаглавленный «Cost of non-Europe» («Издержки отсутствия единой Европы»).

В нем отмечалось, что административные и пограничные формальности только в шести странах (Бельгии, Франции, ФРГ, Италии, Нидерландах и Великобритании) обходились, по разным оценкам, в 12,9–24,33 млрд экю, в том числе административные издержки, оплачиваемые предприятиями, – в 7,5 млрд экю, потери, связанные с задержками на границах, – 415–830 млн экю, упущенные доходы – 4,5–15 млрд, издержки таможенного контроля, оплачиваемые казной, – 0,5–1,0 млрд экю. Общие издержки существовавшей в конце 80-х гг. раздробленности рынка ЕС оценивались в 120 млрд экю, что почти в 3 раза превышало годовой бюджет сообщества.

3.3. Влияние интеграционных процессов на экономический рост

Для принятия тех или иных мер экономической политики, ответственным за это людям необходимо располагать и оперировать вполне конкретными данными, теоретические выкладки содержат в себе высокую степень неопределенности и условности, что делает их применение в практике несколько затруднительным. Именно поэтому эмпирические исследования интеграционных процессов столь важны сегодня, в эру необычайного интереса к данного рода процессам и огромного количества действующих интеграционных объединений. На основе результатов количественных исследований можно не только принимать решение о вступлении в тот или иной интеграционный блок, но также и корректировать политику присутствия или выхода из существующего.

Однако, несмотря на своевременность и востребованность такого рода исследований, их практическая реализация сопряжена с рядом трудностей. Если в отношении статических эффектов литература пришла к общему знаменателю, то по поводу эффектов, влияющих на рост, единого мнения нет как в смысле собственно теории, так и методологии расчетов. Более того, в данных исследованиях широко применяются эконометрические методы, предъявляющие на сегодняшний день достаточно высокие требования к качеству данных, которые во многих случая могут просто отсутствовать. Из-за различной интерпретации экономических процессов сторонниками различных школ, построения различных моделей исследователи нередко приходят к противоположным результатам для одних и тех же интеграционных группировок. Поэтому, в силу высокой аналитической ценности такого рода работ, необходимо особенно внимательно и осторожно подходить к трактовке результатов этих исследований.

Оценка эффектов экономической интеграции чаще всего проводится в рамках исследований для определенных интеграционных группировок, и прежде всего ЕС, а также НАФТА и реже – для РИГ в Латинской Америки, нередко исследования проводятся под эгидой Всемирного Банка. Среди ведущих исследователей в данной области экономической науки следует выделить Вайнера, Мида, Липси, Уинтерса, Тарра, Панагарию, Болдвина, Ромера, Гроссмана, Хелпмана и других.

Становление теории экономической интеграции связано с работами Вайнера (Viner (1950)), Мида (Meade (1955)), Липси (Lipsey (1957)), которые оценивали последствия

вступления в региональное торговое соглашение с точки зрения статических эффектов создания и отклонения торговли, показывающих, увеличивается или уменьшается благосостояние стран в результате заключения между ними соглашения о таможенном союзе, устраняющем тарифы во взаимной торговле.

В более общем смысле мы можем говорить о следующих эффектах экономической интеграции:

1. Выигрыш от торговли. Здесь мы имеем в виду теории абсолютных и сравнительных преимуществ, постулирующих, что специализация, достигаемая в ходе торговли, ведет к росту возможностей потребления; даже одностороннее снижение торговых барьеров ведет к росту благосостояния.

Эффекты региональной интеграции, которые принято делить на статические и динамические, с различными их разновидностями.

Традиционный анализ статических эффектов региональных интеграционных соглашений основан на концепциях создания и отклонения торговли. Эффект отклонения возникает в ситуации, когда страна прекращает импортировать из более эффективного источника на мировом рынке в пользу поставщика внутри союза, чья цена выше, чем на мировом рынке, но меньше, чем цена мирового рынка плюс тариф. Эффект создания возникает в том случае, когда импорт из более эффективной страны-партнера замещает производство менее эффективных национальных производителей.

Говоря о статических эффектах, необходимо помнить о следующих аспектах: эффект создания возникает тогда, когда страны − участники соглашения производят похожую продукцию, чем более эластичными являются спрос и предложение, тем ярче он проявляется. При возникновении эффекта создания одна из стран прекращает либо значительно сокращает производство определенного вида продукции, что, с одной стороны, ведет к появлению сопутствующих адаптационных издержек (банкротства, увольнения и т. п.), а с другой, – к повышению благосостояния. Так как у стран появляются дополнительные возможности экспортировать ряд продукции в страны – участницы соглашения, может происходить рост занятости, но ключевым фактором здесь является перемещение капитала и труда из одной отрасли в другую.

Отметим также, что возникновение эффектов создания и отклонения во многом зависит от уровня внешнего тарифа регионального интеграционного объединения: чем выше внешний тариф, тем больше вероятность возникновения эффекта отклонения. Эффект отклонения проявляется сильнее, если:

- между странами велика разница в производственных издержках,
- изначально существовал низкий уровень торговли по отношению к производству,
- до создания союза доля взаимной торговли между партнерами была высокой;
- эффект отклонения будет меньше при большем размере союза.

Эмпирические исследования влияния вышеназванных эффектов на благосостояние стран-членов основываются на моделях общего и частичного равновесия, а также эконометрических оценках, при этом превышение эффекта создания над эффектом отклонения торговли рассматривается, как правило в качестве индикатора выигрыша для страны. Большинство работ посвящено формированию ЕС и торговых соглашений между развивающимися странами (Winters (1985); Harrison, Rutherford, and Tarr (1996); Bakoup, Tarr (1997)).

Необходимо также отметить, что литература, посвященная экономике региональных интеграционных группировок (РИГ), в основном содержит анализ именно статических эффектов интеграции. Общим выводом может являться двойственность, неоднозначность данных эффектов. Этот факт привел к тому, что многие экономисты стали достаточно

скептично относиться к выгодам интеграции, особенно относящихся к типу «юг – юг». Исследования Бхагвати и Панагария (Bhagwati, Jagdish, and Arvind Panagariya. 1996) Всемирного банка (World Bank, 2000. *Trade Blocs. A Policy Research Repor*.), а также Шифа и Уинтерса (Schiff, Maurice, and L. Alan Winters, 2003.) говорят о том, что в торговле однородными товарами эффектом создания РИГ по типу «юг – юг» будет снижение общего благосостояния членов блока. Последние два исследования свидетельствуют также о том, что менее развитые страны в таких блоках будут терять свои сравнительные преимущества в пользу более развитых стран.

Что касается интеграции по типу «север – юг», то в случае однородных товаров вероятнее всего в проигрыше окажется «южный» участник, потому что, как правило, его барьеры выше, чем у «северного» партнера, а отток ресурсов в северном направлении превышает выгоды от улучшения доступа на северный рынок. Например, Панагария оценивает статический эффект потерь для Мексики в 1996 г. от участия в NAFTA в 3,26 млрд долл. или 0,98 % ВВП.

С другой стороны, использование моделей исчисляемого общего равновесия (CGE) с допущением Армингтона о дифференцированных по стране происхождения товаров приводит к иному результату, а именно – выгод для Мексики от участия в NAFTA. Данные выгоды являются небольшими при предположении о постоянной отдаче от масштаба и совершенной конкуренции и увеличиваются с ростом отдачи от масштаба и при несовершенной конкуренции. Браун (Brown, D. K., A. V. Deardorff and R. H. Stern. 1991) получил оценку выгод в 1,98 млрд долл. или 0,63 % ВВП от ликвидации тарифов и нетарифных барьеров в рамках NAFTA. Однако трактовать результаты данных вычислений следует с некоторой осторожностью в силу того, что расчеты по моделям CGE являются моделированием ситуации, а не *ex-post* анализом, и могут включать ряд допущений, которые не всегда реализуются на практике (как, например, степень либерализации торговли).

Первое систематизированное, хотя и описательное, научное исследование эффектов, оказываемых экономической интеграцией на выпуск, было проведено Б. Балашша под названием «динамические эффекты интеграции». По Балашша данные динамические эффекты проистекают из внутренней и внешней экономики масштаба, более быстрого технологического прогресса, благодаря экономике масштаба в секторе ИР, в росте конкуренции, снижении неопределенности, создании благоприятного климата для экономической деятельности и снижении стоимости капитала, за счет интеграции финансовых рынков. Возрождение теории роста в 80-х годах привело к более формальному пересмотру влияния интеграции на рост, и пролило больше света на данный вопрос.

В качестве отправной точки необходимо внести некоторые терминологические разъяснения. Основным классификационным признаком является длительность, продолжительность эффектов, оказываемых экономической интеграцией на рост: *постоянные эффекты роста* (*permanent growth effects*) ведут к изменению равновесного темпа роста, что приводит к переходу экономики на более высокий уровень. С другой стороны, *временные (или уровневые) эффекты роста* (*temporary growth effects*) порождают лишь временную восходящую динамику роста, оставляя его наклон неизменным в долгосрочной перспективе, т. е. после переходного (скачкообразного) периода показатели роста возвращаются к своему равновесному уровню. Следуя логике Болдвина[4], уровневые эффекты могут быть далее разделены на *статические*, которые «ведут к большему выпуску при тех же входных ресурсах», и *динамические*, «оказывающие влияние на накопление

[4] *Baldwin*, R. E. (1993) «On the Measurement of Dynamic Effects of Integration», Empirica, 20 (2), 129 – 144.

(наращение) факторов». Говоря о каналах, посредством которых материализуются эффекты роста, Болдвин вводит такие понятия как «индуцированный интеграцией рост, вызванный технологиями» («*integration-induced technology-led growth*») и «индуцированный интеграцией рост, вызванный инвестициями» («*integration-induced investment-led growth*»).

Для того, чтобы провести систематизированный анализ последствий, оказываемых интеграцией на рост, необходимо рассмотреть два теоретических направления: *неоклассическую теорию* и *теорию эндогенного роста*. В соответствии с неоклассической теорией роста экономическая интеграция и другие институциональные аспекты мер экономической политики не оказывают никакого эффекта на равновесный темп роста, который определяется исключительно экзогенным уровнем технологического прогресса. Вследствие существования эффекта убывающей отдачи капитала величина основных фондов и выпуска на одного эффективного работника растут только до той точки, в которой инвестиции уравниваются с амортизацией и уровнем технологического прогресса (g) (при условии фиксированного количества рабочей силы). Институциональные изменения, рост эффективности или изменения объемов инвестиций оказывают только временное воздействие на темп роста, после переходной стадии темп роста возвращается к своему равновесному уровню. Таким образом, неоклассическая теория роста отвергает гипотезу о существовании постоянных эффектов роста.

Тем не менее, в практике встречаются примеры как статических, так и динамических эффектов роста. Основными источниками статических эффектов являются:

- снижение торговых издержек;
- рост конкуренции;
- повышение мобильности факторов.

На начальном этапе рост эффективности такого рода приводит к повышению выпуска при постоянных издержках (статический эффект). Однако этим процесс воздействия на выпуск не ограничивается. При постоянной доле капиталовложений рост выпуска также ведет и к росту инвестиций и величины капитала, что, в свою очередь, повышает выпуск на следующем этапе (динамический эффект). Общую оценку статического и динамического эффекта можно получить путем нахождения коэффициента A (уровень технологий) в производственной функции. Если рассматривать простую производственную функцию Кобба-Дугласа ($Y = AK^{\alpha}L^{1-\alpha}$, где A – технология, Y – выпуск, K – капитал и L – труд), то мы видим, что однопроцентный рост эффективности (dA/A = 1 %) вызывает рост в выпуске на человека равный, $1/1–\alpha$ процентов[5]. Необходимо отметить, что мультиплицирующий эффект возникает только тогда, когда для технологического прогресса (A) выполняется условие нейтральности по Хиксу, в таком случае равновесный уровень роста увеличивается в той же пропорции ($1/1–\alpha$). Если же технологический прогресс (A) нейтрален по Харроду (т. е. уравнение имеет вид $Y = K^{\alpha}(AL)^{1-\alpha}$), что является наиболее распространенным предположением в неоклассической модели роста, то можно убедиться в том, что мультиплицирующий эффект исчезает, и однопроцентное увеличение A ведет к росту Y только на 1 %, при увеличении статического на $1–\alpha$, а динамический на α %.

Альтернативные каналы проявления индуцированного интеграцией роста, вызванного инвестициями, более точно представлены в модели двух стран Болдвина и Сегхезы (Baldwin and Seghezza (1996)), в которой уровневые динамические эффекты являются следствием:

---

[5] В расширенной человеческим капиталом производственной функции ($Y = AK^{\alpha}H^{\beta}L^{1-\alpha-\beta}$) мультипликатор увеличивается до $1/1–\alpha–\beta$, благодаря индуцированному накоплению человеческого капитала (H).

- роста спроса на капитал, что является результатом либерализации торговли (предположение капиталоемкого экспортного сектора);
- снижения стоимости капитала за счет использования зарубежных промежуточных товаров и эффекта конкуренции;
- снижения стоимости кредитных ресурсов вследствие интеграции международных финансовых рынков.

В итоге мы можем сделать вывод о том, что неоклассическая теория роста допускает существование только уровневых эффектов (статических и динамических), но отвергает гипотезу существования постоянных эффектов роста.

Теория эндогенного роста, по крайней мере ее часть, придерживается другой точки зрения. В рамках данной теории постоянные эффекты роста могут быть вполне ожидаемыми при соблюдении ряда условий. Имеет смысл разделить модели эндогенного роста на две категории:

- модели с постоянным параметром технологий (*AK* – модели);
- модели с переменным, эндогенно определяемым параметром технологий.

В соответствии с *AK* – моделями (например, Ребело (Rebelo, S. (1991)), одним из допущений которых является постоянная отдача от капитала, постоянные эффекты роста могут появиться, если предположить, что интеграция приводит к росту параметра *A* (постоянного в противном случае) или уровня инвестиций (*s*). Логику данного утверждения легко увидеть из уравнения равновесного темпа роста выпуска на душу населения (g_y), которое выглядит следующим образом:

$$g_y = sA - (n + \delta),$$

где n – темп роста населения, δ – амортизация. При росте запасов капитала и выпуска с равными скоростями увеличение равновесного темпа роста происходит за счет более высокого темпа накопления капитала (постоянный эффект роста вызванный инвестициями). Так как *A* в *AK* – моделях является константой по допущению (в отличие от постоянно увеличивающегося технологического прогресса в неоклассической модели), предположение о том, что *A* увеличивается под воздействием технологического прогресса, становится маловероятным. Более вероятным каналом воздействия постоянных эффектов роста в *AK* – моделях является, скорее, рост коэффициента инвестиций под воздействием интеграционных процессов. Однако, серьезным поводом для критики АК – модели является жесткость допущений: стабильный эндогенный рост достигается только в том случае, когда отдача от аккумулируемых факторов является строго постоянной; увеличивающаяся отдача приводит к взрывному росту, а вариант уменьшающейся отдачи от факторов возвращает нас в неоклассическую систему координат, без эндогенного роста вообще.

Говоря о моделях эндогенного роста с изменяемым, эндогенно определяемым технологическим прогрессом, необходимо провести отличие между моделями, включающими и не включающими эффекты масштаба. Большинство моделей эндогенного роста включают «эффекты масштаба», что означает положительную зависимость равновесного темпа роста от размера экономики. Ярчайшими примерами являются работы Ромера, Гроссмана и Хелпмана, Агиона и Ховитта. В самом сердце данных моделей находится производственная функция (по типу *AK* – модели) в *R&D* секторе ($dA/dt = \varphi A H_A$) с постоянной отдачей от аккумулируемых факторов (*A*), что предполагает, что темп роста знаний (технологический прогресс gA) является функцией пропорциональной уровню человеческого капитала (H_A), используемого в данном секторе ($\varphi A H_A$). Интуитивно легко можно представить себе такого рода эффекты масштаба и их тесную связь с экономической

интеграцией, так как экономическая интеграция – по крайней мере между близкими экономиками – может рассматриваться как увеличение масштаба экономики.

Формальной интерпретацией идей Ромера является модель для двух стран, которую представили Ривера-Батиз и Ромер (Rivera-Batiz, L. A. and Romer, P.M. 1991.). Человеческий капитал используется в двух (одинаковых) странах с целью создания знаний; если (и только в этом случае) предположить, что знания могут распространяться между странами, интеграция запускает эффект масштаба в секторе *R&D* (постоянный эффект роста индуцируемый технологиями), еще одним допущением является избавление от дублирующихся изобретений в процессе интеграции (эффект избыточности). На следующем этапе интеграция также может привести к эффектам международного и межсекторального перемещения ресурсов. Ряд важных дополнений к данной аналитической модели привнесли Ривера-Батиз и Се (Rivera Batiz, L. and Xie, D. 1994), которые рассматривали интеграцию между разнородными странами, а также Уолз (Walz, U. 1997), анализировавший либерализацию факторных рынков на модели трех стран.

Следует также отметить, что интеграция может привести в действие экономико-географические силы. Однако достаточным будет являться вывод о том, что влияние интеграции можно всегда оценить через описанную выше производственную функцию в секторе R&D – это положение является одним из ключевых для эмпирического анализа. Обстоятельный анализ интеграции и роста в контексте эндогенной теории роста находим у Уолза (Walz, U. 1997).

«Эффект масштаба собственности» и производственная функция типа *AK* в *R&D* секторе подверглись серьезной критике со стороны Джонса (Jones, C. I. 1995), который продемонстрировал, что количество труда в *R&D* секторе в странах ОЭСР значительно возросло в послевоенные годы, в то время как показатели роста оставались относительно стабильными. В ответ на это был разработан ряд моделей эндогенного роста без эффекта масштаба, например, с предположением об уменьшающейся отдаче от аккумулируемых факторов в *R&D* секторе, с введением принципа «эквивалентной инноваций» (Young, A. 1998), или с предположением об очень трудном процессе разработок (Segerstrom, P. S. 1998). Другими примерами служат работы Кортума, Агиона и Ховитта[67]. Основным моментом является то, что в целом, эти модели согласуются с неоклассической теорией роста в отношении предсказываемых эффектов экономической интеграции: наличие уровневых (временных) эффектов и отсутствие влияния на равновесный темп роста.

3.4. Теоретический анализ выгод и издержек различных форм интеграционных объединений

«Создание» и «отклонение» торговли в таможенном союзе и зоне свободной торговли. Основой традиционного анализа интеграции является концепция Дж. Винера о повышении или понижении благосостояния стран, участвующих в создании зоны свободной торговли (ЗСТ) или таможенного союза (ТС). На основе подхода, изложенного в предыдущем параграфе, в 1960−90-х гг. проводились многочисленные количественные оценки результатов региональных интеграционных соглашений. Они показали, что общий нетто-результат создания большинства торговых блоков заключался в «создании торговли». Теория, однако,

---

[6] Kortum, S. (1997) “Research, Patenting, and Technological Change,” Econometrica, 65(6), 1389-419.

[7] Aghion, P. and Howitt, P. (1998) Endogenous Growth Theory. Cambridge: The MIT Press. Chapter 12.

основывалась на предположениях о неизменности структуры издержек производства (стабильной стоимости) в процессе интеграции и о том, что создание ЗСТ или ТС не может изменить внешние условия торговли (цены мирового рынка). Игнорировалось также влияние интеграции на структуру спроса.

Уход от этих предпосылок произошел в более поздних *неоклассических* теориях интеграции, которые вместо анализа частичного равновесия отдельных рынков стали рассматривать вопросы общего равновесия. Такие дополнения к статичности теории региональной интеграции привели к исследованию влияния региональной интеграции на третьи страны (так называемого эффекта «спилловер»), а также воздействия изменений международных производственных издержек на формирование региональных интеграционных группировок. Для модели общего равновесия также оказываются справедливыми так называемые аргументы Липси–Герельса и Мелвина–Бхагвати: при определенных условиях эффекты от изменения структуры потребления и структуры производства соответственно могут компенсировать проигрыши от «искажения торговли».

Дж. Мид пытался отказаться от идеи стабильных производственных издержек в интегрирующихся странах и указывал на необходимость учета изменений относительных цен.[8]

Выводы Мида заключались в том, что в системе общего равновесия рост издержек производства участвующих в интеграционном блоке стран с небольшими по размеру экономиками, которые не могут индивидуально или совместно изменить свои «условия торговли», приведет к росту благосостояния стран-участниц или блока в том случае, если региональная интеграционная группировка увеличит импорт из третьих стран. Для этого страны-члены должны одновременно сократить свои барьеры на импорт из третьих стран; в противном случае некоторые страны столкнутся с потерями.

Влияние сравнительных внутренних и международных цен, обеспечивающих общее равновесие и равновесие международного платежного баланса, было продемонстрировано в работах Д. Ванека и М. Кемпа.[9]

Большое внимание в этих исследованиях уделялось также вопросам влияния размера страны, присоединяющейся к интеграционной группировке, на ее благосостояние, а также определению условий, при которых формируемая интеграционная группировка повлияет на благосостояние населения в сторону его улучшения.

В силу того, что незначительные эффекты при определенных условиях могут начать доминировать, сделать однозначный общий вывод невозможно − каждую группировку необходимо исследовать индивидуально, однако можно говорить о наиболее типичных и вероятных эффектах.

Что касается влияния размера страны, то малая экономика будет получать относительно большие выигрыши от интеграции с крупным блоком, чем крупная экономика от интеграции с небольшим блоком. То есть, если страна присоединяется к блоку, относительные цены внутри которого не изменятся в результате ее присоединения, то блок повысит свое благосостояние; если же блок не может увеличить поставку товаров в присоединившуюся страну при существующих ценах, то будет наблюдаться сокращение благосостояния интеграционной группировки.

---

[8] *Mead, J.* The Theory of Customs Union. North Holland, 1955.

[9] *Vanek, J.* General Equilibrium of International Discrimination. The Case of Customs Unions. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965; Kemp, M. A. Contribution to the General Equilibrium Theory of Preferential Trading. Amsterdam : North-Holland Publishing Company, 1969.

Что касается условий, при которых группировка скорее окажется улучшающей благосостояние, то в последнее время получила распространение так называемая концепция «естественных» торговых партнеров, предполагающая, что значительный объем товарооборота между странами до интеграции будет вести к незначительности «отклонения торговли» после нее. Таким образом, характеристиками стран, улучшающими перспективы роста благосостояния, становятся:

1) дополняющий характер наделенности факторами производства;

2) близкое расположение стран-участниц, снижающее транспортные издержки и увеличивающее взаимную торговлю;

3) наличие до начала интеграции значительных барьеров в торговле друг с другом при низких барьерах в экономических отношениях с третьими странами.

Второе поколение моделей интеграции появилось в рамках так называемых новых теорий внешней торговли, которые, в отличие от неоклассической модели, предполагают существование дифференцированных (по качеству или физическим характеристикам) товаров, несовершенной конкуренции и экономии от масштаба производства. Эти предпосылки могут рассматриваться в различных комбинациях, поэтому существует целое семейство моделей и теорий в рамках данного направления.

Роль эффекта масштаба проанализировал У. М. Корден.[10] Он предположил, что в каждой стране расположен единственный производитель товара, цена которого определяется скорректированной на тариф (и транспортные издержки) мировой ценой. Производственная функция характеризуется снижением издержек на единицу продукции, и создание более крупного рынка в результате интеграции ведет к большей специализации фирм с целью сокращения затрат. Критики такого подхода, однако, отмечают, что страны с небольшими рынками (типа Швеции или Швейцарии) часто имеют более эффективные отрасли промышленности, чем крупные. Следует также отметить, что экономия от масштаба оказывается более важной для менее развитых стран.

Эффект от дифференциации товаров и изменения сегментации рынков сводится к тому, что потребители получают доступ к большему разнообразию товаров, при этом большее количество продуктов может производиться более прибыльными способами − выигрыш в благосостоянии возникает от диверсификации производства.

Как правило, это демонстрируется с использованием модели монополистической конкуренции во внешней торговле Кругмана. Роль этого эффекта в процессе интеграции была проанализирована в работе У. Этьера и Х. Хорна[11]. Они предположили, что страны, формирующие блок, производят дифференцированные промышленные товары при снижаюшихся издержках от масштаба и однородную сельскохозяйственную продукцию при постоянных издержках, в то время как остальной мир − только фиксированное количество однородного сельскохозяйственного товара (продовольствия). Потребители склонны к разнообразию. Этьер и Хорн сначала рассматривают роль тарифов в торговле с остальным миром. Их рост ведет к росту производства в блоке продовольствия и снижению разнообразия промышленных товаров; влияние на благосостояние неоднозначно, так как хотя страны и получают преимущество по «условиям торговли» с внешним миром, результат зависит от чувствительности потребителей к изменениям в разнообразии поставок и доли стран в мировом доходе. Затем они рассматривают роль барьеров в торговле стран-членов.

---

[10] *Corden, W. Max.* Economies of Scale and Customs Unions Theory // Journal of Political Economy. 1972. Vol. 80. № 3. P. 465−475.

[11] *Ethier, W., Hom, H.* «A new look at economic integration» // Kierzkowski, H. (ed.). Monopolistic Competition and International Trade. Oxford: Clarendon Press, 1984. P. 207−229.

При снижении тарифа каждый член блока будет увеличивать закупки в стране-партнере, будет расти число наборов дифференцированных товаров и их производство, что приведет к сокращению производства сельскохозяйственного товара в блоке. Опять общий эффект для благосостояния является неоднозначным.

Гипотеза о существовании несовершенной конкуренции позволяет проанализировать эффекты усиления конкурентной борьбы. Предполагается, что с устранением тарифов рынок расширяется и увеличивается число потенциальных конкурентов. Изменение характера конкуренции и конкурентоспособности предприятий воздействует на цены и издержки фирм. Следует отметить, что усиление конкуренции не означает резкого роста числа фирм, продающих однородные товары.

Оно, скорее, влияет на способность и желание производителей продавать продукцию на зарубежных рынках. Монополистические и олигополистические структуры станут подвергаться давлению, в результате чего произойдет либо рост эффективности фирм, либо уход с рынка.

Исследование интеграции в условиях олигополии предприняли А. Смит и А. Дж. Венеблс.[12] Согласно их модели, фирмы принимают решение о том, сколько видов товара и в каком объеме продавать на каждом рынке, в условиях равновесия по Курно, на основе равенства ожидаемого предельного дохода и предельных издержек на каждом рынке. При этом ожидаемая каждой фирмой кривая спроса зависит от числа видов товара и доли фирмы на рынке. Чтобы изучить эффекты интеграции, авторы применяют методы имитационного моделирования, а в качестве параметров берут характеристики основных десяти отраслей промышленности ЕЭС. Они предполагают, что ликвидация барьеров приведет к снижению издержек на 2,5 %, и оценивают возможные эффекты. Таким образом, на основе этих теорий можно сделать следующие выводы относительно перспектив роста благосостояния стран в результате интеграции:

1) наличие большого количества стран, входящих в блок, повышает возможность ликвидации неэффективных производителей за счет внутренней конкуренции;

2) конкурирующий, но не дополняющий характер взаимодействия экономик облегчает специализацию в производстве и развитие торговли.

Теории эффектов интеграции товарных рынков (распределение таможенных доходов). В качестве *третьей группы* теорий можно рассматривать работы, исследующие (часто также в контексте так называемых новых теорий внешней торговли) «динамические эффекты» от интеграции, под которыми понимаются «изменения в темпах роста вследствие расширения размера рынка и сопутствующего увеличения производительных ресурсов, потенциально существенных из-за их кумулятивного характера»[13]. Возникновение этих эффектов обусловливается инновациями, ростом производительности и процессами накопления. Даже если немедленный выигрыш велик, незначительное изменение темпов экономического роста с течением времени приведет к значительно более существенным результатам. Должна произойти перестройка промышленности с привлечением новых инвестиций, что зависит от доверия инвесторов к эффективности интеграции, их нежелания потерять рынок, где ожидается рост, а также стратегической реакции со стороны ТНК. Такие эффекты более значимы, чем эффекты реалокации ресурсов, обсуждаемые в качестве единственно возможных в ортодоксальных теориях.

---

[12] *Smith, A., Venables, A. J.* Completing the Internal Market in the European Community: Some Industry Simulations // European Economic Review. 1988. № 7. P. 1501−1525.

[13] *Kreinin, M. E.* Оп the Dynamic Effects of a Customs Union // The Journal of Political Economy. 1964. April. Vol. 72. № 2. P. 193−195.

Примером такой теории является анализ влияния экономической интеграции на эндогенный экономический рост Л. А. Риверы-Бейтиза и П. М. Ромера.[14] В их модели научно-технический прогресс представлен в виде изобретения новых типов инвестиционных товаров. Интеграция приводит к более свободному обмену знаниями и к тому, что связанные с НИОКР фиксированные издержки приходится нести только один раз (т. е. учитывается эффект масштаба на стадии НИОКР), что в конечном итоге ускоряет рост.

Учитываемые всеми этими группами теорий эффекты интеграции систематизированы в табл. 3.1.

Таблица 3.1

Эффекты от интеграции товарных рынков

<table>
<tr><td colspan="3">Элементы теории</td><td colspan="2">Потенциальные эффекты от интеграции</td></tr>
<tr><td>Теория</td><td colspan="2">Факторы торговли</td><td>Тип торговли</td><td>Изменение специализации</td><td>Распределение доходов</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Теория сравнительных преимуществ</td><td colspan="2">Различия в наделенности факторами производства</td><td rowspan="2">Межотраслевая</td><td>В соответствии со сравнительными преимуществами</td><td>Изменение цен на факторы производства</td></tr>
<tr><td colspan="2">Различия в производительноси (технологии)</td><td>Эффекты агломерации</td><td rowspan="3">Увеличение разрыва между странами по уровню дохода</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Новые теории внешней торговли</td><td rowspan="2">Экономия от масштаба</td><td>внешняя</td><td rowspan="2">Внутриотраслевая</td><td>Вертикальная дифференциация товаров (по качеству)</td></tr>
<tr><td>внутренняя (при монополистической конкуренции)</td><td>Горизонтальная дифференциация товаров</td><td>Эффект отсутствует</td></tr>
</table>

И с т о ч н и к: *Fontagne, L., Freudenberg, M., Peridy, N.* Trade Patterns Inside the Single Market // CEPII research center. Working Papers. 1997. №7. P. 33.

Также здесь надо учесть эффекты от изменения тарифной выручки. Если для ЗСТ обычно предполагается, что страны – члены блока в своих отношениях с третьими странами сохраняют существовавшие и до его создания тарифы, то для формирования ТС критически важным оказываются устанавливаемые правила распределения между странами выручки от таможенных сборов и уровень общего таможенного тарифа (СЕТ − от англ. *common external tariff*), который будет зависеть в том числе и от этих правил.

[14] *Rivera-Batiz, L. A., Romer, P. M.* Economic integration and endogenous growth // Quarterly Journal of Economics. 1991. Vol. 106. P. 533−555.

Об этом писал еще Дж. Винер, который включал правила распределения таможенной выручки в число характеристик, определяющих эту стадию интеграции (т. е. рассматривал их наряду с ликвидацией таможенных барьеров и установлением СЕТ). К сожалению, об этой третьей характеристике ТС по Винеру часто забывают.

С. Сиропулос, как и Дж. Винер, рассматривает три традиционных правила распределения таможенных доходов:

1) в соответствии с численностью населения (как в немецком таможенном союзе 1834−1866 гг.);

2) в соответствии с потреблением (как в Австралийском союзе в первые годы после его образования в 1900 г. или в некоторых таможенных союзах Южной Африки);

3) в соответствии с распределением импорта из третьих стран (как во франзусско-итальянском ТС 1940-х гг.).[15]

Сиропулос приходит к выводу, что если в ТС решения принимаются на мажоритарной основе, то правила, основанные на численности населения или объеме потребления, хотя и приводят к разным предпочтениям относительно тарифной защиты, оба ведут к тому, что будет устанавливаться неоптимальный общий таможенный тариф. Так, например, в трудоизбыточном в целом таможенном союзе (в котором капиталоинтенсивные отрасли конкурируют с импортом) позиция капиталоизбыточных стран будет более протекционистской. Решение же будет приниматься по «правилу медианы» − определяться предпочтениями страны с медианным соотношением капитал/труд и зависеть, таким образом, от распределения собственности на факторы производства в союзе. Если большая часть стран имеет соотношение капитал/труд меньше, чем среднее отношение для ТС, то СЕТ будет установлен на уровне меньшем, чем оптимальный.

Если же распределение выручки основано на распределении импорта из третьих стран, то при таком подходе происходит поляризация интересов стран: те, которые не торгуют с внешним миром, заинтересованы в установлении запретительных ставок тарифов, в то время как торгующие страны, которые и получают собственно тарифные доходы, заинтересованы в торговле, а предпочитаемые ими уровни СЕТ зависят от эластичности по цене их доли в импорте. В результате, чем больше вариация отношения капитал/труд в ТС, тем больше страны ТС будут предпочитать высокие тарифы, так как в них заинтересованы наиболее трудоизбыточные страны среди стран − экспортеров трудоемкого товара и наиболее капиталоизбыточные страны среди стран − экспортеров капиталоемкого товара. При этом парадоксальность результата заключается в том, что для тех стран, которые оказываются заинтересованными в торговле с остальным миром, отношение стран к СЕТ изменится − чем выше ранг страны по отношению капитал/труд, тем меньше ее предпочтения относительно оптимального тарифа отклоняются от свободной торговли.

Общий рынок в современных теориях. При формировании общего рынка (ОР) происходит ликвидация барьеров для передвижения факторов производства между странами и формирование единых для интеграционной группировки факторных рынков. Для того чтобы определить возникающие эффекты, необходимо рассматривать реальное движение факторов производства.

В тех случаях, когда передвижение капитала между странами не только включает использование уже существующей технологии в соответствующих странах, но и связано с передачей технологии и ноу-хау (т. е. их сдвигом), то последствия межстранового

---

[15] *Syropoulos, C.* Rules for the Disposition of Tariff Revenues and the Determination of Common External Tariffs in Custom Unions // Journal of International Economics. 2003. Vol. 60. P. 387−416.

передвижения капитала будут более сложными и полученные выводы должны быть скорректированы. Кроме того, следует учесть, что неоклассическая теория внешней торговли предполагает замену торговыми потоками движение факторов производства. Теорема о выравнивании факторных цен утверждает, что при определенных условиях происходит их конвергенция между странами даже при немобильных факторах производства.

Предпосылки анализа, правда, включают существование совершенной конкуренции, отсутствие трансакционных издержек, единство технологий, совершенную межотраслевую мобильность факторов внутри стран, однородность факторов, неизменность ранжирования товаров по капиталоемкости при любых возможных относительных ценах и т. д. И интеграция факторных рынков ведет к выравниванию цен, только если традиционные предпосылки неоклассической теории не выполняются. Поэтому формирование единых рынков факторов производства, как правило, рассматривается как рост мобильности факторов производства в традиционных моделях, а не собственно процесс ликвидации барьеров.

Если же предположить, что факторы изначально могут в некоторой степени передвигаться между странами, то экономическая интеграция будет приводить к возникновению международных потоков факторов уже на этапах формирования ЗСТ и ТС.

Впервые на примере прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ) это показал Чарльз Киндлбергер, который по аналогии с подходом Дж. Винера предложил рассматривать «создание инвестиций» и «отклонение инвестиций» для того, чтобы охарактеризовать реакцию фирм на интеграцию.[16] Под «созданием инвестиций» он понимал обусловленный эффектом «отклонения торговли» рост ПЗИ − создание третьими странами новых фирм на территории блока для обслуживания рынка, который они теряют из-за сокращения экспорта. Под «отклонением инвестиций» Киндлбергер понимал влияние эффекта «создания торговли» на уже существующие в странах блока иностранные фирмы − реорганизацию ими производства в соответствии с преимуществами специализации.

Если же рассматривать собственно снижение барьеров на факторных рынках внутри блока, то можно идентифицировать четыре типа реакции инвесторов[17]:

1) защитные импортозамещающие инвестиции (иногда также называемые «инвестициями в плацдарм» − от англ. "*bridgehead investment*"), которые являются реакцией на «отклонение торговли» и замещают выпадающие торговые потоки;

2) инвестиции, связанные с реорганизацией производства (*reorganization investment*). Обусловлены ростом конкурентного давления вследствие создания торговли, что приводит к изменению структуры выпуска фирм и реаллокации факторов производства;

3) инвестиции, связанные с рационализацией выпуска (*rationalized investment*). Обусловлены возникающими различиями в производственных издержках вследствие ликвидации барьеров внутри блока, которая приводит к созданию новых оптимальных для фирм инвестиционных участков;

4) наступательные импортозамещающие инвестиции. Обусловлены влиянием интеграции на эффективность фирм − это экспортоориентированные инвестиции, направленные на поиск новых зарубежных (за пределами блока) рынков.

---

[16] *Kindleberger, C. P.* European integration and the international corporation // Columbia Journal of World Business. 1966. Vol. 1. P. 65−73.

[17] *Yannopoulos, G.* Foreign direct investment and European integration: the evidence ffrom the formative years of the European Community // Journal of Common Market Studies. 1990. Vol. 28. P. 235−259.

Впрочем, и эту классификацию также нельзя считать полной, так как она не учитывает влияние интеграции на так называемое стратегическое поведение фирм − поддержание избыточных производственных мощностей, поглощение конкурентов и т. д.

Аналогичные типы реакции можно выделить и для *рынка труда*.

Что касается эффективности изменения предельной производительности факторов, то она оказывается более важной для страны происхождения фактора. Именно в ней накапливаются выигрыши, в то время как принимающая страна не выигрывает и не проигрывает от прироста предельного фактора. Фактор приобретает большую цену, но она равна его предельной стоимости в принимающей стране. Таким образом, фактор выигрывает (по сравнению с ценой в стране происхождения), в то время как принимающая страна выплачивает дополнительному фактору стоимость дополнительного объема и тем самым остается нейтральной. В стране происхождения выпуск снижается, растет предельная цена вывозимого фактора, но это более чем компенсируется вознаграждением фактору в принимающей стране.[18]

Что касается трансфертов факторных доходов, то для союза в целом изменение их размера не дает никакого эффекта − потери национального дохода одних стран компенсируются выигрышами других. При этом учитывается, во-первых, что движение факторов влияет на доходы ранее «мигрировавших» факторов − комплементарные (незаменяемые) факторы выигрывают, факторы-субституты проигрывают. Во-вторых, на доходы факторов влияют изменившиеся «условия торговли».

Таким образом, можно сделать вывод, что, хотя увеличение мобильности факторов может дать выигрыш союзу в целом, отдельные страны могут проигрывать, и в результате снова оказывается необходимой перераспределительная политика. Более того, в рассматриваемом случае, когда только ликвидируются барьеры внутри блока, для союза в целом могут даже возникнуть убытки, которые будут происходить за счет сокращения выручки от таможенных пошлин. Если страны не являются «небольшими» и до начала либерализации внутренних рынков факторов единый внешнеторговый тариф (CET) был установлен на оптимальном уровне, то в результате формирования общего рынка (ОР) страны столкнутся с убытками. То есть после формирования ОР будет необходим пересмотр тарифов, так как переход от ТС к ОР устраняет одну из искажающих внешнюю торговлю причин − немобильность факторов, но сохраняет CET. Если же CET меняется компенсирующим образом, то блок выигрывает за счет роста эффективности.

При стандартных же предпосылках либерализация одного факторного рынка приводит к выравниванию отечественных и зарубежных факторных цен на рынках обоих факторов. Существование разрывов в уровне заработной платы между странами при мобильном капитале говорит о том, что стандартные предпосылки не выполняются, например, страны не обладают доступом к идентичным технологиям. Причиной того, что факторные цены в мировой экономике варьируются очень широко, может являться и государственная политика − зарегулированность рынка труда при относительно свободном функционировании рынка капитала.

Поскольку в реальном мире неоклассические предпосылки не выполняются, то снятие барьеров на факторных рынках может приводить к сложным и неожиданным последствиям:

1. В условиях присущих рынку труда искажений (культурные и языковые различия, фиксация заработной платы, связанная с выявлением квалификации занятых,

---

[18] *Wooton, I.* Towards a Common Market: Factor Mobility in a Custom Union // The Canadian Journal of Economics. Vol. 21. № 3. Aug., 1988. P. 525−538.

информационная асимметрия, процессы обучения, состояния неравновесия и т. д.) снятие барьеров может привести не к конвергенции, а к дивергенции факторных цен.

2. Если отказаться от идеи однородных факторов производства, то на рынке труда иммигранты скорее всего будут более молодыми и образованными, что приведет к падению производительности в стране эмиграции и ее росту в стране иммиграции (несмотря на рост предложения труда). К этому же будут приводить селективность отбора мигрантов и влияние роста численности населения на условия спроса.

3. П. Кругман в своей статье, положившей начало направлению так называемой новой экономической географии, рассматривал влияние «эффекта масштаба» на географическое распределение хозяйственной деятельности.[19] Он изучал модель, которая предполагала существование двух регионов производства («ядра» с более крупным рынком и «периферии») и двух отраслей − обладающей «эффектом масштаба» промышленности и сельского хозяйства. «Эффект масштаба» приводит к концентрации промышленности, заставляя фирмы выбирать уникальное местоположение для более удобного обслуживания обоих регионов. Местоположение, которому будет отдано предпочтение, − это крупнейший из рынков − «ядро», которое превращается в индустриальный регион. Наличие транспортных (торговых) издержек приводит к прекращению процесса концентрации и сохранению части производства на «периферии» для обслуживания спроса немобильных сельскохозяйственных факторов. Одновременно эти же издержки способствуют процессам концентрации, так как их существование означает, что рабочие (являющиеся также потребителями) предпочтут жить в стране с большим количеством фирм (в «ядре»), ведь это гарантирует лучший доступ к промышленным товарам. В этих рамках снижение барьеров (увеличение мобильности факторов) ведет к усилению процессов концентрации и расширению разрыва «ядро–периферия». Экономическая интеграция здесь становится политическим вопросом, против нее выступают немобильные факторы производства, остающиеся в невыгодном положении на «периферии» и конкурирующие с «ядром».

Регионы с более крупным рынком будут иметь более высокую заработную плату, и миграция тем самым будет только усиливать разрыв между странами. В результате все мобильные факторы сконцентрируются в ограниченном числе регионов.

Те же самые соображения относительно искажений, присущих рынку, и селективной государственной политики можно сформулировать и для рынка капитала. Процессы концентрации для него еще более важны, чем для рынка труда.

Такие предпосылки влияют не только на эффекты благосостояния для собственников факторов производства, но имеют последствия и для государства − создание общего рынка (ОР) и рост мобильности факторов производства приводит к изменению налоговых поступлений государства. Если налоговая политика формируется мажоритарным голосованием, то создание ОР приведет к пересмотру налогов. Влияние создания ОР на налоги, например, исследовалось в работе Т. Перссона и Т. Габеллини.[20] Они пришли к выводу, что рост мобильности фактора увеличивает его чувствительность к налогам, повышает налоговую конкуренцию и снижает налоги. Однако Р. Д. Лудема и И. Вутон, используя подход П. Кругмана, показали, что это справедливо только в тех случаях, когда в результате формирования ОР не возникает структура «ядро–периферия», иначе из-за

---

[19] *Krugmam, P.* Increasing Retums and Economic Geography // Journal of Political Economy. 1991. № 99(3). P. 483−499.

[20] *Persson, T., Tabellini, G.* The politics of 1992; Fiscal Policy and European integration // Review of Economic Studies. 1992. Vol. 59. P. 691−701.

тенденций к концентрации чувствительность мобильного фактора к налогам снизится, и они возрастут.[21]

ТЕМА 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДЕНЕЖНО-ВАЛЮТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

1. Создание Экономического и валютного союза.
2. Макроэкономический монетарный анализ.

4.1. Создание Экономического и валютного союза.

Как уже говорилось, создание Экономического и валютного союза − ЭВС (*economic and monetary union* − так что правильнее было бы именовать его монетарным союзом) предполагает введение единой валюты и проведение единой денежно-кредитной политики. Тем самым обеспечивается интеграция денежного рынка. Этим он отличается от валютного союза (*currency union*) − группы стран, которая фиксирует свои взаимные валютные курсы и валютной зоны (*currency area*), в которой функционирует единая валюта.

Монетарная интеграция требует фиксирования курсов и обеспечения полной конвертируемости валют стран-членов. (В принципе, создание таможенного союза (ТС) предполагает свободную конвертацию по текущим счетам, а общего рынка (ОР) − по счетам движения капитала.) Но для того чтобы гарантировать неизменность политики, необходимо проведение как кредитно-денежной политики, так и валютной (политики платежного баланса) и их передача наднациональному органу, который должен также получить контроль за совокупными валютными резервами стран союза. Помимо прочего это ведет к тому, что страны не могут иметь доступ к монетарному кредиту (за пределами заранее согласованных рамок) и дефицит бюджета стран − участниц союза должен финансироваться на рынке капитала. Если эти условия выполнены, то в ЭВС может быть введена единая валюта.

Если страны фиксируют курсы и достигают 100 %-ной конвертируемости, но интеграции политики не происходит, то всегда остаются риски изменения режима. У. М. Корден предложил называть такие объединения псевдосоюзами, которые, однако, могут являться важным шагом на пути к формированию собственно ЭВС.[22]

Создание ЭВС и объединение денежных рынков усиливают эффекты предыдущих стадий интеграции, а именно, способствуют более эффективному функционированию товарных и факторных рынков, географическому распределению экономической активности, поскольку национальные рынки регионов, вошедших в союз, становятся более интегрированными.

4.2. Макроэкономический монетарный анализ

Создание ЭВС приводит к следующим экономическим выигрышам, которые связаны:
1) с фиксированием взаимных курсов.

---

[21] *Ludema, R. D., Wooton, I.* Economic Geography and the Fescal Effects of Regional integration 11 Journal of lnternational Economics. 2000. Vol. 52. P. 331−357.

[22] *Corden, W Max.* Monetary lntegration // Essays in lnternational Finance. № 93. Princeton University. 1972.

- Ликвидация валютных рисков во взаимной торговле. При этом даже незначительное снижение рисков, как показал Р. Е. Болдуин, приводит к ускорению экономического роста.[23]
- Повышение конкурентоспособности и увеличение возможностей проведения антиинфляционной политики. В союзе может быть достигнута более высокая экономическая стабильность хотя бы потому, что большая масса обладает большей инерцией, а стало быть, менее подвержена превратностям валютного рынка;

2) с переходом на единую валюту.

- Снижение трансакционных издержек по международным операциям, расходов на конвертацию при введении единой валюты. В экономическом союзе с единой мерой счета достигается большая прозрачность относительных цен, снижаются издержки на получение информации.
- Эффекты масштаба на финансовом рынке: снижение общественных издержек на финансовое посредничество и трансформацию сбережений в инвестиции; расширение спектра доступных финансовых инструментов (различного срока и риска), что позволяет фирмам оптимизировать финансирование. (Требует гармонизации регулирования странами финансовых рынков.) Увеличение масштабов операций ведет также к снижению вероятности шоков и росту ликвидности финансовых активов.
- Переход платежей в торговле с третьими странами на валюту союза. Центральный банк ЭВС может также извлекать сеньораж, если третьи страны будут переводить свои валютные резервы на валюту союза;

3) с интеграцией монетарной политики.

- Увеличение доверия к Центральному банку ЭВС, особенно если в создании этого банка непосредственно участвуют те страны союза, которые имеют хорошую репутацию и ЦБ которых доверяют, что привлекательно для стран, желающих повысить доверие к проводимой денежно-кредитной политике (правда, для стран с хорошей репутацией это, скорее, дополнительные риски). ЭВС в целом, если ему удастся завоевать репутацию региона с низкой инфляцией, получает выигрыш, способствует распространению политики низкой инфляции на все страны-члены.
- Формирование при создании единой валюты и переходе к единой кредитно-денежной политике единых валютных резервов, которых требуется меньше, так как устранены риски в торговле стран друг с другом (взаимное компенсирование шоков, не требуется конвертация), что приводит к высвобождению средств.

Вместе с тем создание ЭВС также имеет свои издержки. Оно может вести к снижению процентных ставок и прибылей фирм. Однако основные «проигрыши» связаны с потерей странами важнейшего инструмента политики. Как известно, чтобы достичь определенного числа независимых экономических целей необходимо как минимум такое же количество инструментов. С точки зрения макроэкономики традиционно рассматривается достижение равновесия внешнего (равновесие платежного баланса) и внутреннего (соотношение между уровнем безработицы и инфляцией) при помощи фискальной и кредитно-денежной политики. Передача последней наднациональному органу приводит к возникновению проблем, которые в трактовке кейнсианских, монетаристских и новых классических теорий имеют свои особенности.

Таблица 4.1

Издержки и выгоды различных форм валютной интеграции

[23] *Baldwin, R. E.* Оп the Microeconomics of the European Monetary Union // European Economy. 1990. 1 special edition.

Издержки/выгоды	Неформальный валютный союз	Формальный валютный союз	Полный валютный союз
Издержки:			
1) невозможность использовать валютные курсы в отношениях с другими членами союза;	да	да	да
2) потеря суверенитета и инфляционного налога	да	да	да
Выгоды:			
1) повышение стабильности цен (фактической), ведущее к лучшему распределению ресурсов;	частично	да	да
2) уменьшение колебаний курсов валюты (фактичес-кое и ожидаемое), ведущее к росту торговых и инвестиционных потоков;	частично	да	да
3) уменьшение трансакцион-ных издержек и улучшение транспарентности цен, ведущие к росту торговли и инвестиций;	–	частично при нулевой марже	–
4) экономия на государствен-ном долге за счет уменьше-ния комиссионных процентных ставок и премии за риск;	частично	частично	да
5) сбережение ресурсов за счет объединения – частич-но для валютных резервов;	–	частично	да
6) сбережение резервов за счет централизации денеж-ной политики;	–	частично	да
7) динамический эффект	–	–	да

Однако масштаб этих издержек зависит от таких показателей, как степень мобильности факторов производства, характер экономических шоков, гибкость цен и заработной платы, а также степени ориентированности фискальной политики на достижение макроэкономической стабильности.

Если мобильность факторов производства, в частности труда, велика, то это приведет к дополнительному механизму корректировки неравновесия – миграция факторов будет погашать сдвиги относительного спроса при фиксированном курсе. Р. А. Манделл, ставший основоположником теории «оптимальных валютных зон», идентифицировал мобильность

факторов как критически важную для их создания, позволяющую гасить шоки без невыгодных для стран-членов изменений цен и доходов.[24]

Если характер шоков таков, что требуется незначительная корректировка валютного курса для возвращения в равновесие, то это минимизирует «проигрыш». П. Кенен утверждал, что в рамках валютной зоны асимметричные шоки, которым подвержены страны, будут взаимопогашаться.[25] Поэтому высокая степень диверсификации экономики в группе стран, собирающихся объединяться, выгодна всем странам − членам.

Основной тезис, выдвинутый Манделлом, заключается в том, что расширение зоны, где применяется единая валюта, увеличивает ее эффективность (на микроуровне), но сокращает возможность для денежной политики реагировать на шоки (или условия), которые по-разному влияют на различные сферы этого союза, оптимальный размер для валютной зоны лежит где-то между единой мировой валютой и валютой для каждой страны (города, района).

Если цены (в том числе заработная плата) относительно гибки, то это также позволяет быстро преодолевать возникающие трудности. Р. И. МакКиннон показал важность высокой степени открытости (доли торговли в ВВП) отдельных стран, которая будет определять степень зависимости отечественных цен от мировых.[26] В случае открытой экономики плавающий обменный курс будет относительно неэффективным инструментом политики, так как приведет к дестабилизации внутренних цен.

Что касается особенностей проведения фискальной (бюджетноналоговой) политики в ЭВС, то очевидно, что чем меньше ограничений в сфере фискальной политики, тем эффективнее страны гасят шоки. Однако в отношении такой политики существует две точки зрения. Одна сводится к тому, что в условиях союза страны оказываются склонны проводить экспансионистскую фискальную политику, так как риски инфляции будут нести наднациональные монетарные власти и, в конечном итоге, все члены союза. Другая считает, что поскольку налогово-бюджетная политика − единственный инструмент, оставшийся у государств, то проводиться она должна автономно и гибко, чтобы страны могли решать проблемы, с которыми они сталкиваются, индивидуально. И если Центральный банк ЭВС эффективно гасит инфляцию, то налоговые ограничения только вредны.[27]

Теоретические исследования, однако, не дают ответа на вопрос о том, каким образом и в каких случаях вхождение в валютный союз является целесообразным для страны с точки зрения влияния на эффективность производства. Манделл фиксирует внимание на мобильности факторов производства, МакКиннон − на открытости стран, Кенен − на диверсифицированности экономики. Все вышеперечисленные критерии, безусловно, важны с точки зрения их оценки, хотя ни один из них не является самодостаточным. С другой стороны, всем этим критериям довольно трудно дать качественную и количественную оценки.

Конечным результатом является общий вывод о том, что валютные союзы будут более пригодны для небольших открытых экономик, у которых во внешней торговле участвует

---

[24] *Mundel, R. A.* A Theory of Optimum Currency Areas // American Economic Review. 1961. Vol. 53. P. 657−664.

[25] *Kenen, P.* The Theory of Optimum Currency: an Eclectic View // Mundell, R., Swoboda, A. K. (eds.). Monetary Problems of the International Economy. Chicago: University of Chicago Press. P. 41−60.

[26] *McKinnon, R. I.* Optimum currency areas // American Economic Review. 1963. Vol. 53. P. 717−734.

[27] *Dornbusch, R.* Fiscal Aspects of Monetary Integration // American Economic Review. Papers and Proceedings. 1997. Vol. 87. № 2. P. 221−223.

значительная часть объема производимого продукта, в то время как плавающие курсы более подходят для крупных и относительно самодостаточных экономик.

Попытку найти количественные показатели для общетеоретических рекомендаций предприняли Т. Байоми и Эйхенгрин[28]. Ими на основе регрессионного анализа был создан «индекс неприемлемости» участия стран ЕЭС в прогнозируемой валютной зоне с Германией. Их расчеты показали, что Австрия, Бельгия, Голландия и Швейцария имели благоприятные предпосылки для участия в таком союзе, в то время как Дания, Финляндия, Норвегия, Португалия, Испания, Швеция и Великобритания – неблагоприятные. Следует, однако, заметить, что данный подход показывает только уровень, степень приемлемости, но не оценку потерь и выгод от участия. Практического критерия так и не было создано.

[28] *Bayomi, T., Eichengreen, B.* Ever Closer to Heaven? An optimum Currency-Area Index for European Countries // American Economic Review. 1997. № 41. Vol. 3-5. P. 761−770.

РАЗДЕЛ II. МИРОВЫЕ ЦЕНТРЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

ТЕМА 5. ЕВРОПЕЙСКИЕ СООБЩЕСТВА/ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ: ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ И МЕХАНИЗМ ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ

1. Этапы западноевропейской интеграции.
2. Основные этапы формирования таможенного союза в рамках ЕС.
3. Единый таможенный тариф как инструмент торговой политики ЕС.
4. Институциональная система и финансовые ресурсы ЕС.
5. Общая сельскохозяйственная политика ЕС.
6. Общая торговая политика.
7. Экономические отношения с третьими странами.
8. Особенности единой внешнеторговой политики ЕС.
9. Проблемы расширения ЕС и его дальнейшего развития.
10. Интеграционные группировки в Европе.

5.1. Этапы западноевропейской интеграции

В развитии западноевропейской интеграции можно выделить ряд этапов, отличающихся друг от друга степенью глубины хозяйственного взаимодействия стран-участниц (переходом от низших форм интеграции к высшим), а также расширительными тенденциями (увеличением числа участников сообществ).

Первый этап (1951–1957 гг.). 18 апреля 1951 г. в Париже был подписан договор об учреждении Европейского объединения угля и стали (ЕОУС). В состав ЕОУС вошли Бельгия, ФРГ, Голландия, Италия, Люксембург, Франция. Исходной точкой объединительных процессов явилось отраслевое (точнее, секторальное) сотрудничество, охватывающее базовые отрасли экономики (угледобывающую и сталелитейную промышленность).

У истоков интеграции стояли видные французские политические деятели того времени Робер Шуман и Жан Моннэ. В декларации министра иностранных дел Франции Р. Шумана от 9 мая 1950 г., обратившегося от имени своего правительства к правительству Германии, было предложено положить конец раздробленности Европы, традиционному франко-германскому соперничеству и установить равноправные партнерские отношения между странами в рамках международной кооперации. Начать европейское строительство предлагалось поставив все производство угля и стали во Франции и ФРГ под общее верховное руководство. В результате, однако, Парижский договор о создании ЕОУС объединил 6 стран Европы.

В рамках ЕОУС отменялись импортные и экспортные пошлины, любые количественные ограничения, субвенции и другие дискриминационные меры в торговле углем, железной рудой, сталью. В торговле со странами, не входившими в Общий рынок угля и стали, были введены единые пошлины на импорт данных товаров. Наднациональный высший руководящий орган (*1a Huate Autorite*), состоявший из независимых представителей стран сообщества, осуществлял общее регулирование производства угля и стали, процессов модернизации и перестройки этих отраслей экономики. Его решения были обязательны для всех стран-участниц и всех предприятий данного сектора, но деятельность координировалась с другими общими органами и прежде всего с Советом министров, в котором страны имели право вето. Парижский договор, таким образом, отличали осторожность, постепенность и ступенчатость развития интеграции в целом и ее организационных форм в особенности.

Несмотря на множество противоречий и ограниченную сферу деятельности, ЕОУС, безусловно, явился примером успешных связей. Центр европейской тяжелой промышленности, сконцентрированный в Рурском бассейне, Саарской области, Лимбурге, Валлонии, Люксембурге и Лотарингии, перестал быть постоянным источником войн и конфликтов и превратился в место, где развивался процесс сотрудничества и прогресса. Институциональные инновации, которые принесла деятельность ЕОУС, также явились положительным моментом. Процесс международного сотрудничества в рамках данной организации усилил веру в объединение Европы и открыл путь для целой серии новых инициатив в области европейской интеграции.

Второй этап (конец 1950-х – начало 70-х годов) по праву называется *«золотым веком»* в истории сообщества. В марте 1957 г. те же шесть стран («шестерка»): Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург подписывают два Римских договора о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС; его второе официальное название «Общий рынок») и Европейского сообщества по атомной энергии (Евратома). Последний был создан по модели ЕОУС и тоже имел отраслевую направленность, касаясь совместного развития производственной кооперации и НИОКР в области атомной энергетики.

Особо важное значение имел договор о создании Европейского экономического сообщества, его отличает комплексный многосторонний подход к хозяйственному взаимодействию стран-членов, идея расширения экономической интеграции путем создания общего рынка, в рамках которого происходит «свободное движение товаров, лиц, услуг и капиталов». Договор о ЕЭС тщательно проработан, это весьма объемный документ, состоявший из 275 статей, разделенных на разделы и главы, включавший несколько приложений.

Непосредственными целями ЕЭС («Общего рынка») были определены:

- постепенное снятие всех ограничений в торговле между странами-членами;
- установление общего таможенного тарифа в торговле с третьими странами;
- ликвидация ограничений для свободного перемещения капиталов, людей, услуг;
- проведение общей политики в области сельского хозяйства и транспорта;
- унификация налоговых систем;
- установление правил конкуренции в «Общем рынке»;
- сближение законодательств стран-участниц;
- разработка принципов согласования экономической политики и др.

Поскольку Римские договоры, приведшие к созданию новых сообществ, предусматривали формирование общей политики по отдельным направлениям и передачу государствами некоторых суверенных прав общим наднациональным органам в этих вопросах, представители Великобритании, будучи не согласны со столь глубоким типом хозяйственного и политического взаимодействия, еще на стадии подготовки договоров отказались от участия в межправительственных переговорах с «шестеркой». В октябре 1956 г. Лондон заявил о том, что Соединенное Королевство предпочитает создание зоны свободной торговли. 4 мая 1960 г. была подписана Стокгольмская декларация, согласно которой «семерка» других европейских стран: Великобритания, Австрия, Дания, Норвегия, Португалия, Швеция и Швейцария образовали Европейскую ассоциацию свободной торговли (ЕАСТ). Таким образом, практически параллельно в Западной Европе стали развиваться два типа интеграции, отразившие разные интересы и разные представления о моделях сотрудничества стран.

Реализация положений Римского договора на втором этапе шла весьма успешно, согласованно и без особых трудностей. И уже к 1 июля 1968 г. (на 1,5 года раньше намеченного срока) странами ЕЭС был создан таможенный союз. Были ликвидированы торговые ограничения во взаимной торговле стран-участниц и установлен единый таможенный тариф по отношению к

третьим странам. Начала проводиться активная политика в ЕЭС в области конкуренции. Осуществлялась гармонизация стандартов и технических норм, координация хозяйственного законодательства, в частности акционерного. Сближалась промышленная политика, ускорялся процесс превращения национальных монополий стран ЕЭС в транснациональные, возросла либерализация движения капиталов и рабочей силы в ЕЭС. Крупным завоеванием этого периода стала Единая сельскохозяйственная политика (ЕСХП) на уровне сообщества, становление «аграрной Европы».

Третий этап интеграции в ЕЭС (с начала 1970-х до середины 80-х гг.) ознаменовался противоречиями и значительными трудностями в деятельности сообщества. Интеграционной группировке пришлось преодолеть серьезный кризис. Вялые темпы роста производства относительно других стран Запада, самый высокий уровень безработицы, «торговые войны» между странами-партнерами породили так называемый синдром *«европессимизма»,* «*евросклероза*». Вместе с тем, ЕС и на этом этапе удалось добиться немалого прогресса в интеграции.

В январе 1973 г. происходит первое количественное расширение ЕС в результате присоединения к нему трех государств – Великобритании, Дании и Ирландии.

Сферой наднационального регулирования становится валютная интеграция. С 1978 г. создается Европейская валютная система (ЕВС), базирующаяся на трех основных элементах: а) на европейской расчетной валютной единице – экю (*ECU – European Currency Unit*); б) системе «европейской валютной змеи», т. е., с одной стороны, механизм, тесно привязывающий валюты стран ЕС друг к другу (отклонения не могли превышать 1,125 %), с другой – механизм совместного колебания по отношению к доллару (отклонения не могли превышать 2,25 %); в) создании Европейского фонда валютного сотрудничества (ЕФВС) за счет объединения части (20 %) национальных золотовалютных резервов стран-участниц. Валютная интеграция, механизм которой впоследствии корректировался, была существенным шагом в продвижении региональной интеграции и ступенькой к нынешнему экономическому и валютному союзу. Она активно внедряется в производственную и научно-техническую сферу.

Продолжается развитие механизмов интеграции. В 1981 г. происходит новое расширение ЕС – в него вступила Греция.

Четвертый этап (с середины 1980-х до начала 90-х гг.). Качественно новый этап (а по существу, коренная реформа интеграционной деятельности ЕС) ознаменовался завершением создания единого внутреннего рынка (ЕВР) в рамках ЕС. В 1985 г. Комиссия европейских сообществ распространила документ под названием «Белая книга», в которой указывалось, что, несмотря на отмену таможенных пошлин вскоре после подписания Римского договора, единство Европейского сообщества оставалось неполным и для граждан, и для экономических структур. Продолжали существовать границы между странами-членами и многочисленные торговые ограничения; административные формальности; таможенный надзор; различия технических спецификаций и норм в разных странах; протекционизм в некоторых сферах; ограничения, мешающие предприятиям действовать на уровне ЕС так же, как на национальном уровне, — все это тормозило развитие экономики и обходилось в несколько миллиардов экю в год. Согласно результатам исследования, проведенного по заданию Комиссии ЕС, группой экспертов под руководством Паоло Чеккини, только на пограничные формальности уходило около 9 млрд экю, или 1,8 % суммы всех торговых операций между странами — членами сообщества. В промышленности все эти формальности плюс отсутствие единой системы нормативов и другие торговые ограничения обходились в 40 млрд экю ежегодно. Указанные обстоятельства резко снижали международную

конкурентоспособность стран ЕС, осложняли структурную перестройку, не стимулировали должным образом технологических и организационных нововведений.

Главной целью реформирования ЕС было создание единого внутреннего рынка, целостной евроэкономики, что было зафиксировано в Едином европейском акте (ЕЕА), вступившем в силу в 1987 г. ЕЕА должен был представлять собой «пространство без внутренних границ, в котором обеспечивается свободное движение товаров, капиталов, услуг и гражданских лиц», его создание планировалось к 31 декабря 1992 г. Предусматривалось полное устранение физических, технических, налоговых и иных барьеров на пространстве ЕС, что практически вело к ликвидации национальных границ, созданию однородного экономического пространства. Данная задача была в основном решена к 1 января 1993 г. Интеграция стала необратимым процессом.

На этом этапе в 1986 г. состоялось третье расширение ЕС, в сообщество вступили Испания и Португалия.

Пятый (*современный*) *этап* формирования целостной хозяйственной системы ЕС – переход к формированию Экономического, валютного и политического союза.

В декабре 1991 г. сессия Европейского совета, состоявшаяся в голландском городе Маастрихт, одобрила подготовленный текст договора о Европейском союзе (Маастрихтский договор о Европейском союзе), а 7 февраля 1992 г. там же состоялась официальная церемония его подписания всеми государствами – членами (договор вступил в силу 1 ноября 1993 г., дав сообществу новое название – Европейский союз).

В соответствии с договором учреждается единое европейское гражданство, политический союз (общая внешняя политика и политика в области внутренних дел и правосудия), а также формируется экономический и валютный союз.

Маастрихтский договор расшифровывает и вводит в «коммунитарное (от *community*) право» понятие Экономического и валютного союза (ЭВС) и указывает конкретные сроки его создания – 1 января 1999 г. С этого дня вводится сначала в безналичный оборот новая валюта евро, которая в течение трех с половиной лет будет сосуществовать с национальными валютами государств, вошедших в ЭВС, а с 1 июня 2002 г. полностью заменит их. Предполагалось в эти сроки осуществить полную экономическую конвергенцию национальных экономик государств – членов и на основе этого переход к единой валютной политике ЕС.

Сейчас Европейский союз объединяет 27 государств.

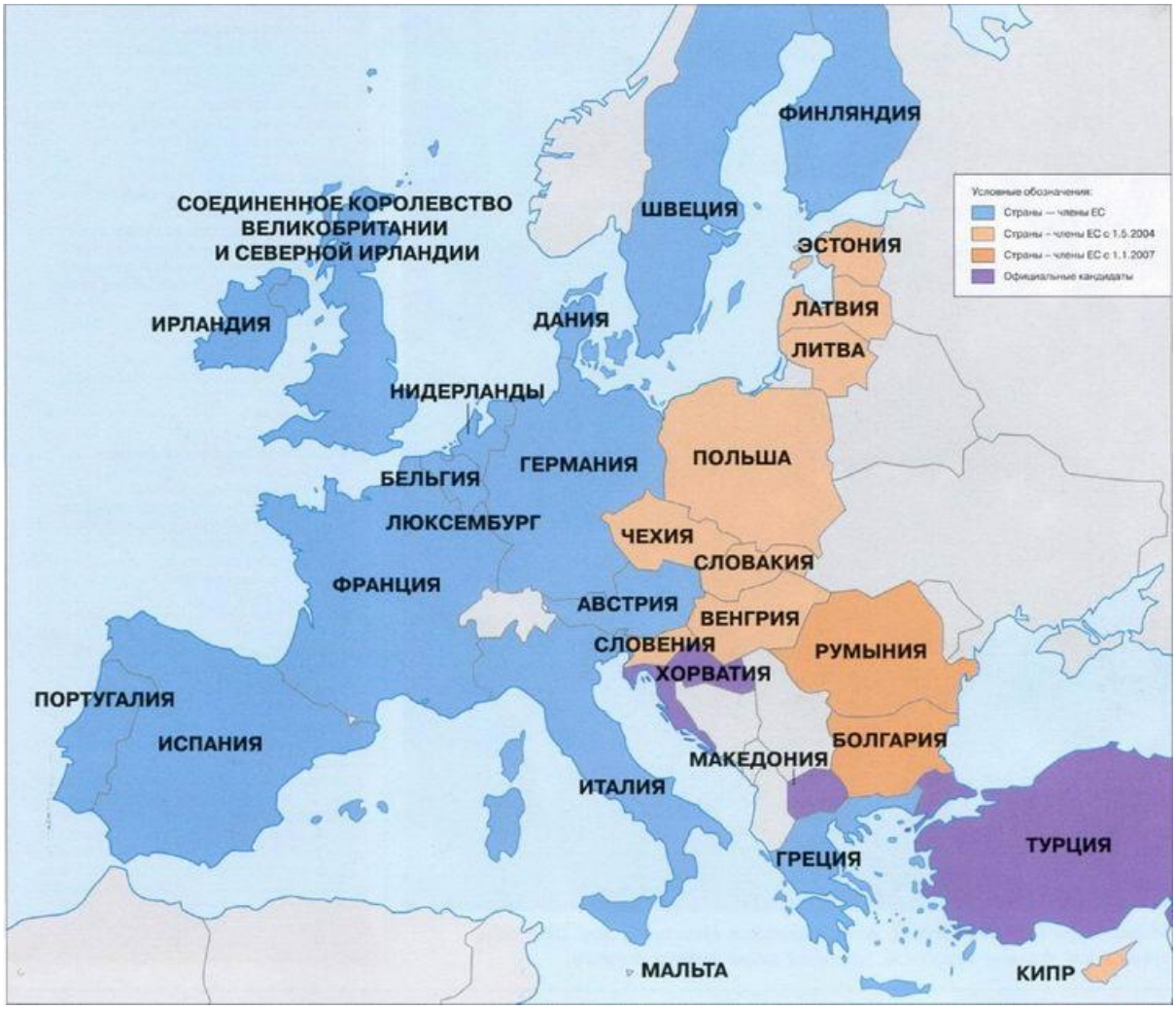


Рис. 5.1 Страны – члены ЕС.

И с т о ч н и к: http://map1.msk.ru/716146.html.

Рис. 5.2 Флаг Европейского Союза, дата принятия: 08.12.1955.

Флаг Европейского Союза представляет собой прямоугольное синее полотнищее с соотношением сторон 2:3 в центре которого 12 желтых звезд по кругу. 12 звезд обозначают первые 12 стран, вошедших в состав ЕС. С расширением ЕС число звезд было решено не менять.

Наряду с углублением интеграции современный этап развития группировки характеризуется грядущим новым существенным расширением его членского состава за счет присоединения ряда стран Центральной и Восточной Европы и Средиземноморья. С

расширением ЕС резко усилятся существующие проблемы и противоречия и неизбежно возникнут новые. Вопрос о соотношении углубления и расширения довольно интенсивно дебатируется.

Наиболее четко разработаны модели «ступенчатой интеграции», или «Европы концентрических кругов». В их основе лежит идея о необходимости продолжать усилия по углублению интеграции, даже если часть членов ЕС на данный момент не в состоянии это сделать. Таким образом, в ЕС образуется «ядро» из наиболее развитых стран; вокруг него «круги», состоящие из стран с последовательно уменьшающейся глубиной интеграции. Привлекательность данной модели заключается в том, что она выглядит правдоподобной и жизненной.

Модель «дифференцированной интеграции» объединяет преимущества вышеназванных моделей. По мнению ряда известных западных исследователей, альтернатива усилению дезинтеграционных процессов в ЕС заключается в сознательной дифференциации скорости интеграционных процессов по различным странам. Как и «ступенчатая», «дифференцированная интеграция» преследует цель углубления интеграционных процессов, но без общих договорных рамок и временного расписания. Как и модель «концентрических кругов», она исходит из создания «ядра», но не одного, которое охватывает все сферы интеграции, а многих «ядер» с разным составом участников.

5.2. Основные этапы формирования таможенного союза в рамках ЕС

Формирование таможенного союза явилось одной из первоочередных задач, которые были определены Римским договором о создании Европейского экономического сообщества, подписанном шестью государствами в 1957 г. Основные принципы и порядок становления таможенного союза закреплены в первой и второй главах первого раздела Римского договора. При этом первая глава (ст. 9−29) определяет правила и график поэтапного устранения таможенных пошлин в торговле между странами − членами Сообщества, а вторая глава (ст. 30−37) регламентирует порядок устранения Количественных ограничений во взаимной торговле. Статья 9 раздела о свободном перемещении товаров закрепляет положение о том, что Сообщество будет основано на принципах таможенного союза, «который охватывает всю торговлю товарами и предусматривает запрещение импортных и экспортных таможенных пошлин и любых равнозначных сборов в торговых отношениях». Этот запрет в равной степени распространялся на пошлины, имеющие фискальный характер (По целям взимания пошлины подразделяются на фискальные и протекционистские. Фискальными принято считать пошлины, основной целью взимания которых является пополнение бюджета). В соответствии со ст. 14 Римского договора в качестве базовой ставки пошлины, в отношении которой должны были производиться последующие снижения, была зафиксирована пошлина, взимавшаяся на 1 января 1957 г. Первое снижение предусматривалось через год после вступления Договора в силу, второе − через 18 месяцев после первого, третье снижение планировалось на четвертый год существования ЕЭС[29].

Римский договор закрепил и обосновал основные цели создания таможенного союза, к которым, согласно ст. 29, относятся следующие:

- содействие развитию торговли между странами ЕЭС;
- усиление конкурентных позиций предприятий;

[29] Документы Европейского союза. Т. 1. Договоры, учреждающие Европейские сообщества. М.: Международная издательская группа «Право», 1994. С. 110.

- устранение диспропорций на рынках готовой продукции, сырьевых материалов и полуфабрикатов;
- устранение серьезных различий в развитии стран − членов ЕЭС, росте объема производства и потребления.

Учитывая тот факт, что все Договаривающиеся стороны имели разные тарифы, второй задачей явилось согласование ставок таможенных пошлин и разработка единого таможенного тарифа (ЕТТ), что также было предусмотрено ст. 19 Римского договора.

Создание таможенного союза и гармонизация таможенных тарифов сыграли важную роль в устранении дисбаланса в обеспеченности рынков европейских стран важными товарами и в снижении цен на них.

Следует отметить, что, закладывая основы тарифной политики, Римский договор не обеспечил четкой законодательной базы для гармонизации национальных таможенных правил. В ст. 13 Римского договора отмечено, что «государства − члены ЕЭС по мере необходимости принимают шаги по сближению законодательных положений, административных мер, связанных с таможенным регулированием. В задачи Комиссии входит предоставление рекомендаций по этим вопросам». С момента, когда ЕТТ вступил в силу и пошлины в торговле в рамках Сообщества были устранены, начинается второй этап формирования таможенного союза, связанный с унификацией таможенных правил и процедур. В 1968 г. Совет министров принял три существенных постановления и одну директиву, касающиеся вопросов таможенных правил, которые необходимо гармонизировать.

Первой была принята директива, касающаяся вопросов таможенного регулирования импорта товаров из третьих стран. Что касается постановлений, то они были посвящены следующим вопросам:

1) определению таможенной территории ЕС;

2) правилам определения страны происхождения товара;

3) правилам определения таможенной стоимости товара.

Уже в этот период стало ясно, что в целях устранения рыночных диспропорций, противодействия нечестной конкуренции необходимо унифицировать все сферы деятельности таможенных органов и все таможенные правила. В то же время таможенный механизм являлся инструментом проведения многих видов согласованной политики в рамках ЕС, как, например, сельскохозяйственной, социальной, промышленной, региональной и некоторых других.

В начале 1980-х гг., когда создание единого внутреннего рынка стало объективной необходимостью и важным фактором усиления конкурентных позиций Европы (необходимо учитывать также и тот факт, что к началу 80-х гг. в составе ЕС насчитывалось девять членов, в 1981 г. присоединилась Греция, а о своем намерении присоединиться к интеграционной группировке уже заявили Испания и Португалия), было принято множество постановлений и регламентов, которые в значительной степени свидетельствовали о том, что таможенный союз стал практической реальностью и его положения распространяются непосредственно на отношения с третьими странами. Однако все нормативные акты и документы были разбросаны по отдельным публикациям Официального бюллетеня за разные годы и содержали некоторые расхождения и непоследовательность, что неизбежно происходит тогда, когда законодательные акты подготавливаются и издаются в разное время и разными специалистами. Более того, таможенные правила Сообщества не во всех странах имели одинаковое толкование и применялись неодинаково, что не позволяло странам ЕС сохранять единую таможенную территорию. Именно все эти причины и обусловили необходимость начала работы над единым таможенным кодексом ЕС.

Первый шаг в этом направлении был сделан в 1988 г. с введением единого административного документа, представлявшего собой унифицированную форму таможенной декларации при импорте в ЕС из третьих стран. В настоящее время правила этого документа используют практически все страны Европы. Введение единого административного документа способствовало существенной рационализации таможенных процедур на границах ЕС, однако при этом по-прежнему сохранялись существенные различия по другим видам формальностей.

В марте 1990 г. на рассмотрение Европейского совета был вынесен проект Таможенного кодекса, и в октябре 1992 г. он получил одобрение. Решение о формировании с 1 января 1993 г. единого внутреннего рынка ЕС сделало принятие Таможенного кодекса крайне своевременным. Отсутствие внутренних границ в рамках ЕС и существование единой внешней границы привели к тому, что все таможенные правила, меры и нормы должны применяться единообразно во всех странах. В свою очередь, торговые партнеры ЕС также вправе ожидать одинакового отношения со стороны всех участников единого рынка.

Принятие вышеуказанных документов явилось существенным дополнением к Белой книге 1985 г., ставшей программой завершения создания единого внутреннего рынка. В рамках Белой книги была обоснована необходимость унификации всех мер таможенного контроля, используемых в странах ЕС. В программе формирования единого внутреннего рынка насчитывалось около 300 Мер, которые страны ЕС должны были принять, чтобы устранить во внутренней торговле и унифицировать во внешней торговле три вида барьеров: физические, фискальные и технические. Эти же положения были закреплены в ст. 8а Единого европейского акта, принятого в 1987 г.

Важной составной частью таможенного оформления грузов является его таможенная очистка. Общие правила устанавливают необходимость осуществления таможенной очистки в первом пункте прибытия груза (порт, аэропорт, железнодорожный узел и т. п.) на территорию ЕС, однако возможны случаи очистки внутри страны (контейнерные перевозки). Эта процедура осуществляется на основании получения разрешения от таможенного органа.

Импортируемые в общем порядке в ЕС товары облагаются пошлинами, таможенными доплатами, внутренними налогами и сборами. Некоторые страны до сих пор сохраняют дополнительные сборы (Такими сборами могут быть сборы на защиту окружающей среды (Дания), парафискальные налоги (Франция), сборы на развитие торговли (Австрия) и некоторые другие). Что касается экспорта из ЕС, то все товары могут вывозиться только через определенные таможенными органами пункты пересечения границы ЕС, при этом должна быть представлена таможенная декларация, содержащая наиболее полную информацию о грузе и его назначении. Большая часть экспортируемых товаров свободна от обложения пошлинами и сборами.

Учитывая тот факт, что внешнеторговая политика ЕС все же сохраняет значительную дифференциацию в применении мер внешнеторговой политики в отношении отдельных стран, особое значение среди таможенных правил имеют правила определения страны происхождения товара.

Одной из трудностей в применении ЕТТ является определение происхождения конкретного товара при ввозе его на территорию ЕС, если два или более государства были вовлечены в его производство или обработку. Другая проблема состоит в обеспечении единообразия процедур установления происхождения товаров во всех странах ЕС. В 1968 г. страны ЕС установили, что страной происхождения товара является страна, где товар был произведен или существенно переработан (страной происхождения должна считаться страна, в которой была выполнена последняя существенная, экономически оправданная операция, причем на предприятии, специально оборудованном для данных целей. Эта операция должна

быть значительным этапом в производстве данного продукта или ее целью может быть даже производство нового продукта), что полностью соответствует нормам и правилам ГАТТ и еще раз подтверждает тот факт, что в целом европейская внешнеторговая политика основана на положениях Генерального соглашения.

Однако впоследствии этот тезис получил различную интерпретацию и некоторые специфические правила были установлены для отдельных отраслей. Значение этих правил усиливается также обострением конкуренции и стремлением ЕС стимулировать европейских производителей и ограничить проникновение иностранных фирм на европейский рынок. Это касается в основном понятия существенной переработки товара, для которого необходимо уточнение того, как процент добавленной стоимости позволяет судить о существенной переработке товара и его европейском происхождении:

- радио и телевизоры будут считаться европейскими, если 35–45 % добавленной стоимости произведено в ЕС;
- до 90 % добавленной стоимости японских автомобилей должно быть произведено в ЕС для того, чтобы они могли считаться европейскими и беспрепятственно преодолевать внутренние границы ЕС;
- низкий уровень тарифов на автомобили, происходящие из стран ЕАСТ, будет применяться только в том случае, если 60 % добавленной стоимости будет произведено в странах ЕАСТ;
- интегральные схемы должны быть собраны на силиконовой плате в Европе.

Таким образом, подобные правила вынуждают производителей определенных видов товаров размещать свои производства в Европе с тем, чтобы обходить высокие барьеры на пути импортных товаров. В свою очередь, инвестиции в Европу позволят форсировать развитие экономически отсталых регионов в Европе.

Поскольку ЕТТ содержит в основном адвалорные пошлины, другим важным правилом таможенной политики ЕС является правило определения таможенной стоимости товара. Для правильного применения ЕТТ требуется также единообразие расчета таможенных сборов независимо от места ввоза товара на территорию ЕС. Список правил, регулирующих методы расчета таможенных сборов и обеспечивающих единообразие ставок во всех странах ЕС, содержатся в Распоряжении № 1224/80.

В соответствии с ним, если иное не оговорено в контракте, таможенная стоимость товара оценивается в момент прибытия товара на европейскую границу, следовательно, все расходы по складированию и транспортировке по территории ЕС не учитываются в таможенной стоимости.

В рамках ЕС действуют достаточно строгие санитарно-ветеринарные нормы и стандарты, применяемые прежде всего к товарам растительного и животного происхождения. При ввозе этих товаров необходимо предоставление фитосанитарного сертификата, а целый ряд товаров подлежит прохождению санитарно-ветеринарного контроля в пункте прохождения таможенной очистки. В качестве одного из примеров можно привести известный и описанный во многих документах ЕС стандарт «кривизны» на импортируемые бананы, определяющих их сорт.

5.3. Единый таможенный тариф как инструмент торговой политики ЕС

Основу единой таможенной политики ЕС составляет единый таможенный тариф (ЕТТ), который вступил в силу с 1 января 1968 г. и закрепил общие для ЕС таможенные ставки. ЕТТ заменил все национальные таможенные ставки в отношении товаров из третьих стран.

Разработка ЕТТ и порядок его проведения закреплены в Договоре, учреждающем Европейское экономическое сообщество в ст. 18−29 первого раздела.

Единый таможенный тариф ЕС является одним из основных признаков развития европейской интеграции. ЕТТ распространяется на все товары, ввозимые на территорию Европейского союза, и основан на принципе режима наибольшего благоприятствования (РНБ) в отношении всех стран − членов ГАТТ, если не существует каких-либо двусторонних специальных договоренностей или соглашений (ЕС − третья страна), предполагающих предоставление РНБ стране, не входящей в ГАТТ, или предоставление более благоприятного режима. Последняя редакция ЕТТ ЕС была утверждена постановлением Европейского совета № 2886/89.

При введении ЕТТ в действие необходимо было гармонизировать тарифы отдельных стран – участниц таможенного союза. В связи с этим уровень ставок единого таможенного тарифа по каждой категории товаров был рассчитан как средняя арифметическая величина ставок национальных таможенных тарифов (ст. 19 Римского договора закрепляет положение о том, что пошлины ЕТТ рассчитываются как средняя арифметическая величина пошлин четырех таможенных территорий: Франции, Италии, Германии и Бенилюкса). До момента создания ГАТТ средний уровень таможенных пошлин составлял примерно 40 %, а по некоторым товарам превышал эту величину. С тех пор в результате развития переговоров в рамках ГАТТ в таможенный тариф ЕС были внесены существенные изменения. После окончания так называемых Диллон-раунда (1960−1962 гг.) и Кеннеди-раунда (середина 1960-х гг.) уровень тарифной защиты был снижен вдвое. Решения Токийского раунда привели к дальнейшему сокращению (еще на 30 % в 1978 г.). В настоящее время средний уровень таможенной защиты в ЕС составляет 3,5 %, что является одним из самых низких показателей в мире. Сокращение уровня тарифной защиты обусловлено результатами переговоров о снижении пошлин в рамках ВТО, а также увеличением числа преференциальных соглашений с третьими странами. Тем не менее, роль таможенных пошлин в качестве средства пополнения европейского бюджета остается весьма значительной. В 1999 г. импортные таможенные пошлины составили 17,3 % бюджета ЕС. Кроме того, таможенная стоимость и уплаченные пошлины являются основой для исчисления налога на добавленную стоимость (НДС), что усиливает их фискальную роль.

В соответствии с Римским договором торговля между государствами – членами интеграционной группировки осуществляется на беспошлинной основе и любое решение по таможенно-тарифному регулированию, даже если оно затрагивает интересы хотя бы одной страны-участницы, принимается решением Совета по предложению КЕС. Впоследствии Единый европейский акт внес изменение в ст. 28 Договора об учреждении ЕЭС, состоящее в том, что «все автономные изменения или приостановки действия пошлин в рамках единого таможенного тарифа принимаются решением Совета квалифицированным большинством, по предложению Комиссии».

Важной особенностью таможенного регулирования в ЕС является применение принципа свободного перемещения товаров, происходящих из третьих стран, если при первом пересечении этими товарами границы ЕС (одной из стран) были выполнены все необходимые формальности и уплачены все необходимые налоги и сборы.

Следует признать, что таможенный механизм ЕС стал важным инструментом реализации не только торговой, но также промышленной и сельскохозяйственной политики. ЕТТ наиболее полно отражает относительное значение тех или иных товаров для экономики ЕС.

Его номенклатура первоначально была основана на номенклатуре Совета по таможенному сотрудничеству, который хотя и не входит в структуру ЕС, но с 1951 г. объединял все страны ЕС. С 1988 г. страны ЕС используют Гармонизированную систему

кодирования и описания товаров, основанную на используемой ранее Брюссельской таможенной номенклатуре. Номенклатура ЕТТ имеет 21 раздел, 99 групп. Более детальная классификация предусматривает наличие 1241 позиции и свыше 5 тысяч субпозиций, имеющих шестизначный код и предусматривающих дальнейшую детализацию до 11 знаков.

Размеры ставок таможенных пошлин зависят от степени обработки товара. Наиболее низкими являются тарифные ставки на сырье, трудоемкие изделия и промышленные товары, за исключением текстильных изделий и некоторых других товаров, конкурирующих с аналогичными европейскими изделиями. Эти ставки примерно одинаковы по всем пунктам тарифа. В этом состоит их существенное отличие от ставок на сельскохозяйственные товары. В свою очередь, наукоемкие товары и изделия, производство которых отличается повышенной технологической сложностью, характеризуются высоким уровнем таможенной защиты. Именно эти товары составляют экспортный профиль европейской экономики и предмет острой конкуренции в мировом масштабе. При этом, однако, ЕС может временно снижать или вообще отменять пошлины на отдельные комплектующие части для создания сложных изделий, тем самым сокращая издержки производства и повышая конкурентоспособность конечного продукта. Примером могут служить такие отрасли конечного продукта, как химическое производство; микроэлектроника, авиа- и судостроение; высокотехнологичные и наукоемкие производства. Таким образом, при выработке механизма таможенного регулирования в ЕС учитываются интересы промышленной политики.

Весь импорт ЕС подразделяется на беспошлинный и облагаемый пошлинами в соответствии с товарной классификацией Гармонизированного Тарифа ЕС. Большинство пошлин являются адвалорными.

Исходя из принципа режима наибольшего благоприятствования, ЕТТ ЕС предполагает, прежде всего, наличие так называемых договорных (конвенционных) пошлин, распространяемых на товары, происходящие из стран, участвующих в ГАТТ или имеющих соглашения о предоставлении РНБ.

Помимо договорных используются также автономные пошлины. Они применяются в тех редких случаях, когда они ниже договорных или в отношении той группы товаров, по которым не существует договорных пошлин (например, на многие сельскохозяйственные товары).

Совет ЕС может санкционировать полную или частичную отмену автономных пошлин на определенный период времени в случае, если производство данных товаров в рамках Союза недостаточно или вообще отсутствует.

В некоторых случаях может происходить сокращение или отмена пошлин в отношении импорта отдельных товаров. Это касается главным образом двусторонних соглашений о торговле и сотрудничестве ЕС с отдельными странами, соглашений об ассоциированном членстве или соглашений о создании зоны свободной торговли. Сокращение уровня таможенного обложения является также составной частью политики предоставления помощи, как это происходит, например, в рамках Общей системы преференций (ОСП) и в соответствии с Ломейскими конвенциями в отношении стран Африки, Карибского бассейна или Тихого океана. В этих случаях может происходить полная отмена, сокращение пошлин или установление предельной тарифной ставки или тарифной квоты, что позволяет изменять величину конвенционной пошлины в зависимости от объема импорта данного товара.

Внешнеторговая политика является частью общей экономической политики ЕС. Подтверждением этого является сама структура пошлин ЕТТ, отражающая относительную важность тех или иных товаров для экономики интеграционного объединения. Можно констатировать, что низкий уровень таможенных пошлин на сырьевые или трудоемкие

изделия, как уже было отмечено выше, свидетельствует о том, что Сообщество заинтересовано в импорте этих товаров.

С другой стороны, высокая степень защищенности рынка высокотехнологичных и наукоемких изделий позволяет судить о том, что ЕС является важным конкурентом на мировом рынке этих товаров. В то же время определенные компоненты, необходимые для высокотехнологичных производств, могут быть получены в результате полного или частичного, временного или постоянного снижения таможенных пошлин. Этот принцип действует и в отношении импортных пошлин и экспортных субсидий, на которых основывается сельскохозяйственная политика.

Снижение или устранение пошлин служит также и политическим целям, если осуществляется в рамках предоставления определенных преференций. Как уже было подчеркнуто, внешнеторговая политика ЕС в существенной мере служит внешнеполитическим и дипломатическим интересам стран − участниц группировки.

С течением времени и, прежде всего, в результате деятельности ГАТТ, тариф Европейского союза, как и тарифы других стран, фактически сохранил значение основного инструмента торговой политики, однако в практической сфере усилилась роль нетарифных барьеров. ГАТТ запрещает своим членам повышать тарифы, и после завершения Уругвайского раунда большая часть тарифов на промышленные товары была устранена. В этой связи во внешнеторговой деятельности промышленно развитых стран все чаще используются меры нетарифного характера, в том числе таможенные правила и административные формальности, количественные меры, позволяющие защищать рынки так называемых чувствительных товаров. В 2001 г. Комиссия ЕС представила на рассмотрение Европейского Совета и Европейского парламента доклад, в котором определяются стратегические направления развития таможенного союза в новых условиях мирового и интеграционного развития. В качестве основных факторов, влияющих на изменение стратегии Евросоюза в сфере реализации свободы перемещения товаров, отмечены те изменения, которые уже произошли или ожидаются в ближайшем будущем.

В качестве наиболее важных тенденций отмечены:

- расширение Европейского союза;
- изменение фискальной роли тарифных инструментов;
- рост значения и требований к таможне как к инструменту регулирования внешнеторговой деятельности;
- повышенные требования к таможенным органам в сфере обеспечения безопасности граждан;
- расширение круга торговых партнеров, обусловливающее необходимость оптимизации деятельности таможни, в том числе с использованием компьютерных технологий;
- возрастающие требования, предъявляемые к таможенным органам с точки зрения поддержки экономических субъектов в их стремлении развивать честную конкуренцию на мировых рынках;
- необходимость борьбы с организованной преступностью на таможне.

Наиболее важной, с точки зрения Комиссии, является задача сконцентрировать все усилия таможенных органов стран ЕС на контроле за осуществлением операций на внешних границах Евросоюза, поскольку с 1 января 1993 г. (1 января 1993 г. принято считать датой вступления в силу единого рынка в рамках ЕС) таможенный контроль на внутренних границах не осуществляется, за исключением случаев, когда возникают подозрения и отдельные операции требуют проверки.

Большое значение придается развитию и совершенствованию системы ТАРИК (TARIC) (TARIC − Community's integrated tariff), которая представляет собой информационную базу Комиссии ЕС, содержащую свыше 4000 законодательных актов в электронном виде. Информация в системе ТАРИК обновляется ежедневно и транслируется в странах − членах ЕС на 11 языках.

Другая проблема связана с непосредственной работой таможенных органов. Разработанная в 2000 г. про грамма «Таможня 2000» позволяет постепенно максимально унифицировать порядок пропуска товаров через таможенные посты и деятельность таможенных операторов в целом.

Возрастающие требования к работе таможенных органов обусловлены также и растущими объемами и номенклатурой международной торговли. Единый рынок и отсутствие внутренних границ делают эту работу еще более ответственной. В условиях существования национальных таможен ошибка одного таможенного поста могла быть исправлена на таможенном посту другой страны, в то время как в условиях таможенного союза товар подлежит таможенному контролю лишь в первом пункте пересечения таможенной границы ЕС. Эта проблема приобретает особую остроту в связи с расширением географических рамок и границ ЕС.

Особое значение таможенная очистка и правильный порядок таможенного контроля приобретают с точки зрения таких аспектов международной торговли, как защита интеллектуальной собственности и контроль за соблюдением экологических норм.

Принципиально новой сферой деятельности таможенных органов является развитие электронной торговли товарами и услугами. В этих условиях труднее определить экспортера или импортера товара, что в значительной степени увеличивает вероятность нелегального проникновения товара на европейский рынок.

Еще одним фактором, требующим активизации и увеличения пропускной способности таможенных постов на границах Евросоюза, является развитие экспресс-почты (таможенную очистку в аэропорту Брюсселя ежедневно проходят свыше 150 000 почтовых отправлений. В порту Роттердама новый контейнер поступает на контроль каждые 6 секунд круглосуточно в течение всего года). Условия доставки груза за 24 часа требуют проведения быстрой таможенной очистки и таможенного контроля. Решение данной проблемы возможно лишь в условиях компьютеризации всей системы таможенного контроля и тесного взаимодействия между национальными операторами.

Новые условия функционирования таможенного союза возникают в связи с присоединением десяти новых членов. Все присоединяющиеся страны обязаны принять нормы коммунитарного права. Важную роль в адаптации правовых норм, в том числе систем таможенно-тарифного регулирования, играет программа, по которой выделяются средства на модернизацию таможенной инфраструктуры и консультационную помощь в законодательной области. В то же время остается еще много проблем, которые будут решены уже после присоединения новых стран.

Обозначенные выше факторы обусловливают необходимость увеличения капиталовложений в развитие таможенной инфраструктуры в рамках Европейского союза в целом и в присоединяющихся странах в частности. Инвестиции должны быть нацелены прежде всего на оснащение таможни наиболее современным оборудованием, позволяющим в короткие сроки и максимально эффективно проводить таможенную проверку грузов по всем параметрам, а также координировать действия таможенных операторов всех стран ЕС. Кроме того, таможенное законодательство постоянно совершенствуется с учетом требований международных организаций, прежде всего ВТО и Всемирной таможенной организации.

Оптимизация деятельности таможенных операторов в рамках таможенного союза требует использования информационных технологий и разработки систем электронной таможни.

В качестве стратегических задач совершенствования таможенного союза Комиссия европейских сообществ определила следующие:

1) обеспечение условий для развития международной торговли на основе четких, прозрачных и стабильных правовых норм, применяемых на согласованной основе;

2) совершенствование фискальной функции и обеспечение бюджета Европейского союза и стран – членов ЕС;

3) защита национальных интересов, противодействие нечестной деловой практике и угрозе нанесения ущерба национальным производителям, а также защита здоровья и окружающей среды в рамках ЕС.

Таким образом, подводя итог, следует подчеркнуть, что и на высшей ступени интеграционного взаимодействия, какую представляет в настоящее время экономический и валютный союз европейских стран, роль таможенного союза как основы развития интеграции не только не снижается, но и возрастает. Таможенный союз сохраняет свое значение как основной инструмент реализации интересов интеграционной группировки на глобальных рынках.

5.4. Институциональная система и финансовые ресурсы ЕС

Основными органами ЕС с самого начала его существования были Совет, Комиссия европейских сообществ, Европейский парламент (до 1962 г. он назывался Ассамблеей), Европейский суд, Экономический и социальный комитет.

Позже был создан Европейский совет, состоящий из глав государств и правительств членов ЕС. Решение о создании Европейского совета было принято главами государств и правительств в 1974 г, хотя такие саммиты проводились и раньше, а в 1974 г. они были узаконены Единым европейским актом. Заседания Европейского совета проводятся не реже двух раз в год (как правило, в июне и декабре), проводятся также и внеочередные заседания. Решения в Европейском совете принимаются на условиях консенсуса. В работе заседаний участвуют министры иностранных дел стран-членов.

Задачи Европейского совета установлены Маастрихтским договором и включают: координацию экономической политики, выработку общих установок в области занятости, определение общей внешней политики и политики безопасности. На деле их круг значительно шире. Именно на заседаниях Европейского совета принимались политические решения, важнейшие для интеграционного строительства: о введении прямых и всеобщих выборов в Европейский парламент, о создании Европейской валютной системы, о реформе сельскохозяйственной политики, о завершении строительства Единого внутреннего рынка, о создании Экономического и валютного союза, о расширениях ЕС.

Совет (Совет министров) является высшим законодательным органом Сообщества, обладающим правом принятия решений. Он также обеспечивает координацию общей экономической политики государств-членов, осуществляет руководство бюджетом стран ЕС (совместно с Парламентом), заключает международные соглашения.

Совет состоит из представителей государств – членов ЕС в ранге министров национальных правительств (министров иностранных дел, сельского хозяйства, транспорта и проч.). Заседания Совета проводятся в Люксембурге и Брюсселе в составе соответствующих министров в зависимости от обсуждаемого вопроса. Совет в составе министров иностранных дел, занимающийся общими вопросами, является главным. Он, как и Совет в составе министров экономики и финансов (ЭКОФИН), сельского хозяйства, собирается каждый

месяц, другие, как правило, 2−4 раза в год. Председателями Совета являются министры иностранных дел − поочередно в течение шести месяцев.

В промежутках между заседаниями всю текущую работу по подготовке сессий и решений Совета осуществляет Комитет постоянных представителей в составе глав национальных делегаций при Сообществе. Он проводит предварительное обсуждение вопросов, выносимых на Совет.

Комиссия Европейских сообществ (КЕС) является постоянным исполнительным органом ЕС. Ей принадлежит право законодательной инициативы: она разрабатывает законодательные предложения и направляет их в Совет. Она также следит за применением законодательных актов, принятых Советом, и в случаях нарушения может прибегнуть к санкциям, т. е. передать дело в Суд. Комиссия полномочна принимать решения в следующих сферах: сельское хозяйство, торговля, регулирование конкуренции, транспорт, функционирование единого внутреннего рынка, защита окружающей среды и других.

Она управляет бюджетом и фондами ЕС и несет ответственность за бюджетные расходы.

Комиссия состоит из представителей всех стран-участниц (до расширения ЕС Франция, Германия, Италия, Испания и Великобритания имели по два представителя, а другие страны − по одному). Сейчас все 27 стран имеют по одному представителю. Они назначаются на пять лет национальными правительствами. Члены КЕС полностью независимы в выполнении своих обязанностей, в отличие от членов других органов ЕС, которые представляют интересы государств-участников Евросоюза.

Комиссии подчиняются генеральным директоратам, ведающих отдельными направлениями деятельности ЕС (Генеральный директорат по торговле, по энергетике и транспорту и проч.) или его отношениями с различными группами стран. В штате Комиссии насчитывается более 15 тыс. служащих − это самое большое учреждение ЕС.

Европейский парламент. (ЕП) является консультативным и контролирующим органом. Он состоит из представителей народов государств-членов и является инструментом «демократического» контроля над деятельностью Сообщества. Европарламент − это единственный институт ЕС, формируемый начиная с 1979 г. посредством прямых выборов населением всех стран Сообщества (ранее он формировался путем делегирования депутатов от национальных парламентов).

Парламент Евросоюза нельзя назвать законодательным органом − каковым обычно являются национальные парламенты − в полном смысле этого понятия. Римский договор отводил Парламенту исключительно консультативную роль. Отсутствие у Европарламента реальной законодательной власти приводит к недостаточной активности граждан на выборах. С течением времени полномочия ЕП были значительно расширены, особенно с принятием Единого европейского акта и заключением Договора о Европейском союзе.

И хотя решающее слово в утверждении законодательных решений (регламентов и директив) остается за Советом, роль Европейского парламента в законотворческой деятельности увеличивается, есть законодательные акты, которые принимаются только совместно Советом и ЕП.

Таким образом, в основе институциональной системы Европейского союза лежит классический принцип разделения властей, который существует в большинстве стран с развитой демократией, каковыми являются государства − члены ЕС. Однако, будучи наднациональными органами, институты Сообщества имеют свои особенности. Важно отметить, что созданная в ЕС система наднациональных органов не имеет аналога в мировой практике.

В процессе принятия решений, утверждения актов Сообщества, в том числе имеющих обязательную силу (решений, директив, постановлений), участвуют три института ЕС −

Совет, Комиссия и Парламент, при этом каждый из них имеет свою четко определенную компетенцию. Общее правило – решения принимаются Советом по предложению Комиссии при различных формах участия Парламента.

На деле же все предложения и инициативы Комиссии тщательно прорабатываются и согласовываются на различных уровнях прежде, чем они станут решением, регламентом или директивой Совета, т. е. обретут обязательную силу. Иногда этот процесс занимает несколько лет.

В соответствии с Римским договором решение в Совете может приниматься простым большинством голосов либо квалифицированным большинством голосов, предусматривающим «взвешивание» голосов государств-членов в Совете в зависимости от численности их населения, а по некоторым вопросам требуется единогласие всех членов Совета. Решение простым большинством применяется во всех тех случаях, когда не предусмотрена процедура принятия решений другим способом. На деле же эта процедура применялась весьма редко. Господствующим до подписания Единого европейского акта (ЕЕА) был принцип единогласия. ЕЕА заметно расширил сферу применения процедуры квалифицированного большинства. В частности, в соответствии с этой процедурой должны были приниматься все решения, касавшиеся создания Единого внутреннего рынка. Далее этот принцип был распространен и на сферу Экономического и валютного союза.

Исполнение решений возложено на Комиссию и государства-члены. Судебную власть олицетворяет Суд ЕС и подчиненный ему Суд первой инстанции. Контрольные функции осуществляет Счетная палата.

В институциональной системе ЕС в настоящее время имеются два консультативных органа − Экономический и социальный комитет и Комитет регионов, причем в законодательстве ЕС строго определен круг вопросов, по которым институты обязаны консультироваться с этими органами перед принятием решений.

Как институты ЕС, так и порядок принятия решений практически не претерпели больших изменений за период существования Сообщества. Это говорит о том, что с самого начала страны-члены выбрали очень верную «формулу» наднациональной власти. Хотя были в работе институтов ЕС и свои кризисы, а в последние годы в связи с новыми процессами интеграции много говорится о необходимости институциональной реформы Евросоюза.

Важное значение в деятельности Евросоюза имеет его бюджет. Финансовая и бюджетная политика Европейского сообщества на протяжении десятилетий постоянно была предметом серьезных разногласий как между странами-членами, осуществляющими формирование доходов бюджета и претендующими на расходование средств из него, так и между различными органами ЕС − Советом и Парламентом по поводу определяющего влияния на бюджетную политику.

Основными задачами бюджетной политики ЕС являются:

- определение способов финансирования бюджета и обеспечение средств в достаточном количестве;
- обеспечение расходования бюджетных средств в соответствии с задачами ЕС и проводимой им политикой;
- контроль за расходованием средств с целью предотвращения неоправданного увеличения расходов.

В соответствии с договором о ЕОУС последний имел право взимать прямые сборы с продукции угольной и сталелитейной промышленности стран − участниц. Такая наднациональная схема вызывала отрицательную реакцию со стороны государств − членов. Поэтому два новых сообщества, созданные римскими договоренностями, в финансовом отношении функционировали первоначально как обычные международные организации, т. е.

на основе ежегодных членских взносов (ассигнований), размер которых исчислялся пропорционально их ВНП. В дальнейшем в связи с расширением задач и функций Сообщества росли и его расходы, в частности, на осуществление сельскохозяйственной политики. Уже в 1960-е гг. ощущался недостаток средств. В связи с этим в 1965 г. на обсуждение государств-членов было внесено предложение о разрешении возникающих проблем путем предоставления ЕЭС финансовой самостоятельности. (Римский договор допускал наделение Сообщества «собственными средствами», но лишь после завершения перехода к таможенному союзу.) В 1970 г. Совет принял решение предоставить в распоряжение органов Сообщества так называемые собственные финансовые средства, поступающие в их бюджеты автоматически, минуя национальные бюджеты стран-членов. В состав этих средств вошли доходы от таможенных пошлин и компенсационных сборов, взимаемых странами Сообщества при импорте товаров из третьих стран, и определенная часть налога на добавленную стоимость.

Таким образом, сбор и расходование довольно значительной части финансовых средств были выведены из-под контроля национальных парламентов. Право контроля за расходованием собственных средств Сообщества было передано Ассамблее (Парламенту) ЕС. А вот формирование доходной части было оставлено вне сферы парламентского контроля. Доходная часть бюджета является прерогативой Совета в составе министров экономики и финансов стран-членов, действующих на основе принципа единогласия.

С 1967 г. бюджеты трех Сообществ были объединены в один общий бюджет. Однако ЕОУС располагал собственным операционным бюджетом. Его доходная часть формировалась в основном за счет сборов с угледобычи и производства стали, а также займов. Расходная часть состояла из ассигнований на развитие этих традиционных, но ставших убыточными отраслей промышленности, а именно: на внедрение новых технологий и модернизацию производственных мощностей, профессиональную переподготовку потерявших работу шахтеров и металлургов. В 1995 г. бюджет ЕОУС составлял 403 млн евро, в 1996 г. − 280 млн евро (с 1 января 1999 г. евро заменил ЭКЮ по курсу один к одному, поэтому в работе, для упрощения, вместо ЭКЮ используется современное название единой западноевропейской валюты). Резкое сокращение было связано с истечением к 2002 г. срока действия Договора о ЕОУС.

В 1988 г. в связи с ростом доходов Сообщества и сокращением поступлений от импорта сельскохозяйственной продукции и таможенных сборов были приняты изменения в финансировании деятельности ЕС. Соглашение об этих изменениях носит название Пакет Делора-I. Оно предусматривает формирование новой статьи дохода бюджета − отчисления государств-членов, устанавливаемые в соответствии с величиной их ВНП. Соглашение также устанавливало потолок собственных средств Сообщества на уровне 1,2 % совокупного ВНП. Кроме того, предусматривалось ограничение расходов на общую сельскохозяйственную политику и, наоборот, увеличение финансовых ресурсов Структурных фондов. Наряду с принятием Единого европейского акта это соглашение стало важным элементом реализации программы построения Единого внутреннего рынка.

В 1992 г. был принят Пакет Делора-II, которым предусматривалось увеличение размера собственных ресурсов ЕС до 1,27 % совокупного ВНП к концу 1999 г., дальнейшее расширение финансирования Структурных фондов, а также принятие ряда мер, направленных на повышение конкурентоспособности европейской промышленности.

В настоящее время источниками доходной части бюджета являются:

- таможенные сборы, связанные с импортом промышленных и сельскохозяйственных товаров;
- 1 % индекса добавленной стоимости (до 1988 г. − 1,4 %);

- дополнительный ресурс, исчисляемый пропорционально ВВП государств-членов, используемый для «сбалансирования бюджета» и составляющий не более 1,27 % совокупного ВВП;
- другие поступления.

Два традиционных «собственных средства» − поступления от импорта сельскохозяйственной продукции и таможенные сборы от торговли с третьими странами − все больше теряют свое значение.

Этому способствует либерализация торговли в рамках ГАТТ/ВТО (доля таможенных сборов в доходах бюджета в 1999 г. − 13,8 %). На процент от НДС в том же году приходилось 35,2 % бюджетных поступлений. Поскольку размеры вышеуказанных отчислений сократились, то начиная с 1988 г. одним из растущих в реальном исчислении компонентов формирования собственных средств ЕС стал «дополнительный ресурс», исчисляемый пропорционально ВВП стран-членов и используемый для выравнивания бюджета. Его исчисление происходит следующим образом: остающаяся после сложения других видов собственных средств сумма дефицита финансирования вносится государствами-членами пропорционально части ВВП каждой страны в общем ВВП ЕС. В последние годы доля этих отчислений в бюджете ЕС постоянно растет. В 1990 г. такие средства, например, вообще не привлекались, а в 1999 г. они составили уже 48,1 % доходной части бюджета Евросоюза.

Расходная часть бюджета ЕС включает следующие основные статьи:

- общая сельскохозяйственная политика;
- региональная политика и политика;
- внешняя политика;
- административные расходы;
- другие расходы.

Расходы ЕС делятся на обязательные и необязательные. К числу обязательных расходов, определяемых Советом и не подлежащих сокращению при утверждении бюджета в Парламенте, в настоящее время относятся лишь расходы на финансирование Секции поддержки и гарантии Европейского фонда ориентации и гарантий в области сельского хозяйства (ФЕОГА). Все остальное под давлением Европейского парламента было переведено в разряд необязательных расходов.

В 1981 г. бюджет Сообществ составлял 19,3 млрд евро, в 1997 г. – 86,5 млрд евро, а в 2001 г. − 97 млрд евро. Большая часта бюджета более 40 % − в настоящее время расходуется на сельское хозяйство, а более трети всех средств − на осуществление региональной политики «структурные операции»)[30]. Доля расходов бюджета, связанная с проведением сельскохозяйственной политики, хотя и остается высокой, однако по сравнению с 1960-ми и 70-ми гг. существенно сократилась, тогда как доля расходов на региональную и социальную политику растет. Через общий бюджет частично финансируются также и другие направления внутренней политики ЕС, например научно-техническая, транспортная и проч., а также внешняя политика.

Бюджет ЕС принимается ежегодно и, кроме того, начиная с 1988 г. составляется так называемая финансовая перспектива – перспективный бюджет на несколько лет вперед. Такая мера была введена с целью уменьшить ежегодные баталии, возникающие вокруг составления очередного бюджета.

При сведении доходной и расходной частей бюджета, для того чтобы избежать продолжительных дискуссий, действует простое правило: сокращение расходов,

[30] European Commission General Report оп the Activities of the European Union. Brussels, 2001; Luxembourg, 2002. P. 336.

необходимое для сбалансирования бюджета, достигается посредством пропорционального сокращения всех без исключения статей.

Обсуждение будущего бюджета представителями Совета, Комиссии и Парламента начинается уже весной. Предварительный проект бюджета разрабатывается Европейской комиссией в начале лета. Затем он согласовывается на различных уровнях и его окончательный вариант рассматривается в Европарламенте, который принимает резолюцию с изложением своих пожеланий. До начала летних каникул созывается заседание Совета на уровне министров, ответственных за вопросы бюджета, который принимает проект в первом чтении.

Процедура возобновляется в октябре, когда Парламент рассматривает проект, представленный Советом (первое чтение). Проект опять проходит согласование (при этом ранее согласованные цифры обязательных расходов уже не подлежат изменению, равно как и те строки, которые не вызвали замечаний у европарламентариев).

Совет рассматривает проект во втором чтении в ноябре и после принятия направляет его в Парламент для рассмотрения на декабрьском пленарном заседании. Парламент может либо принять проект бюджета, либо отвергнуть его, но во втором случае требуется большинство голосов всех членов Парламента или две трети голосов депутатов, участвующих в голосовании. Регламент предусматривает определенный промежуток времени между обсуждением проекта бюджета и голосованием. Сделано это для того, чтобы Парламент еще раз имел возможность найти взаимопонимание с Советом, заседание последнего как раз в это время обычно проводится в Страсбурге.

Если Совет и Парламент в конечном счете достигают согласия, исправленный проект бюджета выносится на голосование, а после его принятия происходит формальная процедура подписания утвержденного бюджета председателем Парламента.

Если бюджет не утверждается, то Сообщество вступает в новый бюджетный год (он длится с 1 января до 31 декабря), определяя свои ежемесячные расходы в размере одной двенадцатой части бюджета предшествующего года.

Политическая острота формирования бюджета ЕС определяется конфликтом интересов различных сил, участвующих в этом процессе.

Во-первых, имеет место явное противоречие между стремлением государств-членов сдержать рост расходов ЕС и стремлением Парламента переместить как можно больше статей расходов из национальных бюджетов в бюджет ЕС.

Во-вторых, перераспределение денежных средств через бюджет ЕС ставит государства-члены либо в положение чистых доноров, либо чистых реципиентов (получателей), причем финансовое бремя далеко не всегда отвечает реальному соотношению экономического потенциала и социальных потребностей.

Одной из самых острых проблем в сфере финансовой деятельности ЕС являются участившиеся случаи злоупотреблений и прямого мошенничества, в частности, в области финансирования общей сельскохозяйственной политики, распределения гуманитарной помощи, а также привлечения различного рода специалистов в качестве консультантов. Эти случаи вызвали острейшую реакцию со стороны государств-членов и общественности.

5.5. Общая сельскохозяйственная политика ЕС

Общая сельскохозяйственная политика (ОСХП) являлась одним из краеугольных камней европейской интеграции с самого начала существования ЕС. Пережив острую нехватку продовольствия в послевоенные годы, страны, создавшие ЕС, придавали сотрудничеству в области сельского хозяйства особое значение. Считается, что именно в этой сфере

Сообщество достигло самых впечатляющих успехов на первых этапах интеграции. Благодаря проведению ОСХП страны Западной Европы пришли к самообеспеченности аграрной продукцией, был создан единый рынок. Вплоть до недавнего времени ОСХП занимала центральное место в общей политике Сообщества, а формирование общего рынка в сельском хозяйстве и рыбной промышленности происходило гораздо быстрее, чем в других сферах экономики. Главной отличительной особенностью ОСХП являлось осуществление значительной согласованной на уровне Сообщества государственной поддержки аграрного сектора и сильных протекционистских мер по его защите от конкуренции извне.

ОСХП посвящен целый раздел Договора об учреждении ЕЭС.

Согласно ст. 39 в ее цели входило увеличение производства продовольствия, повышение производительности труда в сельском хозяйстве, поддержание достойного уровня жизни сельского населения, обеспечение потребителя сельскохозяйственной продукцией по разумным ценам. ОСХП была направлена как на защиту потребителей, так и на защиту производителей сельскохозяйственной продукции. Ее проведения в силу большого разнообразия природных условий, сезонного характера производства и разных способов его организации было невозможно без ряда защитных мер.

В 1958 г. на конференции в Стрезе (Италия) был утвержден конкретный механизм осуществления ОСХП. Реально он вступил в действие в 1962 г., когда согласно решениям Брюссельской конференции были установлены единые цены на многие виды продукции сельского хозяйства (зерновые, свинину, яйца, фрукты, овощи, вина).

Основными принципами регулирования аграрного рынка стали:

- устранение торговых барьеров во взаимной торговле;
- высокая степень защиты от конкуренции мирового рынка;
- централизованные операции по закупке продукции фермеров по гарантированным ценам;
- обеспечение занятым в аграрном секторе уровня жизни, сопоставимого с уровнем жизни занятых в других отраслях экономики.

Важнейшим составляющим элементом ОСХП является специально разработанный механизм ценообразования. В Сообществе на сельхозпродукцию применялось несколько видов цен: базисные, представляющие собой максимально допустимый уровень внутренних рыночных цен, выше которых аграрная продукция не могла продаваться на внутреннем рынке; минимальные закупочные цены, они гарантировали производителю минимальный доход и, наконец, минимальные цены импорта, или пороговые цены, применяемые с целью защиты внутреннего аграрного рынка от конкуренции из третьих стран. А при экспорте сельскохозяйственной продукции на внешние рынки применялись экспортные субсидии, которые призваны были компенсировать экспортерам разницу между внутренними ценами в странах Сообщества и ценами на мировом рынке. Цены ежегодно устанавливаются Советом.

Мероприятия аграрной политики финансируются через Европейский фонд ориентации и гарантий в области сельского хозяйства (ФЕОГА), который реально начал действовать с 1 июля 1964 г. Фонд состоит из двух подразделений − Секции поддержки и гарантий, финансирующей систему регулирования цен, и Секции ориентации сельского хозяйства, финансирующей структурную политику в аграрном секторе. В первые годы, поскольку почти все мероприятия ОСХП были связаны с созданием общего рынка сельскохозяйственной продукции и стабилизацией цен на нее, финансирование в основном шло (примерно на 90 %) по линии Секции поддержки и гарантий. В1960-е гг. на долю ОСХП приходилось до 90 % всего бюджета Сообществ, в 70-е – 70−75 %, что свидетельствует о значении аграрной политики в общем комплексе мероприятий ЕЭС.

Регулирование сельскохозяйственного производства и сбыта сельскохозяйственных товаров осуществлялось в ЕС следующим образом.

Ежегодно осенью Европейская комиссия составляла обзоры состояния каждого из секторов сельского хозяйства и начинала подробные консультации с заинтересованными организациями. В январе следующего года она представляла свои предложения Совету и Европарламенту. В марте или апреле Совет на основе обобщения всех рекомендаций устанавливал цены на широкий круг сельскохозяйственных товаров.

Главным инструментом поддержки цен на внутреннем рынке являлись специальные организации – агентства интервенции, действующие во всех странах − членах ЕС. Своим решением Совет определяет так называемую ориентирную цену, т. е. цену, которая при нормальных рыночных условиях считается вероятной в данном сельскохозяйственном году. Если рыночная цена падала ниже ориентирной и достигла определенного заранее установленного предела, агентства интервенции начинали скупать сельскохозяйственную продукцию по так называемым ценам интервенции, или ценам закупок (до 10 % ниже ориентирной). И наоборот, если на рынке возникал относительный дефицит и цены повышались до уровня, превышающего целевую цену, агентства выбрасывали на рынок товары из имеющихся у них запасов. Таким образом, если фермер не находил возможности продать свою продукцию на рынке по нормальной цене, он всегда мог обратиться в агентство интервенции и продать товары по более низкой цене закупок.

Система поддержки цен этого типа охватывала примерно 70 % всего сельскохозяйственного производства, в первую очередь производство зерновых, молочных продуктов, риса, сахара, говядины, баранины, некоторых видов овощей и фруктов, а также морепродуктов. Для другой продукции была установлена другая форма поддержки (например, для свинины, столового вина существуют особые дотации).

Практикуются и выплаты прямых субсидий – производителям подсолнечника, оливкового масла, табака. Они покрывают небольшую часть издержек производства.

Для защиты внутренних сельхозпроизводителей и поддержания цен на внутреннем рынке Сообществом были установлены, как уже отмечалось, импортные барьеры. С этой целью до 1995 г. на внешних границах ЕС взимались специальные сборы, величина которых соответствовала разнице между нижней ценой мирового рынка и пороговой ценой, которая устанавливалась таким образом, чтобы импортируемые товары не могли продаваться на рынке Сообщества ниже цены, установленной ЕС.

По ряду товаров, для которых не предусмотрена система поддержки цен (яйца, птица, некоторые виды овощей и фруктов, марочные вина, цветы), с целью защиты местных товаропроизводителей использовались нетарифные ограничения.

Следует отметить, что импортные барьеры не распространяются на развивающиеся страны, пользующиеся преференциальным режимом в торговле. Однако указанные страны в основном экспортируют в ЕС продукцию своего тропического земледелия, которая не составляет конкуренции местным товарам.

В том случае, если производитель из стран ЕС поставлял свою продукцию в третьи страны по мировой цене, которая ниже, чем цена на рынке Сообщества, он получал экспортную субсидию, цель которой состоит в том, чтобы компенсировать существующую разницу в ценах. Механизм определения размера субсидии такой же, как при начислении импортных сборов при ввозе продукции из третьих стран. На выплату экспортных субсидий уходило 30 % бюджета Европейского фонда ориентации и гарантий в области сельского хозяйства.

С самого начала ОСХП базировалась на достаточно жестких механизмах и неукоснительно проводилась в жизнь, что позволило ЕЭС в короткие сроки − в течение

10−15 лет пройти путь от чистого импортера аграрной продукции до почти полного самообеспечения в основных ее видах и превращения в чистого экспортера сельскохозяйственных и продовольственных товаров.

От мероприятий ОСХП особенно выигрывали производители аграрного сектора. Благодаря ценовой политике для рентабельных фермерских хозяйств были созданы выгодные условия, сильно отличающиеся от условий мирового рынка. Фермеры имели гарантированные минимальные закупочные цены на свою продукцию, не зависящие от объема производства. К тому же эти цены из года в год возрастали. Вследствие этого объем производства сельскохозяйственной продукции в 1973−1988 гг. увеличивался в среднем на 2 % в год, тогда как потребление росло всего на 0,5 % ежегодно. Это привело к тому, что с течением времени на территории Сообщества возникло перепроизводство некоторых видов продуктов (молока, мяса, масла и проч.). Создавались запасы излишков, что приводило к дополнительным расходам.

Со временем начал явно наблюдаться перекос в распределении финансовых ресурсов Сообщества. При этом следует учесть, что некоторые страны, например Великобритания, не получали выгод от такой политики. А, например, Франция, наоборот, в силу структуры и уровня своего сельского хозяйства выиграла. Результатом политики поддержки сельхозпроизводителей и сильных протекционистских мер стало значительное повышение цен на аграрную продукцию внутри Сообщества, они стали значительно выше мирового уровня. В некоторых случаях потребитель вынужден был платить за продовольственный товар в 2–3 раза больше, чем за аналогичный товар, который можно было бы импортировать. Искусственное поддержание цен в этих условиях стало играть отрицательную роль.

Недовольство протекционистской политикой, закрытостью европейского рынка аграрной продукции и излишним субсидированием ее производства стало проявлять и мировое сообщество. Против этой политики были направлены и переговоры в рамках Уругвайского раунда ГАТТ.

Жесткие механизмы ценообразования сделали свое дело, и наступило время их менять. На первый план выдвинулись структурные проблемы отрасли, которым ранее не придавалось большого значения. Особенно это стало очевидно после вступления в ЕЭС Греции, Испании и Португалии с их сельскохозяйственной специализацией и значительной долей занятых в сельском хозяйстве, которое к тому же требовало значительной структурной перестройки.

План реформы ОСХП был обнародован в июле 1983 г. под названием «Изменения в общей сельскохозяйственной политике», а в 1984 г. Совет одобрил пакет мероприятий по ее реформированию.

Реформа ОСХП предусматривала установление предельного уровня производства, по достижении которого фермер терял право на получение гарантированной цены за свою продукцию. Перепроизводство аграрной продукции достигло к этому времени такой величины, что под действие этой нормы подпадало около трети про изведенных сельскохозяйственных товаров. Кроме того, был про возглашен переход к новой ценовой политике, выражающейся в прогрессивном снижении базисных цен с учетом реального состояния мирового рынка сельскохозяйственной продукции. Эта мера должна была также привести к сокращению производства. В новых условиях потеряло смысл установление пороговых цен при аграрном импорте.

Сообщество, таким образом, стало отходить от прежней политики, направленной на поддержание гарантированных цен и аграрного протекционизма (хотя он по-прежнему сохраняется и сейчас, но в других формах). Обеспечив себя полностью продовольствием (и даже имея его излишки), а сельхозпроизводителя − благоприятными условиями производства, Сообщество смогло подойти к тому, чтобы предоставить рыночным силам

регулировать этот сектор хозяйства, сосредоточив внимание на его структурной, в том числе и технологической, перестройке.

Структурная перестройка сельского хозяйства начала осуществляться в тесном сотрудничестве ФЕОГА с другими структурными фондами ЕС: ЕФРР и Европейским социальным фондом, а также Европейским инвестиционным банком в рамках региональной политики ЕС. В соответствии с этой политикой аграрные регионы через структурные фонды стали получать финансовую помощь:

- для регионов, отстающих в развитии;
- на развитие сельских территорий;
- на адаптацию производственных и перерабатывающих структур в сельском хозяйстве и лесной промышленности.

В 1988 г. было принято окончательное решение по поводу всесторонней реформы ОСХП. Было намечено, что к 1992 г. расходы на ее проведение не должны превышать 55 % бюджета ЕС (к концу 1990-х гг. эта доля сократилась до 40 %). На большинство продуктов были введены предельные уровни их производства. Начал применяться механизм сокращения сельскохозяйственных площадей: фермеры, выводящие земли из сельскохозяйственного оборота и реализующие на этих землях программы облесения или превращения их в пастбища, получали специальные субсидии.

Однако эти меры дали лишь ограниченный эффект. В частности, рост излишков аграрной продукции в ЕС продолжался. В 1960-е и 70-е гг. Сообщество создало благоприятные условия для своих фермеров, и сразу отказаться от практики предоставления поддержки фермерам оказалось невозможным. Здесь требовался весьма осторожный подход, учитывая важность аграрного сектора как в обеспечении снабжения населения продукцией первой необходимости, так и в социальном плане. Резкие действия и изменения могли привести к непредсказуемым последствиям.

Вместе с тем развитие мировых процессов по либерализации торговли и интересы интеграции в ЕС все настоятельнее требовали радикальных реформ в области сельскохозяйственной политики. В частности, непомерная доля расходов в государственном бюджете Евросоюза, направляемая на поддержание, во многом искусственное и неоправданное, ценовой политики и субсидирования в сельском хозяйстве, стала тяжелым бременем и тормозом для развития других направлений интеграции. К тому же при распределении огромных средств, выделяемых на ОСХП, имели место многочисленные злоупотребления. Кроме того, само это распределение ежегодно вызывало большие противоречия между получателями помощи.

В 1992 г. был одобрен еще один план радикальных действий по реформированию ОСХП. Основная его цель заключалась в том, что ОСХП должна была стать основной частью общей стратегии развития аграрных регионов. При этом особый акцент делался именно на комплексном развитии последних.

Главные цели этой реформы − снижение цен на продукцию сельского хозяйства внутри Сообщества, их сближение с мировыми ценами; переход от системы поддержания цен к прямой поддержке фермеров, особенно тех из них, которые получают низкие доходы; развитие производительного потенциала сельских территорий с использованием передовых технологий и новых, экологически безопасных способов ведения хозяйства. При этом общей задачей является поддержание позиций Сообщества как одного из крупнейших производителей и экспортеров сельскохозяйственной продукции. Предполагалось в течение трех лет сократить на 29 % финансовую поддержку цен на зерновые, масличные и белковосодержащие культуры; увеличить компенсацию фермерам за недополученный доход в связи с выведением лишней

земли из оборота; субсидировать сельское хозяйство в менее развитых регионах и горной местности; учредить программу защиты окружающей среды в сельской местности.

Предусматривалась также специальная программа в социальной сфере: снижение пенсионного возраста фермеров до 55 лет, что, в свою очередь, позволило бы молодым людям в более раннем возрасте начинать заниматься сельским хозяйством. Население европейских стран, обеспеченное в настоящее время разнообразными продовольственными товарами, ждет от общей сельскохозяйственной политики в первую очередь надежных и эффективных мер, гарантирующих безопасность продуктов питания. На первый план выдвигаются также вопросы охраны окружающей среды.

В последнее десятилетие ряд изменений в регулировании аграрного производства и внешней торговли сельскохозяйственной продукцией ЕС произошли под влиянием результатов многосторонних торговых переговоров в рамках ГАТТ/ВТО, направленных, как известно, на либерализацию мировой торговли. Так, в ходе реализации Соглашения ВТО по сельскому хозяйству с 1995 г. в ЕС были отменены компенсационные сборы при импорте аграрной и пищевой продукции, они были заменены на таможенные пошлины. Эти пошлины в соответствии с вышеуказанным Соглашением подлежали сокращению в течение шестилетнего периода в среднем на 36 % от базисных ставок. Тем не менее, в ЕС сохраняются сравнительно высокие ставки пошлин на сельскохозяйственную продукцию, продовольствие, напитки, табачные изделия и текстиль. Кроме того, при импорте аграрных товаров из третьих стран применяется жесткий санитарный и фитосанитарный контроль. При этом субсидирование местных сельхозпроизводителей сохраняется.

5.6. Общая торговая политика. Экономические отношения с третьими странами

Внешняя торговля играет важную роль в экономике стран ЕС. Доля внешней торговли в экономике государств-членов в два-три раза превышает соответствующую долю США и Японии. При этом основной объем приходится на взаимную торговлю стран ЕС − около 2/3 их совокупного внешнеторгового оборота, − но и обмен товарами со странами вне Сообщества составляет около 10 % их ВВП, что сопоставимо с американским и японским аналогичными показателями.

Как уже отмечалось, основная задача Европейского сообщества с самого основания заключалась в создании таможенного союза и общего рынка товаров.

Фактически таможенный союз был создан к 1 июля 1968 г., на полтора года раньше установленной даты. Были полностью ликвидированы внутренние таможенные барьеры в ЕС и введен единый таможенный тариф (ЕТТ) на внешних границах Сообщества.

С этого момента таможенная политика стала играть важнейшую роль в общей внешнеторговой политике Сообщества. Главной ее функцией на многие годы стал пересмотр и уточнение ЕТТ − либо в форме одностороннего решения Совета, либо в результате переговоров с отдельными странами, группами стран или международными организациями (например, ГАТТ/ВТО или ЮНКТАД).

Введение единого внешнего тарифа привело к необходимости проведения согласованной линии в торговых отношениях с третьими странами, поэтому следующим шагом стало формирование общей торговой политики (ОТП) по отношению к указанным странам.

С 1 января 1970 г. ответственность за ее разработку и осуществление перешла от государств-членов к ЕС, а с 1 января 1973 г. эта сфера деятельности стала его исключительной прерогативой. Таким образом, государства – члены ЕС отказались от самостоятельного определения своей торговой политики за пределами Сообщества.

Проведение общей торговой политики (ОТП) по отношению к третьим странам предусматривалось Римским договором. Ее цели определены в ст. 133: установление и управление общим таможенным тарифом в торговле с третьими странами, заключение с ними общих торговых соглашений, единообразное применение инструментов торговой политики. Взяв на себя подписание торговых соглашений с третьими странами, Сообщество устанавливало для всех государств-членов равные условия внешней торговли и, следовательно, равные условия конкуренции как на внутреннем − внутри ЕС, − так и на мировом рынке. Сообщество наделено также правом вести многосторонние переговоры по вопросам мировой торговли.

Римский договор наделил Европейскую комиссию правом вступать в переговоры с третьими странами по вопросам тарифов и торговли от имени Сообщества. Комиссия имеет исключительное право в подготовке предложений по вопросам общей торговой политики. Вместе с тем в ходе их согласования Советом у стран-членов есть достаточно широкие возможности оказания воздействия на принятие решений. Учитывая важность внешней торговли для стран ЕС, о чем говорилось выше, их конкретные интересы в импорте или экспорте определенных товаров, а также различия в общем подходе к внешнеторговому обмену (например, такие страны, как Германия, Нидерланды, Бельгия, традиционно являются приверженцами «свободной торговли», а Франция, Италия, Испания − протекционизма), процесс согласования решений по вопросам торговой политики сопровождается острыми дискуссиями.

Представленные Комиссией проекты решений в области ОТП рассматриваются Советом и принимаются квалифицированным большинством голосов, за исключением решений о начале антидемпинговых процедур и введении компенсационных сборов, где достаточно простого большинства, и заключения соглашений об ассоциации, которые, наоборот, требуют единогласия.

Европейский парламент утверждает соглашения об ассоциации и соглашения о торговле и сотрудничестве. В других случаях мнение парламента не имеет обязательной силы.

Общие принципы ОТП ЕС можно охарактеризовать как достаточно противоречивые.

С одной стороны, ЕС выступает как один из наиболее активных сторонников либерализации международной торговли и строгого соблюдения совместно установленных правил. На протяжении многих лет ЕС вносило свой вклад в успешное завершение многосторонних переговоров в рамках раундов ГАТТ, в результате чего общий уровень таможенных тарифов в мире, в том числе и в ЕС, снизился.

С другой стороны, когда это затрагивает интересы Евросоюза, он выступает с протекционистских позиций, например, используя для защиты своего рынка от конкуренции извне нетарифные ограничения в торговле (квоты, антидемпинговые процедуры). Достаточно красноречивым примером протекционизма ЕС является его политика в области импорта сельскохозяйственной продукции.

К инструментам, которые ЕС использует в своей торговой политике, относятся единый таможенный тариф, количественные ограничения, антидемпинговые и компенсационные пошлины. В соглашениях с отдельными странами могут использоваться также защитные оговорки, добровольные ограничения импорта. Единый таможенный тариф ЕС содержит около 9500 товарных позиций.

Первоначально он представлял собой среднеарифметическую величину национальных тарифов. В дальнейшем он менялся в соответствии с общей торговой политикой ЕС. Товары, ввозимые из третьих стран, облагаются пошлинами в соответствии с ОТТ только один раз на внешней границе ЕС.

Что касается количественных ограничений импорта, то Римский договор сохранил за национальными государствами право устанавливать свои собственные количественные ограничения на импорт, даже если речь шла о товарах, импортированных из третьих стран, которые уже поступили на территорию другого государства − члена ЕС. Это делалось для того, чтобы дать возможность отдельным государствам защитить наиболее уязвимые отрасли своей промышленности. С созданием единого внутреннего рынка и упразднением таможенных границ между государствами − членами ЕС сохранение национальных количественных ограничений стало невозможным. В 1994 г. они были отменены. Взамен были введены общие для всего Сообщества квоты по семи товарным позициям.

Достаточно широко в практике ЕС применяются антидемпинговые и компенсационные меры. С 1990 г. действие антидемпинговых мер распространяется на всю территорию ЕС. Заявления о принятии таких мер обычно представляются в Европейскую комиссию отраслевыми союзами предпринимателей или одной из компаний, действующей от имени значительного числа производителей данного товара. Комиссия проводит расследование, которое может длиться более полутора лет. Пока оно продолжается, могут быть установлены временные сборы. Окончательные решения по вопросу о принятии антидемпинговых мер принимаются Советом ЕС. Во многих случаях компаниям третьих стран удается избежать введения антидемпинговых процедур путем принятия на себя определенных обязательств в отношении цены товара. Если Комиссия все же вводит антидемпинговые ограничения, они могут действовать в течение трех, иногда пяти лет.

Компенсационные меры вводятся против третьих стран, субсидирующих свой экспорт в ЕС. Как в случае антидемпинговых, так и компенсационных мер устанавливаются достаточно высокие сборы на импорт соответствующих товаров, что делает их сбыт на территории ЕС практически невозможным.

Защитные оговорки и добровольные ограничения импорта применяются для наложения временного ограничения на импорт определенного вида товаров (например, автомобилей) в том случае, если этот импорт наносит серьезный ущерб соответствующей отрасли промышленности внутри ЕС. С 1990 г. защитные меры распространяются на всю территорию ЕС. Таким образом, если до создания единого внутреннего рынка национальные государства-члены сохраняли в своем распоряжении некоторые рычаги торговой политики, то после его создания решение вопросов торговли с третьими странами полностью сосредоточилось в руках институтов ЕС.

Среди основополагающих элементов единого внутреннего рынка, по которым в первую очередь была проведена гармонизация законодательств стран − участниц ЕС, выделяется внешнеторговая политика и создание таможенного союза. Впоследствии согласование политики было распространено на обеспечение четырех свобод.

Единая торговая политика ЕС направлена на развитие и укрепление ранее созданных торговых союзов, усиление конкурентоспособности европейских фирм. Ее основные положения регулируются ст. 110−115 Римского договора о создании ЕЭС. Положения этих статей определяют основные принципы внешнеторговой политики ЕС, сферы распространения и общую компетенцию КЕС и Европейского совета в сфере регулирования внешнеторговой политики.

Что касается принципов осуществления единой внешнеторговой политики ЕС, то в соответствии со ст. 110 Римского договора страны ЕЭС «обязались принимать участие в

создании системы гармоничных международных торговых отношений и постепенно устранять торговые барьеры в мировой торговле»[31].

Таким образом, эта статья является подтверждением того, что в основу единой внешнеторговой политики ЕС были заложены нормы и правила ГАТТ. Однако следует отметить, что приверженность ЕС нормам ГАТТ всегда была меньше, чем у их основных конкурентов − США. В то время как Соединенные Штаты Америки утверждали, что мировая торговля должна регулироваться едиными нормами, ЕЭС отстаивало точку зрения, заключающуюся в том, что регулирование торговли должно осуществляться прежде всего исходя из интересов национальной дипломатии. Безусловно, и та, и другая стороны преследовали свои интересы: США пытались обеспечить контроль над мировой торговлей, инициируя и в значительной степени устанавливая «удобные правила игры», а европейские страны пытались защитить себя от введения «чужих правил» и обеспечить себе свободу в выборе средств и методов защиты своего внутреннего рынка, крайне чувствительного к иностранной конкуренции.

Другим принципом единой внешнеторговой политики ЕС является содействие усилению конкурентоспособности европейских государств и их фирм путем устранения взаимных торговых барьеров.

Сфера распространения единой внешнеторговой политики ЕС определена в ст. 113, п. 1 Римского договора. В данной статье указывается, что Сообщество осуществляет согласованные действия в следующих областях:

1) изменение тарифных ставок единого таможенного тарифа ЕС;

2) заключение тарифных и торговых соглашений;

3) осуществление мер по либерализации торговли;

4) принятие защитных мер, включая установление антидемпинговых и компенсационных пошлин;

5) проведение экспортной политики.

В дополнение к этим принципам в декабре 1990 г. в Риме на межправительственной конференции, состоявшейся по завершении заседания Европейского совета, было выдвинуто предложение о включении в текст Договора о создании ЕС раздела «Единая внешняя политика», включающего в себя также меры по регулированию единой внешнеэкономической политики, в том числе процедуры заключения международных соглашений и развития делового сотрудничества.

Понятие «единая внешнеэкономическая политика», в отличие от используемой ранее формулировки «единая торговая политика», охватывает все направления экономической деятельности, все формы внешнеэкономических связей. Появление новой трактовки обусловлено новыми тенденциями развития мировой экономики и международных отношений в 90-е гг. XX в. и, прежде всего, более динамичным развитием вывоза капитала и научно-технического сотрудничества по сравнению с международной торговлей, а также дальнейшими усилиями ГАТТ по унификации правил ведения международной торговли.

Свое развитие эта идея получила в Маастрихтском договоре, куда был включен раздел «Внешнеэкономическая политика», а также в Амстердамском пакте в разделе «Единая коммерческая политика» и, в частности, ст. 133, содержащей новую трактовку ст. 113 Римского договора.

5.7. Особенности единой внешнеторговой политики ЕС

[31] Treaty Establishing the Europeau Community. Tit1e IX, Common Commercial Policy, Article 110. P. 99.

Отсутствие ограничений внутри ЕС

В качестве первых шагов по созданию Единого внутреннего рынка ст. 110 Римского договора предусматривала снятие таможенных и количественных ограничений на взаимную торговлю стран-участниц как фактора повышения конкурентоспособности европейских государств. В ст. 112 этого же раздела страны взяли на себя обязательство проводить последовательную гармонизацию всех мер внешнеторговой политики, включая помощь третьим странам, при этом принимая во внимание позицию всех стран Сообщества. Впоследствии все эти и многие другие меры были заложены в Программу формирования единого внутреннего рынка ЕС, который начал функционировать с 1 января 1993 г.

Единая внешнеторговая политика

Один из крупнейших рынков мира, ЕС, − привлекательная среда для осуществления международного бизнеса во всех его формах, прежде всего торговли и инвестирования. С этой точки зрения следует отчетливо представлять себе все нормы и правила, регулирующие взаимодействие с этим рынком, правила выхода на него, сохраняя при этом понимание того, что единые нормы и правила (зачастую достаточно строгие) установлены исходя из интересов 27 государств и согласованы ими на уровне законодательных органов власти.

Постоянное расширение группировки

Проблема существования единых барьеров и преференций становится еще более актуальной и требующей подробного анализа и детального рассмотрения в связи с постоянным расширением группировки и ее фактическим почти двукратным увеличением, за счет стран Центральной и Восточной Европы. Расширение группировки имеет серьезные последствия для всех основных партнеров и конкурентов ЕС, как с позитивной, так и с негативной точек зрения.

Особенности использования инструментов, мер внешнеторговой политики и преференций по группам стран

Являясь объединением 27 стран и в значительной степени реализуя свои политические интересы посредством использования мер внешнеторговой политики, страны ЕС сформировали особую и принципиально отличную от конкурентов схему взаимодействия с основными партнерами по мировому рынку, разработав для каждого случая арсенал средств регулирования внешнеторговых связей с учетом специфики того или иного партнера. Примером могут служить Соглашения об ассоциации со странами ЦВЕ, представлявшие собой механизм постепенной адаптации переходных экономик в условиях новой для них экономической интеграционной системы, или Соглашения о партнерстве и сотрудничестве со странами СНГ, в том числе и с Россией, предусматривающие сочетание сотрудничества и мер технической и экономической помощи и консультации в процессе решения сложных внутриэкономических и кризисных проблем. Особым примером являются Ломейские конвенции, объединившие системой предоставления особых преференций бывшие колонии, традиционно имеющие наибольшую привязку к рынкам европейских стран (в 2001 г. Ломейские конвенции сменил Котонийский договор).

Различные вопросы внешнеторговых связей, включая подписание международных соглашений, использование единого таможенного тарифа, единых правил определения страны происхождения товара, использование различных процедур, в том числе антидемпинговых, входят в компетенцию наднациональных органов Союза. Эта компетенция закреплена в ст. 110−115 Римского договора.

Что касается компетенции ЕС в сфере *заключения соглашений с третьими странами*, согласно Римскому договору в эту компетенцию входит подписание договоров четырех типов, включая преференциальные. Только органы ЕС компетентны проводить торговую

политику государств-членов и, в частности, обсуждать тарифные соглашения в рамках ГАТТ/ВТО.

Кроме торговых соглашений, компетенция наднациональных органов ЕС распространяется на заключение *соглашений о приеме новых членов*. Наряду с этим Союз имеет право *подписание соглашений об ассоциированном членстве*, которые, помимо простых торговых аспектов, определяют взаимные права и обязанности сторон по регулированию зоны свободной торговли. Подобные соглашения были подписаны ЕС со всеми государствами Центральной и Восточной Европы, а также со странами Балтии. Помимо этого, в компетенцию ЕС входит *подписание специальных соглашений со странами, поддерживающими особые отношения с Бельгией, Францией, Италией, Нидерландами и Великобританией*.

Однако страны ЕС сохраняют некоторую автономию в вопросах заключения соглашений с третьими странами в тех сферах экономики, в которых органы ЕС не обладают должной компетенцией, например соглашений об открытии финансовых рынков.

5.8. Проблемы расширения ЕС и его дальнейшего развития

1 мая 2004 г. произошло пятое по счету расширение Европейского союза: странами – членами ЕС стали государства Центральной и Восточной Европы, включая страны Балтии (ЦВЕ), а также Кипр и Мальту. Это расширение отличалось от предыдущих не только количественно, но и качественно.

Число членов Евросоюза увеличилось сразу на 10 государств − с 15 до 25, тогда как раньше к ЕС присоединялись одновременно не более трех стран. Территория и население ЕС увеличились сразу почти на одну треть, между тем в результате прошлых расширений оно росло постепенно. В начале XXI в. новыми странами − членами Евросоюза стали государства, значительно отличающиеся от существовавших до этого 15 его членов как по своему политическому, так и экономическому развитию.

Если раньше в Сообщество вступали государства с одинаковым политическим и социально-экономическим устройством и более или менее одинаковым уровнем социально-экономического развития, то пятое расширение охватило страны, политическое и экономическое устройство которых находится на стадии трансформации, а экономическое развитие значительно отстает от западноевропейского. Достаточно сказать, что по оценкам экспертов КЕС, средний ВНП Союза в результате расширения уменьшился на 12,5 %.

Последнее расширение создает совершенно новую ситуацию в Сообществе.

Договор о Европейском союзе содержит положение о возможности расширения ЕС. Согласно Договору, вступить в Союз может любая европейская страна, разделяющая основные политические и экономические принципы функционирования Союза, определяющими из которых являются принципы демократии и рыночной экономики.

Процесс присоединения к Сообществу стран ЦВЕ начался после падения в них социалистических режимов в конце 1990-гг. Первоначально экономические отношения ЕС с государствами Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), которые в 1989−1990 гг. встали на путь перехода к рыночной экономике и выразили желание стать членами ЕС, строились на основе оказания им содействия в этом переходе.

Первым шагом к новым отношениям между ЕС и странами ЦВЕ была введенная в действие в июле 1989 г. Программа технического содействия Польше и Венгрии в проведении экономических реформ. Эта программа была разработана развитыми странами при координирующей роли ЕС. Позже она была распространена на все государства ЦВЕ и позволяла направлять на цели содействия этим странам в их подготовке к вступлению в ЕС до 1,5 млрд ЭКЮ в год. Ее главными направлениями являлись оказание помощи

правительствам стран ЦВЕ, выразившим желание вступить в ЕС, в освоении права Сообщества, мобилизации государственных и частных инвестиций в целях обеспечения соответствия стран-кандидатов стандартам ЕС в таких областях, как транспорт, охрана окружающей среды, условия труда, качество промышленных товаров и проч.

Другими инструментами оказания финансовой и технической помощи указанным странам являлись программы ISPA для финансирования модернизации общественной инфраструктуры стран-кандидатов с ежегодным выделением средств в размере 1 млрд евро, а также SAPARD – предназначенная исключительно для оказания содействия в развитии сельского хозяйства и обустройства сельской местности. По последней программе выделялось 520 млн евро ежегодно. Все эти средства распределялись между странами в соответствии с численностью их населения. Больше всех получали Польша (30 % всех средств) и Румыния (28 %).

Большую роль в финансировании подготовки стран ЦВЕ к вступлению в ЕС играл Европейский инвестиционный банк. Всего с 1990 г. по 2002 г. Банк предоставил странам − кандидатам из ЦВЕ займов на сумму 19,6 млрд евро. При этом ЕИБ тесно сотрудничает с Мировым банком и Европейским банком реконструкции и развития (созданным в 1991 г. развитыми странами по инициативе ЕС специально для содействия рыночным реформам путем предоставления кредитов).

В первой половине 1990-х гг. Сообщество заключило со странами, выразившими желание вступить в ЕС, так называемые Европейские соглашения, которые по сути являются соглашениями об ассоциации. (Заключение подобных соглашений предусматривалось законодательством ЕС.) Эти соглашения предусматривали создание зоны свободной торговли промышленными продуктами между сторонами, на что максимально отводился 10-летний период. Процесс либерализации торговли такими «чувствительными» для рынка товарами, как текстиль, сельскохозяйственные товары, уголь и сталь, регламентировался на основании прилагаемых к соглашению протоколов.

Европейские соглашения базировались на принципах наибольшего благоприятствования, а также на так называемой «асимметрии», что предусматривало наличие торговых оговорок в пользу ассоциированных членов. Эти соглашения включают положения о поэтапной либерализации движения товаров, услуг, капиталов и лиц.

На сессии Европейского совета в Копенгагене в 1993 г. было принято принципиальное решение о том, что ассоциированные страны могут быть приняты в ЕС. При этом были установлены критерии, которым они должны были для этого соответствовать. Основные из них: гарантия демократических преобразований, верховенства закона, прав человека, уважения и защиты прав меньшинств (всего того, что составляет основу правового государства); существование жизнеспособной рыночной экономики, способной выдержать конкуренцию и действие рыночных сил в Союзе; способность взять на себя обязанности, связанные со вступлением в ЕС, т. е. поддерживать цели политического, экономического и валютного союза. Кроме того, была подчеркнута важность определения возможности самого ЕС принять новых членов, не ставя под угрозу цельность и стабильность Сообщества.

В 1994 г. Польша и Венгрия первыми из государств ЦВЕ подали официальные заявки на членство в ЕС, за ними в 1995 г. последовали Румыния, Словакия, Латвия, Эстония, Литва и Болгария, а в 1996 г. с просьбой о принятии в члены Европейского союза обратились Чехия и Словения.

В течение 10 последних лет вероятные сроки присоединения стран-кандидатов неоднократно переносились, и, наконец, 24−25 октября 2002 г. в Брюсселе состоялось заседание Европейского совета, на котором эти сроки были окончательно установлены. Руководители стран – членов ЕС согласились с выводом Комиссии, что Венгрия, Кипр,

Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения, Чешская Республика и Эстония уже отвечают всем политическим критериям присоединения. Эти 10 стран-кандидатов подписали договоры о присоединении в Афинах в апреле 2003 г., а с 1 мая 2004 г. они официально стали членами ЕС. В отношении Болгарии и Румынии было решено, что они смогут вступить в ЕС не ранее 2007 г.

Бюджет ЕС на 2000–2006 гг. предусматривал продолжение оказания финансовой поддержки странам – кандидатам и вновь вступившим членам (см. п. 2.2). Предполагается, что с 2013 г. новые страны ЕС будут получать такую же поддержку, какая оказывается в Союзе менее развитым государствам Сообщества в настоящее время в соответствии с политикой сплочения. Новые члены ЕС должны интегрироваться во все структуры Евросоюза, и на них распространятся все «политики» Сообщества (сельскохозяйственная, социального и экономического сплочения и др.). Этот процесс идет постепенно.

Что касается участия новых стран в работе органов Евросоюза, а именно в Европейском парламенте и Комиссии, то этот порядок уже был согласован заранее. Новый порядок был составлен с учетом перспективы расширения ЕС до 27 его членов. В соответствии с этим решением число мест в Европейском парламенте увеличилось к выборам 2004 г. до 732 (в Парламенте созыва 1999–2004 г. их было 626), при этом представительство «старых» членов было несколько сокращено, для того чтобы создать достаточное число мест для вновь вступивших государств. В составе Комиссии, которая приступила к своим обязанностям в январе 2005 г., все 27 государств имели по одному представителю.

Региональная политика и политика сплочения начали применяться по отношению к странам – кандидатам в члены ЕС на этапе их подготовки к вступлению. Для этих стран данные направления политики Сообщества имеют исключительно важное значение. Как отмечают многие эксперты, средства, которые уже были выделены и намечены к выделению странам ЦВЕ Сообществом на 2000−2006 гг. − 22 млрд евро, являются явно недостаточными для значительного ускорения их развития и сближения с уровнем экономического развития ЕС в целом.

Страны ЦВЕ являются крупными производителями сельскохозяйственной продукции. С их вступлением в Евросоюз сельскохозяйственные угодья Сообщества увеличились наполовину, а число занятых в аграрном секторе удвоилось. Это требует радикального пересмотра организации сельскохозяйственных рынков ЕС, поскольку распространение ОСХП на новые страны-члены может создать невыносимое финансовое бремя для бюджета ЕС.

Что касается участия в Экономическом и валютном союзе, то вновь вступившим странам сначала надо будет добиться соответствия критериям конвергенции и доказать свою способность выполнять обязательства, связанные с участием в ЭВС. Для этого потребуется неопределенный пока период времени. Однако, учитывая то значение, которое придается в ЕС валютной стабильности, сотрудничество с этими странами может осуществляться на основе предусмотренного Европейской валютной системой так называемого механизма обменных курсов-2 (МОК-2). Этот механизм предусматривает установление курсов валют по отношению к евро при относительно широких пределах колебаний − ± 15 %.

Безусловно, пятое расширение ЕС внесло новые элементы в интеграционные процессы в этой группировке. Еще до принятия новых двенадцать членов в ЕС-15 стала очевидна разнородность состава Сообщества, что потребовало дифференциации при осуществлении отдельных видов политики. 15 стран разделились на тех, которые участвуют в Экономическом и валютном союзе (12 государств), и тех, которые не участвуют (Великобритания, Дания, Швеция). Однако это пока считается «временным исключением», и такое положение не привело к расколу группировки. В Сообществе, состоящем из 27

государств, необходимость дифференциации еще увеличится. Такая ситуация создает потребность изменений в интеграционных концепциях Евросоюза. Возможно, «разноскоростная» интеграция является следующим этапом развития экономической интеграции вообще. К этому этапу интеграции ЕС подошел, уже имея определенный опыт − Сообщество расширялось 5 раза за 60 лет своего существования, однако это не помешало интеграции развиваться и вглубь.

5.9. Интеграционные группировки в Европе

Европейская ассоциация свободной торговли, ЕАСТ (*European Free Trade Association – EFTA*) – межправительственная организация западноевропейских стран, созданная с целью формирования зоны свободной торговли и реализации экономических преимуществ интеграции для своих участников, которыми являются в настоящее время Лихтенштейн, Швейцария, Исландия и Норвегия (рис. 5.2).

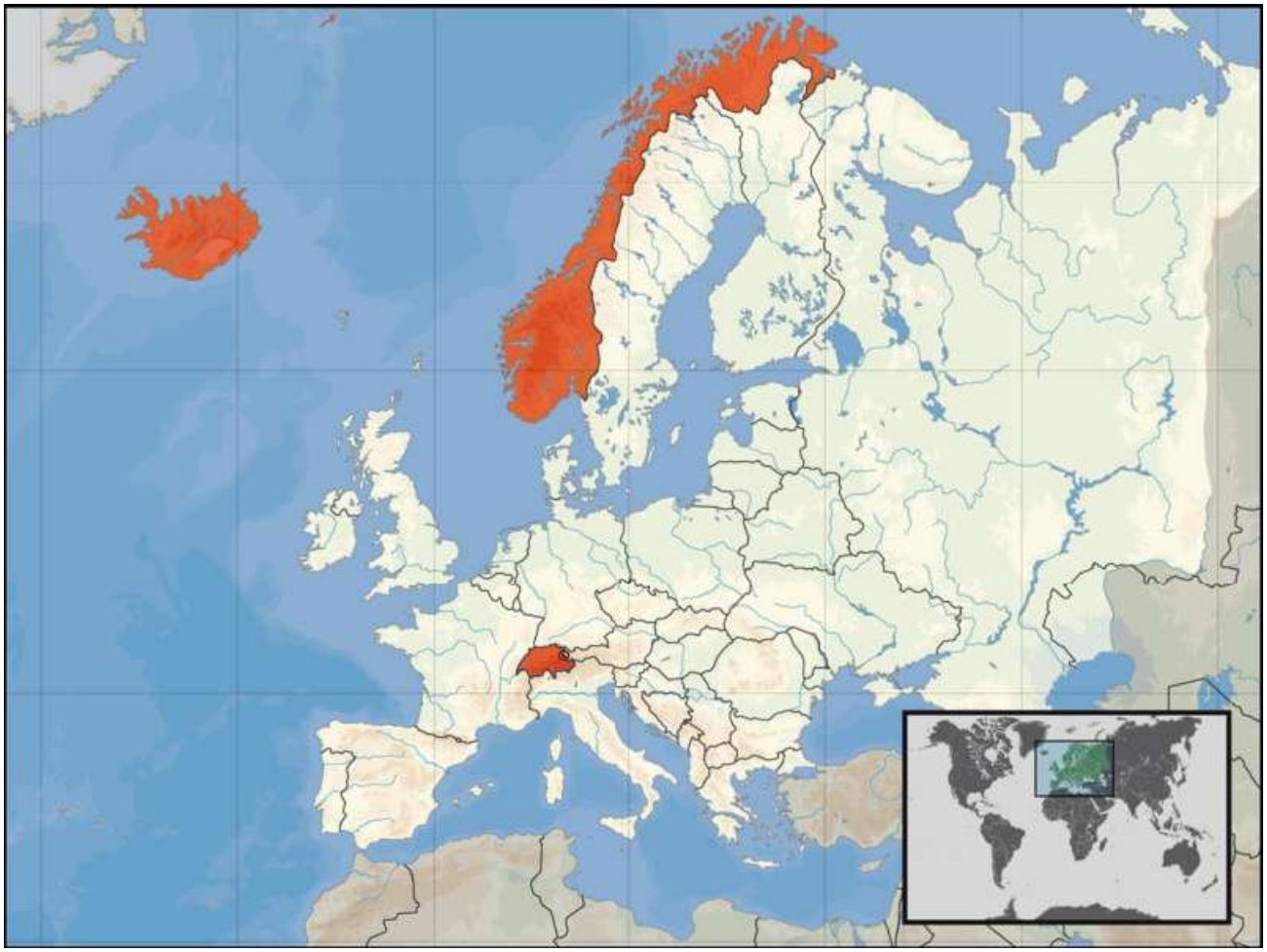


Рис. 5.2 Страны – члены ЕАСТ

И с т о ч н и к: официальный сайт ЕАСТ http://secretariat.efta.int-/Web/Publications/this_is_EFTA/note/this_is_efta_2007.

Конвенция о создании ЕАСТ была подписана в Стокгольме 20 ноября 1959 г. и вступила в силу с 4 января 1960 г. При подписании Стокгольмской конвенции об образовании ЕАСТ стороны преследовали следующие *цели*:

- содействовать развитию межстрановой торговли, постепенно устраняя торговые барьеры, проводить консультации друг с другом по ликвидации какой-либо дискриминации во внешней торговле;
- содействовать постоянному росту экономической активности, обеспечению полной занятости, повышению производительности труда, более рациональному использованию ресурсов, обеспечению финансовой стабильности и неуклонному повышению уровня жизни на территории государств – членов;
- ликвидировать неравенство в условиях снабжения сырьем, производимым на территории стран – членов ЕАСТ;
- обеспечить добросовестные условия конкуренции во взаимной торговле;
- способствовать гармоничному росту мировой торговли, устранению барьеров на пути ее развития.

Первоначально ЕАСТ оказалась более многочисленной, чем ЕЭС, так как включала 11 государств, 7 из которых впоследствии вышли из нее и вошли в ЕС. Однако страны ЕАСТ с самого начала были связаны друг с другом намного слабее, чем в ЕС: доля внутрирегиональной торговли здесь была в 1958 г. в среднем почти вдвое ниже, чем в ЕЭС, а у ведущих стран – Англии и Австрии – она составляла лишь около 11 %.

В 2001 г. в г. Вадуц (Лихтенштейн) на Конференции представителей стран ЕАСТ Стокгольмская конвенция об учреждении ЕАСТ была пересмотрена, адаптирована к современным условиям деятельности Организации. Она вступила в силу с 1 июня 2002 г. в связи с формированием Единого экономического пространства.

Важнейшие положения Вадуцкой конвенции:

1. Условия зоны свободной торговли распространяются теперь на торговлю услугами и инвестиции, взаимное признание налогообложения и платежей, свободное перемещение физических лиц и капитала, социальное обеспечение, взаимное признание дипломов, защиту интеллектуальной собственности, политику государственных поставок и координации ведения защитных мер в отношениях между странами ЕАСТ.

2. Скорректирована и пересмотрена деятельность Совета ЕАСТ в связи с изменениями в торговле стран-участниц с основными торговыми партнерами.

К *особенностям* ЕАСТ относятся:

1. По своим качественным характеристикам ЕАСТ оказалась экономически менее однородной, чем Европейское экономическое сообщество, и менее значимой. В 1973 г. Из ее состава вышли Великобритания и Дания, в 1986 г. – Португалия, а в 1995 г. – Австрия, Швеция и Финляндия в связи с вступлением в ЕС.

2. Государства ЕАСТ – малые страны Европы, значительно различающиеся по уровню социально-экономического развития, но являющиеся лидерами мировой экономики в отдельных секторах. Швейцария и Лихтенштейн – мировые финансовые центры. Две северные страны ЕАСТ – Норвегия и Исландия – крупные производители рыбы и обладатели природных ресурсов, в том числе энергетических. Однако финансово-экономический потенциал ЕАСТ несравним с ЕС. Фактически в объединении наибольшие показатели по производству ВВП имеет Швейцария, ВВП на душу населения – Лихтенштейн, занимающий первое место в мире по данному показателю. Страны ЕАСТ – ведущие инвесторы в зарубежные экономики и входят в группу из 14 наиболее конкурентоспособных экономик в мире. Они также являются принимающими странами для многочисленных иностранных ТНК.

3. Международное положение их разное: Лихтенштейн и Швейцария – нейтральные государства и состоят в таможенной унии между собой. Исландия и Норвегия – члены НАТО.

4. ЕАСТ – «малая зона свободной торговли», где не существует постоянно действующих наднациональных органов, регулирующих внешнеэкономическую сферу. Руководящими органами ЕАСТ являются Совет ЕАСТ, Комитеты и Секретариат. Штаб-квартира ЕАСТ располагается в Женеве.

5. В торговле между странами – членами ЕАСТ режим свободного беспошлинного торгового оборота действует только в отношении промышленных товаров. По отношению к сельскохозяйственной продукции либерализация взаимной торговли в рамках блока носит весьма ограниченный характер и охватывает лишь некоторые позиции таможенной номенклатуры.

6. В отношениях с третьими странами участники ЕАСТ проводят самостоятельную внешнеэкономическую политику, оставляют за собой внешнеторговую автономию и сохраняют свои таможенные пошлины, т. е. не отказываются от своего суверенитета в этой сфере.

ЕАСТ и Европейское экономическое пространство (ЕЭП).

Проект Соглашения о Европейском экономическом пространстве (ЕЭП) появился в 1989 г., однако его доработка и согласование его положений между сторонами заняли достаточно долгое время. Концепция, заложенная в Соглашении, была воспринята неоднозначно и вызывала ряд возражений у сторон: в частности, Суд Сообществ не устраивал ряд положений Соглашения, касавшихся компетенции, создаваемого на его основе Суда ЕАСТ.

Все же после доработки Соглашение о Европейском экономическом пространстве заключено 2 мая 1992 г. в Порто (Португалия) и вступило в силу 1 января 1994 г. (Европейская экономическая зона, ЕЭЗ; ***European Economic Area***, *EEA*). В результате был создан рынок, объединявший 18 стран (рис. 5.3).

Сегодня в соглашении о ЕЭП участвуют Европейское сообщество и его 15 государств-членов, включая Австрию, Швецию и Финляндию, с одной стороны, и Исландия, Лихтенштейн и Норвегия, с другой стороны.

Государства – члены ЕАСТ учредили ведомство ЕАСТ, которое осуществляет контроль за выполнением обязательств между договаривающимися сторонами (по договору о ЕЭП).

Рис. 5.3 Государства, составляющие Европейское экономическое пространство
И с т о ч н и к: Википедия

Швейцарская конфедерация упоминается в тексте Соглашения, но это государство так и не присоединилось к нему (Швейцария подписала Соглашение, но результаты референдума по его одобрению оказались отрицательными). Сегодня отношения Швейцарии и Европейского сообщества строятся на основе специальных соглашений, вступивших в силу в 2002 г.

Соглашение о Европейском экономическом пространстве стало звеном, соединившим две интеграционные структуры и создавшим возможности для более тесного сотрудничества между государствами, входящими в них. Оно позволило распространить на европейские государства, формально не являющиеся членами Европейских сообществ и Союза, правовой режим общего рынка, законодательство ЕС по вопросам свободного перемещения товаров, лиц, услуг и капиталов, а равно в смежных с ними сферах.

Создание Европейского экономического пространства является средством достижения продолжительности и равномерной поддержки торговых и экономических отношений между сторонами Соглашения при равных условиях конкуренции, согласно параграфу 1 ст. 2.

Договор о Европейском экономическом пространстве предусматривает: свободное движение товаров, услуг, капиталов и людей; сотрудничество в областях науки; создание правовой системы, реализующей общие правила и нормы.

Договор дополняют соглашения между государствами ЕС и ЕАСТ об импорте некоторых сельскохозяйственных продуктов и двустороннее соглашение между ЕС, Норвегией и Исландией о свободной торговле рыбой.

Следует подчеркнуть, что Европейское экономическое пространство не является таможенным союзом. Входящие в него государства в рамках структур ЕС и ЕАСТ не имеют ни единой торговой политики, ни общих таможенных тарифов по отношению к третьим странам.

В Европейское экономическое пространстве входят:

1. Совет (состоящий из министров государств – участников Соглашения) как верховный орган принятия решений, включающий членов Совета ЕАСТ (по одному представителю от каждого члена ЕАСТ) и членов Европейской комиссии.

2. Совместный комитет как форум для обмена мнениями и информацией и в качестве органа для поиска и принятия решений, состоящий из высоких должностных лиц Комиссии и государств – членов ЕС и ЕАСТ.

3. Консультативный комитет, состоящий из Экономического и социального комитета ЕС и членов Консультативного комитета ЕАСТ.

4. Совместный парламентский комитет.

Особое внимание Соглашение о Европейском экономическом пространстве уделяет сферам транспорта и конкуренции. Отдельные положения посвящены другим сферам – социальной политике, окружающей среде, защите потребителей, статистике.

Северное направление западноевропейской интеграции (Северное измерение). Совет государств Балтийского моря (СГБМ).

Важную роль в развитии интеграционных тенденций в Западной Европе играет **Северное сотрудничество (*Nordic Cooperation*)**, члены которого – Дания, Норвегия, Швеция, Финляндия, Исландия. Деятельность в этом формате осуществляют Северный совет, основанный в 1952 г., и Северный совет министерств, образованный в 1971 г.

Функции Северного совета определяются его Уставом, а с 1962 г. – Хельсинкским договором и Регламентом Северного совета. В его задачи входит содействие сотрудничеству между парламентами и правительствами северных стран.

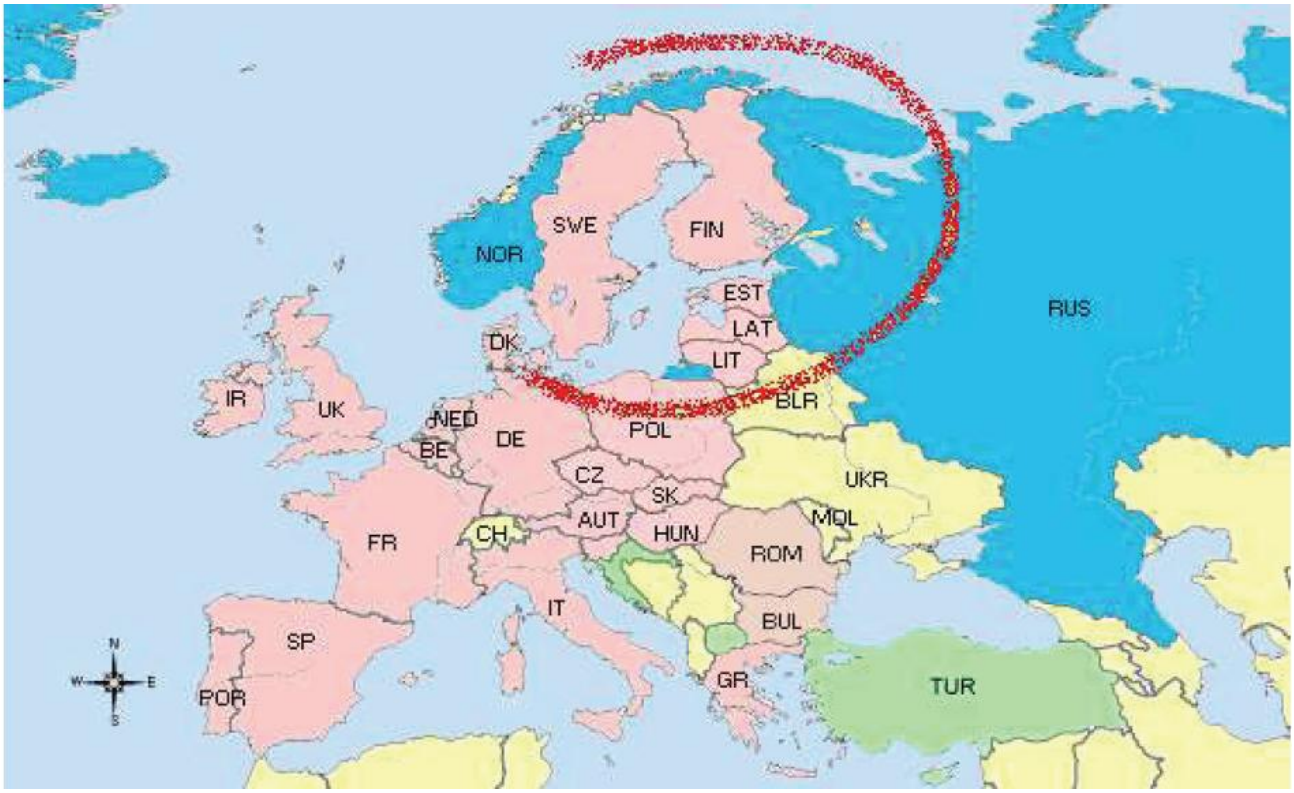


Рис. 5.4 Географическая территория Северного измерения
И с т о ч н и к: Официальный сайт организации Северное сотрудничество.

Северный совет министров осуществляет управление сотрудничеством северных стран посредством представления предложений Северному совету и реализации его рекомендаций развития данного направления экономической интеграции. Концепция имеет рекомендательный характер, для нее характерно отсутствие обособленного бюджета, а также использование финансовых инструментов ЕС и стран – членов в сочетании с частным капиталом. Это позволяет говорить о внеполитической модели кооперации. Но в большинстве случаев эти решения приобретают форму конкретных действий со стороны соответствующих стран. Экономический эффект концепции основывается на координации и взаимодополняемости программ ЕС и стран – членов в целях построения безопасной, экологически чистой среды и экономического благополучия граждан северных стран и ЕС.

Регион играет особую роль в расстановке современных геополитических сил. Он является не просто одним из важнейших источников сырья, но и достаточно стабилен – противовес Балканам, обладает развитой инфраструктурой и интегрирован в общеевропейские процессы.

Особенную роль в политике Северного измерения играет необходимость экономической интеграции Балтийских государств и, частично, России. Кооперация северных стран на сегодняшний день – феномен европейской интеграции. Минимизация издержек – основной принцип экономической кооперации. Согласно идее этой кооперации рамки и состав региона определяются не культурным (историческим, социальным, лингвистическим, конфессиональным и пр.) подобием и не принадлежностью к тем или иным международным блокам и организациям. Они устанавливаются исходя из возможностей и желания субъекта внести прямой (вовлечение ресурсов) или косвенный (комплексный подход к решению

экологических проблем) вклад в наметившиеся ранее процессы общерегионального строительства.

Ключевые секторы сотрудничества:

- энергетика, инфраструктура, включая транспорт, электроэнергетику и телекоммуникации;
- экологическая и ядерная безопасность;
- здравоохранение и социальное обеспечение граждан;
- внешнеэкономическая деятельность, включая торговлю и инвестиции, а также борьба с преступностью, в частности с международной.

В *экономической области* Северное сотрудничество предполагает:

- содействие трансграничному сотрудничеству и реализации тех проектов, которые приносят пользу местному населению;
- содействие повышению качества и конкурентоспособности продукции, производимой в северных странах;
- обеспечение охраны окружающей среды и экологически устойчивого использования природных ресурсов;
- повышение уровня занятости, улучшение условий труда и социального обеспечения.

Важной задачей представляется создание единого энергетического рынка в рамках Северного измерения, обеспечение условий недискриминации по национальному признаку компаний, торгующих электроэнергией, развития энергетических сетей, включая производство и транспортировку природного газа.

Совет государств Балтийского моря (*The Council of the Baltic Sea States,* CBSS7*,* http://www.cbss.org – официальный сайт Совета государств Балтийского моря) создан в 1992 г. в Копенгагене (Копенгагенская декларация) в качестве координирующего органа государств Балтийского региона. В него вошли 11 стран: Германия, Дания, Исландия, Латвия, Литва, Норвегия, Польша, Российская Федерация, Финляндия, Швеция, Эстония. Каждая страна представлена министром иностранных дел. Сотрудничающей организацией является Европейская комиссия ЕС. Совет ставит задачей содействие региональному сотрудничеству и поддержание тесных отношений с другими государствами и международными организациями. К основным направлениям деятельности в экономической области относятся:

- содействие развитию сотрудничества в таких областях, как энергетика,
- экономическая и техническая помощь, транспорт и связь, туризм и информация,
- охрана окружающей среды;
- оказание технической помощи государствам СНГ и Грузии;
- оказание помощи Польше и Венгрии по структурной перестройке экономики;
- обучение и предоставление помощи по повышению квалификации в области государственного управления, менеджмента, права и экономики на учрежденном Советом Еврофакультете в г. Рига (Латвия).

ТЕМА 6. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ НА АМЕРИКАНСКИХ КОНТИНЕНТАХ

1. Предпосылки и особенности североамериканской интеграции.
2. Основные положения соглашения НАФТА.
3. Положительные и отрицательные эффекты НАФТА.
4. Общая характеристика латиноамериканской экономической интеграции.
5. Экономическая интеграция в рамках Андской группы и Группы трех.

6. Интеграционные процессы в КАРИКОМ и МЕРКОСУР.

6.1. Предпосылки и особенности североамериканской интеграции

С 1 января 1994 г. на территории США, Канады и Мексики вступило в действие Соглашение о создании Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА). Как показывает исторический опыт, торгово-экономические отношения между тремя странами были и остаются основным фактором развития североамериканского хозяйственного комплекса.

Первой официальной акцией, направленной на активизацию интеграционных процессов в Северной Америке, стала реализация «плана Эббота», целью которого было стимулирование инвестиций США в ведущие отрасли канадской экономики. Этот план был принят в 1947 г. Позже в 1959 г. США и Канада заключили соглашение о совместном военном производстве, которое способствовало внедрению американских стандартов в канадское производство военной техники.

Рис. 6.1. Страны члены НАФТА (Канада, США, Мексика) и их государственные флаги. Официальный сайт организации: http://www.nafta-sec-alena.org/en/.

Началом следующего этапа развития двусторонних отношений между США и Канадой послужило заключение в 1965 г. соглашения о либерализации торговли продукцией автомобилестроения, которое, в свою очередь, стимулировало интеграцию, и многих других отраслей.

Линия на организацию торгово-политического объединения США с Канадой и Мексикой активно начала проводиться Вашингтоном с конца 70-х гг. Первоначально речь шла лишь об оформлении энергетического союза трех стран. Американский Конгресс принял директиву в адрес президента США в законе 1979 г. о торговых соглашениях изучить перспективы создания Североамериканской зоны свободной торговли (секция 1104). В 80-е гг. президенты Р. Рейган и Дж. Буш не раз заявляли о своей поддержке долгосрочной цели обеспечения свободной торговли в Северной Америке.

В сентябре 1988 г. после нелегких трехлетних переговоров было подписано американско-канадское соглашение о свободной торговле (СПИРТА), согласно которому в течение 10 лет между США и Канадой должна была сформироваться зона свободной торговли.

Изменение политической и экономической ситуации в мире в конце 80-х годов, активизация интеграционных процессов в Европе и Азиатско-тихоокеанском регионе, растущая конкуренция со стороны Японии, социально-политические реформы в странах Латинской Америки снова подняли вопрос об экономической взаимозависимости США, Канады и Мексики, о необходимости «возврата» американского бизнеса в Западное полушарие и, в конечном итоге, о создании Североамериканской зоны свободной торговли, которая, по словам бывшего президента США Б. Клинтона, «станет основой для продвижения к объединению всей Латинской Америки – с населением 700 млн человек – в торговую единицу, которая принесет процветание всем народам, проживающим на американском континенте». Необходимо отметить, что при подготовке договора Мексика, Канада и США рассматривали значение, потенциал НАФТА с различных позиций.

Для США североамериканское соглашение призвано обеспечить приращение не только экономической, но и геополитической мощи Соединенных Штатов. Оно – составная часть стратегической политики США, направленной на достижение широкомасштабных целей: свободное движение американских товаров и услуг, свободный доступ для американских инвестиций, защита прав интеллектуальной собственности, рост конкурентоспособности, использование новых региональных сравнительных преимуществ за счет объединения высоких технологий и инвестиций США с дешевой рабочей силой Мексики и дешевыми изобильными природными ресурсами обеих стран-соседей. Бывший помощник по экономическим вопросам государственного секретаря США Роберт Золик так охарактеризовал важность североамериканской интеграции: «НАФТА – хорошая стратегическая возможность обеспечить, усилить и развивать континентальную базу в экономическом и политическом отношении, с тем чтобы укреплять экономическую мощь, лидерство и всемирное влияние Америки. НАФТА будет ключевым компонентом в разработке и заключении глобальных, региональных и двусторонних соглашений, служащих американским интересам». Уже тогда в 1992 г. речь шла об «одном континенте и одной экономике».

Для Мексики НАФТА была необходима для успешного выполнения экономических реформ, модернизации экономики. В прошлом Мексика была страной, зависимой от экспорта нефти, сегодня она является чистым экспортером промышленных товаров, что обеспечивает устойчивый экономический рост. В ходе переговоров Мексика добивалась обеспечения надежного доступа на крупнейший в мире рынок (с перспективой вытеснения оттуда «азиатских тигров»), увеличения потока инвестиций, включая возврат мексиканских капиталовложений, а также снижения уровня защиты рынка США. Участие Канады в переговорах предоставляло для Мексики возможность открытия нового экспортного рынка и источника прямых зарубежных инвестиций. Кроме того, создание зоны свободной торговли могло обеспечить более надежный инвестиционный климат в Мексике, а значит, привлечь капиталы и из третьих стран.

Заинтересованность Канады в заключении НАФТА связана с возможностью не только сохранения преимуществ зоны свободной торговли, но и модификации некоторых ее положений, а также обеспечения надежного доступа своих товаров на мексиканский рынок, а в будущем на быстрорастущие рынки латиноамериканских стран.

На новом «витке цивилизационной эволюции», на этапе заключения НАФТА США, Канада и Мексика признали необходимость укрепления взаимной дружбы и сотрудничества; содействия гармоничному развитию мировой торговли; создания расширенного и надежного рынка для своих товаров, услуг и капиталов; устранения препятствий в торговле; установления четких и взаимовыгодных правил ведения торговли с тем, чтобы обеспечить

стабильное развитие экономики, способствовать инновационным процессам, повысить уровень жизни населения.

НАФТА – первое соглашение, подписанное между развивающейся страной и двумя высокоразвитыми странами. По своему экономическому потенциалу США занимают первое место в мире, на них приходится около 85 % ВВП и промышленного производства трех стран НАФТА. Канада занимает 6–7 место в мире, а Мексика не входит и во вторую десятку развитых стран мира. В то же время асимметричность взаимозависимости, обусловленная слабым интеграционным взаимодействием Канады и Мексики и доминирующим положением США, сделали НАФТА непохожей на другие интеграционные группировки.

С другой стороны, американо-канадская и американо-мексиканская степень интегрированности гораздо глубже и шире. При этом впечатляют масштабы взаимозависимости США и Канады, США и Мексики в качестве партнеров по внешней торговле товарами и услугами, в сфере миграции капиталов и на рынке рабочей силы. Так, в начале 90-х гг. приблизительно 1/5 часть внешнеторгового оборота США была ориентирована на Канаду, что составило 1 % ВНП США, или 15 % ВНП Канады. В США направлялось около 75−80 % канадского экспорта, или до 20 % ВНП Канады[32]. В области вывоза капитала сложилась аналогичная ситуация.

США являются основной страной приложения канадского капитала (61 % всех прямых зарубежных инвестиций Канады в 1990 г.). В начале 90-х гг. на Канаду приходилось 16 % всех американских инвестиций за рубежом. Являясь главным зарубежным инвестором для Канады, на США приходилось 64 % всех прямых зарубежных инвестиций в Канаде, в то время как канадская доля капиталовложений в США намного скромнее и составила 7%[33]. Экономические отношения США и Мексики также характеризуются взаимозависимостью. Накануне подписания Соглашения НАФТА 2/3 мексиканского товарного экспорта приходилось на США (более 13 % ВНП Мексики). Доля Мексики во внешнеторговом обороте США составила 8 %. Такая же ситуация во взаимном переливе капитала. На долю США приходилось 65 % прямых зарубежных инвестиций в Мексике. В Мексике у американских компаний приблизительно вдвое больше прямых капиталовложений, чем на всем Ближнем Востоке. Мексиканская же доля в прямых иностранных капиталовложениях в США − 0,2 %.

Таким образом, в интеграционном блоке НАФТА наблюдается огромное превосходство лидирующей державы над остальными участниками, вместе взятыми. Причем с развитием интеграционного процесса оно сохраняется. По данным на 2001 г., на долю США приходится 85,4 % совокупного ВВП, 63,6 % экспорта и 75,2 % импорта стран-участниц по НАФТА. Доля США в мировом экспорте в 2002 г. − 10,8 %, Канады − 3,9 %, Мексики − 2,5 %. Приток иностранных инвестиций в американскую экономику в шесть раз превышает агрегированный показатель Мексики и Канады. Вывоз иностранных капиталовложений США в девять раз превосходит его вывоз из двух других участников интеграционного блока.

Такое доминирующее положение США можно рассматривать с точки зрения как положительных, так и отрицательных последствий.

С одной стороны, являясь лидером по интеграционному процессу, США обеспечивают продвижение НАФТА вперед и при необходимости могут оказать незамедлительную помощь более слабому партнеру. В частности, в условиях экономических потрясений, обрушившихся

---

[32] *Парканский, А.* Новая торговая группировка − североамериканская // Внешняя торговля. 1994. № 2. С. 20.

[33] *Шишков, Ю. В.* НАФТА: истоки, надежды, перспективы // Мировая экономика и международные отношения. 1994. № 11. С. 125.

на Мексику в декабре 1994 г., т. е. почти через год после вступления в силу Соглашения НАФТА, США, опасаясь за стабильность мировой финансовой системы, предоставили вместе с международными Финансово-кредитными институтами финансовую помощь Мексике и тем самым помогли ей выйти из экономического тупика и остановить углубление кризиса уже к сентябрю 1996 г.

С другой стороны, лидеру присуще искушение действовать с позиции силы, задевая интересы партнеров по интеграционному блоку и не считаясь с их мнением.

Еще одной особенностью североамериканской интеграции является то, что ее участники находятся в разных стартовых условиях.

НАФТА явилось первым соглашением, которое объединило в один интеграционный блок на равноправной основе развивающуюся страну и два высокоразвитых государства. По своему экономическому потенциалу США занимают первое место в мире, на США приходится 85 % ВВП трех стран НАФТА, а Канада и Мексика многократно уступают США. К началу подписания Соглашения в 1992 г. ВВП Канады составлял 9,5 %, а ВВП Мексики всего 5,5 % от американского уровня, а ВВП на душу населения Канады − 87,7 %, а Мексики − только 15,8 % от уровня США.

Хотя в ходе интеграционного взаимодействия Канаде удалось приблизиться к США по основным экономическим показателям, тем не менее сохраняется научно-техническое и финансовое превосходство американских компаний. Затраты на научные исследования и разработки в США составляют почти 3 % ВВП, в Канаде − в два раза меньше (соотношение расходов на гражданские исследования и разработки − 2,1 % и 1,3 %).

Что касается Мексики, то она еще в 70−80-е гг. была экономически отсталым государством, занимавшим второе место в мире по объему внешней задолженности. Уровень экономического развития Мексики был ниже не только развитых стран, но и некоторых развивающихся государств. И только после решения мексиканского правительства о кардинальных переменах экономического курса в середине 80-х гг., вступления Мексики в ГАТТ в июле 1986 г., либерализации ее торгово-экономической политики экономическая ситуация в стране начала улучшаться, открыв возможность для активного подключения к интеграционным процессам в регионе. Тем не менее, Мексика все еще отстает от своих партнеров по интеграционному процессу по основным базовым экономическим показателям.

Следующая особенность интеграционного процесса в Северной Америке заключается в том, что присоединение Мексики к североамериканскому интеграционному процессу осуществлялось без предоставления ей особого статуса. Льготы же для Мексики в основном были связаны с более поздними сроками либерализации, с количеством исключений и учетом ее особенностей. В то же время опыт ЕС показал, что менее развитым государствам необходима длительная экономическая помощь и другие виды поддержки для интегрирования с высокоразвитыми странами. НАФТА не предусматривала такой поддержки для Мексики, поэтому этот интеграционный блок представляет своего рода экспериментальную модель экономического взаимодействия стран с различными уровнями экономического развития.

В НАФТА, в отличие от ЕС, интеграционные процессы начались без создания каких-либо наднациональных структур. Стабильность правового климата обеспечивается межгосударственным взаимодействием, а не надгосударственными институтами, а все решения принимаются странами − участницами Соглашения самостоятельно, хотя и в русле внешнеэкономической политики США.

Особенностью североамериканской интеграции является тот факт, что страны − участницы НАФТА, создавая зону свободной торговли, с начала действия Соглашения ввели элементы общего рынка, которые выразились в либерализации контроля инвестиций, мерах

по сближению стандартов, либерализации в сфере услуг, гармонизации политики в отдельных сферах, например в области охраны окружающей среды и трудовых отношений.

6.2. Основные положения соглашения НАФТА

Вступление в силу Соглашения о создании Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА) ознаменовало собой образование крупнейшего в мире рынка с населением более 360 млн человек и суммарным объемом ВВП около 6,4 трлн долл., что составило 28 % мирового ВВП.

Соглашение НАФТА, представляя собой некоторый баланс интересов участников, довольно подробно регламентирует многие аспекты экономических отношений между США, Канадой и Мексикой.

Целями НАФТА являются: снятие барьеров в торговле и содействие свободному движению товаров и услуг; установление справедливых условий конкуренции в рамках зоны свободной торговли; значительное увеличение возможностей для инвестирования в странах – членах Соглашения; обеспечение необходимой и эффективной системы защиты прав интеллектуальной собственности в каждой из стран; эффективное выполнение и применение данного Соглашения для урегулирования споров; установление рамок для будущего регионального многостороннего сотрудничества с целью расширения и усиления преимуществ данного Соглашения (ст. 102).

Исходя из целей Североамериканского соглашения, его ключевыми моментами были:

- ликвидация всех таможенных пошлин к 2009 г.;
- поэтапное упразднение значительного числа нетарифных барьеров в торговле товарами и услугами;
- смягчение режима для североамериканских капиталовложений в Мексике;
- либерализация деятельности американских и канадских банков на финансовом рынке Мексики;
- обеспечение эффективной системы защиты прав интеллектуальной собственности;
- создание трехсторонней арбитражной комиссии.

Соглашение подробно регулирует процесс устранения тарифных ограничений. А в связи с необходимостью для каждой из участниц защитить свои уязвимые отрасли экономики программа предусматривает ликвидацию всех барьеров поэтапно. На первом этапе предусматривается немедленное устранение части таможенных пошлин со вступлением в силу Соглашения; на втором − в течение последующих 5 лет; на третьем – в течение 10 лет; на четвертом (долгосрочном) этапе – в течение 15 лет.

Сразу же с началом действия Соглашения на 65 % снизились пошлины во взаимной торговле промышленными и продовольственными товарами, в последующие 5 лет − еще на 15 %, а большинство оставшихся устранялись к 2003 г. При этом каждая страна имела свой график отмены всех ограничений.

По Соглашению США ликвидировали тарифы на 80 % мексиканского экспорта в США и Канаду (6,8 тыс. таможенных позиций), за исключением «нефтяного» экспорта. С другой стороны, Мексика устранила тарифы на 42 % экспорта США и Канады в Мексику (5,9 тыс. таможенных позиций), исключая нефть и нефтепродукты. Таможенное обложение оставшихся товаров отменялось соответственно через 5, 10, 15 лет таким образом, что на импортные товары, конкурирующие с продукцией наименее эффективных отраслей, как в США, так и в Мексике, тарифы сохраняются дольше всего.

Таким образом, через 5 лет, т. е. с 1 января 1999 г., уже 60 % взаимной торговли в рамках НАФТА осуществлялось на беспошлинной основе. Через 10 лет с начала действия

Соглашения, т. е. в 2004 г., доля беспошлинной взаимной торговли составила 99 %. В течение долгосрочного периода, т. е. через 15 лет, к 2009 г. каждая из участниц НАФТА должна была устранить 1 % тарифных ограничений на импорт особо «чувствительных» товаров (в основном речь идет о сельскохозяйственных товарах). В итоге Североамериканская зона свободной торговли должна была начать функционировать в полную силу только к 2009 г.

В отношении некоторых «чувствительных» товаров, таких как сельскохозяйственные, текстильные товары и одежда, автомобили, энергоресурсы, предусмотрена более плавная либерализация.

В отношении сельскохозяйственных товаров предусматривается заключение двусторонних соглашений с каждым участником по интеграционному процессу. Хотя большинство тарифов отменяется немедленно, беспошлинный ввоз в отношении некоторых сельскохозяйственных товаров (кукурузы, сахара, овощей, фруктов) был предусмотрен только через 15 лет, т. е. к 2009 г.

Барьеры в торговле текстильными товарами и одеждой ликвидировались для американского и канадского экспорта в Мексику на сумму 250 млн долл. (более 20 % экспорта этих товаров). Экспорт на сумму еще 700 млн долл. освобождался от ограничений в течение шести лет. Все ограничения в этой области ликвидированы к 2005 г. Еще одной из «чувствительных» отраслей являлась автомобильная промышленность. По условиям НАФТА с началом действия Соглашения мексиканские тарифы на автомобили снижались наполовину. В течение 10 лет Мексика отменила большинство ограничений на импорт автомобилей, что позволило американским экспортерам расширить их сбыт. Пошлины на автомобили, бывшие в употреблении, подлежат ликвидации позднее − к 2019 г. Помимо снижения и устранения таможенных пошлин, Соглашением НАФТА предусматривается также упразднение и нетарифных барьеров. При этом нетарифные барьеры получили самое широкое толкование в НАФТА, поскольку под это понятие подпадают не только количественные ограничения, субсидирование экспорта, требование содержания местного (регионального) компонента. К ним Соглашение относит также любые меры по регулированию заработной платы, безопасности труда, защите здоровья работников, обеспечению социальной справедливости со стороны государственных структур.

Особо в Соглашении выделяются общие правила определения страны происхождения товара, в соответствии с которыми товар считается произведенным в Североамериканской зоне свободной торговли, если он был произведен или существенно переработан в одной из стран-участниц. При этом доля североамериканского содержания в стоимости товара должна составлять не менее 50−60 %. Для особых отраслей промышленности (производство компьютеров, автомобилей, текстильная промышленность, производство одежды) предусмотрены особые правила происхождения товара. В частности, по Соглашению снижение тарифов для автомобильной отрасли распространяется только на автомобили, содержащие 62,5 % североамериканских частей и трудовых затрат. Цель таких правил − ослабить конкуренцию со стороны третьих стран, не участвующих в НАФТА, и, стимулируя таким образом региональных производителей, добиваться увеличения доли стоимости, добавленной переработкой в рамках стран − участниц блока.

Отдельно в Соглашении выделяется раздел, посвященный режиму миграции капиталов (раздел XI «Инвестиции»). В отношениях между США и Канадой он уже и так достаточно либерализован, поэтому речь в основном идет о смягчении ограничения доли американских и канадских инвесторов в акционерном капитале компаний в Мексике. В целом Соглашением предусматривается недискриминационный режим в отношении создания, приобретения компаний, расширения и управления. В целях ликвидации ограничений в сфере движения капитала инвесторам НАФТА предоставляется национальный режим, т. е. режим не менее

благоприятный, чем для национальных предпринимателей в том, что касается создания, приобретения, расширения, управления, деятельности, операций и продаж. Ни одна из участниц Соглашения не может выдвигать в качестве критериев допуска и функционирования зарубежных инвесторов требования минимального объема собственности компании или квоты директоров в совете. Кроме того, такой режим должен быть не менее благоприятным, чем режим наибольшего благоприятствования, который предоставляется инвесторам любой другой стороны или стран, не участвующих в Соглашении, в отношении создания, приобретения, расширения, управления, деятельности, операций и продаж. При этом инвестор сам выбирает более благоприятный режим − национальный режим или режим наибольшего благоприятствования. Соглашение не распространяет национальный режим или режим наибольшего благоприятствования на субсидии или гранты, включая правительственные займы, гарантии и страхование.

Соглашением в рамках НАФТА предусмотрены общие исключения, не характерные для региональных инвестиционных соглашений, включающие в себя: сохранение национальной безопасности, мира во всем мире, общественного порядка. Соглашением также предусматривается снятие ограничений и требований для иностранных инвесторов, касающихся обязательного экспорта определенного количества товаров и услуг, обязательного использования отечественных товаров и услуг, обязательной передачи технологии в качестве условия допуска, приобретения, расширения, управления или действия в отношении инвестиций. Кроме того, инвесторы США, Канады и Мексики получают гарантированное право на перевод за рубеж фондов, относящихся к инвестициям, в том числе прибылей, процентов, дивидендов и прочих видов доходов, право на возврат займов, на урегулирование споров между инвесторами и правительствами в арбитраже, на полную или частичную ликвидацию капиталовложений, право на получение справедливой компенсации в случае экспроприации. Соглашением допускается экспроприация или национализация инвестиций, только если стороны действуют в интересах государства на основе выплаты компенсации и недискриминации в случае потерянных рыночных возможностей (ст. 1110). Компенсация при этом должна быть равна справедливой рыночной стоимости экспроприируемой собственности, выплачиваться без задержек, в полном объеме, включая накопленные проценты.

Соглашением предусматривается льготный инвестиционный режим в отношении иностранных инвестиций для особого типа предприятий (макиладорес), действующих в условиях специфического таможенного режима. Основная часть мексиканского экспорта создается на иностранных предприятиях, которые специализируются на сборке конечной продукции из сырья, импортируемого беспошлинно. Такие предприятия носят название «макиладорес» от старого испанского термина «макила», обозначавшего плату мельнику за помол зерна. Впервые предприятия макиладорес появились на территории Мексики в 1965 г. после принятия правительственной программы развития северных территорий страны. По этой программе крупные американские корпорации получили право создавать свои сборочные предприятия на базе использования дешевой рабочей силы, на которые беспошлинно завозили сырье и полуфабрикаты и с которых вывозили готовые изделия, узлы для окончательной сборки на головных предприятиях США. В Мексике оставалась «плата за помол» − заработная плата, оплата энергии и других затрат. Кроме того, развитие подобных предприятий увеличивало занятость и способствовало росту квалификации рабочей силы. Доля таких предприятий в мексиканском экспорте составила в 2001 г. 48,5 %. Иностранным инвесторам разрешено владеть 100 % акций такого рода предприятий.

Несмотря на то, что основной целью североамериканской интеграции является либерализация торговли и движения капитала, с целью введения системы защитных мер,

соглашение предусматривает, во-первых, правила, определяющие приобретение активов в зависимости от их стоимостной оценки, во-вторых, поэтапную либерализацию, в-третьих, некоторые исключения, не подпадающие под действие соглашения.

В рамках НАФТА действует правило, определяющее приобретение активов в зависимости от их стоимостной оценки. Мексика разрешает инвесторам НАФТА приобретать компании без предварительного одобрения со стороны государства, если инвестиции не превышают в объеме 25 млн долл. и сделаны в первые три года после вступления Соглашения в силу. В следующие три года показатель доходит до 50 млн долл., спустя еще три года − до 75 млн долл., а через десять лет с начала действия Соглашения − до 150 млн долл.

В Канаде подлежит рассмотрению и одобрению процесс приобретения крупных предприятий, активы которых превышают 150 млн долл. Для инвесторов стран, не участвующих в Соглашении, пороговый уровень равен 5 млн долл. В сфере инвестиций также предусмотрена поэтапная ликвидация ограничений. Например, в автомобильной промышленности доля иностранного участия на автосборочных предприятиях в первые пять лет составляет 49 %, впоследствии такое предприятие может быть приобретено в полную собственность.

Большое значение имеет раздел Соглашения, посвященный Торговле услугами, поскольку она вносит весомый вклад в ВВП стран-участниц. Так, в Мексике услуги составляют более половины ее ВВП, а уровень занятости в этой сфере равен 60 %. Соглашение в рамках НАФТА охватывает различные услуги, как-то: финансовые услуги, страхование, строительство, торговля недвижимостью, отдельные виды транспорта, коммуникации, коммерческое образование, здравоохранение и др., для которых также предусматривается поэтапная либерализация.

В частности, Мексика обязалась открыть рынок финансовых услуг для иностранных компаний. Инвесторы НАФТА получили право приобретать до 51 % капитала национальных финансовых институтов. В целом финансовый сектор Мексики открывается полностью для американских и канадских инвесторов только к 2007 г. Новые возможности предоставляются американским и канадским компаниям на мексиканском рынке в области страхования.

Компании, которые имели совместные предприятия до заключения Соглашения, получают их в полную собственность к 1996 г., а вновь вступающие на рынок фирмы получают большую часть акций в мексиканских компаниях к 1998 г. Переходные ограничения отменены были к 2000 г. В строительстве Мексика отменяет ограничения на долю иностранной собственности в течение десяти лет.

Наиболее подробная картина поэтапной ликвидации ограничений наблюдается в сфере наземного транспорта (международные автомобильные перевозки грузов, автобусное обслуживание пассажиров, грузовые терминалы и автобусные станции). Большая часть торговли США с Мексикой осуществляется по суше наземным транспортом. До подписания Соглашения американским перевозчикам было отказано в праве перевозить грузы по территории Мексики или создавать там дочерние компании, что вынуждало их передавать трейлеры-прицепы мексиканским водителям. Соглашение о создании зоны свободной торговли позволяет автотранспортным компаниям с 1995 г. перевозить международные грузы по территории штатов Мексики, непосредственно граничащих с США, а с 1998 г. – по всей территории Мексики. Кроме того, инвесторам США и Канады разрешено через три года после подписания Соглашения приобретать не более 49 % капитала предприятия в Мексике, через семь лет после вступления Соглашения в силу эта доля увеличивается до 51 %, а по истечении десяти лет с момента действия Соглашения разрешается приобретение их в полную собственность. Мексиканской же стороне США предоставляют преимущества в

приобретении права контроля и собственности в области международных автомобильных перевозок грузов через три года после подписания Соглашения. В области телекоммуникаций Соглашение о создании зоны свободной торговли открывает мексиканский рынок телекоммуникационного оборудования и услуг, оцениваемый в 6 млрд долл., и обеспечивает американским компаниям, занимающимся телефонной связью, доступ к мексиканской сети общественных телефонов без дискриминации. Все ограничения на капиталовложения были отменены уже к 1995 г.

Что касается изъятий из сферы действия Соглашения, то они в основном касаются нефтяной промышленности для Мексики, культуры для Канады, отдельных видов транспорта для США (морские перевозки и др.).

Поскольку для Мексики нефтяная промышленность является стратегической, государство имеет исключительное право на инвестиции в эту отрасль. Государственная нефтяная компания «Петролеум Мехиканос» («Пемекс»), образованная после национализации нефтяной промышленности Мексики в 1938 г., является предметом национальной гордости и символом самостоятельного экономического развития. Поэтому Мексика всячески сопротивлялась попыткам США инвестировать в нефтяной сектор. И хотя для увеличения производства «Пемекс» необходимы дополнительные капиталовложения, поскольку национальные возможности весьма ограниченны, а нефтяные компании США охотно бы вложили свои инвестиции в мексиканскую нефть, тем не менее правительство Мексики настояло на одном из крупных изъятий из Соглашения. В результате ни одна из иностранных компаний не имеет право вкладывать капиталы в разработку и добычу нефти.

Для сохранения национальной самобытности и избежания проникновения массовой культуры в духовную жизнь канадцев культура также была изъята из сферы действия Соглашения. Таким образом, национальный режим не распространяется на такие отрасли, как издательское дело, кинопроизводство, аудио- и видеомузыкальные записи, отдельно изданные музыкальные произведения, радиовещание, телевидение, в том числе кабельное, спутниковая связь (ст. 2107).

Кроме того, отдельно в Соглашении рассматриваются вопросы, связанные с правами интеллектуальной собственности (патенты, торговые марки, звукозаписи, промышленный дизайн, полупроводниковые интегрированные схемы, копирайт и др.). В этой области существенные выгоды получают американские производители высоких технологий, потребительских товаров, компании, занятые в сфере досуга и развлечений, и др.

Институциональная структура НАФТА, созданная для выполнения Соглашения и разрешения споров, включает в себя: Комиссию по свободной торговле, Секретариат для содействия работе Комиссии, а также комитеты (по торговле товарами, сельскохозяйственной продукцией, по санитарному и фитосанитарному контролю, по стандартам, малому бизнесу, финансовым услугам, торговле и конкуренции), рабочие группы (по правилам определения страны происхождения товара, по субсидированию сельского хозяйства), двусторонние рабочие группы (Мексика–США, Мексика–Канада и др.). Основным органом является Комиссия по свободной торговле на уровне министров торговли (заседает один раз в год), которая контролирует деятельность комитетов и рабочих групп.

Центральная регулирующая сила североамериканской интеграции принадлежит межгосударственному механизму разрешения споров, когда к окончательному решению приходят через многосторонние обсуждения конкретного вопроса, согласуя его решения и практическую реализацию. В случае нарушения положений Соглашения такой механизм предусматривает арбитраж в области международной торговли и финансов и позволяет одной стране оспаривать законы и практику другой. Успешно оспоренные законы должны отменяться, а в случае отказа предусматриваются торговые и другие санкции.

Помимо общего Соглашения в рамках НАФТА в сентябре 1993 г. были заключены два дополнительных соглашения. В первом Североамериканском соглашении по сотрудничеству в сфере окружающей среды (*North American Agreement on Ecological Cooperation − NAAEC*) устанавливаются экологические стандарты, правила контроля за их соблюдением и порядок разрешения споров.

Одним из факторов, способствовавших подписанию подобного соглашения, явилась деятельность «предприятий макиладорес», которые позволяли американским и мексиканским предпринимателям производить продукцию, не отвечающую экологическим стандартам США. В этой связи действие Соглашения было направлено на ужесточение экологических стандартов. А для того чтобы они не были использованы в качестве скрытого торгового барьера, стороны договорились создавать по мере необходимости двусторонние или трехсторонние арбитражные комиссии для разрешения споров.

В 1993 г. была учреждена Комиссия по экологическому сотрудничеству НАФТА, в рамках которой действуют рабочие группы по секторам, таким как, например, транспортировка опасных продуктов, и арбитражные группы для разрешения спорных вопросов.

В случае нарушения предполагается введение санкций против страны-нарушителя, включая штрафы до 0,07 % двустороннего объема торговли между странами − участницами конфликта. При этом Канада отказалась подчиниться решениям трехсторонней комиссии и арбитражной группы, а введение санкций против канадских компаний возможно только по решению канадского суда.

Кроме того, параллельно действует двусторонняя американо-мексиканская Комиссия приграничного экологического сотрудничества, которая утверждает инфраструктурные проекты, покрываемые кредитами и грантами Североамериканского банка развития.

Следующее важное соглашение − Североамериканское соглашение по трудовому сотрудничеству (*North American Agreement on Labour Cooperation − NAALC*), заключенное в 1994 г., имеет целью создание «новых возможностей для занятости и улучшения условий труда и жизненных стандартов», а также «защиты, усиления и развития прав трудящихся в рамках региона НАФТА». Для разрешения споров в сфере трудовых отношений была создана трехсторонняя комиссия для США и Мексики, при этом споры с канадской стороной решаются канадским законодательством. Кроме того, Комиссия устанавливает стандарты в оплате труда для создания барьера против наплыва дешевой рабочей силы из Мексики, где рабочий в среднем получает 1/8 заработной платы американского или канадского рабочего. При этом сторона, не соответствующая стандартам Соглашения, не обязана тут же изменять свои национальные стандарты или нормы трудового права, но остальные участники НАФТА имеют право на ввод санкций, включая штрафы до 20 млн долл.

НАФТА вместе с прилагаемыми дополнительными соглашениями является новаторским договором: впервые соглашение о свободной торговле включает в себя механизм защиты окружающей среды и прав рабочих.

В целом заключение Соглашения НАФТА является знаменательным событием, повлекшим за собой как положительные, так и отрицательные эффекты для стран-участниц.

6.3. Положительные и отрицательные эффекты НАФТА

Положительные эффекты НАФТА.

В результате либерализации торговли у стран появилась возможность повысить благосостояние за счет выгодного размещения ресурсов, снижения цен, снижения издержек по сделкам, улучшения условий окружающей среды, повышения активности

капиталовложений и технического прогресса в результате действия статического эффекта. Важнейшее значение для всех участниц имело проведенное таможенное разоружение (между США и Канадой почти полное, а между Мексикой и ее северными соседями – частичное), что способствовало интенсификации внешней торговли между ними. За первые пять лет функционирования НАФТА американский экспорт в Канаду возрос (в текущих ценах) на 56 %, а в Мексику − на 92 %. За этот же период экспорт Канады в США увеличился на 35 %, а экспорт Мексики − на 91 %. Заметный рост произошел в канадо-мексиканской торговле. Канадский экспорт в Мексику увеличился, по данным канадской статистики, на 76 %, а по мексиканским данным − на 127 %. Что касается мексиканского экспорта в Канаду, то он возрос на 106 %, т. е. более чем удвоился.

В целом экспорт Канады и Мексики развивался более высокими темпами, чем американский. В результате доля США в совокупном экспорте трех стран сократилась с 66,9 % в 1995 г. до 61,3 % в 2001 г., а импорта − с 76,5 % до 74,1 % соответственно. Доля Канады в экспорте возросла с 23,3 % в 1995 г. до 24 % в 2001 г., в импорте сократилась с 16,3 % до 13,9 % в этот же период. Наиболее динамично развивалась внешняя торговля Мексики, доля в совокупном экспорте которой возросла с 9,8 % в 1995 г. до 14,7 % в 2001 г., в совокупном импорте − с 7,2 % до 12 % за соответствующие годы. Таким образом, мексиканская внешняя торговля в большей степени стала ориентироваться на страны НАФТА, и главным образом на США, на долю которых в 2001 г. приходилось почти 89 % экспорта и 67 % импорта Мексики.

Еще одним положительным эффектом реализации НАФТА явилось увеличение объема инвестиций вследствие либерализации движения капиталов. Так, объем накопленных прямых инвестиций США в Канаде за первые пять лет увеличился (в текущих ценах) почти в 1,5 раза, а в Мексике – в 1,8 раза. Объем инвестиций Канады в экономику США возрос за этот же период в 1,9 раза, а мексиканских − в 3,2 раза.

Особенно выросли прямые иностранные инвестиции в Мексику, в основном за счет инвестиций США и Канады, доля которых возросла с 50 % в 1994 г. до 79 % их годового объема в 2000 г. Кроме того, наблюдается изменение в структуре иностранных инвестиций в последнее десятилетие. Часть предприятий макиладорес переносятся в страны Азии с более дешевой рабочей силой, поэтому растут инвестиции в сектор услуг, таких как финансовые услуги, транспорт, связь, розничная торговля.

Так, если в 1994 г. на иностранные банки приходился только 1 % активов мексиканской банковской системы, то уже в 2001 г. они уже владели 90 % всех банковских активов Мексики.

Отрицательные эффекты НАФТА.

Вместе с тем динамичное развитие внешней торговли Мексики в рамках НАФТА сделало экономику этой страны еще более ориентированной на США, а следовательно, и более зависимой от американской экономической конъюнктуры. В результате изменения экономической конъюнктуры США имеют для Мексики глубокие социально-экономические последствия. В Канаде также наблюдается подобное явление, хотя и менее выраженное. Кроме того, НАФТА не оправдала надежд в сфере занятости.

В США и Канаде исчезают новые рабочие места по мере увеличения объемов импорта из менее развитых индустриальных стран, в том числе из Мексики. Кроме того, ухудшилось положение и на мексиканском рынке труда. В результате либерализации торгового режима между Мексикой и ее более конкурентоспособными северными соседями разоряются местные мелкие предприятия, ухудшаются условия и для среднего бизнеса.

В связи с открытием мексиканского рынка сельскохозяйственной продукции, а также высокими издержками, сельскохозяйственная отрасль не выдерживает конкуренции с

дешевой сельскохозяйственной продукцией из США и Канады, особенно в отношении пшеницы, фасоли, сорго, сои, кукурузы, которые в США в 3−7 раза дешевле, чем в Мексике.

В Мексике наблюдается достаточно высокий уровень безработицы: 65 % трудоспособного населения либо не имеют работы, либо заняты неполную неделю.

Не улучшилось положение и в области экологии. Особенно страдают мексиканцы. С появлением макиладорес в Мексике и автомобильных перевозок в районе американо-мексиканской границы возросли и выбросы вредных веществ. В результате в 18 % городов, находящихся в 100-километровой приграничной зоне, нет чистой питьевой воды, в 30 % – нет очистных коммунальных сооружений, в 43 % нет мусороперерабатывающих мощностей. И это несмотря на создание в Мексике министерства экологии и принятие этой страной с началом реализации Соглашения НАФТА соответствующих законов об охране окружающей среды. Таким образом, загрязнение окружающей среды вследствие роста производства опережает принятие специальных защитных мер, для создания которых нужны и средства, и желание изменить привычные стереотипы, чего Мексике не хватает. Все это показывает, насколько сложно интегрироваться развивающейся стране в экономическое пространство высокоразвитых стран.

Кроме того, США, внося существенный вклад в ухудшение экологии в регионе, сами от этого страдают. Предприниматели США, перенося экологически грязные производства в Мексику, в значительной степени ухудшают экологическую обстановку в собственной стране. Дело в том, что в соответствии с мексиканскими законами макиладорес обязаны возвращать токсичные отходы в ту страну, откуда они получили сырье, т. е. обратно в США. В результате наблюдается увеличение экспорта токсичных отходов мексиканских предприятий в США.

В целом, даже принимая во внимание ряд отрицательных последствий НАФТА для стран-участниц, значение интеграционного процесса в Северной Америке трудно переоценить.

Как для США, так и для стран Латинской Америки НАФТА является основой для более широкой интеграции стран Западного полушария. В этой связи еще в 1994 г. на форуме 34 глав государств и правительств Западного полушария в Майями, несмотря на различные подходы (НАФТА, МЕРКОСУР и др.) к перспективе огромной зоны свободной торговли, охватывающей два американских континента, удалось подписать «Декларацию принципов партнерства во имя развития и процветания: демократия, свободная торговля и развитие на Американском континенте» и «План действий», в которых провозглашалось создание в 2005 г. Всеамериканской зоны свободной торговли (*Free Trade Area of Americas − FTAA*). В настоящее время проект находится на стадии согласования между государствами.

6.4. Общая характеристика латиноамериканской экономической интеграции

Процесс латиноамериканской интеграции начался в 1960-е гг., когда были подписаны соглашения о трех группировках.

Первой интеграционной группировкой стала Латиноамериканская зона свободной торговли − ЛАСТ (Latin American Free Trade Agreement − LAFTA), созданная на основе Договора Монтевидео, поставившего цель формирования зоны свободной торговли в Западном полушарии. В ее состав вошли 11 стран: Мексика, Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Эквадор, Парагвай, Перу, Уругвай, Венесуэла. Группировка объединила 85 % стран Латинской Америки и Карибского бассейна. Это крупные и средние по объему ВВП страны. Они преследовали чисто экономические цели по действию индустриализации экономик и расширению рынков сбыта.

Огромная экономическая дифференциация между странами не позволила полностью реализовать проект. В его рамках была создана система взаимных торговых преференций, основу которых составляли прежде всего товары, не являвшиеся предметом взаимного экспорта. Страны продолжали протекционистскую торговую политику, положенную в основу концепции импортного замещения. В субрегиональных рамках были подписаны торговые соглашения, призванные снизить дифференциацию, повысить уровень экономического развития на основе проведения политики импортозамещения.

Спустя два десятилетия (1980 г.) ЛАСТ была переименована в Латино-американскую ассоциацию интеграции − ЛАИ (*Association of Latin American Integration − ALAI*), более гибкое соглашение, позволявшее заключать торговые соглашения между 2−3 партнерами, но зона свободной торговли так и не была создана. В рамках ЛАИ действуют двусторонние соглашения, представляющие собой позитивные списки товаров, подлежащих тарифным преференциям в размере до 100 %. Размер преференций зависит от страны происхождения и размера преференций, предоставленных страной-партнером. За 1990−2002 гг. взаимный экспорт увеличился с 13 350 млн долл. до 43 094 млн долл., а доля взаимного экспорта − с 11,6 до 13,6 %.

Сегодня ЛАИ все больше рассматривается в регионе как исключительно консультативный механизм, функции которого сводятся к отслеживанию выполнения двусторонних и многосторонних торгово-экономических соглашений, выработке рекомендаций по урегулированию связанных с ними проблем, учету и обобщению статистических данных.

В рамках ЛАИ заключены двусторонние соглашения об экономической взаимодополняемости, предусматривающие взаимное снижение и отмену таможенных тарифов, сотрудничество в области финансов, налогообложения, таможенной и санитарной политики, в научно-технической сфере и др. Предусмотрена система преференций для государств с относительно меньшим экономическим развитием. В настоящее время к этой категории относятся Боливия, Парагвай и Эквадор.

Рис. 6.2. Страны – члены Латиноамериканской ассоциации интеграции (ЛАИ, ALAD) и герб организации

На определенном этапе ЛАИ внесла существенный вклад в становление процессов экономической интеграции в Латинской Америке, создав международно-правовые предпосылки возникновения и эволюции крупнейших субрегиональных объединений – Андского сообщества (АС) и МЕРКОСУР, а также поспособствовав заключению и унификации двусторонних экономических соглашений. Вместе с тем ряд базисных положений Договора Монтевидео, конечной целью которого является создание общего рынка, фактически не действует.

Второй интеграционной группировкой Латинской Америки стал Центрально-американский общий рынок − ЦАОР (*Central American Common Market − CACM*), образованный в 1960 г. в составе 5 стран: Сальвадора, Гватемалы, Гондураса, Никарагуа, Коста-Рики. Страны-члены намеревались сформировать таможенный союз, но достигли только зоны преференциальной торговли. В первые годы функционирования ЦАОР снижение пошлин способствовало росту взаимной торговли, но в дальнейшем доля взаимного товарооборота в совокупной торговле снизилась. В целом за 1990–2002 гг. взаимный экспорт группировки увеличился с 667 млн долл. до 2598 млн долл., а его удельный вес в совокупном экспорте ЦАОР снизился с 15,3 до 11,5 %. В 1993 г. страны предприняли попытку возродить группировку.

Рис. 6.3. Страны – члены ЦАОР и герб организации. Официальный сайт http://www.sica.int/.

Хотя в 1990-е гг. интеграционные мероприятия в ЦАОР стагнировали, но с началом нового века удалось преодолеть неблагоприятные тенденции и сформировать таможенный союз. В 2000 г. страны ввели общий таможенный тариф со ставками пошлин 0−15 %. Одновременно активизировалась деятельность ЦАОР в формировании зон свободной торговли с другими странами − США (создание Центральноамериканской зоны свободной торговли − КАФТА), с Доминиканской республикой. Страны Северного треугольника (Сальвадор, Гватемала, Гондурас) подписали соглашение с Мексикой в 2000 г. Есть соглашения о двусторонних зонах свободной торговли − между Никарагуа и Мексикой (1997 г.), между Коста-Рикой и Мексикой (1994 г.).

Третья старейшая группировка в регионе объединила страны Карибского бассейна. В 1968 г. создана Организация Восточнокарибских государств − ОВКГ (бывшее название − Восточнокарибский общий рынок; *Organization of Eastem Caribean States* − OECS) и в 1973 г. − Карибское сообщество (КАРИКОМ) в составе 14 стран. В настоящее время КАРИКОМ − таможенный союз.

Еще одна ведущая группировка в Латинской Америке – Андское сообщество (1969 г.) в составе пяти стран − Боливии, Колумбии, Эквадора, Перу и Венесуэлы − на рубеже двух веков также достигла такой формы экономической интеграции, как таможенный союз.

Намеченные цели по интеграционному сближению и созданию зон свободной торговли или таможенных союзов в период 1960–1980 гг. так и не были выполнены по объективным и субъективным экономическим и политическим причинам.

В отличие от других регионов развивающегося мира, страны Латинской Америки сравнительно рано освободились от колониальной зависимости − еще в XIX в. Колониальное прошлое сказалось на структуре экономики латиноамериканских стран, основу которой составляла добыча минерального сырья и производство продукции тропического земледелия, а также зависимость от торговых связей с бывшими метрополиями. Экономика большинства стран зависела от конъюнктурных колебаний мировых рынков.

В 1990-е гг. рост уровня экономического развития, углубление мировых интеграционных процессов в других регионах мира, стремление обеспечить свободный доступ на рынки других стран стимулировали интеграционные процессы в Латинской Америке.

В настоящий момент регион является наиболее динамично интегрирующимся среди развивающихся стран (табл. 9.1).

Вторая модель соглашений отличается более широким охватом и глубиной интеграционного взаимодействия на основе координации макроэкономической политики, общих правил в отношении правительственных закупок, защиты прав интеллектуальной собственности, регулирования сферы услуг, конкурентной политики, общих правил происхождения товаров. Эта модель положена в основу 14 соглашений в Латинской Америке, в том числе Группы «трех», между ЦАОР и Доминиканской республикой, между Мексикой и ЕС, между Мексикой и ЕАСТ.

Латиноамериканская интеграция развивается в основном по оси Юг–Юг в рамках горизонтальной формы, объединяя развивающиеся страны, но есть и примеры вертикальной интеграции, когда в группировку входят развитые и развивающиеся страны по оси Север–Юг.

Современные интеграционные процессы в Латинской Америке происходят в рамках концепции «открытого регионализма», впервые получившей признание в Азиатско-Тихоокеанском регионе, что было сделано в 1992 г. в Совете по тихоокеанскому экономическому сотрудничеству.

В 1994 г. Экономическая комиссия ООН для стран Латинской Америки (ЭКЛАК) на своей XXV сессии в Картахене-де лас Индиас (Колумбия) разработала понятие «открытого регионализма», базирующееся на девяти направлениях:

1) провести отраслевую либерализацию рынков товаров и услуг, дифференцированную по времени для разных стран;

2) провести широкомасштабную либерализацию рынков с участием как можно большего числа стран, прежде всего являющихся традиционными партнерами;

3) обеспечить стабильность и прозрачность либерализации в соответствии с правилами ВТО;

Таблица 6.1

Ведущие интеграционные группировки в Латинской Америке

Группировка, год создания, число стран	ВВП, млрд долл. США	Населения, млн человек	Результаты деятельности
МЕРКОСУР, 1991, 4	1440	215	Создан таможенный союз в 1995 г. на основе ликвидации пошлин и введения общего таможенного тарифа (со ставками 0−20 %). Создана ЗСТ с Чили и Боливией. В 1999 г. предложено создать валютный союз, а в среднесрочной перспективе − сформировать общий рынок
Андское сообщество, 1969, 5	650	112	Создан таможенный союз на основе ликвидации пошлин, ОТТ с 1995 г. со ставками пошлин 5–20 %. Перу участвует только в рамках ЗСТ с 1995 г. Страны намерены сформировать ЗСТ услугами, гармонизировать макроэкономическую и аграрную политику и достичь общего рынка
ЗСТ Андское сообщество − МЕРКОСУР, 1998, 9	2090	327	С 2000 г. функционирует зона свободной торговли на основе ликвидации пошлин на все товары взаимной торговли
Центрально-американский общий рынок (ЦАОР), 1961, 5	44	32	Функционирует как таможенный союз. С 2000 г. введен ОТТ общий рынок со ставками пошлин до 0−15 %, отменено большинство пошлин во взаимной торговле
Группа	1260	164	В 2005 г. создана зона свободной торговли на

«трех», 1995, 3			основе ликвидации пошлин и нетарифных ограничений, сотрудничества в других сферах
Карибское сообщество (КАРИКОМ), 1973, 14	20	6	Действует как таможенный союз на основе ликвидации пошлин, гармонизации таможенных процедур, введения общего таможенного тарифа
ЗСТ Мексика − ЕС, 1999, 16	8800	470	В 2007 г. начата либерализация торговли с ЕС, большинство пошлин отменено с 2003 г.
ЗСТ Чили − Канада, 1996, 2	905	36	С 1997 г. создана ЗСТ на основе отмены пошлин на 80 % товаров взаимной торговли, на остальные 20 % пошлины ликвидированы в течение следующих 11−16 лет
ЗСТ Чили − Мексика, 1991, 2	1000	115	ЗСТ действует с 1998 г., частично либерализованы потоки взаимных инвестиций, торговли услугами, совместная защита прав интеллектуальной собственности

5) для защиты национальной экономики исходить из умеренных протекционистских мер в отношении третьих стран и постепенно перейти к общим внешним тарифам (при наличии необходимости);

6) сократить трансакционные издержки между странами и внутри каждой страны, обеспечить конвертируемость национальных валют, подписание платежных соглашений;

7) содействовать передаче технологий на основе подписания отраслевых соглашений;

8) разработать специальные меры для адаптации экономически менее развитых стран и регионов, в том числе за счет уменьшения протекционизма, предоставления фискальных льгот для привлечения инвестиций;

9) разработать гибкие институциональные структуры по привлечению широких масс населения.

Из концепции «открытого регионализма» исходит созданный в 1990-е гг. Общий рынок стран Южного конуса (МЕРКОСУР), являющийся самой динамично интегрирующейся группировкой развивающихся стран и Латинской Америки, где за несколько лет страны сформировали таможенный союз и намерены реализовать стратегическую цель − общий рынок.

В Латинской Америке действуют четыре неполных таможенных союза: МЕРКОСУР, Андское сообщество, КАРИКОМ и ЦАОР, стремящиеся также создать общий рынок. Но если МЕРКОСУР и Андское сообщество динамично развиваются, то ЦАОР и КАРИКОМ активизировали интеграционные усилия только в последние несколько лет. Прочие интеграционные группировки, в том числе двусторонние, сохраняют статус зон свободной торговли. Как предполагается, они интегрируются во Всеамериканскую зону свободной торговли (ФТАА), которая должна быть сформирована в составе 34 стран Западного полушария (Северной, Центральной и Южной Америки, Карибского бассейна).

Огромное влияние на состояние экономических связей в Латинской Америке, на судьбу интеграционных процессов, немалый политический вес имеют США, по инициативе которых и был выдвинут первый проект объединения Америк в единую зону свободной торговли (ФТАА). Единственной группировкой, в которой сохраняются крепкие экономические и политические связи с Европой, является МЕРКОСУР, подписавший в июне 1996 г. Соглашение о межрегиональном сотрудничестве с Европейским союзом, которое вступило в

силу в 1999 г. В настоящий период ведутся переговоры о создании зоны свободной торговли между двумя группировками.

Хотя латиноамериканские группировки развиваются более динамичными темпами чем африканские и азиатские, доля взаимной торговли в совокупном товарообороте сохраняется на невысоком уровне при явной тенденции роста (за исключением Центральноамериканского общего рынка, Латиноамериканской ассоциации интеграции, Организации восточно-карибских государств).

6.5. Экономическая интеграция в рамках Андской группы и Группы трех

Андская группа (исп.: *Grupo Andino*, англ.: *Andean Group* или *Andean Common Market*) – это субрегиональная экономическая группировка в рамках Латиноамериканской ассоциации свободной торговли (ЛАСТ) и ЛАИ, возникшая в соответствии с Картахенским соглашением от 26 мая 1969 г. и являющаяся одним из старейших в Латинской Америке интеграционным объединением. В него вошли Боливия, Венесуэла (с 1973 по 2006 г.), Колумбия, Перу, Чили и Эквадор (рис. 8.1). Картахенский договор вступил в силу в октябре 1969 г. Однако успешное осуществление интеграционной деятельности этого объединения осложнялось такими факторами, как дифференциация экономического развития стран – партнеров
и территориальные конфликты, в которые были вовлечены все андские государства. Кроме того, в октябре 1976 г. Чили вышла из альянса, не добившись удовлетворения некоторых своих требований.

Рис. 6.4. Страны Андской группы и герб организации. Официальный сайт: http://www.comunidadandina.org/index.asp.

Цели Андского сообщества: содействие развитию стран – участниц посредством их интеграции и социально-экономического сотрудничества; ускорение экономического роста и обеспечение занятости; создание латиноамериканского общего рынка.

Основные задачи экономической интеграции андских стран сводятся:

- к выработке единой экономической политики, координации осуществляемых проектов;
- созданию таможенного союза.

- индустриализации, повышению степени независимости от промышленных центров и улучшению положения стран Андского сообщества в мировой экономике;
- укреплению региональной солидарности и устранению различий в развитии государств – членов;
- замене значительной части торговли с США внутризональным товарообменом;
- установлению тесных взаимных связей между регионами и органами Андской группы через вспомогательные органы – Союз частных предпринимателей и Андский институт труда;
- гармонизации законодательства: осуществлению контроля за применением принятых в рамках Андской группы правовых норм и за их единой интерпретацией.

Таким образом, экономическая интеграция в рамках Андского сообщества включает как торговые, так и инвестиционные и другие вопросы, в том числе социальную сферу и внешнеэкономические связи. В качестве инструментов достижения этих целей и задач (механизма интеграции) были определены: совместное промышленное планирование, торговая либерализация, гармонизация экономической политики, введение общего таможенного тарифа, предоставление особого режима экономически более развитым странам – Боливии и Эквадору, установлению тесных взаимных связей между регионами и институтами Андской группы.

В 1996 г. в Кито (Эквадор) Андский пакт переименован в Андское сообщество наций (*Andean Community of Nations*) и создана Андская система интеграции (АСИ). В АСИ входят также специализированные органы субрегиональной интеграции – Андская корпорация развития (АКР), Латиноамериканский резервный фонд, Консультативный предпринимательский совет, включающий представителей предпринимательских организаций стран субрегиона, и Консультативный трудовой совет, представляющий интересы профсоюзов и университет С. Боливара.

Андская корпорация развития – основной финансовый орган, действующий эффективно и успешно. В ее состав кроме 5 стран – членов Андского сообщества – входят также Мексика, Тринидад и Тобаго (с 1994 г.), Бразилия (с 1995 г.). В 1992 г. в АКР после 15-летнего перерыва вновь вступила Чили. Андская корпорация развития превратилась в важное связующее звено субрегиональной интеграции, т. к. финансирует национальные и многонациональные проекты в андских странах, предоставляет средства для увеличения оборотного капитала предприятий. С кредитной помощью АКР разработано и осуществлено около 300 проектов в области промышленности и инфраструктуры. Андская корпорация развития пользуется хорошей репутацией в международных
финансовых кругах.

На *первом этапе* интеграции (с 1969 г. до начала 1980-х гг.) андские страны пытались осуществить «статистскую» модель интеграции, предполагавшую доминирующее положение государства в экономической жизни общества на основе импортозамещения и политики закрытого регионализма. Они добились определенного прогресса в области либерализации взаимной торговли, координации экономической политики, регулирования деятельности иностранного капитала, совместного планирования промышленности. На этом этапе основные препятствия на пути интеграции были связаны с противоречиями относительно степени либерализации взаимной торговли, различиями в административных и налоговых режимах. Развитие интеграции сдерживали пограничные споры между Колумбией и Венесуэлой, Перу и Эквадором.

Второй этап (1982–1988) экономической интеграции стран Андского сообщества характеризуется глубоким кризисом интеграции. Экономический кризис заставил все латиноамериканские страны пересмотреть механизм интеграции и принципы внешней

торговли с третьими странами. В рамках этой трансформации созданы Андская корпорация развития для финансирования совместных проектов и Андский резервный фонд по стабилизации платежных балансов.

В 1989 г. начался *третий этап* развития группировки (саммит в Галаппагосе). В 1990 г. принята «Андская стратегия», в которой сформулированы три основные цели экономической интеграции Андского сообщества: развитие андского экономического пространства; углубление международных связей стран Андской группы; вклад в единство Латинской Америки.

С 1 января 1992 г. страны Андского сообщества перешли к созданию таможенного союза и формированию единого внешнеторгового таможенного тарифа (в течение 10 лет).

В настоящее время с учетом усиления центростремительных тенденций в регионе и появления новых, зачастую перекрывающих друг друга интеграционных схем Андское сообщество ставит перед собой три основные задачи.

Первая – углубление собственной интеграции с целью создания общего рынка. Сообщество уже сформировало зону свободной торговли и пока несовершенный таможенный союз, которые стремится развивать путем проведения согласованной тарифной политики и установления правил, обеспечивающих эффективное функционирование общего рынка (технические и санитарные нормы, регистрация происхождения товаров, общие таможенные режимы), с тем чтобы расширить свободный товарообмен и сделать рынок андских стран более привлекательным для партнеров как в области торговли, так и в сфере инвестиционных вложений.

Вторая задача заключается в восстановлении масштабности действий, обращая особое внимание на социальную составляющую интеграционных процессов: поддержка территориального и технологического развития, инноваций, обеспечение устойчивого развития.

Третьей задачей является укрепление политического взаимодействия стран Андского сообщества через согласование их позиций с третьими странами в рамках многосторонних отношений как посредством проведения совместных мероприятий в области общих стратегических интересов (борьба с распространением наркотиков, внешняя безопасность), так и путем двустороннего сотрудничества.

Четвертое направление общего рынка – свободное перемещение физических лиц. Уже разработан общий андский паспорт и безвизовый режим между странами Андского сообщества.

6.6. Интеграционные процессы в КАРИКОМ и МЕРКОСУР

КАРИКОМ. Карибское Сообщество (КАРИКОМ), первоначально Карибское Сообщество и Общий рынок были основаны Договором Чагуарамаса, который вступил в силу в августе 1973 года. Чагуарамас – город в государстве Тринидад и Тобаго. Первые четыре страны, которые подписали этот договор, были Барбадос, Гайана, Тринидад и Тобаго, Ямайка. КАРИКОМ заменил Карибскую Ассоциацию Свободной Торговли (CARIFTA), которая просуществовала с 1965 по 1972 годы. CARIFTA была организована для укрепления экономических связей между англоязычными странами Карибского Бассейна, которое стало необходимым после распада Вест-индской Федерации, которая просуществовала с 3 января 1958 года по 31 мая 1962 года. Новая версия Договора Чагуарамаса, который основывал Карибское Сообщество, включая единый рынок и экономическое пространство КАРИКОМ, была подписана главами правительств Карибского Сообщества 5 июля 2001 года на 21-й встрече на конференции в Нассау, Багамы. В настоящее время в КАРИКОМ состоит 15

полных членов: Антигуа и Барбуда, Багамы, Барбадос, Белиз, Доминика, Гренада, Гайана, Гаити, Ямайка, Монтсеррат (территория Соединенного Королевства), Сент Киттс и Невис, Сент Люсия, Сент Винсент и Гренадины, Суринам, Тринидад и Тобаго (страны размещены по времени вступления в организацию) Есть также пять ассоциированных членов КАРИКОМ: Ангуила, Бермуды, Британские Виргинские Острова, Каймановы Острова, Острова Теркс и Кайкос. Семь стран имеют статус наблюдателей КАРИКОМ: Аруба, Колумбия, Доминиканская Республика, Мексика, Нидерландские Антиллы, Пуэрто-Рико (США) и Венесуэла.

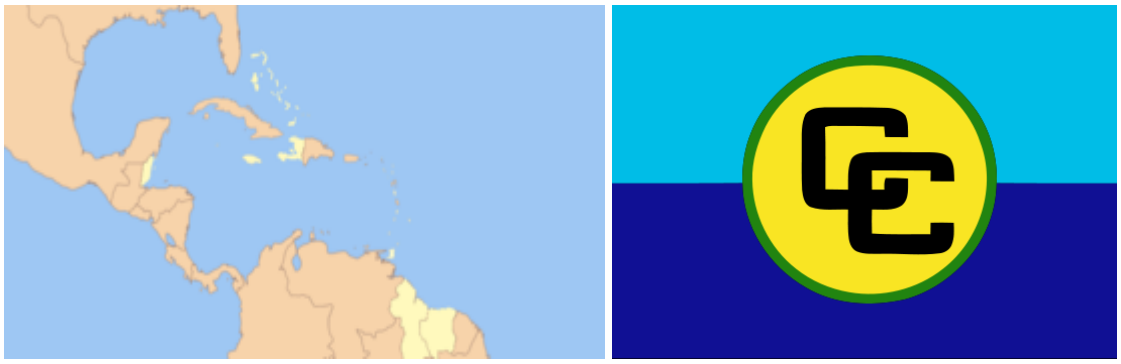


Рис. 6.5. Страны КАРИКОМ и герб организации. Официальный сайт: http://www.caricom.org/index.jsp

В июле-августе 1990 г. на встрече глав государств и правительств КАРИКОМ были приняты решения об ускорении интеграции. Страны договорились о введении общих тарифов на импорт товаров из третьих стран, то есть создании таможенного союза, отмене всех нетарифных барьеров в торговле товарами, производимыми внутри субрегиона, создании общего рынка со свободным движением капиталов, с общей денежной единицей, согласованной политикой в области финансов, в отношении иностранных инвестиций.

С января 1991 г. единый внешний тариф (ЕВТ) заменил систему количественных ограничений импорта как основного инструмента защиты внутреннего рынка КАРИКОМ.

В октябре 1992 г. на специальной встрече глав правительств был утвержден график поэтапного снижения ЕВТ, начиная с января 1993 г. Предполагалось, что к 1998 г. максимальная ставка импортных пошлин на сельскохозяйственные товары, одежду, готовые промышленные изделия, потребность в которых может быть удовлетворена за счет внутреннего производства, составит 20 % по сравнению с 45 % в 1992 г. (к декабрю 1995 г. верхняя граница ЕВТ была снижена до 30 %).

На современном этапе в области экономики намечено обеспечить экономическое сближение стран КАРИКОМ путем ликвидации таможенных пошлин и количественных ограничений импорта; установления общего таможенного режима; проведения единой торговой политики и общей политики в области сельского хозяйства; координации денежной и финансовой политики; ликвидации ограничений на свободное передвижение лиц, капиталов и услуг; сотрудничества в области инфраструктуры, туризма, транспорта и связи.

МЕРКОСУР. Название организации происходит от испанского Mercado Común del Sur, что означает «Южно-американский общий рынок». Первым шагом к созданию объединённого рынка послужило соглашение о свободной торговле, подписанное Аргентиной и Бразилией в 1986 г. В 1990 г. к этому соглашению присоединились Парагвай и Уругвай.

Рис. 6.6. Страны МЕРКОСУР и герб организации. Официальный сайт: http://www.mercosur.int/.

В нынешнем виде блок был создан 26 марта 1991 года в ходе первой встречи президентов Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая, состоявшейся в Асунсьоне. По окончании встречи был подписан Асунсьонский договор — основной документ, который определил механизмы, структуру таможенного союза и общего рынка четырёх государств и его задачи.

МЕРКОСУР является крупнейшим интеграционным союзом стран Латинской Америки и Карибского бассейна (ЛАКБ) с населением 250 млн чел., территорией 12 млн кв. км, суммарным ВВП около 2 трлн долл. и экспортом 278 млрд долл.(2008 г.) По своему экономическому потенциалу и значению в мировой экономике он уступает только ЕС, НАФТА и АСЕАН.

Развитие процесса интеграции в МЕРКОСУР к настоящему времени прошло три этапа. *Первый* из них начался в марте 1991 г., когда президенты четырех стран Южной Америки – Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая – подписали Асунсьонский договор о создании данного объединения, название которого переводится как Общий рынок Юга. Договор

предусматривал отмену всех пошлин и нетарифных ограничений во взаимной торговле между странами членами, т. е. создание зоны свободной торговли, введение единого внешнего тарифа и образование таможенного союза в субрегионе к 31 декабря 1994 г., свободное движение капиталов, координацию политики в области промышленности, сельского хозяйства, транспорта и связи, в валютно-финансовой сфере. В числе основных задач объединения указывались проведение единой политики в отношении третьих стран и группировок, координация позиций стран членов на международных и региональных торговых и экономических форумах. Конечной целью новой группировки было создание общего рынка четырех стран, к которым впоследствии могли присоединиться остальные государства Южной Америки. Конкретных сроков формирования общего рынка договор не устанавливал.

Образование МЕРКОСУР ознаменовало поворот во внешнеэкономической стратегии крупнейших стран Южной Америки Бразилии и Аргентины, которые в прошлом не проявляли большой заинтересованности в интеграции. Их модели развития были ориентированы главным образом на обширные национальные рынки, защищенные высокими таможенными пошлинами. Наиболее последовательно такую стратегию проводила Бразилия, но глубокие изменения в международных экономических отношениях, усиление тенденций к образованию крупных торговых блоков, а также стремление к лидерству в Латинской Америке, к укреплению своих позиций в переговорах с развитыми странами заставили ее взять курс на создание интеграционного союза, где она заняла ведущее положение. Другие страны рассчитывали, что доступ на бразильский рынок позволит им резко расширить и диверсифицировать свой экспорт, что послужит основой для развития связей с другими районами мира, улучшения условий вхождения в мировую экономику.

Модель интеграции МЕРКОСУР – «открытая рыночная экономика», основанная на приоритете требований свободного рынка, либерализации торговли как средства осуществления структурных реформ и модернизации национальных экономик. Она не предполагала ведущей роли государства, проведения активной социальной, промышленной и сельскохозяйственной политики. На первом этапе существования МЕРКОСУР (1991 – 1998 гг.) эта модель функционировала успешно благодаря автоматизму ее основных механизмов. Процесс интеграции развивался стремительными темпами. За очень короткий срок была в основном реализована программа либерализации взаимной торговли, которая предусматривала автоматическое и всеобщее снижение таможенных пошлин на 7 % в год, начиная с даты подписания Асунсьонского договора. В результате была полностью освобождена от тарифных и прочих барьеров торговля 90 % товаров. Внутризональный экспорт вырос в 1990 – 1994 гг. с 4,1 до 12 млрд долл., а в отношении к общему экспорту стран членов – с 8,8 до 19,3 %.

К концу 1994 г. странам – членам удалось выработать и утвердить единую таможенную номенклатуру, единый внешний тариф, правила происхождения товаров, упростить таможенные процедуры, устранить препятствия свободной торговле сельскохозяйственными товарами. В 1994 г. было провозглашено создание первого в Южной Америке таможенного союза и введение ЕВТ с многочисленными исключениями, которые предполагалось отменить к концу 2005 г. В интеграционной группировке создали постоянную структуру административных органов, состоящую из трех главных институтов, принимающих основные политические решения (Совет общего рынка высший орган в составе министров иностранных дел, Группа общего рынка с 10 техническими комиссиями исполнительный орган, Комиссия по торговле), и трех вспомогательных – Совместная парламентская комиссия, социально-экономический форум, Административный секретариат. Все эти органы являются межправительственными, они не носят надгосударственного характера. Они

состоят из министров и других государственных чиновников стран членов, которые совмещают работу в них со своими повседневными обязанностями в национальных администрациях. Исключением является лишь немногочисленный штат секретариата МЕРКОСУР, который занимается только делами объединения. Против наднациональных органов выступали Бразилия и Аргентина, видевшие в них риск излишней бюрократизации интеграции и угрозу национальному суверенитету. Парагвай и Уругвай были и остаются сторонниками наднациональных органов по типу ЕС.

Успехи МЕРКОСУР привлекли к нему внимание со стороны других стран и экономических союзов как в латиноамериканском регионе, так и за его пределами. Одновременно в самом объединении усилились тенденции к внешней экспансии, к расширению общего рынка за пределы «четверки» в целях укрепления его экономического потенциала и политического влияния. В 1996 г. к МЕРКОСУР присоединились Боливия и Чили на правах ассоциированных членов, подписав соглашение о свободной торговле и таким образом подключившись к ЗСТ данного союза. Они не были заинтересованы во вступлении в таможенный союз МЕРКОСУР, где уровень ЕВТ был значительно выше их национальных тарифов и не соответствовал их внешнеторговой стратегии.

После периода быстрого развития в 1991 – 98 гг. процесс интеграции в МЕРКОСУР замедлился в связи с экономическими трудностями в Аргентине и Бразилии, осуществлявших слишком поспешные неолиберальные реформы, а также под влиянием ухудшения внешней экономической конъюнктуры, «азиатского» кризиса 1998 г., накопления торговых и прочих противоречий между странами членами. *Второй* период 1999 – 2002 гг. стал временем глубокого кризиса группировки, падения взаимной торговли, отхода от многих совместных договоренностей. В 1999 г. резко сократился бразильский импорт из-за падения внутреннего спроса и вследствие девальвации реала, значительно ухудшившей условия товарообмена для партнеров Бразилии. Огромные потери понесли Аргентина, Парагвай и Уругвай, которые ответили протекционистскими мерами против бразильских товаров. В 2000 – 2002 гг. острейший кризис и дефолт вследствие провала неолиберальной политики пережила Аргентина. Ее ВВП сократился на 11 %, резко обесценился песо, усугубив ситуацию в МЕРКОСУР. Внутризональная торговля сократилась за кризисный период более чем вдвое – до 20 млрд. долл. в 2002 г. против 41,3 млрд. долл. в 1998 г. Кризис со всей очевидностью продемонстрировал многие структурные, концептуальные и организационные слабости МЕРКОСУР, что привело страны – члены к решению о необходимости реформирования модели интеграции в целях укрепления союза. В январе 2002 г. Совет общего рынка принял план действий, получивший название «Стратегия перезапуска МЕРКОСУР». Он наметил следующие основные направления реформ: укрепление макроэкономической координации, усовершенствование механизма решения споров, устранение барьеров во взаимной торговле, разработка мер по укреплению торговой дисциплины, препятствующих односторонним несогласованным действиям, которые ограничивают движение товаров внутри объединения.

В 2002-2007 гг. начался *третий* современный этап развития МЕРКОСУР, который характеризуется противоречивыми тенденциями. С одной стороны, усилиями по выявлению недостатков модели интеграции и их преодолению, совершенствованием институциональной структуры союза, укреплением сотрудничества в социальной и финансовой сферах, повышением авторитета и значения МЕРКОСУР в мире, расширением числа его членов, с другой – усилением разногласий по поводу дальнейшего развития интеграционного процесса, слишком медленным продвижением к завершению создания таможенного союза. Повысилась роль стран МЕРКОСУР в континентальных и глобальных международных переговорах, в том числе в рамках ВТО. Под руководством Бразилии они стали выдвигать собственные инициативы, направленные на улучшение условий международной торговли развивающихся

стран, создавая для отстаивания своих позиций широкие коалиции с другими государствами Латинской Америки. Государства МЕРКОСУР проводят политику диверсификации внешних связей, развития сотрудничества по линии Юг – Юг, противодействия монопольному господству США в мире и на континенте. Благодаря твердым позициям государств блока потерпела провал инициатива США по созданию всеамериканской зоны свободной торговли ФТАА, переговоры о которой велись 34 странами Северной, Центральной и Южной Америки в 1994 – 2005 гг.

В 2003 г. Между МЕРКОСУР и Андским сообществом наций (АСН), куда в тот момент входило пять стран – Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу, Эквадор было заключено соглашение о совместной Южноамериканской зоне свободной торговли и взаимном ассоциированном членстве. Таким образом ассоциированными членами МЕРКОСУР стали, кроме Боливии и Чили, еще четыре страны. Венесуэла в 2005 г. вышла из АСН в знак протеста против подписания Колумбией и Перу соглашения о свободной торговле с США и подала заявление о вступлении в МЕРКОСУР в качестве полноправного члена, что означало присоединение к таможенному союзу и всем соглашениям МЕРКОСУР с международными организациями и третьими странами. Решение о присоединении Венесуэлы к Таможенному союзу было принято членами МЕРКОСУР очень быстро в июле 2006 г., но еще не вступило в силу, поскольку процесс его ратификации парламентами стран – членов происходит очень медленно из-за сопротивления правых депутатов Андским сообществом наций противников радикальной политики У. Чавеса. Однако после приостановления членства Парагвая 22 июня 2012 г. за нарушение демократических ценностей, описанных в Протоколе Монтевидео о приверженности к демократии в МЕРКОСУР, союз одобрил присоединение Венесуэлы. 31 июля 2012 г. вступило в силу полное членство Венесуэлы.

Вслед за Венесуэлой в декабре 2006 г. заявление о вступлении в МЕРКОСУР в качестве полноправного члена подала Боливия. Она является членом таможенного союза Андским сообществом наций и как менее развитая экономика пользуется там особым режимом, применяя в отношении третьих стран свои национальные тарифы. В МЕРКОСУР она хотела бы получить такой же режим, но это вызывает выставление подобных требований со стороны Парагвая и Уругвая, на что не соглашаются Аргентина и Бразилия. Переговоры о вступлении Боливии пока затягиваются, но если данный вопрос будет решен положительно, следующим кандидатом в полные члены станет Эквадор, президент которого Р. Корреа неоднократно заявлял о таком намерении.

На современном этапе МЕРКОСУР во главе с Бразилией проводит активную политику расширения экономических связей со странами различных континентов, что также способствует росту влияния группировки в мире. Первоочередное внимание уделяется отношениям с крупнейшими странами развивающегося мира Андским сообществом наций Андским сообществом наций – Китаем, Индией, ЮАР. В 2004 -2009 гг. были подписаны торговые соглашения с Индией, Южноафриканским таможенным союзом, Египтом, Марокко, Советом сотрудничества арабских государств Персидского залива, Иорданией, Кубой, Малайзией. В декабре 2007 г. соглашение о свободной торговле было заключено с Израилем, оно вступило в силу в 2010 г. В течение многих лет с 1995 г. ведутся переговоры с ЕС с целью заключения соглашения об экономическом и политическом сотрудничестве, препятствием чему служат противоречия по поводу субсидий сельскому хозяйству в сообществе. В 2009 – 2010 гг. в связи с заметным ослаблением аграрного протекционизма и сокращением сельскохозяйственных субсидий в ЕС переговоры существенно продвинулись и близки к завершению. Определенный прогресс в последнем десятилетии достигнут в социальной сфере. В рамках МЕРКОСУР был создан Гарантийный фонд для микромелких и средних предприятий, который начал функционировать в 2010 г. За период экономического

подъема 2003 – 2008 гг. доля населения, живущего за чертой бедности, снизилась в странах союза с 40 до 26 % общей численности населения.

Наряду с успехами в некоторых областях современный этап характеризуется наличием серьезных проблем и трудностей, политических, экономических, торговых, осложняющих и замедляющих развитие интеграции вглубь, осуществление необходимых реформ.

ТЕМА 7. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В АЗАТСКО-ТИХООКЕАНСКОМ РЕГИОНЕ: АСЕАН И АТЭС

1. Общая характеристика интеграционных тенденций в развивающихся странах.
2. Особенности азиатско-тихоокеанской экономической интеграции.
3. Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН).
4. Инвестиционная зона АСЕАН: цели, основные направления создания и результаты. Взаимное экономическое сотрудничество.
5. АТЭС: цели и направления деятельности. Организационная структура.
6. Основные решения, принятые на саммитах АТЭС.
7. Торговая и инвестиционная либерализация в АТЭС: направления, сложности проведения и результаты.

7.1. Общая характеристика интеграционных тенденций в развивающихся странах

Конечной целью интеграционных процессов является слияние экономических структур стран-участниц в единый хозяйственный комплекс с региональным разделением труда при относительно высоком уровне развития производительных сил и достаточной степени интенсивности взаимных связей. Подобную задачу не ставила перед собой ни одна из интеграционных группировок развивающихся стран, созданных в период 1960−1980-х гг.

В развитых странах экономическая интеграция начиналась с либерализации взаимной торговли и лишь затем затрагивала сферу производства. Напротив, в развивающихся странах интеграционные процессы сначала распространялись на сферу производства и потом − на сферу взаимной торговли. Объяснением могут служить следующие причины: 1) созданию оптимальной структуры экономики интегрирующихся стран препятствуют не столько искусственные ограничения в виде таможенно-тарифных и нетарифных ограничений, сколько естественные барьеры − низкий уровень развития экономики стран-участниц, слабая степень экономической взаимодополняемости, устранить которые можно лишь путем активизации производственного сотрудничества; 2) производственное сотрудничество требует большой координации и усилий ряда стран, что легче сделать в рамках группировки, т. е. на совместной, а не на индивидуальной основе. В 1960−80-е гг. экономические трудности развивающихся стран заставляли их руководствоваться не долгосрочными, а краткосрочными интересами и рассматривать интеграцию как инструмент повышения уровней экономического развития и содействия индустриализации. Поэтому приоритет в рамках созданных экономических объединений был отдан производственному сотрудничеству, а не либерализации взаимной торговли (для проведения которой не было объективных условий, а также препятствовали субъективные причины).

Специфика сложившихся экономических и политических предпосылок интеграционных процессов в развивающихся странах привела к формированию разных типов объединений.

1. Создавались зоны свободной торговли. С учетом узости по объему охвата товаров и невысокого уровня взаимной торговой либерализации появился специальный термин,

впервые введенный известным экономистом Р. Лангхаммером. Это «зона преференциальной торговли» (*Preferential Trade Areas − PTA*).

Более того, в рассматриваемый период в развивающихся странах в основном были сформированы зоны преференциальной торговли.

Интеграционные меры в данной сфере дали наибольшие результаты, так как усилия стран-участниц были сосредоточены на торговой либерализации, кроме того, договориться о сближении рынков гораздо легче.

Из тридцати группировок, созданных в 1960–80-е гг. в развивающихся странах, лишь пять были полными или неполными (где уровень взаимной торговой либерализации был ниже, чем в отношении третьих стран) зонами свободной торговли. К ним относят: Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР), Карибское сообщество (КАРИКОМ), Восточнокарибский общий рынок в Латинской Америке, Таможенный и экономический союз стран Центральной Африки (ЮДЕАК) и Совет Согласия в Африке.

В других группировках была проведена частичная либерализация взаимной торговли, с сохранением большого количества исключений для чувствительных товаров, т. е. действовали зоны преференциальной торговли. Торговая либерализация способствовала интенсификации взаимной торговли и повышению ее доли в совокупном товарообороте. При этом динамика роста наблюдалась в первые пять − семь лет после создания экономических объединений, когда отмена или снижение пошлин стимулировали рост торговли. Но в дальнейшем влияние фактора либерализации исчерпывалось, так как на последующих этапах необходимо наличие объективных экономических предпосылок для реализации интеграционных мер. К ним относят степень взаимодополняемости экспортных структур стран-участниц, уровень экономического развития стран и др.

В результате тенденция роста взаимной торговли, характерная для периода 1960−70-х гг., сменилась тенденцией снижения в 1980-е гг. Так, например, в рамках Центральноамериканского общего рынка доля взаимной торговли в 1960 г. составляла 7,5 %, к 1970 г. выросла до 26,8 %, но к 1980 г. снизилась до 22,0 % и к 1990 г. до 14,4 %.

2. В производственной сфере создавались экономические объединения развивающихся стран координационно-консультативного типа. Страны − участницы согласовывали основные направления производственного сотрудничества, а в реализации намеченных проектов участвовали заинтересованные страны на основе компенсационного принципа (распределение экономических преимуществ осуществлялось в соответствии с вкладом каждого участника).

В качестве примеров подобного рода экономических объединений можно привести Латиноамериканскую экономическую систему (ЛАЭС), Конференцию по координации развития стран Южной Африки (САДКК), Ассоциацию регионального сотрудничества стран Южной Азии (СААРК). Наиболее эффективными в производственной сфере оказались объединения по совместной реализации отраслевых программ, главным образом по совместному освоению бассейнов рек. Среди них и ныне действующие Экономический союз стран реки Ману (Африка) и Проект освоения бассейна реки Меконг (Юго-Восточная Азия).

3. В финансовой сфере экономическое сотрудничество развивающихся стран шло по пути создания региональных банков развития − Азиатского (АзБР), Африканского (АБР), Межамериканского (МАБР) и других. Их цель − оказание финансовой и технической помощи странам-участницам.

4. Для согласования позиций на внешних рынках в развивающихся странах формировались в том числе и ныне действующие товарные ассоциации и заключались международные товарные соглашения. Товарные ассоциации (или сырьевые картели) включают страны, являющиеся крупными производителями того или иного вида сырья.

Самые известные: Организация стран–экспортеров нефти (ОПЕК), Организация стран − экспортеров меди (СИПЕК), Международная ассоциация бокситодобывающих стран (МАБС) и многие другие объединения. Как правило, товарные ассоциации проводят согласованную ценовую политику, определяют максимальный и минимальный пределы колебания цен, определяют лимиты производства и экспорта сырья, а также создают общий фонд товарных запасов. Последний позволяет влиять на динамику мировых цен при неблагоприятной экономической конъюнктуре. Международные товарные соглашения включают страны − производити и страны − потребители сырья. Идея подписания таких соглашений впервые прозвучала на IV сессии Конференции по торговле и развитию (ЮНКТАД) в 1976 г. в Найроби. Подписаны соглашения по пшенице, натуральному каучуку, кофе, какао, тропической древесине и ряду других товаров.

Таким образом, специфика интеграционных тенденций и сложившихся объективных экономических и политических предпосылок в развивающихся странах привела к формированию экономических объединений, подавляющее большинство которых не могут считаться интеграционными группировками. Более того, даже реализация мер по торговой либерализации во взаимной торговле отдельных группировок носила формальный характер, так как не подкреплялась объективными предпосылками для развития реальных интеграционных процессов.

Экономические объединения развивающихся стран имели следующие черты на рубеже 1980−90-х гг.:

1) крайне низкий уровень внутрирегионального разделения труда;

2) преимущественная направленность торговых связей на страны-нечлены (главным образом бывшие метрополии), а не на партнеров по объединению. Либерализация взаимной торговли в развивающихся странах на основе частичного снижения пошлин не содействовала интенсификации внутрирегиональных потоков товаров;

3) совместные проекты по освоению природных ресурсов, по производству тех или иных видов продукции и другие не играли существенной роли в развитии национальных экономик стран-участниц и в большей степени определялись инвестиционной активностью западных ТНК;

4) крайне низкий уровень экономической взаимодополняемости развивающихся стран. Проявилась лишь тенденция приспособления национальных экономик к потребностям основных партнеров из развитых государств. Экономическое взаимодействие развивающихся стран друг с другом было на несколько порядков ниже, чем их взаимодействие с развитыми странами. Многие объединения имели политический характер в целях обеспечения региональной военно-политической безопасности и сплочения региона.

Таким образом, экономические группировки развивающихся стран по характеру и содержанию своей деятельности не отвечали критериям экономической интеграции, не имели под собой реальных экономических предпосылок. Экономическое взаимодействие стран находилось на доинтеграционном уровне, поэтому правильнее говорить о региональном сотрудничестве между развивающимися странами, а не об интеграции.

Интеграционные проекты в развивающихся странах в 1960−80-е гг. столкнулись с большими объективными трудностями, в том числе:

1) сравнительно низкий уровень экономического развития стран;

2) низкая степень взаимоподолняемости экономик;

3) узость внутренних рынков;

4) однотипность отраслевых структур и товарной структуры экспорта, что существенно сужало возможности интеграционных мер;

5) существенные диспропорции в национальном хозяйстве, их недостаточная диверсификация;

6) значительные различия в уровнях экономического развития между странами-участницами, что обусловило неравномерное распределение выгод от либерализационных мер и привело к разногласиям при реализации программ по взаимному экономическому сотрудничеству;

7) политические разногласия между странами;

8) несовершенство организационного механизма многих экономических программ.

Были и субъективные причины, мешавшие выполнению намеченных проектов: страны-участницы фактически никогда не разрешали друг другу беспошлинный ввоз товаров. Даже три африканских таможенных союза, унаследованных от колониального режима, распались после получения странами независимости из-за введения новых тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле; не действовали схемы компенсации убытков наиболее бедным членам группировок в рамках взаимной торговли, не корректировались обменные курсы валют, что приводило к затруднениям и сбоям в торговле.

К концу 1980-х гг. идеологи развивающихся стран призвали ориентироваться на взаимное экономическое сотрудничество, а не на интеграцию.

Таким образом, практически все региональные интеграционные проекты развивающихся стран, реализованные в 60−80-е гг., провалились. Данный факт не оказал прямого влияния на уровень их экономического развития. В условиях общего низкого уровня развития экономики и экономической взаимодополняемости существует небольшая возможность использовать совокупный потенциал формируемой группировки в интересах всех стран-участниц. И наоборот, чем выше уровень развития производительных сил, тем более эластичными становятся хозяйственные структуры и повышается их способность участвовать в расширении создаваемого экономического потенциала.

В качестве примера можно привести одну из самых известных группировок развивающихся стран − Ассоциацию стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН). На конец 1980-х гг. в Ассоциации создана частичная зона преференциальной торговли на основе снижения ставок пошлин (при этом под зону преференциальной торговли подпадало фактически лишь 5 % взаимного товарооборота). Из намечавшихся тринадцати проектов совместного производственного сотрудничества были реализованы лишь два. Тем не менее страны-участницы смогли достичь огромных успехов в экономическом развитии за счет использования внешних (зарубежные инвестиции) и внутренних факторов (дешевая рабочая сила). Взяв в качестве основы модель «догоняющего развития», за исторически короткий срок пять стран − основательниц АСЕАН (Сингапур, Малайзия, Таиланд, Филиппины, Индонезия) стали новыми индустриальными экономиками, показывающими динамичные темпы экономического роста на протяжении нескольких десятилетий.

С начала 1990-х гг. в развивающихся странах наблюдается тенденция к созданию новых интеграционных объединений и подписанию новых соглашений в рамках ранее созданных группировок. Сказались такие причины, как (1) интеграционный бум 90-х гг., характерный для различных регионов мира; (2) рост доли взаимной торговли; (3) стремление создать общерегиональную интеграционную группировку (хотя подобные попытки предпринимались и ранее). Так, было намечено:

- в 2005 г. подписать соглашение о Всеамериканской зоне свободной торговли (ФТАА) в составе 34 стран Западного полушария (США, Канада, Аргентина, Антигуа и Барбуда, Бразилия, Боливия, Багамское сообщество, Барбадос, Белиз, Венесуэла, Гватемала, Гондурас, Доминиканская республика, Доминика, Гайана, Гренада, Колумбия, Коста-Рика, Мексика,

Монтсеррат, Никарагуа, Панама, Перу, Парагвай, Сальвадор, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия и Гренадины, Суринам, Тринидад и Тобаго, Уругвай, Чили, Эквадор, Ямайка);

- в 2007 г. создать Межарабскую зону свободной торговли в составе 18 стран Северной Африки и Ближнего Востока (Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудовская Аравия, ОАЭ, Иордания, Тунис, Египет, Судан, Сирия, Сомали, Ирак, Палестинская автономия, Ливан, Ливия, Марокко, Йемен);
- в 2010 г. сформировать Восточноазиатскую зону свободной торговли в составе 15 стран, главным образом развивающихся (Япония, КНР, Республика Корея, Гонконг, Тайвань, Сингапур, Бруней, Малайзия, Таиланд, Филиппины, Индонезия, Вьетнам, Лаос, Камбоджа, Мьянма);
- в 2028 г. образовать Панафриканское экономическое сообщество как экономический и валютный союз, в котором ключевую роль будут играть такие интеграционные группировки САДК, КОМЕСА, ЭКОВАС, СЕМАК и Союз арабских стран Магриба.

По данным ВТО, из 243 интеграционных группировок, прошедших нотификацию в ГАТТ/ВТО (т. е. с 1948 г.), 30−40 % созданы между развивающимися странами, или в абсолютном выражении 73−97 группировок[34]. Эксперты ВТО выделяют 24 группировки развивающихся стран как наиболее эффективные. Среди них:

- в Африке − одиннадцать объединений, в том числе Экономическое сообщество стран Западной Африки (ЭКОВАС), Восточноафриканское экономическое сообщество (ВАС), Таможенный союз стран Южной Африки (САКУ);
- в Латинской Америке − шесть, в том числе Общий рынок стран южного конуса (МЕРКОСУР), Карибское сообщество (КАРИКОМ), Андское сообщество, Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР), Группа «трех»;
- в Азии − шесть, в том числе Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Ассоциация по региональному сотрудничеству стран Южной Азии (СААРК), Форум Тихоокеанских островов;
- на Ближнем Востоке − одна − Совет по сотрудничеству стран Персидского залива.

Можно выделить и иные особенности интеграционных объединений с участием развивающихся стран. Среди них − (1) подавляющая часть объединений являются зонами свободной (или преференциальной) торговли. Но есть и примеры действующих (на данный момент пяти) таможенных союзов − в Латинской Америке их четыре (МЕРКОСУР, Андское сообщество, КАРИКОМ, ЦАОР), в Африке − один (Таможенный союз стран Южной Африки, созданный еще в колониальные годы); (2) многие интеграционные группировки развивающихся стран носят двусторонний характер, т. е. ограничены по объему либерализации и проведения иных мер; (3) стремления к региональному объединению, получившие название «нового регионализма», существенно отличаются в разных регионах развивающегося мира. Так, африканские экономические объединения ставят цели формирования таможенного союза или общего рынка в течение очень длительного периода – 20−30 лет. Страны Северо-Восточной и Юго-Восточной Азии нацелены на формирование лишь зон свободной торговли, а в Латинской Америке преобладает смешанный подход к интеграционным проектам. С одной стороны, налицо стремление образовать общерегиональную интеграционную группировку − ФТАА, но одновременно сохраняются намерения продолжить планы по созданию таможенных союзов и общих рынков; в Латинской Америке и Азии есть большое количество примеров двусторонних зон свободной торговли, тогда как в Африке подобные примеры отсутствуют. Этот регион − единственный развивающегося мира, где очень многие группировки включают 20 и более членов.

[34] Regional Trade Integration Under Transformation. WTO Secretariat, 2002. P. 16.

Период 1990−2010-х гг характеризуется активизацией интеграционных проектов в развивающихся странах. Однако многие из них находятся на доинтеграционном уровне. Примеры наиболее успешных интеграционных объединений в Азиатско-Тихоокеанском регионе, в Латинской Америке и Африке рассмотрены в следующих разделах.

7.2. Особенности азиатско-тихоокеанской экономической интеграции

Усиление экономической взаимозависимости национальных экономик на разных уровнях (двустороннем, субрегиональном, региональном и межрегиональном) стало императивом современных международных экономических отношений, неоспоримо доказывая, что экономика одной страны не может замыкаться в узких национальных рамках, а должна активно участвовать в международном разделении труда, опираясь на сравнительные преимущества.

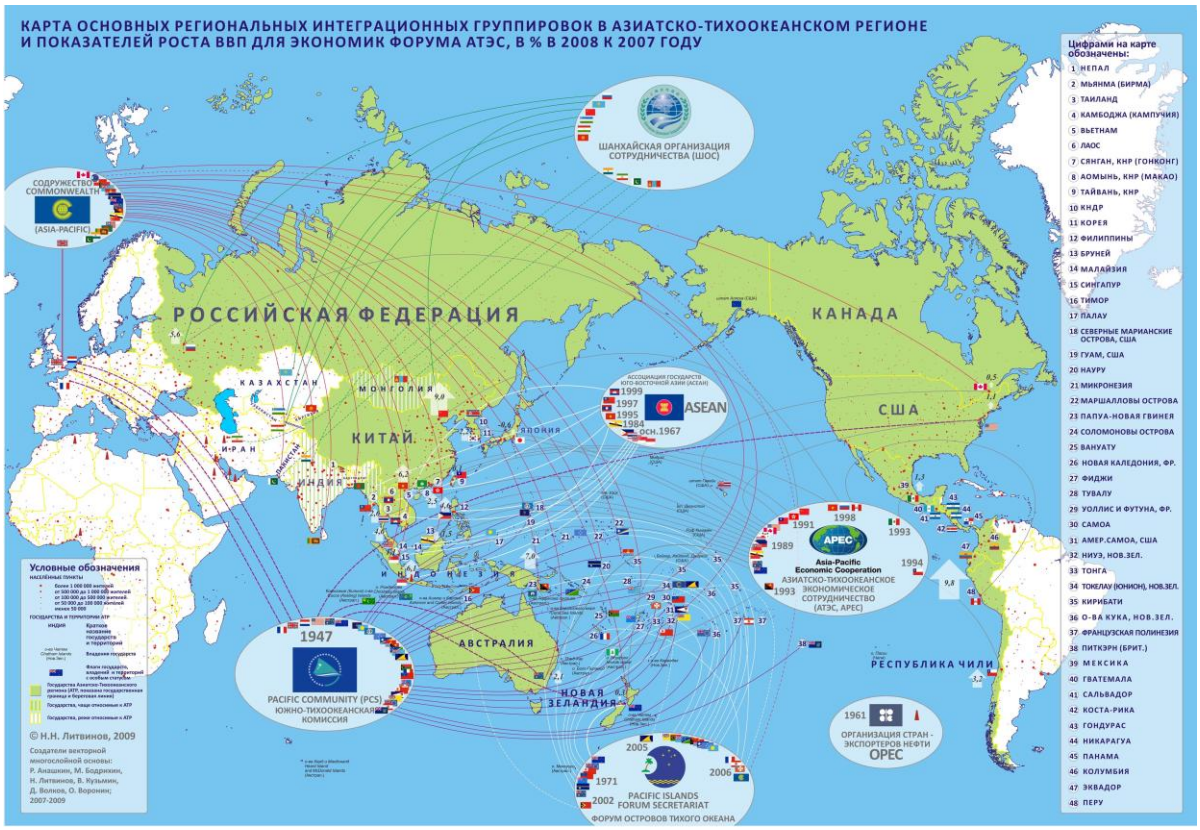


Рис. 7.1. Основные интеграционные группировки АТР.

Межправительственный форум «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС), образованный в 1989 г. является третьим по значению центром экономической интеграции. В настоящее время в нем участвует 21 страна и территория Азиатско-Тихоокеанского региона[35]. На долю участников АТЭС приходится 57 % мирового ВВП, 48 % оборота международной торговли, более 40 % объема прямых иностранных

[35] Справочно. Членами АТЭС являются: Австралия, Бруней, Вьетнам, Гонконг (экономическая территория), Индонезия, Канада, КНР, Республика Корея, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Перу, Россия, Сингапур.

инвестиций и около 40% населения земного шара. АТЭС явно уступает Европе по конкретной реализации идеи формирования региональной зоны свободной торговли, хотя в его рамках действует большое количество субрегиональных группировок (более 40).

Сочетание сильных интегрирующих и дезинтегрирующих факторов в АТР предопределило существенные особенности интеграционных тенденций, отличные от экономической интеграции в Европе. Основные центростремительные факторы: динамика экономического развития, рост экономической взаимозависимости и взаимодополняемости; стремление противостоять росту влияния Европейского Союза. Одновременно в регионе сохраняются сильные центробежные факторы: большая экономическая, политическая и социально-культурная дифференциация стран, отсутствие единой общерегиональной идеи, менталитет азиатских народов, не считающих себя единой нацией, а также различные политические цели участия в едином блоке. Однако интеграционные процессы успешно развиваются, принося ощутимые выгоды странам, и этот опыт может быть использован для развития Содружества Независимых государств. Актуальность темы заключается в выявлении факторов, способствующих экономическому сближению стран, стремящихся конкурировать в глобальной экономике через механизм региональной интеграции, но при этом, испытывающих бремя политических, экономических противоречий и центробежных тенденций.

Сегодня можно констатировать, что АТЭС является примером эффективной деятельности по развитию торговли между странами, являющимися конкурентами на рынках. В официальных исследованиях организации констатируется, что за последние 5 лет транзакционные торговые издержки упали на 5 %, экономия для бизнеса стран-участниц составила 58,7 млрд долл. США. За этот же период экспортно-импортные операции возросли на 4,8 %, хотя общий объем сборов и платежей также возрос в реальном выражении по всему региону на 6,3 млрд. долл. США. Положительным результатом интеграции можно считать и сокращение общего времени, необходимого для завершения торговых процедур. В среднем в 2006 г. в АТЭС требовалось 17 дней и 941 долл. США для экспорта одноместного стандартного контейнера с товарами, в 2010 г. − 15 дней и $ 856 США. Таким образом, общая экономия только за счет ускорения грузооборота составила для бизнеса США 58,7 млрд долл.

В АТЭС разработано свыше 30 различных проектов, практически во всех областях экономики. Крупнейшим направлением работы является упрощение торговых процедур. Либерализация торговли и инвестиционного климата являются краеугольным камнем миссии АТЭС и деятельности Комитета по торговле и инвестициям (КТИ), ставшим координирующим органом для всей деятельности АТЭС в этих областях. КТИ контролирует восемь подгрупп: Группа мобильного бизнеса, Электронное управление торговой группы, Группа по услугам, Эксперты группы по интеллектуальной собственности, Эксперты инвестиционный группы, Групповой доступ к рынкам, Подкомитет по таможенным процедурам, Подкомитет по стандартам соответствия, а также три отраслевые группы: Автомобильная Диалог, Химической диалога, Инновационный форум. В рамках данных рабочих групп все страны − члены АТЭС имеют возможность получить информацию по интересующим их вопросам и координировать экономическую политику с учетом интересов других стран, что повышает качество диалога между странами.

Благодаря усилиям КТИ средняя тарифная ставка в экономиках АТЭС была снижены с 16,9 % в 1989 г. до ≈ 6,2 % в 2009 г. Общий объем торговли АТЭС (товаров и услуг) увеличился с 3,1 трлн долл. США в 1989 г. до 16,8 трлн долл. США в 2010 г. Внутриинтеграционная торговли товарами (экспорт и импорт) в АТЭС возросла с 1,7 трлн долл США в 1989 г. до 7,6 трлн долл США в 2009 г., что составляет 67 % от общего объема торговли товарами АТЭС.

В 2010 г. на Министерской конференции АТЭС констатировались следующие достижения КТИ:

- принят план действий по ликвидации узких мест в цепочке торговых поставок среди стран АТЭС для снижения на 10 % времени и затрат на грузоперевозки в 2015 г.;
- запущен веб-сайт АТЭС по логистике для облегчения ведения бизнеса;
- разработано общее руководство по тарифной классификации, происхождению и оценке товаров;
- создана собственная система сертификации товаров стран-членов АТЭС;
- запущен сайт по тарифам АТЭС в июне 2010 г., что значительно повышает эффективность ведения бизнеса;
- подписано соглашение по нетарифным барьерам, торговле технологиями и услугами.

В развитии отношений между странами СНГ возможно использование *первой* особенности АТЭС – «открытый регионализм», который позволяет достигать существенных результатов по развитию сотрудничества между странами. «Открытий регионализм рассматривает региональную интеграцию как элемент экономического глобализма. Развитие мировой экономики представляется как процесс постепенного объединения и взаимопроникновения региональных экономических союзов. Так многие страны АТЭС состоят в нескольких интеграционных группировках, как и страны СНГ. Концепция «открытого регионализма» предполагает также, что внутри стран АТЭС снимаются ограничения на торговлю и перемещение факторов производства, принимаются обязательства по постепенному отказу от протекционизма, стимулируется внутрирегиональные экономические связи, над чем активно работает Комитет по торговле и инвестициям АТЭС.

Второй особенностью АТЭС является развитие интеграционных процессов через ведущую роль ТНК, создающих основу межгосударственного сотрудничества. Прямые иностранные инвестиции, идущие, главным образом, из Японии, США, Китая и Республики Корея стимулируют внутрифирменную торговлю, создают единую производственную цепочку − от исследований по созданию нового продукта до производства, сборки и продажи конечного товара.

Прямые иностранные инвестиции сыграли важную роль в динамике экономического развития и формировании интеграционного пространства в АТР. В 60-е гг. американские и японские инвестиции шли в трудоемкие отрасли Сингапура, Республики Корея, Гонконга и Тайваня (машиностроение, химическая и легкая промышленность). С экономическим ростом и развитием этих стран производство переместилось с конца 80-х гг. в экономически менее развитые страны (Малайзию, Таиланд, Филиппины и Индонезию), где издержки были ниже. В результате акцент сместился от трудоемких к капиталоемким отраслям на основе снижения относительных преимуществ на трудовых издержках и повышения обменных курсов валют. Если в 50-е гг. в роли главного инвестора в экономику Японии выступали США, то в 60-е гг. для новых индустриальных стран (НИС) Азии первой волны (Сингапура, Республики Корея, Гонконга и Тайваня) − Япония и США. Японские капиталовложения в экономику азиатских НИС повлияли на изменение характера регионального разделения труда — от вертикального (в основе которого импорт Японией сырья и продовольствия и экспорт в развивающиеся страны готовой продукции) к горизонтальному. Таким образом, интенсификация и повышение удельного веса внутрирегионального товарооборота в совокупной внешней торговле стран АТР связаны с интенсификацией японских и американских инвестиций проявляются в высокой доле внутрифирменной торговли. Все это предопределило широкое распространение микроэкономической интеграции на региональном уровне в рамках Форума АТЭС, где идет процесс создания зоны свободной торговли и инвестиций). Изучение

корпоративной интеграции в странах АТР позволяет изучить опыт сближения государств, основанных не столько на формальных договоренностях, сколько на взаимном переплетении экономик отдельных стран.

Третья особенность азиатско-тихоокеанской экономической интеграции связана с допущением разных уровней интеграции, например по степени либерализации внешней торговли и приоритетом субрегиональной интеграции над общерегиональными интеграционными тенденциями. Интеграционное движение в АТР берет начало еще в 1960-е гг., когда были заключены соглашения между Австралией и Новой Зеландией (АНЗСЕРТА) и в рамках стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН). В 90-е гг. было выдвинуто много новых интеграционных инициатив − создание зоны свободной торговли в рамках АСЕАН (1992 г.) и АТЭС (1994 г.), создание зон экономического роста АТР (начиная с 1989 г.). На региональном же уровне первая интеграционная инициатива была выдвинута лишь в 1994 г. − Богорская цель по созданию зоны свободной торговли в рамках АТЭС. До этого регион характеризовался высоким уровнем экономической взаимозависимости в рамках субрегиональных соглашений.

Основной причиной является меньшее влияние дезинтегрирующих факторов на субрегиональном уровне (дифференциация уровней экономического развития, среднедушевых ВВП и др.). Как показала история, созданные в 60-80-е гг. субрегиональные группировки объединяют страны примерно равного уровня экономического развития, что облегчает проведение совместных мероприятий по интеграционному сближению. Так, СЕР объединяет две развитые страны (Австралию и Новую Зеландию), АСЕАН и Форум Тихоокеанских островов − развивающиеся страны).

В начале 90-х гг. наблюдается углубление хозяйственной интернационализации и транснационализации и интенсификация интеграционных тенденций в АТЭС. Переплетение благоприятных и негативных факторов предопределило еще *четвертую* специфику азиатско-тихоокеанской экономической интеграции − появление феномена мягкой интеграции, что нехарактерно для прочих регионов мира и объединение стран с существенно разными уровнями социально-экономического развития, культурами и политическими системами. Подобная схема экономической интеграции в АТЭС преимущественно развивается на субрегиональном уровне − в Северо-Восточной Азии и Юго-Восточной Азии («Большой Китай» и прочие зоны экономического роста, проекты многостороннего сотрудничества − «Кольцо Японского моря» и «Кольцо Желтого моря»).

Уникальная роль АТЭС в том, что в ней объединяются великие державы − США, Россия и Япония, а также экономический гигант последнего десятилетия − Китай, хочет вступить Индия (т. е. членами АТЭС могут быть три из четырех стран БРИК). Что касается Японии, то АТЭС является единственной международной структурой интеграционного типа, куда входит эта держава. В АТЭС входят КНР и Тайвань, непростые взаимоотношения между которыми требуют благоприятных внешних условий.

В целом, до начала XXI в. лишь Северо-Восточная Азия оставалась вне рамок интеграции (первое соглашение было подписано в 2002 г. Японией с Сингапуром о зоне свободной торговли). По утверждениям ряда западных экономистов в субрегионе развивается «мягкая регионализация» на основе роста взаимных внешнеэкономических связей между Японией, Республикой Корея, КНР, Гонконгом и Тайванем. Во второй пол. 90-х гг. выдвинуты несколько инициатив по созданию группировок между Республикой Корея и Японией, Японией и Сингапуром, Австралией и Республикой Корея, Сингапуром и Республикой Корея, а также активно ведутся переговоры о создании Восточноазиатской зоны свободной торговли (идея о возможности, формирования которой была выдвинута лидером

Малайзии М. Махатхиром еще в конце 1980-х гг., но из-за негативной реакции США, а позднее Японии и Республики Корея не была реализована).

В целом, интеграционные тенденции внутри АТЭС отличаются сочетанием регионализма и субрегионализма. Строго говоря, АТР или Тихоокеанское кольцо является макрорегионом или суперрегионом, так как включает отдельные регионы − Северо-Восточную Азию, Юго-Восточную Азию, Северную Америку, Тихоокеанскую Латинскую Америку, Океанию. Каждый из перечисленных субъектов обладает характеристиками, присущими регионам. Однако секретариат и прочие структуры Форума АТЭС называют АТР регионом, а СВА, ЮВА, Северную Америку, Океанию и Тихоокеанскую Латинскую Америку − субрегионами.

Таким образом, особенности азиатско-тихоокеанской экономической интеграции состоят в преобладании микроэкономической интеграции над макроэкономической, чему немало способствовали инвестиционные вложения и передача технологий американских и японских ТНК; приоритете субрегиональной интеграции над региональными тенденциями; в мягких схемах интеграции, проявившихся в зонах экономического роста в Восточной Азии, а также в рамках АТЭС; в многоуровневом характере интеграции.

7.3. Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН)

Цели и направления создания АСЕАН. Результаты интеграционных усилий в 1960−1980-е гг.

Ассоциация стран Юго-Восточной Азии − АСЕАН (*Association of South East Asian Nations − ASEAN*) создана в 1967 г. в составе пяти государств – Сингапура, Таиланда, Филиппин, Индонезии и Малайзии. В 1984 г. к ней присоединился Бруней, в 1995 г. − Вьетнам, в 1997 г. − Лаос и Союз Мьянма, в 1999 г. − Камбоджа. Страны АСЕАН занимают стратегическое положение на пути из Индийского океана в Тихий, находясь на перекрестке, соединяющем Тихоокеанский бассейн с Ближним Востоком, Африкой и Европой. Группировка обладает крупными запасами природных ресурсов. На долю государств-участниц приходится 81 % мирового производства натурального каучука, 38 % пальмового масла, 53 % кокосового масла, 98 % абаки-пеньки, 62 % олова, 60 % медной руды, 12 % хромовой руды, а также значительные запасы нефти и природного газа.

Рис. 7.2. Страны − члены АСЕАН и герб организации. Официальный сайт: http://www.asean.org/.

Как определено в Бангкокской декларации (1967 г.), Ассоциация призвана сформировать рамочный механизм регионального сотрудничества по реализации трех основных целей: стимулирование экономического развития, социального прогресса и развития культуры региона на основе совместных действий; укрепление мира и безопасности в Юго-Восточной Азии; развитие сотрудничества и взаимопомощи по вопросам, представляющим общий интерес в экономической, социальной, культурной, технической, научной и административной областях. В качестве основных задач определены: создание таможенного союза в рамках соглашений о преференциальной торговле, а также совместных промышленных объектов и товарных ассоциаций стран – производителей тех или иных видов товаров.

Роль АСЕАН в мире определяется следующим:

1) в отличие от многих других группировок в АТР, Ассоциация имеет разветвленную организационную структуру, хотя и децентрализованного типа. Благодаря этому экономические успехи отдельных стран-членов можно считать следствием деятельности группировки в рамках экономического сотрудничества;

2) объединяет азиатские страны (в отличие от АТЭС, плана Коломбо, ЭСКАТО, где основной вклад в экономику интеграционной группировки достигается за счет лидерства неазиатских стран);

3) политическими достижениями Ассоциации, которые создали благоприятный имидж АСЕАН на мировой арене, хотя в первые 25 лет функционирования группировки экономические успехи были минимальны.

Формирование АСЕАН в середине 1960-х гг. было вызвано необходимостью военно-политической стабилизации в Юго-Восточной Азии, а не стало проявлением экономической логики. В дальнейшем (к середине 70-х гг.) политический фактор содействовал интеграционному взаимодействию в экономической сфере. Если сравнить АСЕАН и ЕС, то в Европе, напротив, экономическая интеграция стимулировала политическое сотрудничество.

За прошедшие почти 50 лет деятельности Ассоциации произошли количественные и качественные изменения. Развитие экономической интеграции вширь знаменовалось ростом численного состава АСЕАН − с 5 до 10 стран, что способствовало повышению экономического потенциала группировки, объединяющей 500 млн человек с совокупным ВВП 738 млрд долл.

До начала 1990-х гг. качественная эволюция охватывала в основном военно-политическую сферу и содействовала стабилизации обстановки в Юго-Восточной Азии. В экономической сфере (несмотря на поставленную задачу формирования зоны свободной торговли) вследствие объективных и субъективных причин развивалось взаимное сотрудничество в ограниченных масштабах. Реальной экономической интеграции не было и не могло быть в условиях низких уровней экономического развития стран-участниц и низкой степени взаимозависимости и взаимодополняемости. В дальнейшем благодаря внешним и внутренним факторам качественные изменения в АСЕАН (по принципу вглубь) связаны с созданием зоны свободной торговли для семи стран-членов в 2000 г., тогда как к концу 80-х гг. действовала лишь зона преференциальной торговли, ограниченная объемом взаимных тарифных преференций и списком включенных товаров.

Разработка концепции интеграции в рамках АСЕАН началась в 70-е гг., когда по просьбе стран-участниц ряд органов Организации Объединенных Наций (ООН) разработали рекомендации по стимулированию взаимного экономического сотрудничества. Данные

рекомендации были закреплены в так называемом «докладе Кансу» (названном так по имени руководителя группы экспертов) и легли в основу интеграционного процесса в АСЕАН. Эксперты рекомендовали странам-членам провести выборочную либерализацию торговли товарами, строительство совместных промышленных объектов, а также либерализовать правовой режим допуска иностранных прямых инвестиций в целях содействия их притоку в экономику стран.

Планы либерализации взаимной торговли стали выполняться лишь со второй половины 1970-х гг., т. е. спустя десять лет после создания Ассоциации. Сказались объективные причины: различия в уровнях экономического развития, большая зависимость от внешнеэкономических связей с третьими странами, примерно схожая структура экономики и однотипная товарная структура экспорта. Последнее обстоятельство вело к конкуренции между поставщиками одинаковой продукции (натурального каучука, риса, пальмового масла, олова и др.) из разных стран АСЕАН.

Качественно новым этапом в развитии интеграционных процессов в рамках пяти стран − участниц Ассоциации стало принятие Декларации согласия и программы действий в 1976 г. на Балийском саммите (известной как Балийская декларация). Документы определили четыре аспекта экономического взаимодействия:

1) обеспечение преференциального доступа на региональный рынок основных экспортных товаров (главным образом топлива и продовольствия);

2) производственное сотрудничество;

3) торговое сотрудничество (в том числе на рынках третьих стран);

4) разработка общей платформы стран-участниц по проблемам экономики, представляющим взаимный интерес.

Экономическая интеграция в АСЕАН началась с развития производственного сотрудничества, когда по рекомендации группы экспертов ООН во главе с О. Робинсоном были предложены 13 проектов создания совместных промышленных предприятий в сфере машиностроения и химической промышленности, рассчитанных на удовлетворение нужд заинтересованных стран-участниц. В первой половине 1970-х гг. с целью реализации рекомендаций в Ассоциации принимается программа строительства совместных объектов и схема разделения труда.

Схема разделения труда основана на концепции коллективного самообеспечения и призвана удовлетворять потребности стран-членов в продовольствии, сырье, некоторых видах готовой промышленной продукции за счет максимального использования имеющихся природных ресурсов.

Строительство предусматривалось на основе совместного финансирования: 60 % расходов покрывало правительство страны − места расположения объекта, а 40 % (т. е. распределялись по 10 %) − другими государствами. Но финансовые трудности, нерешенность многих организационных вопросов не позволили полностью реализовать намеченные проекты. Были построены лишь два завода по производству минеральных удобрений (мочевины и аммония) в Индонезии и в Малайзии. Неудачи в данной сфере привели к повышению роли частного капитала в создании совместных предприятий, в основном на двусторонней основе.

Развитию сотрудничества в промышленной кооперации в 1981 г. способствовала организация Финансовой корпорации АСЕАН, объединившая средства стран-членов. Финансовая корпорация является, по сути, инвестиционным банком. Параллельно была образована Корпорация развития АСЕАН-Япония с участием японского капитала (ASEAN-JAPAN Development Corp.). Частично была реализована еще одна цель АСЕАН − создание совместных товарных ассоциаций. Для совместного выступления на рынках третьих стран сформирована Ассоциация по производству и реализации кофе (ASEAN Coffee Club).

В 1977 г. было принято решение о формировании зоны преференциальной торговли (ASEAN Preferential Trade Agreement ASEAN PTA). Первоначально преференции распространились на 20, позднее на 71 товар. Первое соглашение было узким по масштабу покрытия и размеру предоставленных преференций, также негативно сказались высокие требования к доле местного компонента – не менее 50 %, наличие крупных списков исключений, состоящих из чувствительных товаров. Фактически под зону преференциальной торговли попали товары, не являвшиеся объектом взаимного товарооборота. Перечисленные факторы негативно повлияли на динамику взаимной торговли, доля которой возросла лишь с 2 до 5 % за 1980−1985 гг. К началу 90-х гг. соответствующие льготы охватывали уже 12 700 наименований товаров взаимной торговли, при этом для половины из них пошлины были снижены в среднем на 20−25 %. Лишь в 1989 г. на очередном саммите стран АСЕАН размеры преференций были увеличены до 50 %. Несмотря на это, в начале 1990-х гг. удельный вес взаимной торговли в общем товарообороте АСЕАН сохранялся на невысоком уровне − 15 %. Фактически под зону преференциальной торговли подпадало в среднем менее 5 % взаимного товарооборота, в том числе в Индонезии 3−4 %, в Таиланде − 1 %.

Одна из основных трудностей функционирования зоны – разная степень защиты внутренних рынков стран-участниц, что вело к неодинаковым взаимным тарифным уступкам. Так, на начало 90-х гг. в Сингапуре ставки пошлин в среднем оценивались в 2,3 %, в Малайзии − 42 %.

К своему 25-летнему юбилею, который отмечался в 1992 г., страны − члены АСЕАН не смогли полностью реализовать намеченные планы экономической интеграции, однако добились значительных успехов в экономическом развитии, что было связано не с участием в региональной группировке, а с мобилизацией внутренних и внешних ресурсов.

Изменение внутренних и внешних экономических и политических реалий способствовало углублению экономической интеграции стран Юго-Восточной Азии. Среди них: улучшение экономической ситуации в странах-членах, рост экономической взаимозависимости; либерализация торговой политики, в том числе переориентация на стимулирование экспорта (проект зоны преференциальной торговли базировался на импортозамещении и политике протекционизма); активизация экономического сотрудничества стимулировала интеграционные тенденции, в том числе в рамках мягкой схемы интеграции − создания зон экономического роста; влияние внешних факторов − углубление экономической интеграции в мире и бурный рост числа интеграционных группировок (эффект «домино»).

Зона свободной торговли АСЕАН: основные направления и практические результаты торговой либерализации.

В 1992 г. на саммите в Сингапуре страны АСЕАН приняли решение о формировании зоны свободной торговли АФТА (ASEAN Free Trade Agreement − AFTA) в течение 15 лет, т. е. к 2008 г. Спустя два года вносятся корректировки в дату завершения создания АФТА, и срок сокращается с 15 до 10 лет, соответственно конечной датой называется 2003 г. На VI саммите в декабре 1998 г. (в условиях азиатского финансового кризиса и стремлении как можно быстрее ликвидировать его негативные последствия) была поставлена новая цель −создать АФТА к 2002 г. на основе снижения пошлин до 0–5 %, а окончательной ликвидации таможенных барьеров) к 2010 г. для «шестерки» и к 2015 г. − для четырех других стран. 1 января 2002 г. АФТА официально открылась.

Стратегическая цель АФТА − повышение конкурентоспособности стран-членов на основе устранения торговых барьеров, роста привлекательности государств для зарубежных инвестиций, достижение экономической стабильности в регионе.

Основные направления АФТА включают:

- сокращение ставок пошлин до 0–5 % на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, за исключением продукции нефтехимии, автомобилестроения, металлургии;
- введение общего эффективного преференциального тарифа;
- гармонизацию национальных стандартов в соответствии с международными нормами;
- ликвидацию количественных ограничений во взаимной торговле промышленными товарами;
- введение принципа взаимного признания в отношении сертификатов качества;
- координацию макроэкономической политики.

Основной инструмент торговой либерализации − общий эффективный преференциальный тариф СЕПТ (Common Effective Preferential Tariff − CEPT), в рамках которого было предусмотрено начиная с 1 января 1993 г. снизить пошлины во взаимной торговле промышленной и сельскохозяйственной продукцией (в 1994 г. добавлено сельскохозяйственное сырье) до 0−5 %. В целом АФТА включает промышленную и сельскохозяйственную продукцию с разными сроками завершения либерализации и с сохранением изъятий.

Товары объединены в четыре списка: список включенных товаров, список временных изъятий, список исключений в отношении чувствительной продукции, список общих исключений.

Список включенных товаров − продукция, подлежащая либерализации в первую очередь. К 1998 г. пошлины на нее снижены максимум до 20 %, а к 2002 г. − до 0−5 %. Программа распространяется на 15 товарных групп: фармацевтическая продукция, деревянная и ротанговая мебель, цемент, растительные масла, минеральные удобрения, продукция из стекла и керамики, электроника, ювелирные изделия, текстиль, пластмасса, целлюлоза, медные катоды, драгоценные камни, резиновые и кожевенные изделия.

Список временных исключений распространяется на товары, временно освобожденные от либерализации, а по истечении семи лет переводятся в список включенных товаров. Ставки пошлин на них снижаются до 0–5 %. На 2000 г. в списке были 9674 позиции, что составляет 15,04 % СЕПТ.

Список исключений в отношении чувствительных товаров включает сельскохозяйственное сырье, в отношении либерализации торговли которым предоставлены более длительные сроки − 2010 г. для «основной шестерки», 2013 г. для Вьетнама, 2015 г. для Лаоса и Мьянмы, 2018 г. для Камбоджи. К 2000 г. в списке оставались 370 товарных позиций, что равно 0,58 %.

Список общих исключений − товары, исключенные из зоны свободной торговли АФТА (т. е. не подлежащие либерализации) в силу защиты национальной безопасности, общественной морали, жизни животных, растений, здоровья населения, а также товары, имеющие художественную, историческую и археологическую ценность. Это 1036 позиций, на которые приходится 1,61 % товарных позиций СЕПТ АСЕАН.

Средние ставки пошлин в АСЕАН были снижены до 3,17 % к 2002 г. и 2,63 % к 2003 г. при сохранении неодинакового уровня национальной таможенной защиты. Если Сингапур и Бруней отличаются максимальным уровнем торговой открытости (0 и 0,96 % соответственно), то недавно принятые члены − Камбоджа и Лаос − наименьшей (7,96 и 5,66 %). Подобный гибкий подход к торговой либерализации в максимальной степени отражает уровень экономического развития той или иной страны и не требует немедленного и одновременного открытия национальной экономики для товаров из стран-партнеров.

В 2000 г. АФТА создана в основном для «шестерки» АСЕАН с сохранением пошлин на уровне 0–5 % (что составляет 92,8 % тарифных позиций СЕПТ) в 2003 г. − для Вьетнама. Для Лаоса, Камбоджи и Мьянмы − с 2007 г. Максимальные ставки пошлин взимаются с обуви,

вооружения и лесной продукции, а наиболее интенсивная либерализация затронула четыре товарные группы – живые животные, продовольствие, обувь, вооружение.

Кроме ликвидации пошлин во взаимной торговле стран-членов (что является традиционным для зон свободной торговли), АФТА предусматривает устранение количественных ограничений, гармонизацию национальных стандартов, взаимное признание результатов испытаний и сертификатов качества, а также возможность полной отмены прочих видов нетарифных барьеров в течение пяти лет после выполнения первых договоренностей.

В 2002 г. государства перешли на Гармонизированную систему описания и кодирования товаров (ГС) в целях унификации товарных номенклатур, положенных в основу национальных таможенных тарифов, а также роста прозрачности, правил соответствия, описания и кодирования товаров. Действует так называемый зеленый коридор, введенный в 1996 г. и ускоряющий таможенную очистку товаров в рамках СЕПТ. Использование его преимуществ позволяет сократить время таможенной очистки до 1−2 часов, т. е. за один день провести полностью всю поставку. Подавляющая часть товаров (90–95 %) взаимной торговли АСЕАН проходит через него.

Из числа других инициатив Ассоциации в этой сфере следует выделить задачу смягчения технических барьеров в торговле на основе гармонизации стандартов на продукцию приоритетных отраслей.

Было намечено подписание двусторонних соглашений о взаимном признании стандартов и сертификатов качества по 20 приоритетным товарам − холодильники, кондиционеры, телефоны, радиоприемники, телевизоры, косметика, фармацевтические товары, телекоммуникационное оборудование, на которые приходится существенная доля взаимной торговли. Рамочное соглашение о взаимном признании стандартов производства перечисленных товаров подписано в декабре 1998 г.

В 1997 г. на втором саммите в Куала-Лумпуре (Малайзия) страны АСЕАН приняли документ «АСЕАН: взгляд в 2020 г.», нацеленный на достижение мира, стабильности и процветания, углубление взаимного сотрудничества (т. е. добиться реализации цели, поставленной в Куала-Лумпурской декларации 1971 г.). В экономической сфере провозглашена цель содействия динамичному экономическому развитию на основе углубления экономической интеграции, интенсификации и диверсификации взаимного сотрудничества, поддержания макроэкономической стабильности, в том числе благодаря созданию зоны свободной торговли, инвестиционной зоны, интенсификации субрегионального сотрудничества в рамках уже созданных и формирования новых зон экономического роста.

Для развития данного документа в декабре 1998 г. был принят Ханойский план действий, рассчитанный на шесть лет – 1999−2004 гг. Его цели – укрепление экономического и финансового сотрудничества, углубление экономической интеграции, создание информационной, научно-технической и социальной инфраструктуры, развитие людских ресурсов.

Для реализации поставленных целей было намечено ускорить формирование АФТА, инвестиционной зоны АСЕАН, либерализовать торговлю услугами, повысить конкурентоспособность стран в сфере продовольствия и обеспечить продовольственную безопасность; активизировать промышленное сотрудничество; поддерживать развитие малого и среднего бизнеса. В качестве особенности интеграционных планов АСЕАН следует назвать их реализацию в рамках национальных программ внешнеторговой либерализации.

Подводя итоги, следует заметить, что страны АСЕАН в основном создали ЗСТ (для семи стран), выполнив главную цель, определенную Сингапурским саммитом (1992 г.), −

снижение пошлин до 0−5 %. Таким образом, на повестке дня − полная либерализация взаимной торговли.

Сохраняющийся невысокий уровень взаимных торговых связей (в 2002 г. − 24 %) свидетельствует о том, что экономическая интеграция в рамках АСЕАН не ставит в качестве первоочередной цели интенсификацию внутрирегиональной торговли. По оценкам, не следует ожидать значительного прироста товарооборота в условиях преобладающей направленности экспорта в развивающиеся страны, США, Японию, Европу. Главная задача − создание единого потребительского рынка. Введение беспошлинной торговли в рамках АСЕАН призвано стимулировать приток зарубежных инвестиций для производства и последующего экспорта товаров в страны-участницы.

Договоренности по АФТА распространяются на сферу услуг.

В 1994 г. подписано Рамочное соглашение АСЕАН по услугам (ASEAN Pramework Agreement on services − AFAS). Основная цель Соглашения − ликвидация практически всех барьеров в торговле услугами и формирование зоны свободной торговли услугами. Пять отраслей услуг (морской транспорт, телекоммуникации, воздушный транспорт, туризм и предпринимательские услуги) вошли в первый пакет либерализации. В 2001 г. была намечена полная либерализация сферы услуг к 2020 г. в рамках ускоренной и нормальной либерализации.

В Рамочном соглашении по услугам также определены основные направления взаимного сотрудничества, в том числе создание объектов инфраструктуры, подписание соглашений о совместном производстве, маркетинге и сбыте; обмен информацией; взаимное признание документов об образовании и квалификационных навыках; взаимное признание лицензий и сертификатов.

Также приняты решения о создании единой патентной системы с целью защиты прав интеллектуальной собственности (патентов, лицензий, авторских прав и др.); о разработке плана развития систем транспорта и связи; об использовании так называемого принципа «открытого неба» в гражданской авиации; о гармонизации законодательства в сфере автомобильного транспорта.

В отличие от большинства региональных торговых соглашений, имеющих негативные списки услуг (не подпадающих под ЗСТ), АСЕАН придерживается правил ГАТС, рекомендующих использовать позитивные списки. Это означает, что обязательства стран-партнеров по либерализации принимаются по секторам и способам поставки, а затем указываются в списке обязательств. Нынешние обязательства АСЕАН отражают сохраняющийся режим в отношении сферы услуг, а значит, не идут дальше замораживания обязательств по тем или иным отраслям.

Таким образом, несмотря на объективные и субъективные трудности, 7 стран АСЕАН создали зону свободной торговли товарами и проводят либерализацию взаимной торговли услугами.

7.4. Инвестиционная зона АСЕАН: цели, основные направления создания и результаты. Взаимное экономическое сотрудничество

Соглашение о формировании инвестиционной зоны АСЕАН (ASEAN Investment Area − AIA) подписано 7 октября 1998 г. Оно носит связывающий характер, т. е. исходит из необходимости выполнения принятых партнерами обязательств. Согласно ст. 3 целью соглашения является формирование конкурентоспособной инвестиционной зоны с более либеральным и прозрачным режимом для роста внутри- и внерегиональных инвестиций;

повышение конкурентоспособности экономик стран-участниц; прогрессивное снижение или ликвидация инвестиционных барьеров и правил, мешающих капиталопотокам и реализации инвестиционных проектов в рамках АСЕАН.

Соглашение включает пять главных направлений:

1) распространение национального режима на инвесторов из стран − членов АСЕАН к 2010 г. и на инвесторов из третьих государств к 2020 г. с сохранением исключений;

2) открытие всех отраслей экономики для инвесторов из стран-членов к 2010 г. и из государств, не входящих в группировку, к 2020 г. при сохранении исключений. Правда, в 1999 г. под влиянием негативных последствий азиатского финансового кризиса сроки либерализации доступа инвесторов из стран-членов сокращены с 2010 г. до 2003 г. для основной «шестерки», с 2015 г. до 2003 г. для Мьянмы, с 2013 г. до 2010 г. для Вьетнама и с 2015 г. до 2010 г. для Лаоса;

3) стимулирование объема капиталопотоков, квалифицированной рабочей силы и специалистов, технологий в рамках АСЕАН;

4) координация программ инвестиционного сотрудничества в целях увеличения капиталовложений как во взаимных рамках, так и из третьих государств;

5) предоставление большей свободы предпринимательскому сектору в налаживании усилий по реализации инвестиционных проектов и деятельности, связанной с капиталовложениями.

Нормы соглашения относятся только к прямым инвестициям и к деятельности, связанной с ними. Ограничены отраслевые вложения прямых инвестиций: нормы распространяются на обрабатывающую промышленность, сельское хозяйство, горнодобычу, лесное хозяйство, рыбную отрасль.

Предусмотрено предоставление основных инвестиционных режимов, признанных в международных рамках − национального режима, режима наибольшего благоприятствования, принципа прозрачности. Основные обязательства стран-партнеров включают реализацию на справедливой и преференциальной основе мер, зафиксированных в соглашении. Их цель – обеспечить прозрачность и сопоставимости разработки и интерпретации законов и административных правил для формирования стабильного и предсказуемого инвестиционного режима в рамках АСЕАН. Необходимо принять меры по повышению привлекательности экономик стран-участниц, по информированию потенциальных инвесторов региональными и местными властями об условиях функционирования свободной инвестиционной зоны АСЕАН.

Предусмотрено немедленное открытие всех отраслей экономик для инвесторов из стран-партнеров и распространение национального режима в отношении инвесторов из АСЕАН во всех отраслях промышленности, а также в отношении мер, негативно влияющих на капиталовложения − их допуск, создание и приобретение. Разрешаются временные исключения из национального режима сроком на шесть месяцев (что было возможно до 2010 г.). Помимо временных есть и общие исключения, которые приняты с целью содействия национальной безопасности, общественной морали, защиты жизни и здоровья, безопасности и защиты частной собственности физических лиц.

Режим наибольшего благоприятствования предоставляется без каких-либо ограничений всем странам − участницам АСЕАН. В соответствии со ст. 7 и 9 Соглашения каждая страна-участница должна немедленно предоставить безусловный режим наибольшего благоприятствования инвесторам и капиталовложениям государств-партнеров. Если страна – участница Соглашения предоставляет или в будущем предоставит преференциальный режим одной из стран-членов, то он должен быть немедленно распространен на прочие государства АСЕАН.

Стороны могут принимать чрезвычайные меры защиты в случае ухудшения экономической ситуации при нарушении сбалансированности национального платежного баланса или внешних финансовых трудностях или угрозы их возникновения. В Соглашении определяется порядок разрешения инвестиционных споров в рамках соответствующего механизма.

Инвестиционная зона формируется на основе трех программ:

1) программа сотрудничества на основе стимулирования инвестиционных вложений, развития трудовых ресурсов, повышения уровня квалификации кадров;

2) программа стимулирования капиталовложений на основе расширения инвестиционных возможностей предпринимателей.

Предусмотрено создать совместные межправительственные инвестиционные миссии по стимулированию капиталов, информационные базы данных, периодически публиковать необходимую информацию;

3) программа сокращения инвестиционных ограничений в регионе, либерализации инвестиционных правил и политики допуска и функционирования зарубежных компаний, распространения национального режима.

Планы инвестиционной либерализации реализуются в национальных рамках. До конца 1990-х гг. страны АСЕАН отличались жестким регулированием допуска прямых зарубежных инвестиций, но с целью роста зарубежных вложений (для более быстрого и менее болезненного выхода из финансового кризиса) начала инвестиционную либерализацию.

С 1960-х гг. в рамках АСЕАН активно развивается промышленное сотрудничество. С этой точки зрения Ассоциация служит классическим примером взаимных экономических связей в группировках, созданных развивающимися странами в 1960-70-е гг. В условиях низкого уровня экономического развития партнеры пошли по пути интенсификации промышленного сотрудничества − создания совместных объектов для удовлетворения потребностей в необходимых товарах и объединения имевшихся финансовых и природных ресурсов, производственного потенциала, квалифицированной рабочей силы. Большую роль в сотрудничестве сыграли зарубежные ТНК как поставщики инвестиций, технологий и управленческих навыков.

Разработанные программы промышленного сотрудничества оказались слишком амбициозными, не учитывавшими финансовые и производственные возможности, а также потребности партнеров в соответствующей продукции. В результате были реализованы лишь два проекта, а другие отложены (в частности, завод по производству каустической соды в Таиланде) или так и остались на бумаге (завод по выпуску суперфосфата на Филиппинах). В рамках программы промышленного кооперирования предполагалось создать так называемый асеановский автомобиль на основе совместного производства деталей и узлов (для этого было подписано соглашение о кооперации в автомобилестроении), но и этот проект постигла неудача.

В программе совместных промышленных компаний участвовали 15 совместных предприятий, специально созданных под ее цели и осуществлявших производство бумаги, деталей для авто- и мотосредств, мясопродукции, полевого шпата и др.

1990-е гг. стали новой вехой в развитии промышленного сотрудничества, когда в 1995 г. была разработана (в 1997 г. вступила в силу) новая программа Схема промышленного сотрудничества АСЕАН (ASEAN Industrial Cooperation Scheme − AICS). Ее цель − совместное производство товаров с учетом возможностей и потребностей заинтересованных сторон.

Соглашение AICO подписывают как минимум две фирмы из двух разных стран Ассоциации. Если фирма инкорпорирована и действует на территории двух и более государств Ассоциации, то импорт произведенной продукции облагается преференциальной

пошлиной в размере 0−5 %; содержит не менее 30 % местного компонента; предоставляются льготы в отношении нетарифных барьеров. Единственное требование − фирма должна заниматься промышленным производством. Объектом программы являются товары, входящие в СЕПТ, за исключением общих изъятий. Предварительное разрешение на реализацию проекта (лицензия) требуется только в отношении товаров, входящих в разделы 1−8 Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (это живые животные, мясопродукты, рыба, молочная продукция, прочие продукты животного происхождения, деревья и растения, фрукты и орехи, овощи). Льготы предоставляются независимо от стадии производства продукции. Различие − в объеме доступа на рынок страны-импортера. Если конечной продукции предоставляется неограниченный допуск, то компонентам и сырью − ограниченный при удовлетворении ряду требований (импортируемая продукция должна быть использована в производстве конечного товара, являющегося объектом соглашения AICO). В рамках программы в 2001 г. были одобрены и получили преференции 74 проекта, подавляющая часть которых реализуется в автомобилестроении (63), а также в пищевой отрасли (5), электронике (3), в производстве сельскохозяйственного оборудования, стекла, электротехнике (по 1 проекту). Наиболее активное участие приняли фирмы из четырех стран АСЕАН − Малайзии, Таиланда, Филиппин и Индонезии. В качестве примеров можно назвать: 1) СП в электронике с участием фирм из четырех стран − Филиппин, Малайзии, Индонезии и Таиланда (филиалов или дочерних компаний корпорации Matsushita); 2) СП автомобилестроении с участием фирм двух стран – Таиланда и Филиппин (филиалов японской корпорации Toyota Motor).

Взаимные связи стран − членов АСЕАН активно развиваются в других сферах (как экономических, так и неэкономических: энергетика, сельское хозяйство, финансы, транспорт и связь, образование и научные исследования.

Сотрудничество в энергетике развивается с начала 1980-х гг. в рамках специальной программы (1981 г.). Ее цели − строительство атомных электростанций, гидроэлектростанций, использование геотермальных источников для производства электроэнергии, а также угля. В 1990-е гг. благодаря значительному повышению уровней экономического развития стран-членов появилась возможность поднять сотрудничество в сфере энергетики на новую ступень. Намечено создать единую трансрегиональную энергосистему, состоящую из газопроводов и электросетей. Из согласованных 14 проектов (в том числе 7 новых газопроводов протяженностью 4200 км с общим объемом инвестиций 7 млрд долл.) 3 реализованы − построены газопроводы между Таиландом и Лаосом, между Таиландом и Малайзией, между Малайзией и Сингапуром.

Также в планах проведение реконструкции, приватизации и либерализации энергосектора, в том числе поставок электроэнергии.

Программа создания электрических сетей реализуется при поддержке Европейского союза и Японии, осуществляющих основной объем капиталовложений.

Как и многие интеграционные группировки, АСЕАН имеет механизм разрешения споров. Единая процедура разрешения споров обеспечивает наиболее высокий стандарт защиты прав и интересов предпринимателей стран-членов в отличие от национальных правил. Правда, преимущества механизма разрешения споров ни разу не использовались странами-участницами, поэтому достаточно трудно судить о его практической эффективности.

7.5. АТЭС: цели и направления деятельности. Организационная структура

В 1989 г. создана первая в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) региональная межправительственная экономическая организация − Форум «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество» − АТЭС (*Asia Pacific Economic Cooperation Forum − APEC*).

Первоначально в состав АТЭС вошли 12 стран Тихоокеанского бассейна: США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Япония, Республика Корея и страны − члены АСЕАН (Сингапур, Малайзия, Таиланд, Филиппины, Индонезия и Бруней). В 1991 г. были приняты КНР, Гонконг (Китай) и Тайвань, в 1993 г. − Мексика и Папуа-Новая Гвинея, в 1994 г. − Чили, в 1998 г. − Российская Федерация, Перу и Вьетнам. В настоящее время в Форуме АТЭС состоит 21 страна и территория Тихоокеанского бассейна (в официальных документах страны называются экономиками, так как Гонконг и Тайвань не признаются суверенными государствами, а является специальным административным районом КНР). С 1998 г. установлен мораторий на прием новых членов. Заявления на вступление в АТЭС подали Индия, Камбоджа, Макао, Монголия, Пакистан и Шри-Ланка.

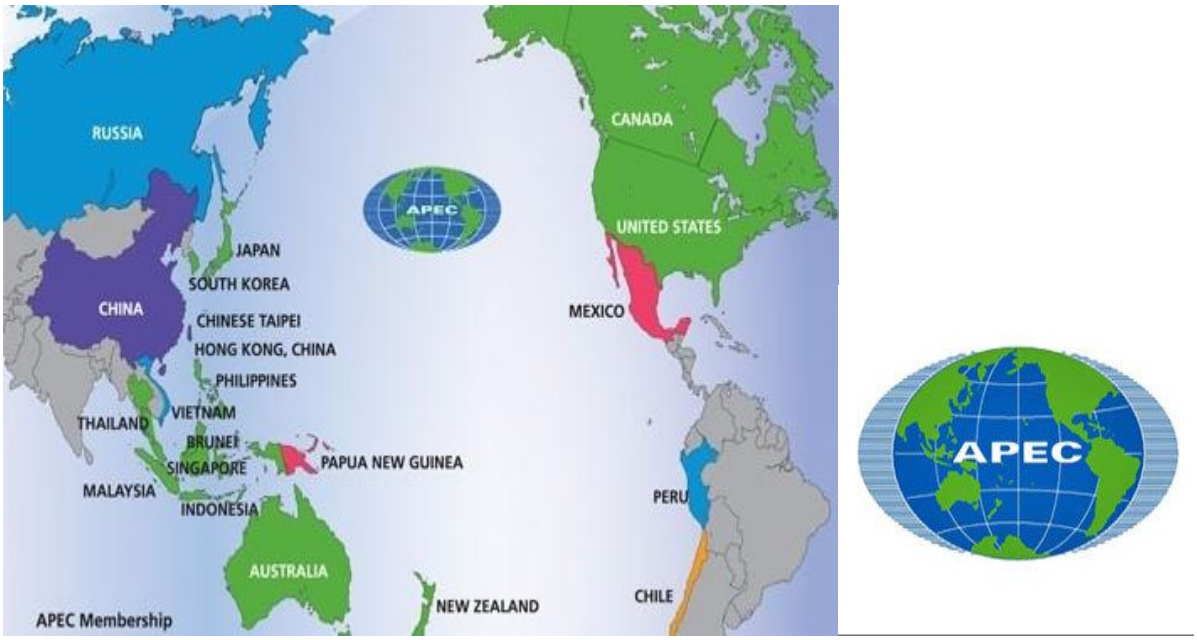


Рис. 7.3. Страны члены АТЭС и герб организации. Официальный сайт: http://www.apec.org/.

Основное предназначение АТЭС − определение правил региональной торговли и инвестиций. Страны АТЭС имеют крупный экономический потенциал, и формирование зоны свободной торговли приведет к созданию самой большой группировки в мире. На их долю приходится 60 % мирового ВВП, около 50 % мировой торговли, 40 % населения и 41,6 % территории мира. ВВП в расчете на душу населения в среднем составляет 10 816,7 долл.

Цели деятельности Форума определены в Сеульской декларации (1991 г.):

- поддержание экономического роста стран региона;
- укрепление многосторонней системы торговли с учетом роста экономической взаимозависимости стран-участниц;
- снятие ограничений на пути движения товаров, услуг, капитала в соответствии с нормами ГАТТ/ВТО.

Сеульская декларация установила приверженность стран-участниц достижению свободной торговли и региональному экономическому сотрудничеству на основе принципа

открытого регионализма. Деятельность АТЭС базируется также на принципе консенсуса при принятии решений, недискриминации, взаимного уважения и равенства, соответствия нормам ВТО и «сетевого» сотрудничества (с учетом возможностей каждой страны-участницы).

Структура АТЭС носит децентрализованный характер. Каждая страна председательствует в АТЭС в течение года, а ее лидер является председателем Форума и возглавляет встречи лидеров, министров, высших должностных лиц, групп АТЭС по проблемам туризма, малого и среднего бизнеса, таможни, стандартов и соответствия. В других рабочих группах АТЭС председатель избирается на основе принципа консенсуса.

С 1993 г. действует исполнительный и координирующий орган секретариат, в составе которого – откомандированные на определенный период представители стран-участниц. Исполнительный директор секретариата − представитель страны − председателя АТЭС.

Бюджет секретариата возрос с почти 2 млн долл. до 5 млн долл. К 1 апреля 2000 г., его средства расходуются на подготовку персонала, реализацию рабочих проектов, оказание информационных услуг и прочие потребности координационно-информационного характера.

Секретариат обслуживает многочисленные комитеты и рабочие группы, сформированные в рамках Форума. Штаб-квартира Форума находится в Сингапуре.

Высшим органом АТЭС являются саммиты глав государств и правительств стран-членов, проводимые в неформальном формате.

Они проводятся один раз в год с 1993 г. (до этого высшим органом были встречи министров иностранных дел). Состоялось 24 саммита, на которых принимались важные решения о стратегии деятельности Форума. Несмотря на сохраняющийся консультативный статус и неофициальный характер встреч глав государств и правительств стран-членов, высказываются мнения о создании постоянно действующей организационной структуры АТЭС и придании встречам и совещаниям руководящих и исполнительных органов официального статуса.

Другой важный орган − совещания министров иностранных дел и внешней торговли, которые решают текущие вопросы работы Форума, в том числе и рабочих органов. После изменения функций в 1993 г. они обеспечивают дипломатическую поддержку саммитов.

Еще один орган − совещания секторальных министров по 11 сферам сотрудничества: образованию (с 1992 г.), энергетике (с 1996 г.), устойчивому развитию и экологии (1994 г.), финансам (1994 г.), телекоммуникациям и информации (с 1995 г.), по торговле (с 1990 г.), по транспорту (с 1995 г.), по делам женщин (с 1998 г.).

Встречи старших должностных лиц проводятся примерно четыре раза в год на уровне заместителей или помощников министров. Они решают административные вопросы, разрабатывают повестки дня ежегодных министерских встреч и саммитов, утверждают решения рабочих групп.

С 1995 г. функционирует Деловой консультативный совет (ДКС) в составе представителей деловых кругов (по три от каждой страны). Основная задача ДКС − разработка рекомендаций по осуществлению Осакской программы действий и определению приоритетов в развитии сотрудничества.

Приоритетные функции ДКС − влияние на принятие решений в рамках АТЭС, воздействие на глав государств и правительств с целью реализации индивидуальных и коллективных планов действий, содействие торговой и инвестиционной либерализации. Фактически это постоянный орган частнопредпринимательского сектора, представляющий рекомендации главам государств и правительств по насущным проблемам. ДКС выполняет такие задачи, как информирование глав государств и правительств о достигнутых результатах в рамках деятельности Форума; проведение мониторинга по достижению

Богорской цели в отношении формирования зоны свободной торговли и инвестиций к 2010−2020 гг.

В структуру ДКС входят три рабочие группы: по финансовой архитектуре, по технологиям и по содействию бизнесу. Разработкой конкретных направлений сотрудничества занимаются отраслевые комитеты и рабочие группы. Основные комитеты − Комитет по торговле и инвестициям, Экономический, Административно-бюджетный.

Комитет по торговле и инвестициям действует с 1993 г. и призван содействовать экономической активности и обмену связями и услугами между странами-партнерами; разрабатывать перспективные направления деятельности Форума в сфере торговли и инвестиций и реализации инициатив по либерализации и содействию торговле. Комитет занимается широким кругом проблем, в том числе реализацией Осакской программы действий; тарифными и нетарифными барьерами; торговлей услугами; дерегулированием экономики; разрешением спорных вопросов; инвестициями; таможенными процедурами; защитой прав интеллектуальной собственности; конкурентной политикой; миграцией бизнесменов; правительственными закупками; правилами происхождения товаров; стандартами и правилами соответствия. Главное направление деятельности Комитета по торговле и инвестициям − устранение торговых и инвестиционных ограничений в АТЭС; разработка коллективного плана действий и проведение мониторинга индивидуальных планов действий.

Экономический комитет неофициально образован в ноябре 1994 г. на основе преобразования специальной группы экспертов по экономическим вопросам. Комитет призван проводить исследования тенденций развития экономики стран − членов АТЭС. Его функции − подготовка докладов по экономическому и техническому сотрудничеству, исследования по развитию инфраструктуры, охране окружающей среды, миграции лиц, созданию информационного сообщества. Большое внимание уделяется проблеме либерализации торговли и инвестиций на основе проведения анализов влияния либерализации на экономику стран − членов АТЭС, на состояние рынков труда, анализ прямых зарубежных инвестиций, правил конкуренции и защиты интеллектуальной собственности, деятельности субрегиональных интеграционных группировок.

Административно-бюджетный комитет оценивает и дает рекомендации по бюджету Форума, занимается вопросами, связанными с финансированием и расходованием бюджетных статей. Комитет выполняет консультативные функции для группы старших должностных лиц, а также уполномочен контролировать и оценивать деятельность рабочих групп, предоставлять свои рекомендации по повышению эффективности работы АТЭС. Одна из основных функций Комитета − контроль над управлением средствами оперативного счета Центрального фонда АТЭС, определение размеров взносов стран-членов.

Комитеты имеют подкомитеты. В составе Комитета по торговле и инвестициям − группа по доступу на рынки, группа по услугам (телекоммуникации, туризм, транспорт, энергетика), группа экспертов по инвестициям, по стандартам и соответствию, по таможенным процедурам, по правам интеллектуальной собственности, по правительственным закупкам, по разрешению споров. Экономическому комитету подчинены три подкомитета: по инфраструктуре, продовольствию, составлению аналитических обзоров. Действуют также группы экспертов по техническому содействию в сельском хозяйстве и по проблемам малого и среднего предпринимательства.

Также в структуру органов Форума входят 11 рабочих групп, которые ведут работу по наиболее важным направлениям − по энергетике (1990 г.), рыболовству (1991 г.), развитию людских ресурсов (1990 г.), по промышленности, науке и технологии (1990 г.), по сохранению морских ресурсов (1990 г.), по торговой и инвестиционной статистике (1990 г.),

по содействию торговле (1990 г.), по транспорту (1991 г.), по туризму (1991 г.), по техническому сотрудничеству в сельском хозяйстве, по малому и среднему бизнесу.

7.6. Основные решения, принятые на саммитах АТЭС

В 1993 г. на первом саммите в Сиэтле (США) озвучена мысль о возможности создания Тихоокеанского сообщества. Спустя год, в 1994 г. на Богорском саммите (Индонезия) принимается принципиальное решение о готовности стран АТЭС создать зону свободной торговли товарами и движения капиталов к 2010−2020 гг.

В 1995 г. на Осакском саммите принята программа действий, детализировавшая направления либерализации в регионе: сокращение пошлин, либерализация торговли услугами и гармонизация национальных стандартов в соответствии с международными, также названа дата начала формирования зоны свободной торговли − 1 января 1997 г. В целом определены 15 направлений, и только четыре из них непосредственно связаны с целями Богорской декларации. Программа выдвинула концепцию гибкости, по которой страны должны вести свободную и открытую торговлю на основе прогрессивного снижения пошлин и увеличения прозрачности таможенных режимов.

При этом нигде не записано о полной ликвидации пошлин − подразумевается лишь их снижение до нуля. Еще один важный итог Осакского саммита − разработка принципов деятельности АТЭС: недискриминация; прозрачность; сотрудничество; гибкость; соответствие нормам ВТО; стендстил; сравнимость; всеобщий охват; синхронное начало; продолжающийся процесс; дифференцированные сроки реализации либерализационных мер.

Следующим шагом стал Филиппинский саммит 1996 г., на котором была принята Манильская программа действий (МАПА), представляющая собой развернутый пакет мер по достижению глобальной цели формирования Азиатско-Тихоокеанского экономического сообщества (АТЭС) на основе трех направлений − коллективного плана действий, индивидуальных планов действий и технико-экономического сотрудничества.

На саммите в Ванкувере (Канада), состоявшемся в 1997 г., принято решение об ускоренной отраслевой либерализации на добровольной основе в пятнадцати сферах.

На Малайзийском саммите (1998 г.) в Куала-Лумпуре девять отраслей переданы в ВТО для проведения либерализации (несмотря на протесты Японии против ускоренного снижения пошлин на рыбопродукты и лесную продукцию). Основной акцент был сделан на поиске путей выхода из азиатского финансового кризиса, поразившего многие экономики, и достижение экономической стабильности в регионе.

На саммите в Окленде (Новая Зеландия) в 1999 г. приняты Принципы АТЭС по стимулированию конкуренции и дерегулированию экономики. Они стали рамочной программой стабилизации национальных рынков на основе повышения прозрачности и предсказуемости регулирования частнопредпринимательского и государственного секторов; повышения значения конкуренции среди компаний в целях роста эффективности их функционирования; повышения качества регулирования, разработки и выполнения политики стабильного развития; снижения издержек; формирования благоприятного климата для свободной и справедливой конкуренции. Намеченные цели требуют повышения уровня развития инфраструктуры и людских ресурсов, особенно в развивающихся странах, развития электронной коммерции. Страны АТЭС также выступили с инициативой проведения нового раунда переговоров в рамках ВТО, включая устранение экспортных субсидий на аграрную продукцию и выделение восьми секторов по либерализации таможенных пошлин.

В 2000 г. на проходившем в Брунее восьмом саммите рассматривались важные вопросы либерализации торговли и инвестиций, создания так называемой «новой экономики» за счет

освоения новейших информационных и коммуникационных технологий. На саммите выдвинуты новые интеграционные проекты формирования двусторонних зон свободной торговли. Были приняты следующие решения: 1) инициировать начало нового раунда переговоров в ВТО не позднее 2001 г.; 2) оценить масштаб деятельности субрегиональных торговых соглашений с учетом их важности в качестве инструмента сокращения ограничений (практически каждая страна АТЭС участвует как минимум в одной группировке).

Шанхайский (КНР, 2001 г.) саммит лидеров стран − членов Форума принял документ «Шанхайское согласие» как стратегический план действий АТЭС на ближайшие годы в целях формирования Азиатско-тихоокеанского сообщества. Поставлены три основные задачи:

1) разработка концепции деятельности Форума в XXI в. с учетом глобализации и формирования «новой экономики» (основанной на интернет-технологиях). В 2005 г. было намечено проанализировать достигнутый на среднесрочную перспективу прогресс выполнения Богорской цели, снизить на 5 % трансакционные издержки в течение пяти лет на основе реализации принципа прозрачности в руководстве экономикой и ликвидации или упрощения административных процедур;

2) уточнение направлений реализации Богорской цели, в том числе на основе пересмотра положений Осакской программы действий и приведения их в соответствие с современными реалиями, а также активизация индивидуальных и коллективных действий экономик по созданию свободной и открытой зоны торговли и инвестиций к 2010−2020 гг.;

3) укрепление механизма АТЭС на основе обзора положений индивидуальных планов действий стран и стимулирования экономического и технического сотрудничества.

В рамках данного саммита лидеры АТЭС провели ряд дискуссий по формированию зон свободной торговли в качестве вспомогательного инструмента достижения свободной торговли в регионе. Было решено, что региональные и двусторонние зоны свободной торговли станут связующим элементом многосторонней либерализации в ВТО при условии их соответствия правилам этой организации.

В 2002 г. на проходившем в Лос Кабосе (Мексика) десятом саммите стран − членов АТЭС основное внимание было уделено проблеме реализации цели создания зоны свободной торговли и инвестиций и расширения преимуществ сотрудничества в целях экономического роста и развития, а также борьбе с терроризмом (что стало следствием атаки террористов на Нью-Йорк). Наиболее значительным результатом саммита можно считать разработку плана по содействию торговле, нацеленного на сокращение трансакционных издержек на 5 % к 2006 г., а также оказание помощи развивающимся странам по созданию инфраструктуры. Лидеры призвали продолжить переговоры по открытию рынков, ускорению экономического роста, сокращению бедности, содействию устойчивому развитию (в качестве одной из целей таких переговоров признано устранение всех форм экспортных субсидий на сельскохозяйственную продукцию и несовместимых с международными правилами прочих экспортных субсидий и ограничений). Еще один документ, принятый в Лос Кабосе, − заявление лидеров стран − членов АТЭС по выполнению принципов прозрачности (определены общие и специальные принципы).

Саммит 2003 г., проходивший в Бангкоке (Таиланд), занимался в основном проблемами борьбы с терроризмом. Вместе с тем рассматривались и экономические вопросы: формирование во всех странах региона экономики, основанной на знаниях; создание новой финансовой архитектуры в регионе; создание новых предприятий малого и среднего бизнеса. Однако по этим вопросам четких программ или заявлений не было сделано.

В 2004 г. очередной саммит АТЭС в Сантьяго (Чили) проходил под девизом «Наше общество, наше будущее». Среди множества рассмотренных проблем особое внимание было

уделено расширению торговли в рамках АТЭС, что нашло отражение в программном документе «Инициатива Сантьяго».

За время своего функционирования АТЭС превратился из консультативного органа в динамичный инструмент содействия либерализации в регионе и в мире в целом. Однако анализ принятых на разных саммитах решений показывает их расплывчатый необязательный характер, слишком далекий от интеграционных планов в ЕС или в НАФТА, а с учетом добровольности выполнения решений, принципов невзаимности и консенсуса, положенных в основу Форума, свидетельствующий о трудности достижения Богорской цели по формированию зоны свободной торговли и инвестиций в АТЭС.

На Манильском саммите (1996 г.) лидеры стран − членов Форума определили главную цель торговой и инвестиционной либерализации и расширения экономического и технического сотрудничества − формирование Азиатско-Тихоокеанского сообщества.

Впервые эта идея прозвучала еще в 1993 г. из уст президента США Б. Клинтона.

Манильская программа действий (МАЛА) включила три раздела:

- индивидуальные планы действий каждой страны-участницы;
- коллективный план действий АТЭС;
- развитие экономического и технического сотрудничества на основе разработки совместных проектов.

Индивидуальные планы действий (ИПД) предусматривают реализацию мер либерализации торговли и инвестиций: по таможенным пошлинам, нетарифным барьерам, услугам, инвестициям, политике конкуренции, правительственным закупкам, урегулированию споров, миграции предпринимателей, ускоренной реализации итогов Уругвайского раунда ГАТТ, правилам происхождения товаров, национальным стандартам.

Индивидуальные планы носят добровольный характер, но так как они принимаются с учетом результатов переговоров и консультаций, то фактически являются минимально обязательными. В сферах торговой и инвестиционной либерализации ИПД нацелены на одностороннее снижение пошлин; определение временных рамок либерализации, в том числе более быстрые темпы снижения барьеров для отдельных стран; на принятие более широких обязательств в отличие от Уругвайских договоренностей; выполнение соглашения по информационным технологиям (ИТА); на сокращение уровня покрытия импорта нетарифными ограничениями; увеличение прозрачности на основе разработки базы данных таможенных процедур и средневзвешенных пошлин (1997 г.); на составление списка идентифицированных НТО (1998 г.); сокращение издержек предпринимательской деятельности; разработку информационной базы данных таможенных процедур (2000 г.); на подписание соглашений по взаимному признанию стандартов и соответствию национальных стандартов международным; обмен информацией (1997 г.); на сокращение и постепенную ликвидацию экспортных субсидий, запретов и ограничений на экспорт; прогрессивную либерализацию торговли услугами, в отдельных странах более быстрыми темпами и идущая дальше обязательств в рамках ГАТС; на создание более открытого инвестиционного режима на основе пересмотра сложившихся правил. Восемь государств обязались провести либерализацию инвестиционных ограничений с указанием конкретных сроков; упрощение выдачи виз для деловых поездок предпринимателей; повысить прозрачность процедур правительственных закупок; создать эффективный механизм защиты прав интеллектуальной собственности, а также разрешения споров; разработать наиболее эффективную практику реформирования сферы регулирования; подписать соглашения в сфере конкурентной политики; создать высокоразвитые инфраструктурные объекты. В 2004 г. была введена новая

(16-я по счету) глава ИПД по продовольствию с учетом поставленной на саммите в Бангкоке цели – создание системы продовольственной безопасности в регионе АТЭС.

Коллективные планы действий (КПД) определили 15 направлений стимулирования торговли и капиталовложений, формирование наиболее благоприятного предпринимательского климата − более прозрачного, упрощенного, с меньшими издержками. Среди уже выполненных мер можно выделить: упрощение и гармонизацию процедуры таможенной очистки; защиту прав интеллектуальной собственности; гармонизацию таможенных номенклатур. В коллективном плане действий зафиксировано:

1) разработать компьютерную базу данных по таможенным пошлинам (для этого предусмотрено обновить формат таможенных обязательств стран-членов, включая индивидуальные планы действий);

2) обновить формат обязательств стран-членов и включенных в ИПД по прогрессивной либерализации нетарифных барьеров. Для этого намечено провести анализ нетарифных мер, включая их разновидности с точки зрения интенсификации работы по снижению уровня НТО;

3) разработать совместные меры по прогрессивному сокращению экспортных субсидий с учетом обязательств в ВТО с целью их полной ликвидации; для активизации миграции предпринимателей расширить количество стран с 9 до 12, на территории которых действует единый миграционный документ (Business Travel Card).

В целом меры КПД ежегодно дополняются и уточняются на основе мониторинга и докладов стран − членов. С 2000 г. действует правило периодических отчетов стран о ходе выполнения планов действий. Так, в 2003 г. перед Секретариатом АТЭС отчитались Япония, Канада, Республика Корея, Гонконг (всего 9 стран), а по итогам 2004 г. − 6 стран, в том числе США.

Другой существенный элемент МАПА − содействие торговле на основе сотрудничества в сфере стандартов, гармонизации таможенных процедур, координации при проведении конкурентной политики и разрешении споров.

Таким образом, Манильская программа действий зафиксировала такие долгосрочные цели, как сокращение средневзвешенных ставок пошлин до 0–5 % и ликвидация нетарифных барьеров к 2010–2020 гг.; введение национального режима в инвестиционной сфере к 2010–2020 гг. с минимальными изъятиями, т. е. не повышение уровня протекционистской защиты и проведение прогрессивной либерализации; снижение уровня торговых ограничений, в том числе сокращение тарифных пиков некоторых видов НТО в отдельных отраслях, уменьшение числа изъятий, сокращение разрыва в ставках пошлин между отраслями.

На последующих саммитах наибольшее внимание уделялось мероприятия, направленным на стимулирование взаимной торговли и зарубежных инвестиций. Стремясь создать свободную зону инвестиций, страны АТЭС принимают меры, стимулирующие движение капиталов между странами региона: сокращают число отраслей, закрытых для прямых зарубежных инвестиций, упрощают визовой режим для предпринимателей, обеспечивают широкий доступ к экономической информации.

В 2012 г. саммит АТЭС прошел в России (Владивосток). Программа саммита АТЭС на этот раз была посвящена четырем темам − либерализация торговли, продовольственная безопасность, формирование надежных транспортно-логистических цепочек, взаимодействие для инновационного роста.

7.7. Торговая и инвестиционная либерализация в АТЭС: направления, сложности проведения и результаты

Либерализация торговли в АТЭС ведется по четырем направлениям:

1) на основе индивидуальных планов действий каждой страны;

2) в рамках отраслевой добровольной ускоренной либерализации;

3) в рамках субрегиональной экономической интеграции;

4) в рамках ВТО в соответствии с принципом «ВТО плюс». Лишь три страны не являются членами Всемирной торговой организации (Россия, Вьетнам и Папуа-Новая Гвинея).

Основой деятельности АТЭС в сфере торговой либерализации являются индивидуальные планы действий (ИПД), призванные минимизировать дискриминацию менее развитых стран более развитыми, а также устранить дискриминацию государств – нечленов. Анализ ИПД большинства стран − членов Форума показывает, что зафиксированные меры – совокупность обязательств в ВТО, субрегиональных интеграционных группировках и национальных программ либерализации, т. е. либерализационные меры, осуществляемые одновременно на трех уровнях − национальном, региональном и международном. В итоге получается, что разработанные и реализуемые меры не связаны непосредственно с участием той или иной страны в АТЭС, который фактически становится лишним звеном в процессе торговой (и не только) либерализации.

Невысокая экономическая эффективность ИПД выдвинула на первый план задачу отраслевой либерализации. На Ванкуверском саммите (1997 г.) в целях активизации создания зоны свободной торговли в АТЭС было принято решение о добровольной ускоренной отраслевой либерализации − до зафиксированной даты 2010−2020 гг. по 15 товарным группам: экологические товары и услуги; рыба и рыбопродукция; лесные товары; медицинское оборудование; энергетические товары; продукция сферы информационных технологий; игрушки; драгоценные камни и ювелирные изделия; химические товары, а также растительные масла и продукция из них; продовольствие; синтетический и натуральный каучук; минеральные удобрения; гражданская авиатехника; автоматические устройства.

Данная инициатива исходит из трех направлений: открытие рынка; содействие торговле; экономическое и техническое сотрудничество. Страны АТЭС разработали интересный и по сути дела уникальный механизм добровольной либерализации и содействия торговле на односторонней основе. В противовес подходу ГАТТ/ВТО (когда соглашения носят связанный характер, а при нарушении их положений применяются санкции) механизм АТЭС имеет несвязанный (минимально обязательный) характер. Нельзя забывать, что АТЭС включает страны с разными уровнями экономического развития и неодинаковой степенью открытости внешнеторговых систем. Поэтому на начальной стадии связывание партнеров взаимными обязательствами невозможно − страны Азии не согласятся на подобные слишком чувствительные для национальной экономики шаги.

Еще одна причина − изначальная договоренность стран − членов Форума не институционализировать данную организацию, т. е. не превращать ее из дискуссионного форума в переговорный орган типа ВТО.

В целом идея ускоренной и добровольной отраслевой либерализации была вызвана стремлением стран – членов снизить уровень протекционистской защиты отдельных отраслей до 2010−2020 гг. Она включила такие меры, как снижение пошлин до 0−5 % на продукцию некоторых отраслей, по другим (химическая продукция) – только гармонизацию пошлин, по третьим (телекоммуникационные технологии) − подписание соглашения о взаимном признании стандартов. Но азиатский финансовый кризис негативно повлиял на реализацию добровольной ускоренной отраслевой либерализации. В результате один из ее ключевых вопросов (снижение пошлин) передан в ВТО, тогда как проблемы нетарифных

барьеров, содействия торговле и экономического и технического сотрудничества по конкретным товарным группам остались в АТЭС.

Попытка ускоренной добровольной либерализации преследовала цель связать страны-участницы взаимными обязательствами, т. е. следовать принципу ВТО − принципу взаимности. Но она провалилась из-за отказа стран АТЭС принять обязательства по всему пакету мер. Япония отказалась принять обязательства по продукции сельского и лесного хозяйства, а США − по либерализации на недискриминационной основе вне рамок ВТО (подчеркнув приверженность принципу взаимных уступок). В результате страны Форума смогли прийти к согласию по либерализации в 9 из намеченных 15 товарных групп.

Третье направление торговой либерализации для стран − членов АТЭС − реализация обязательств в рамках субрегиональных группировок. Многие страны АТЭС являются участниками (или ведут переговоры об этом) интеграционных группировок, осуществили или проводят торговую либерализацию как минимум на основе снижения таможенных пошлин во взаимных рамках. Отсюда встает вопрос о готовности отдельных блоков распространить торговые преференции на все страны − члены АТЭС. «Первой ласточкой» стала НАФТА − в 1997 г. было объявлено о распространении преимуществ беспошлинной торговли на другие страны Форума при условии их согласия на аналогичные уступки. Принятие идеи, предложенной канадской стороной (получило название «Вызов НАФТА»), позволило ускорить либерализацию торговли большинства товаров к 2005 г. Еще одна идея, выдвинутая США также в 1997 г., − заключение двусторонних торговых соглашений с отдельными странами АТЭС (Австралией, Новой Зеландией, Сингапуром, Чили). Подобные инициативы НАФТА вызвали неоднозначную реакцию со стороны организационных структур Форума (в частности, группы старших должностных лиц). Так, по их мнению, предложение стран НАФТА способно усугубить дискриминацию в АТР (возможно, временно); привести к отклонению торговых потоков для стран, не принявших предложение НАФТА, и перенести североамериканскую модель интеграции на Азию.

В рамках НАФТА два государства (Филиппины и Индонезия) взяли односторонние повышенные обязательства по снижению ставок пошлин до 0−5 % на большинство товаров к 2003 г. в отношении всех стран − членов АТЭС (при этом, возможно, на основе безусловного режима наибольшего благоприятствования).

Наконец, в 2002 г. КНР заявил о готовности полностью либерализовать торговлю со странами АТЭС к 2020 г.

Еще один момент − формирование Всеамериканской зоны свободной торговли (ФТМ), которая свяжет шесть торговых группировок на севере, юге и в центре двух американских континентов, в том числе НАФТА. Дальнейшая судьба азиатско-тихоокеанской и американской экономической интеграции зависит от позиции США: пойдет ли американская администрация на включение во ФТАА стран Азии (Сингапур и Республика Корея) и Океании (Австралия и Новая Зеландия). Если нет, то ФТАА станет еще одним стимулом интенсификации создания ЗСТ в АТР в рамках АТЭС или Восточноазиатской зоны свободной торговли.

Как показывает анализ ИПД стран-членов, глубина и сроки реализации обязательств значительно отличаются. Так, многие развивающиеся страны Восточной Азии записали в ИПД меры, предусмотренные национальными внешнеторговыми реформами; другие страны (Мексика) готовы провести либерализацию, но только на основе взаимности и в рамках переговорного процесса; третьи (США, Россия) не взяли конкретных обязательств, и ИПД имеют расплывчатый характер. К 2010 г. только шесть стран четко определили цели снижения пошлин до нуля или практически нуля к зафиксированной дате 2010−2020 гг.,

другие страны руководствуются узкими планами с кратко-, средне- и долгосрочными обязательствами (зачастую весьма нечеткими).

К 2000 г. ставки базовых пошлин снизились до 7,6 %. Правда, либерализация коснулась лишь адвалорных пошлин, но не специфических, ставки которых возросли. Если динамика торговой либерализации сохранится, то, по оценке Секретариата Совета по тихоокеанскому экономическому сотрудничеству (СТЭС), к 2010 г. ставки пошлин сократятся до нуля. Это очень важный вывод экспертов СТЭС, который может уменьшить число скептиков в отношении будущей судьбы азиатско-тихоокеанской зоны свободной торговли.

Среди прочих мер следует выделить снижение тарифных пиков в чувствительных отраслях − на текстиль и одежду (Австралия, Канада, Япония, Мексика), на автомобили (Австралия, Индонезия, Республика Корея), отдельные виды продовольствия − сыр (Австралия) и говядину (Мексика).

Еще одно направление торговой либерализации в АТЭС − нетарифные ограничения (НТО), четкого понятия которых не существует.

По оценке СТЭС, число НТО, включенных в индивидуальные планы действий стран АТЭС на 2000 г., невелико и лимитировано несколькими товарными позициями. Пожалуй, наибольшие успехи достигнуты в гармонизации стандартов и правил соответствия, которая ведется по направлениям: 1) приведение национальных норм в соответствие с международными стандартами; 2) повышение прозрачности национальных стандартов и результатов испытаний; 3) реализация принципа взаимного признания результатов испытаний; 4) развитие сотрудничества в сфере технической инфраструктуры с целью расширения участия стран в соглашениях о взаимном признании.

На 2000 г. гармонизация национальных стандартов с международными коснулась четырех областей − производства электротехники и электроники, пластмасс, товаров из каучука, маркировки продовольствия − и была завершена к 2005 г. Практический результат невысок − удельный вес товарных позиций, по которым разработаны стандарты, составляет 7 % в оборудовании, 16 % в маркировке продовольствия, 28 % в продукции электротехники и электроники.

Либерализация торговли услугами относится к числу наиболее чувствительных сфер для любого государства, что связано со сложностью определения. Она в АТЭС должна быть завершена к 2010−2020 гг. на основе постепенного снижения ограничений в отношении доступа на рынки услуг; распространения режима наибольшего благоприятствования и национального режима в торговле услугами; расширения обязательств по ГАТС, ликвидации исключений из режима наибольшего благоприятствования; разработки мер стимулирования торговли услугами. Еще одна рекомендация АТЭС − повышение уровня прозрачности на основе предоставления детальной информации об ограничениях и исключениях, мерах по их устранению.

Уровень защиты разных видов услуг различается. Если в отношении телекоммуникационных и туристских услуг барьеры минимальны, то в отношении почтовых услуг, образования, морского и воздушного транспорта − максимальны. В соответствии с индивидуальными планами действий стран − членов Форума многие ограничения подлежат устранению на односторонней основе.

Большинство стран АТЭС (в том числе и развитые экономики) сохраняют существенные инвестиционные барьеры. Низкие ограничения в отношении ПЗИ характерны для Гонконга, Сингапура и Новой Зеландии, а максимальные сохраняются на Филиппинах, в Мексике, Индонезии. В соответствии с Богорской декларацией к 2010−2020 гг. должна быть создана зона свободных инвестиций. Реализация цели свободных капиталопотоков не сводится к одной лишь проблеме ликвидации барьеров на пути их движения, а также призвана учесть различия между странами в емкости внутренних рынков и наличии факторных ресурсов

(производственных, технологических, финансовых, трудовых, природных). Еще одно условие − введение национального режима без каких-либо ограничений, что позволило бы разрешить вложение зарубежных инвестиций в любые отрасли наравне с национальными капиталами (за исключением вопросов национальной безопасности).

Основной документ, определяющий сотрудничество АТЭС в инвестиционной сфере, − Инвестиционные несвязанные принципы, принятые в 1994 г., а также Осакская программа действий, которая впервые поставила цель − формирование свободной зоны инвестиций. Инвестиционная либерализация покрывает всю сферу капиталовложений − от доступа на рынки до права создания, включая отраслевые ограничения. В ее основу положено несколько принципов: национальный режим, недискриминация и прозрачность.

В целом Инвестиционные несвязанные принципы АТЭС, призванные стимулировать инвестиционную либерализацию в регионе, имеют ограниченное влияние, а индивидуальные планы действий по характеру должны были бы внести реальный вклад в решение этой проблемы, но исходят из необходимости диалога и консультаций между странами и пока не дали практического результата, не имеют даже конкретного плана инвестиционной либерализации. Негативно сказывается односторонний и добровольный характер их выполнения, сохранение инвестиционных барьеров, среди других препятствий на пути инвестиционной либерализации следует выделить политический фактор (лоббирование) и национальные интересы.

ТЕМА 8. ИНТЕГРАЦИЯ НА АФРИКАНСКОМ КОНТИНЕНТЕ

1. Экономическая интеграция в Западной Африке. Экономическое сообщество западноафриканских государств (ЭКОВАС).
2. Валютное и экономическое сотрудничество стран Центральной Африки.
3. Центральноафриканское валютно-экономическое сообщество (СЕМАК).
4. Интеграционные процессы в Южной и Восточной Африке.

1. Экономическая интеграция в Западной Африке. Экономическое сообщество западноафриканских государств (ЭКОВАС)

Экономическое сообщество государств Западной Африки, ЭКОВАС (*Economic Community of West African States – ECOWAS*) создано 28 мая 1975 г. Согласно Лагосскому договору об экономическом сообществе государств Западной Африки, вступившему в силу в 1976 г. Договор подписали: Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, острова Зеленого Мыса (Кабо Верде), Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Либерия, Мали, Мавритания, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того, которые расположены в районе Гвинейского залива (16 государств). В 1999 г. состав ЭКОВАС покинула Мавритания.

Страны ЭКОВАС (15 стран) представлены на рис.

Рис. Страны ЭКОВАС

Источник: Официальный сайт Эковас. См.: http://www.ecowas.int – официальный сайт ЭКОВАС.

В ЭКОВАС входят беднейшие страны мира. Все страны сообщества имеют плохо развитую производственную базу и являются в большей или меньшей мере экспортерами сырья и импортерами готовой промышленной продукции, в том числе продуктов питания и других жизненно важных товаров народного потребления. Производственные структуры сильно различаются от страны к стране. Особенно это заметно по агропромышленному сектору: доля сельского хозяйства в ВВП колеблется от 54% (Гвинея-Биссау) до 8% (Кабо-Верде).

Продовольственная проблема занимает особое место в социально-экономическом развитии государств ЭКОВАС. Ее решение является важнейшей составляющей в обеспечении социальной и экономической безопасности и достижения устойчивого развития экономики стран ЭКОВАС в условиях глобализации.

ЭКОВАС играет существенную роль в торгово-экономических связях между Африкой и остальным миром. Наличие здесь значительных по масштабам природных ресурсов – топливно-энергетических, многих видов полезных ископаемых, а также благоприятные агроклиматические условия и выгодное транспортно-географическое положение могут стать основой для наращивания производства и расширения торгово-экономического сотрудничества стран ЭКОВАС.

С учетом числа жителей и богатства ресурсов Нигерия считается основным рынком на континенте, что привлекает к ней партнеров из Европы, Америки, Азии и Африки. При всем этом Нигерия входит в число 25 беднейших государств мира.

В то же время Западноафриканский регион представляет собой емкий рынок товаров и услуг (более четверти всего населения континента), хотя совокупный ВВП стран ЭКОВАС незначителен.

Страны Западной Африки населены родственными этносами, имеют общую культуру и традиции, что обусловливает для них необходимость иметь добрососедские отношения,

развивать взаимное сотрудничество и совместно действовать в отношениях с внешним миром. Для этого и создано Сообщество ЭКОВАС.

В качестве основной миссии Устав организации декларирует содействие экономической интеграции во всех направлениях хозяйственной деятельности, особенно в сфере промышленности, транспорта, энергетики, сельского хозяйства, природных ресурсов (в том числе водных), в торговле, телекоммуникационной, финансовой, социальной и культурной сферах.

Главная цель ЭКОВАС – объединение отдельных национальных рынков товаров и услуг, капиталов и трудовых ресурсов во имя гармоничного развития и социально-экономического прогресса как Сообщества в целом, так и каждой из стран-партнеров. В тексте Соглашения подчеркивается, что страны–участницы Сообщества нуждаются в том, чтобы «ускорить свое экономическое и социальное развитие, улучшить условия жизни своих народов», что «требует мобилизации экономического потенциала и интересов каждого государства».

Сохраняется необходимость уменьшения экономической зависимости стран ЭКОВАС от Запада и сокращения разрыва в их развитии путем перераспределения средств, свободного перемещения трудовых ресурсов и капиталов в пределах региона.

Особое внимание предполагалось уделить мерам по ликвидации унаследованных от колониализма таможенных, валютно-финансовых, языковых и прочих барьеров между странами-участницами в расчете на то, что за 15 лет они смогут достичь стадии общего рынка.

Для реализации поставленной цели страны ЭКОВАС выдвинули следующие **долгосрочные задачи**:

развитие всестороннего экономического сотрудничества, ведущего к созданию экономического союза;

мобилизация природных ресурсов;

выравнивание уровней развития стран региона;

поэтапное создание в течение 15 лет африканского общего рынка;

проведение совместной экономической политики, координация планов развития государств-партнеров;

обеспечение мира, стабильности и безопасности в регионе.

На **среднесрочный период** планировалось:

развитие внутриблоковой торговли посредством сокращения тарифных и нетарифных барьеров по экспорту и импорту, упрощения и ускорения таможенных процедур очистки и мониторинга двусторонних и многосторонних торговых переговоров стран-партнеров;

формирование таможенного союза путем установления единого внешнего таможенного тарифа и разработки и внедрения в практику единой политики в отношениях с третьими странами;

формирование субрегиональной конкурентной политики;

осуществление ЭКОВАС контроля уровня сборов и выплат компенсаций странам-партнерам, связанным с деятельностью блока;

гармонизация таможенного и налогового регулирования.

В рамках достижения региональной экономической интеграции регулярно провозглашаются **задачи** объединения и **на краткосрочный период**. Они, как правило, охватывают развитие сотрудничества в различных отраслях: в промышленности, сельском хозяйстве, транспорте, в сфере телекоммуникаций, энергетике, естественных ресурсах, торговле, финансах, а также в социальной и культурной областях.

Высший орган ЭКОВАС – Конференция глав государств и правительств (проводится ежегодно, председатель избирается на ротационной основе).

Совет Министров (парламент ЭКОВАС) дважды в год рассматривает наиболее важные вопросы текущего характера, каждая страна делегирует в его состав двух представителей.

Постоянный административный и исполнительный орган – Секретариат –подотчетен Совету Министров. Штаб-квартира Секретариата – г. Логос (Нигерия). Созданы Трибунал Сообщества, специализированные комиссии (по торговле, таможенной, иммиграционной и валютно-финансовой политике; промышленности, сельскому хозяйству и вопросам природных ресурсов; транспорту, телекоммуникациям и энергетике; вопросам культуры и социального обеспечения) и Западноафриканская расчетная палата (призвана стимулировать использование денежных единиц государств–членов Сообщества во взаимных расчетах по текущим торговым операциям).

Функционируют экономический и социальный Совет, Инвестиционный банк развития. В рамках ЭКОВАС создан Фонд сотрудничества, компенсации и развития (ФККД) со штаб-квартирой в г. Ломе (Того). В функции Фонда сотрудничества, компенсации и развития входит, в частности, возмещение потерь от снижения пошлин в результате создания зоны свободной торговли; финансирование строительства совместных объектов и т.п.

Главный недостаток структуры ЭКОВАС, по мнению экспертов, – это отсутствие органа, наделенного полномочиями по разработке решений, что изначально ведет к провалу декларированных целей; кроме того, ее громоздкость и дорогостоящий характер нередко препятствуют реализации поставленных целей.

Экономическая интеграция в рамках ЭКОВАС развивается по следующим направлениям:

либерализация региональной торговли, создание таможенного союза и общего рынка ЭКОВАС;

установление свободного режима передвижения граждан и капитала;

развитие и реализация совместных проектов в области энергетики, горнодобывающей промышленности и дорожного строительства;

создание эффективной системы сотрудничества в сфере валютных отношений.

Развитие и либерализация торговли – важнейшее направление интеграционного сотрудничества в рамках ЭКОВАС.

В 1990 г. Сообществом принята **Программа либерализации торговли** на территории ЭКОВАС, предусматривавшая поэтапное сокращение и последующую ликвидацию таможенных барьеров, в том числе снижение таможенных пошлин на ряд промышленных товаров, ликвидацию таможенных тарифов на непромышленные товары. Однако в намеченные сроки, например, Нигерии удалось лишь сократить число таможенных постов на границах; количество злоупотреблений при переходе границы и случаев контрабанды практически не уменьшилось. Не удалось выполнить программу в установленные сроки и большинству других стран региона.

В то же время в 1990-е гг. взаимная торговля стран ЭКОВАС активизировалась. Так, в конце 1980-х гг. торговля между странами ЭКОВАС составляла около 5% всего объема торговли стран группировки, а в начале 1990-х гг. – 7,7%. Активизировалось заключение двусторонних договоров о торгово-экономическом и научно-техническом сотрудничестве, работали смешанные комиссии по экономическому и научно-техническому сотрудничеству с участием представителей Нигерии, Камеруна, Нигера; проходили консультации на высшем уровне, в которых принимали участие Нигерия, Сенегал, Кот-д'Ивуар. В 1984 г., в частности, в Лагосе состоялась четырехсторонняя встреча с участием представителей Бенина, Ганы,

Нигерии и Того, итогом которой стало подписание соглашений о сотрудничестве в торговле, в вопросах таможенной деятельности и иммиграции и ряд других договоров.

В 1990 г. устранены внутренние тарифы на большинство сырьевых товаров и ремесленных изделий. Тогда же началось постепенное снижение тарифов на промышленные товары.

С 1990 г. реализуется Схема торговой либерализации по формированию таможенного союза, и таможенные пошлины были отменены на 80% взаимопоставляемой продукции, но внутрирегиональный оборот между участниками в 2005 г. составлял менее 10% при его постепенном росте – без учета черных рынков и челночной торговли. Большая часть внешней торговли приходится на Еврозону.

Внешнеторговые связи играют исключительно важную роль для экономик стран Западной Африки. В восьми государствах субрегиона по каналам внешней торговли реализуется свыше 20% страновых ВВП. К западноафриканским государствам с наибольшей экспортной квотой относятся: Кот-д'Ивуар (экспортная квота – 49,8%), Мавритания (47,7%), Нигерия (45,3%), Нигер (28, 6), Гана (27,5%) и Гвинея (27,1%).

Экспорт государств Западной Африки носит сырьевой характер. При этом для стран субрегиона характерна исключительно высокая степень его товарной концентрации. Например, 96% экспорта Нигерии составляет нефть, 59% экспорта Нигера – уран. Около 50% экспорта Сьерра-Леоне формируется за счет вывоза алмазов. 40% экспорта Мавритании составляет железная руда. Свыше 70% экспорта Гвинеи формируется за счет вывоза бокситов, алюминия, золота и алмазов. Главные источники валютных доходов Ганы – экспорт золота и какао-бобов. По главным экспортным культурам Сообщество занимает на мировом рынке: 1-е место по производству и экспорту какао-бобов (2 332,0 тыс. т), что составляет 2/3 мирового экспорта, хлопчатника высшего сорта (2 312,7 тыс. т), арахиса (4 015,0 тыс. т) и продуктов масличного арахиса (2 027,0 тыс. т), а также тропических фруктов; 2-е место по производству и экспорту ряда культур, в том числе – масличной пальмы и каучука (после Малайзии); 3-е место по производству и экспорту кофе (после Бразилии и Малайзии).

Крупнейшая отрасль горнодобывающей промышленности, которая обеспечивает около 65% валютных поступлений Сообщества (22,88 млрд долл.), – это добыча нефти (около 2 млн баррелей ежесуточно) и газа.

Перспективы развития внешней торговли стран Западной Африки напрямую связаны с диверсификацией их товарного экспорта.

В декабре 2004 г. началось строительство газопровода Нигерия–Того–Бенин–

Гана, имеющего особенную важность как для стран-участниц, так и для всего Сообщества. Работа по строительству газо- и нефтепроводов ведется в ЭКОВАС уже несколько лет. Реализация этих проектов даст возможность доставлять энергоносители из Нигерии в Бенин, Того и Гану. Эта субрегиональная сеть будет снабжать чистыми и недорогими энергоносителями растущие рынки западноафриканских стран, содействовать развитию экономической интеграции объединения.

В январе 2005 г. одобрена Программа «Западноафриканского энергетического пула» (*The West African Power Pool – WAPP*), предусматривающая строительство новых электростанций и линий электропередач. Эта программа имеет целью обеспечить бесперебойные поставки конкурентоспособных по цене энергоресурсов как основы роста экономик стран–партнеров и их конкурентоспособности. Проект также призван содействовать росту торговли (электроэнергией) между странами ЭКОВАС и содействовать притоку иностранных инвестиций в проект.

Транспорт

Транспорт — ключевой фактор процессов глобализации и регионализации, рычаг интеграционных процессов. Поэтому создание высокоэффективной транспортной системы в Гвинейском заливе является одним из важнейших

приоритетов ЭКОВАС. Наземная транспортная сеть стран ЭКОВАС развита слабо. Узким местом транспортной системы этих стран являются недостроенные дороги общей протяженностью около 1500 км.

Прорабатываются перспективные проекты прокладки новых железнодорожных линий (от Лагоса до Дакара вдоль побережья Атлантики, от Абиджана до Дакара через Бамако и от Уагадугу до Ниамея).

Безопасность

Важное место в деятельности ЭКОВАС отводится проблематике обеспечения

мира и безопасности в субрегионе. Главное внимание уделяется нормализации положения в «горячих точках», предотвращению конфликтов, борьбе с трансграничной преступностью и незаконным распространением стрелкового оружия.

Сообщество взяло на себя основное бремя по урегулированию конфликтов в Либерии, Сьерра-Леоне, Гвинее-Бисау, Кот-д'Ивуаре.

Развитие валютной интеграции ЭКОВАС

Один из факторов, затрудняющих развитие интеграционных, и прежде всего торговых, взаимосвязей стран ЭКОВАС связан с валютно-финансовой их сферой взаимодействия. Поэтому с первых лет существования группировки основное внимание уделялось сотрудничеству в валютной и кредитной сферах.

В целом страны ЭКОВАС используют 10 национальных валют. При этом 7 из 10 франкоговорящих стран Сообщества имеют в обращении франк Валютного союза Западной Африки. Каждое из 5 англоязычных государств и Острова Зеленого Мыса (португальский язык) использует собственную валюту.

В 1975 г. для решения проблемы взаиморасчетов в связи с множественностью денежных единиц стран-участниц учреждена Западно-африканская расчетная палата (*West African Clearing House*) с целью:

1) способствовать использованию странами ЭКОВАС валюты для расширения субрегиональной торговли и других процедур;

2) использовать иностранные валютные резервы стран-членов;

3) содействовать странам-партнерам в либерализации торговли и обеспечении финансового сотрудничества и консультаций.

В 1985 г. создан ЭКОБАНК, представленный в десяти странах региона. Ранее была создана Западноафриканская расчетная палата. Главная контора банка, расположенная в столице Того – Ломе имеет статус офшорного финансового учреждения.

Пока план развития региональной экономической интеграции путем совершенствования расчетной системы не дал ожидаемых результатов. Однако страны продолжают искать пути решения проблемы.

Страны Западноафриканской валютной зоны учредили Западноафриканский

валютный институт (*West African Monetary Institute*7) в 2000 г., договорились создать в январе 2001 г. Западноафриканский валютный фонд, а в декабре 2002 г. – Центральный банк Западной Африки. Такие решения были приняты на саммите сообщества в столице Мали – г. Бамако. Руководители стран ЭКОВАС таким образом конкретизировали достигнутую еще в апреле 2000 г. договоренность о переходе в 2003 г. всех шести стран Сообщества на единую валюту. Однако этот план не реализован.

Институт создан в соответствии с программой валютного сотрудничества стран Экономического сообщества государств Западной Африки для технической подготовки к введению общей валюты.

Внешнеэкономическая деятельность ЭКОВАС:

• принято решение об увязке экономической политики ЭКОВАС с целями и задачами программы «Новое партнерство для развития Африки» (НЕПАД);

• разработан план мероприятий по гармонизации деятельности ЭКОВАС и Западноафриканского экономического и валютного союза (ЮЕМОА). Страны—члены ЮЕМОА: Бенин, Буркина-Фасо, Гвинея-Бисау, Кот-д'Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал, Того.

Основные внешние партнеры ЭКОВАС: ПРООН, ВБ, Евросоюз, Германия, Франция, США, Канада и Япония.

2. Валютное и экономическое сотрудничество стран Центральной Африки

Экономическое сообщество государств Центральной Африки (англ. *Economic Community of Central African States, ECCAS*1; фр. *Communaute Economique des Etats de l'Afrique Centrale, CEEAC*) включает 10 государств с общим населением свыше 100 млн чел.: Ангола, Бурунди, Камерун, Центральноафриканская Республика, Республика Конго, Демократическая Республика Конго, Чад, Экваториальная Гвинея, Габон, Сан-Томе и Принсипи. Договор о создании СЕЕАК был подписан 18 октября 1983 г. г. в Либревиле (Габон), а вступил в силу в 1985 г.

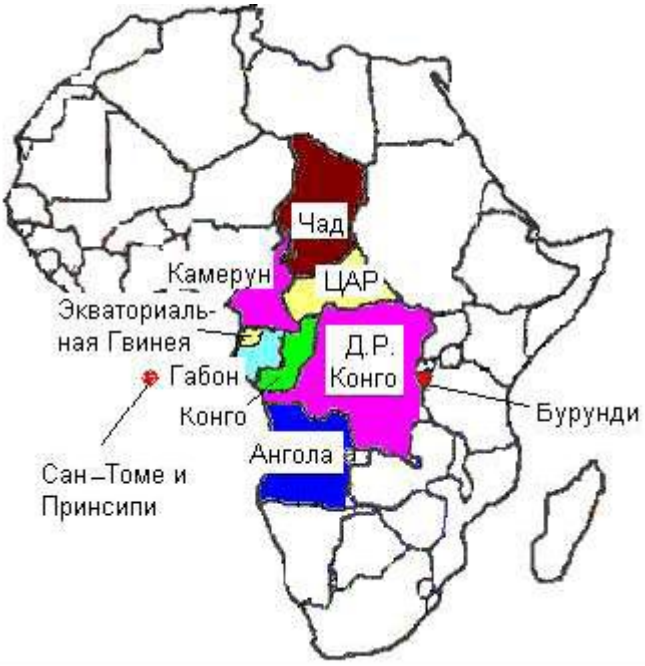


Рис. Экономическое сообщество государств Центральной Африки

Источник: Официальный сайт Экономического сообщества государств Центральной Африки. См.: http://www.ceeac-eccas.org/ – официальный сайт Экономического сообщества государств Центральной Африки.

Ранее в состав СЕЕАК входила Руанда, но в 2007 г. страна вышла из состава объединения.

Сообщество, формально функционирующее с 1985 г., в течение некоторого периода не осуществляло активной деятельности вследствие финансовых затруднений стран-партнеров (неуплата членских взносов стран-участников) и конфликта в районе Великих Озер. Война в Д.Р. Конго также в значительной степени усиливала противоречия между странами, так же как и противостояние Руанды и Анголы.

С 1985 по 1992 г. по линии СЕЕАК состоялось несколько встреч в верхах. Однако на внеочередной сессии Конференции глав государств и правительств государств Центральной Африки в Либревиле 6 февраля 1998 г. было принято решение о возрождении Сообщества. Конференция обратилась с просьбой в Экономическую комиссию ООН по Африке (ЭКА) помочь выработать теоретическую основу этого процесса.

СЕЕАК задумывается как универсальная объединительная организация центральноафриканского региона, развивающая интеграцию стран-членов по всем направлениям. Предполагается создание таких механизмов интеграции, как Форум региональной интеграции Центральной Африки, Фонд на цели реконструкции и решения специальных задач в Центральной Африке, Региональная коммерческая ярмарка Центральной Африки, Форум учреждений региональной интеграции Центральной Африки.

«Перекрестное» членство ряда государств СЕЕАК в различных субрегиональных структурах рассматривается в рамках концепции не как разъединяющий фактор, но как предпосылка к созданию единого африканского сообщества. Ангола, Руанда, Бурунди, Демократическая Республика Конго выступают, по мнению экспертов, в роли своеобразного «моста» между Центральной, Южной и Восточной Африкой. Одновременное членство позволяет странам более полно использовать возможности сотрудничества на африканском континенте. Интеграционное объединение характеризуется существенной социально-экономической дифференциацией как по странам, так и по годам.

Основной отраслью экономики большинства стран Центральной Африки является сельское хозяйство, в нем занята преобладающая часть самодеятельного населения региона, создается основная часть совокупного национального продукта. Во многих государствах Центральной Африки сельское хозяйство занимает ведущее место в экспорте, обеспечивая поступление значительной части валютных доходов.

Социальные проблемы в Центральной Африке во многом обострены из-за низкого душевого дохода и невысокой производительности труда, ограниченного уровня сбережений, спроса и инвестиций в физический и человеческий капитал. В то же время уровень прироста населения здесь очень высок: 2,7% против 0,7% в развитых странах. Это создает свои демографические проблемы, влияющие на специфику экономического развития этих стран, т.е. оказывает свое влияние на производство, занятость и структуру рынка.

Основными нерешенными проблемами на национальном уровне и на региональном уровне остаются:

низкая самообеспеченность основными видами продовольствия;

выработка комплекса экономических мер развития сельскохозяйственного производства; создание национальных продовольственных запасов (особенно зерна);

стабилизация механизма внешней торговли; обеспечение наименее защищенных групп населения основными видами продовольствия и др.

Темпы экономического возрождения и перспективы политической стабилизации в Центральной Африке во многом зависят от развития интеграционных процессов в регионе.

Цель СЕЕАК – продвижение регионального экономического сотрудничества, достижение коллективной независимости, повышение жизненного уровня населения и поддержание экономической стабильности посредством гармоничного взаимодействия.

Основными задачами СЕЕАК провозглашены:

– расширение и укрепление гармоничного и взаимовыгодного сотрудничества, взаимной поддержки в социально-экономической сфере во имя всестороннего развития;

– устранение в торговле между странами СЕЕАК таможенных пошлин и других платежей по экспорту и импорту;

– освобождение стран-участниц от количественных и других нетарифных ограничений во взаимной торговле;

– создание и сохранение единого внешнего таможенного тарифа Сообщества;

– разработка единой внешнеторговой политики стран СЕЕАК в отношениях с третьими странами;

– постепенная отмена ограничений на перемещение услуг, капитала и физических лиц между странами-участницами СЕЕАК;

– гармонизация национальных политик в сфере регулирования промышленного и сельскохозяйственного развития, создания и эксплуатации объектов инфраструктуры, транспорта и коммуникаций, в энергетике, использовании ресурсов (природных, финансовых и людских, включая инвестиции в них), в сфере культуры, науки и технологий;

– создание фондов взаимодействия и развития;

– содействие более быстрому прогрессу в социально-экономической сфере наименее развитых стран блока;

– финансовая взаимопомощь и создание льготных таможенных условий для стран-членов, не имеющих выхода к морю (Чад, Центральноафриканская республика);

– установление мира и безопасности в Центральноафриканском регионе.

Другими словами, страны СЕЕАК декларируют развитие интеграционного сотрудничества в рамках объединения от формирования зоны свободной торговли (ЗСТ) до Общего рынка, включая «четыре свободы».

Создание ЗСТ началось 1 июля 2004 г. как поэтапное снижение и отмена тарифных и нетарифных ограничений, с тем чтобы к концу 2007 г. выйти на нулевые ставки. Создан также Фонд СЕЕАК, призванный компенсировать наименее развитым странам потери, могущие возникнуть в процессе формирования ЗСТ3. С июля 2005 г. началась реализация программы поэтапного устранения таможенных и иных барьеров. К 31 декабря 2007 г. зона свободной торговли в рамках сообщества должна была полностью функционировать, что, однако, не произошло.

Формирование таможенного союза в рамках СЕЕАК должно начаться в 2008 г.

Страны стремятся также к выработке общих подходов во взаимодействии с внешним миром (основными странами-партнерами, блоками и организациями). Принято решение сотрудничать в целях осуществления долгосрочной социально-экономической программы «Новое партнерство для развития Африки» (НЕПАД) и соблюдать ее принципы. Страны объединения постепенно наращивают усилия по росту потенциала саморазвития и совершенствуют необходимые условия для усиления интеграционных процессов. В то же время проблемы бедности и безработицы, переживаемые всеми странами Центральной Африки, затрудняют достижение поставленных целей.

Основные региональные проблемы и направления их совместного решения

Проблемы	Направления их решения
Мир и безопасность	Прекращение конфликтов как между странами, так и на внутристрановом уровне, совместная борьба за мир. Для справки: за последние годы в 7 из 11 стран–членов Сообщества

	нормальная жизнь была нарушена гражданскими войнами.
Торговля (взаимная и мировая)	Формирование зоны свободной торговли, впоследствии – таможенного союза и общего рынка
Перемещение рабочей силы между странами-партнерами	Соглашение о свободном перемещении трудовых ресурсов (граждан стран СЕЕАК) было принято 1990 г. с исправлениями от 2002 г. Активизация деятельности в этом направлении (поэтапная отмена ограничений) началась в 2005 г.
Сельское хозяйство	17 июня 2002 г. принята программа региональной продовольственной безопасности, включающая координированное развитие сельского хозяйства стран-партнеров
Энергетика	12 апреля 2003 г. в Браззавиле (Конго) создано Энергетическое объединение Центральноафриканских стран (фр.: *Le Pool Energétique de l'Afrique Centrale – PEAC*). К финансированию проектов Объединения привлекаются ресурсы Африканского банка развития, а также стран СЕЕАК
Окружающая среда	Разработана совместная стратегия защиты окружающей среды стран СЕЕАК
Экономическое развитие	27 января 2004 г. принята программа развития интеграционного экономического и политического сотрудничества СЕЕАК, отражающая основные задачи объединения. В частности, предполагается налаживание промышленной кооперации, создание совместных предприятий и др.
Транспорт	В 2004 г. принято решение о формировании объединенной транспортной системы стран СЕЕАК
Здравоохранение	Усилия государств субрегиона направлены на активизацию борьбы с эпидемией ВИЧ и СПИДа. В частности, план действий на 2004–2005 гг. в этой сфере предусматривал проведение профилактических мероприятий и принятие мер по снижению цен на лекарства от этих заболеваний

Источник: составлено по: http://www.ceeac-eccas.org

3. Центральноафриканское валютно-экономическое сообщество (СЕМАК)

Центральноафриканское валютно-экономическое сообщество (англ.: *The Economic and Monetary Community of Central Africa – CEMAC*) – торгово-экономический союз стран Центральной Африки, образованный в марте 1994 г. в г. Малабо (Экваториальная Гвинея) на базе Таможенного и экономического союза Центральной Африки (ЮДЕАК).

Страны-участницы: Габон, Камерун, Чад, Республика Конго, Экваториальная Гвинея, Центральноафриканская республика.

Рис. Страны–участницы СЕМАК и СЕЕАК – Государства СЕМАК

ЮДЕАК создан в 1966 г. в Браззавиле странами, ныне входящими в СЕМАК. За 30 лет существования ЮДЕАК внутрирегиональная торговля возросла в 25 раз, введен единый внешний таможенный тариф, на основе совместного участия стран ЮДЕАК в «зоне французского франка» создан Валютный союз Центральной Африки, центральным институтом которого является Банк государств Центральной Африки. Он выпускает единые для всех участников платежные средства. В рамках ЮДЕАК действовали также органы кредитного сотрудничества: Банк развития государств Центральной Африки и Фонд солидарности. Однако сохранялись и многочисленные проблемы и разногласия в блоке, решение которых, по мнению участников, требует серьезной трансформации его структуры.

«Малабийская декларация» 1994 г. официально ознаменовала прекращение существования Экономического и Таможенного Союзов Центральной Африки (ЮДЕАК) и определила приоритетные направления сотрудничества Центральноафриканского валютно-экономического сообщества СЕМАК на субрегиональном уровне.

Соглашение шести стран об образовании Экономического и валютного сообщества Центральной Африки (СЕМАК) вошло в силу в 1999 г. и включает следующие основные направления экономического сотрудничества:

а) валютное сотрудничество;

б) создание общего рынка и таможенного союза;

в) гармонизацию экономической политики;

г) конвергенцию фискальной политики;

д) согласование программ по секторам экономики.

Страны-участницы СЕМАК характеризуются примерно одинаковым уровнем экономического развития, общими социально-экономическими проблемами, а также культурно-языковой общностью. Актуальной особенностью для государств Центральной Африки является необходимость повышение уровня сельскохозяйственного производства.

К проблемам развития данной экономической группировки следует отнести разный уровень экономического развития стран, однородность и слабую диверсификацию

национальных экономик, неразвитость инфраструктуры, политическую нестабильность в ряде стран.

В цели Сообщества входит поэтапное создание и развитие общего рынка стран Центральной Африки и укрепление реально действующего общего рынка.

Основными направлениями деятельности Сообщества провозглашены следующие:

•определение важнейших направлений и координация таможенной, налоговой и экономической политики государств СЕМАК, в особенности касающуейся переговоров по тарифным вопросам с третьими странами и применения общих тарифов;

•разработка принципов общей политики и координация экономических отношений стран-членов между собой;

•разрешение споров и разногласий, возникающих между странами СЕМАК по поводу интерпретации Договора о СЕМАК. Вопросы, возникающие по поводу законодательства в экономической, таможенной и налоговой областях, передаются на рассмотрение национальных органов стран-партнеров;

• осуществление сотрудничества с региональными организациями африканских государств, такими как Банк государств Центральной Африки (БЕАК) (Камерун), Банк развития государств Центральной Африки (БДЕАК) (Конго), субрегиональный многоотраслевой Институт технологии оценки проектов (Габон) и др.;

• сотрудничество с международными организациями – ПРООН, Всемирным банком, МВФ, ФАО, ЮНЕСКО, Европейским Союзом и др.

Реструктуризация ЮДЕАК осуществлялась при непосредственном контроле и финансовой помощи Франции. Новая схема интеграции определяется следующим образом: основу процесса составляют валютный и экономический союзы. Налаживанием деятельности Экономического союза поручено заниматься проверенному практикой БЕАК. Банк наделяется широкими полномочиями; за ним закрепляется исключительное право эмиссии на территории каждого члена Сообщества. Банк стран Центральной Африки выступает гарантом стабильности единой валюты, а также уполномочен оказывать практическую и консультативную помощь в осуществлении стратегических планов развития национальных экономик.

Заметные нововведения произведены и в организационной структуре Сообщества. Созданы надгосударственные структуры – Парламент и Суд. Расширены прерогативы Исполнительного секретариата. Отныне он обладает реальными полномочиями рекрутировать персонал, назначать на ответственные посты, обеспечивая равное представительство среди членов; будет представлять СЕМАК перед третьими сторонами (ранее эта прерогатива принадлежала лишь действующему председателю). В свою очередь, роль главного органа – Конференции – теперь лимитирована проблемами общей ориентации.

Результаты интеграционной деятельности в рамках СЕМАК остаются скромными, но определяемыми. Внутри Сообщества **товарооборот значительно вырос**, особенно в последние годы. Структура взаимной торговли характеризуется низкой степенью диверсификации производственной структуры национальных экономик. Очень небольшой ассортимент торгуемых в Сообществе товаров (нефть и ее производные, некоторые продукты питания, строительные материалы) составляют более общего объема внутрирегионального товарооборота. Тем не менее его рост имел положительное влияние на макроэкономическую динамику стран СЕМАК, причем оба этих показателя обеспечивали свою динамику главным образом благодаря динамике мирового рынка нефти в 2000–2010 гг.

Важное место в интеграционных инициативах занимают **совместные проекты**. Одним из примеров выступает проект трубопровода Чад – Камерун, строительство которого обойдется в 3,7 млрд долл. и который должен стать одним из крупнейших в своем роде. Этот

проект имеет важное значение для беднейших стран Центральной Африки, не имеющих выхода к морю.

Большое значение имеет развитие **трансграничных связей** сотрудничающих стран.

Среди **основных недостатков**, тормозящих развитие интеграционных связей в субрегионе можно выделить следующие.

1. Слабость транспортной и коммуникационной инфраструктуры стран Сообщества. Для исправления ситуации подписано соглашение с Европейским Союзом о выделении средств на строительство дороги Нгаундере–Туборо–Мунду. Начато строительство автомагистрали Банги–Дуала, ведется разработка проектов мостов на границе Камеруна с Габоном и Экватогвинеей. В планы Сообщества входит и создание общих энергетических систем, где это возможно и рентабельно, например между северными районами Камеруна и Чадом.

2. Основными экономическим факторами, создающими серьезные препятствия для региональной экономической интеграции, помимо слаборазвитой инфраструктуры, можно считать:

- низкий экономический рост;
- уязвимость национальных экономик и их высокую зависимость от мирового рынка, прежде всего нефти;
- отсутствие экономической взаимодополняемости;
- дифференциацию социально-экономического развития, а следовательно, и экономических интересов между прибрежными и внутриконтинентальными странами СЕМАК;
- отсутствие сильного «полюса роста» (страны-гегемона).

3. Серьезным институциональным недостатком можно считать множественность региональных институтов при отсутствии органических связей между ними. Это приводит:

- к атомизации регионального рынка;
- распылению средств;
- обострению политической борьбы.

4. Эти проблемы обостряются наличием внутрирегиональных территориальных и других конфликтов и стремлением ряда лидеров играть доминирующую роль в регионе.

Такое положение ведет к реализации неэффективных для региона инициатив, как, например, создание регионального финансового центра в г. Либервиле (Габон), а также финансового центра в Дуале (Камерун), в условиях, когда в соответствии с экономическими и демографическими характеристиками СЕМАК вполне достаточно одного центра в наиболее экономически развитой географической точке объединения.

5. Кроме того, существуют и внешние угрозы экономической интеграции. Так, страны СЕМАК сталкиваются с последствиями конфликтов в Нигерии, Судане, Демократической Республике Конго и Анголе. Международный Суд ООН в 2002 г. признал право Камеруна (в его конфликте с Нигерией) на владение пограничным островом Бакасси (который, возможно, богат нефтью). Кроме того, динамика цен на нефть (причем как понижательная, так и повышательная) – это серьезная внешняя проблема региона, которая ставит под угрозу достижение региональных макроэкономических критериев и показателей конвергенции в краткосрочной перспективе и для стран–экспортеров нефти, и для государств-импортеров. Для стран-импортеров эти проблемы, в частности, проявляются в увеличении дефицита платежного баланса, для экспортеров – в инфляционных тенденциях и снижении конкурентоспособности других секторов национальных экономик.

Поэтому СЕМАК стремится на региональном уровне разработать политику

регулирования внешних и внутренних макроэкономических рисков, которая включает в себя:

- стабилизацию государственных финансов и стимулирование роста доходов для ограничения дефицита по счету текущих операций;

- умеренную амортизацию обменных курсов национальных валют.

4. Интеграционные процессы в Южной и Восточной Африке

Восточноафриканское сообщество (ВАС) (англ.: *The East African Community – EAC*) – таможенный союз стран Восточной Африки. Это региональная межправительственная организация со штаб-квартирой в г. Аруше (Танзания).

В 1993 г. Восточноафриканское сообщество заменено Восточноафриканским сотрудничеством, а в 1999 г. подписано новое соглашение о создании Восточноафриканского сообщества. С 2000 г. соглашение вступило в силу. Основные **цели** организации — гармонизация таможенных тарифов и таможенных режимов стран-участниц, создание условий для свободного передвижения трудовых ресурсов и улучшение инфраструктуры в регионе.

В Восточноафриканское сообщество входят: Республика Кения, Уганда, Объединенная Республика Танзания, Республика Бурунди, Республика Руанда (две последние страны вступили в Сообщество с 1 июля 2007 г.). Общая численность населения пяти стран составляет около 120 млн чел., территория – более 1,8 млн кв. км, совокупный ВВП – 41,8 млрд долл. США (рис. 24.1).

Рис. Восточноафриканское сообщество (ВАС)

См.: http://www.eac.int/ – официальный сайт ВАС.

Основой Сообщества стали общность исторического, экономического, культурного развития стран – бывших колоний Великобритании, географическая близость и наличие транспортной сети, а также определенная история взаимодействия. Важной предпосылкой сотрудничества стала необходимость усиления конкурентоспособности на мировом рынке, ускорения социально-экономических преобразований стран Восточной Африки, создание гармонизированной социально-экономической политики.

Цели интеграционного сотрудничества Восточноафриканского сообщества – расширение и углубление сотрудничества между странами-партнерами в экономической, политической и социальной сферах для взаимной выгоды и социально-экономического прогресса, а именно:

– реализация преимуществ экономики масштаба и благоприятных возможностей развития;

– защита и расширения объемов рынка – посредством гармонизации внутренних тарифов и установления единого внешнего тарифа;

– сохранение культурного наследия;

– реализация совместных проектов в таких сферах, как окружающая среда, безопасность, инфраструктура, туризм, энергетика;

– совместное преодоление современных проблем в международной торговле, в том числе в преддверии вступления стран Восточноафриканского сообщества в ВТО, и формирование общей позиции на мировой арене, например в ООН.

Однако в 1977 г. Восточноафриканское сообщество расформировано. К этому привели многочисленные конфликты внутри объединения, причиной которых служила дифференциация в уровнях социально-экономического развития стран-участниц. Так, уровень экономического развития Кении существенно выше, чем Уганды и особенно Танзании.

После многолетнего перерыва 30 ноября 1999 г. в Аруше (Танзания) было подписано новое Соглашение стран Восточноафриканского сообщества.

Страны Восточной Африки ставили своей **целью** формирование Таможенного союза к 2005 г. (в течение 4 лет), общего рынка – к 2010 г. а в дальнейшем – монетарного союза к 2013 г., и в конечном счете – политической федерации Восточноафриканских стран.

Соответственно, механизм формирования таможенного союза стран Восточноафриканского сообщества включает в себя поэтапную отмену тарифных и нетарифных ограничений во взаимной торговле во имя создания благоприятных условий для развития субрегиональной торговли и социально-экономического прогресса стран-партнеров. Все товары во взаимной торговле делятся на две группы (категории). На товары категории А таможенные пошлины отменили немедленно. На товары категории В пошлины снижаются следующим образом:

– до 10% в течение первого года;

– до 8% – в течение второго года;

– до 6% – в течение третьего года;

– до 4% – в течение четвертого года;

– 2% с пятого года;

– 0% – в дальнейшем.

При этом на пятилетний период (до 2005 г. включительно) вводился промежуточный тариф на товары, экспортируемые из Уганды в Кению и из Уганды в Танзанию, в то время как продукция Танзании и Кении пошлинами не облагается.

Таким образом, интеграционные процессы в рамках Восточноафриканского сообщества охватывают взаимные права и обязанности в торговле, но также содержат положения о свободном перемещении людей и капиталов, свободе предоставления услуг и праве создавать компании в любой стране, подписавшей Соглашение. Сферой совместной деятельности стран Восточноафриканского сообщества является также окружающая среда.

Задачи таможенного союза Восточноафриканского сообщества (ст. 3 Соглашения):

– либерализация субрегиональной торговли товарами на взаимной основе;

– повышение эффективности национального производства;

– рост внутренних, субрегиональных и иностранных инвестиций в странах Восточноафриканского сообщества;

– содействие экономическому развитию, диверсификации и индустриализации национальных хозяйств.

С января 2001 г. по 31 января 2005 г. Танзания, Уганда и Кения подошли к рубежу отмены всех таможенных границ. К 2006 г. стало очевидно, что общий рынок нарушил существовавший до этого экономический баланс. Почти все иностранные прямые инвестиции идут только в одном направлении – из Кении в Уганду. Поэтому цель Кении – пересмотр договора и воссоздание таможенного союза.

Страны Восточноафриканского сообщества разработали пятилетнюю стратегию его развития на 2006–2010 гг.

Общий рынок Восточной иЮжной Африки – КОМЕСА

Общий рынок Восточной и Южной Африки – КОМЕСА ***(****Common Market for Eastern and Southern Africa – COMESA2)* появился в декабре 1993 г. В настоящее время в состав КОМЕСА входит 19 стран, в том числе: Бурунди, Ливия, Египет, Замбия, Кения, Джибути, Коморские острова, Маврикий, Судан, Малави, Руанда, Свазиленд, Мадагаскар, Уганда, Эритрея, Эфиопия, Сейшелы, Зимбабве, Д.Р. Конго (Рис.).

Рис. 24.4. Страны КОМЕСА.

См.: www.comesa.int – официальный сайт Общего рынка стран Восточной иЮжной Африки (КОМЕСА).

Формирование КОМЕСА произошло на базе существовавшей с 1985 г. Зоны преференциальной торговли для Южной и Восточной Африки. В 1993 г. между странами-членами Зоны преференциальной торговли для Южной и Восточной Африки была достигнута договоренность об ее упразднении и учреждении Общего рынка для Восточной и Южной Африки (КОМЕСА). Состав КОМЕСА изменялся на протяжении его функционирования. В настоящее время блок включает 19 государств. В КОМЕСА 13 из 19 стран отнесены к наименее развитым.

Устав провозглашает следующие **цели** Общего рынка стран Восточной и Южной Африки:

• обеспечение устойчивого роста и развития;

• разработка и осуществление совместной макроэкономической политики и программ в целях обеспечения более тесного экономического сотрудничества;

• привлечение иностранных, трансграничных и местных инвестиций, включая совместное использование научно-технических достижений;

•содействие созданию и развитию Африканского экономического сообщества;

•сотрудничество с другими региональными и международными организациями;

• согласование политики и отстаивание общих позиций стран-членов на

• *сотрудничество в области либерализации торговли и создание таможенного союза* в течение 10-летнего переходного периода путем: ликвидации таможенных пошлин и других сборов за ввоз товаров; устранения нетарифных барьеров; введения общих внешних тарифов на товары, импортируемые из третьих стран; установления режима наиболее благоприятствуемой нации; таможенного сотрудничества в рамках общего рынка; упрощения и гармонизации торговой документации и процедур;

• *сотрудничество в валютно-финансовой сфере*, предполагающее: создание платежного союза с единой валютной и расчетной единицей – ЕСАКУ, урегулирование платежей; достижение конвертируемости валюты; создание союза стран-членов КОМЕСА по вопросам обменного курса валют; согласование валютной и налоговой политики; региональное макроэкономическое сотрудничество: развитие банковского дела и рынка капиталов; свободное движение капитала; сотрудничество в предоставлении банковских гарантий;

• *сотрудничество в развитии отраслей экономики*: промышленности, энергетики, науки и техники; сельского хозяйства и сельских районов; природных ресурсов и охраны окружающей среды; транспорта и связи; туризма, телекоммуникационных услуг;

• *сотрудничество в области стандартизации и гарантии качества продукции*; по социальным вопросам; в развитии людских ресурсов; создании комплексной информационной системы;

• *содействие развитию частного предпринимательства*; сотрудничество между торговыми палатами и предпринимательскими объединениями;

• *поощрение и защита инвестиций*: устранение двойного налогообложения, реализация многосторонних инвестиционных соглашений;

• *обеспечение свободного перемещения* отдельных лиц, рабочей силы, услуг;

• *сотрудничество и координация* деятельности с Южноафриканским сообществом развития – САДК.

Структура Общего рынка стран Восточной и Южной Африки***:***

- высший орган – ежегодный саммит (ежегодная конференция) глав государств и правительств. Регулярно проходят совещания министров иностранных дел и экономики;

- общая координация осуществляется Секретариатом (г. Лусака);

- 12 технических комитетов и ряд консультативных органов.

Штаб-квартира расположена в г. Лусаке (Замбия). В штаб-квартире КОМЕСА расположен суд КОМЕСА, который призван рассматривать споры и осуществлять арбитраж по различным вопросам.

КОМЕСА создал также ряд институтов для облегчения регионального сотрудничества и развития. В частности, Банк торговли и развития (г. Найроби, Кения) призван содействовать развитию торговли, а также финансировать инвестиции в частный сектор в регионе. Этим же целям служат Ассоциация коммерческих банков (г. Хараре, Зимбабве), Клиринговый дом и Страховая компания КОМЕСА.

Институт кожи КОМЕСА (г. Аддис-Абеба, Эфиопия) нацелен на развитие продуктивности, конкуренции, торговой и региональной интеграции в кожевенной промышленности.

КОМЕСА стал первой интернациональной структурой в Африке и третьей в мире (после ЕС и НАФТА), создавшей зону свободной торговли. Это произошло в октябре 2000 г. Тогда режим свободной торговли между собой стали применять 9 стран: Джибути, Египет, Кения, Мадагаскар, Малави, Маврикий, Судан, Замбия и Зимбабве. 1 января 2004 г. к ней присоединились Руанда и Бурунди. Остальные государства находятся на различной стадии

подготовки к членству в зоне свободной торговли. Разноскоростная интеграция не противоречит уставным принципам Общего рынка стран Восточной и Южной Африки.

Создание зоны свободной торговли дало определенный импульс экономическим связям стран-членов. Благодаря снятию тарифных и нетарифных ограничений торговля между государствами растет на 20%, а в зоне Общего рынка стран Восточной и Южной Африки в целом – на 15% быстрее, чем это было ранее.

Дальнейшее развитие региональной экономической интеграции в рамках Общего рынка стран Восточной и Южной Африки предусматривает:

- создание таможенного союза, в рамках которого государства-члены обеспечивали бы свободное движение товаров между собой (начало процесса – 2004–2005 гг.);
- образование общего рынка, обеспечивающего свободное движение товаров, услуг, труда и капитала (начало 2020-х гг.);
- формирование экономического сообщества с общей валютой, единым денежно-кредитным центром (к 2025 г.).

Для достижения этих целей КОМЕСА инициировал несколько программ. Среди них – развитие торговли через либерализацию и таможенное сотрудничество; улучшение управления транспортом и коммуникациями; облегчение движения товаров, услуг и людей между странами; формирование юридической базы для защиты инвестиций;

создание стабильной политической системы и гармонизация экономической и финансовой политики стран-членов.

Благодаря достижениям в области либерализации и облегчения торговли, развитию инфраструктуры, улучшению инвестиционного режима и созданию институтов поддержки Общего рынка стран Восточной и Южной Африки превратилась в один из самых привлекательных регионов в Африке для местных и иностранных инвестиций.

В то же время программа реализации целей и задач КОМЕСА встречается с рядом **затруднений**, вызванных слаборазвитостью экономик стран–участниц. Большинство стран блока переживают переход экономики от командной к рыночной, что приводит к временным экономическим деформациям; имеет место сильная экономическая зависимость от продажи на мировом рынке одного-двух экспортных товаров, приносящих им валютные поступления, что делает их чрезвычайно уязвимыми от внешних потрясений.

Серьезное препятствие развития региональной экономической интеграции – слабые (или вообще отсутствующие) инфраструктурные связи.

Поскольку страны Общего рынка стран Восточной и Южной Африки весьма различаются (дифференцированы) по уровню социально-экономического развития, то, по мнению некоторых аналитиков, более значительный шанс преуспеть в достижении поставленных целей имеют более мелкие по числу входящих в них членов субрегиональные блоки, например Восточноафриканское сотрудничество (ВАС).

Сообщество развития юга Африки (САДК)

Сообщество развития юга Африки – САДК (*CADK/SADK – Southern African Development Community*), создано 1 апреля 1980 г. первоначально как Конференция по координации развития юга Африки (САДКК) девятью государствами региона (Ангола, Ботсвана, Лесото, Малави, Зимбабве, Замбия, Мозамбик, Свазиленд, Танзания) в соответствии с Лусакской декларацией для Южной Африки о либерализации экономики.

Рис.24.5. Сообщество развития юга Африки

См.: www.sadc.int – официальный сайтЮжноафриканского сообщества развития (САДК); http://sadcbankers.org – Сайт ЦБ САДК; www.RADS.ru – сайт Российско-Африканского делового совета.

Сообщество развития юга Африки объединяет 14 государств. Это Ангола, Ботсвана, ДРК, Лесото, Мадагаскар, Малави, Маврикий, Мозамбик, Намибия, ЮАР, Свазиленд, Танзания, Замбия и Зимбабве (рис. 24.4). О своем желании вступить в сообщество заявляют также Руанда и Уганда.

Декларация и Соглашение, ставшие основанием для учреждения Южноафриканского сообщества развития (*SADC*), сменившего *SADCC*, были подписаны во время встречи на высшем уровне лидерами государств 17 августа 1992 г. в Виндхуке, Намибия.

Сообщество развития юга Африки является одним из крупнейших и наиболее влиятельных субрегиональных объединений Африки.

Страны–участницы САДК значительно различаются по уровню социально-экономического развития. Не вызывает сомнений, что гегемоном экономической интеграции в рамках САДК является ЮАР – промышленно развитое государство объединения.

Цели САДК:

1) поддержка мира и обеспечение безопасности в регионе;

2) содействие развитию и экономическому росту стран-членов;

3) содействие региональной экономической интеграции;

4) решение проблем трудовой занятости;

5) решение проблем жизнеспособного использования природных ресурсов;

6) содействие культурному взаимодействию между странами6) содействие культурному взаимодействию между странами.

Ради достижения этих целей Сообщество развития юга Африки:

– согласует социально-экономическую политику и планы государств-членов;

– мобилизует население региона и национальные организации на поддержку инициативы развития экономических, социальных и культурные связей между странами-членами и участие в выполнении программ и проектов САДК;

– создает соответствующие учреждения и механизмы для мобилизации необходимых ресурсов для выполнения программ и проектов САДК и его организаций;

– развивает политику, нацеленную на превентивное устранение препятствий, возникающих на пути либерализации экономик государств-членов;

– занимается развитием человеческих ресурсов;

– содействует обмену новыми технологиями;

– содействует улучшению управления национальными экономиками через региональное сотрудничество;

– осуществляет координацию и стремится к гармонизации отношений между государствами-членами;

- содействует международному взаимопониманию, сотрудничеству и взаимоподдержке, мобилизует приток общественных и частных ресурсов региона;

– совершает другие действия в интересах государств–членов САДК.

В рамках Сообщества развития юга Африки осуществляется программа действий, предусматривающая реализацию нескольких сотен совместных проектов экономического и социального характера, финансируемых в основном при помощи международного донорского сообщества (железнодорожные и автомагистрали, включая Транскалахарскую, ЛЭП, трубопроводы и др.). Предпринимаются шаги по созданию благоприятного инвестиционного климата внутри Сообщества, унификации экономического и юридического пространства.

Предусматривается формирование общего таможенного пространства, осуществляется подготовка к созданию Зоны свободной торговли и введению единого внешнего тарифа. По оценкам Исполнительного секретариата Сообщества развития юга Африки, нынешние усредненные темпы экономического развития государств-участников на уровне порядка 3% в год в целом позволили выдержать срок, установленный для ликвидации пошлин во внутризональной торговле (2008 г.).

Рассматривается вопрос о введении в Сообществе единой визы. В августе 2005 г. ЮАР, Мозамбик, Намибия и Лесото подписали Протокол о свободном перемещении граждан.

Интеграционные процессы на юге Африки идут весьма нелегко, наталкиваясь на препятствия объективного и субъективного характера. Даже в этом регионе, где расположены относительно благополучные страны, между ними сохраняются серьезные различия в экономическом и социальном развитии, расстановке внутренних и внешнеполитических приоритетов, на что часто накладываются и личные амбиции некоторых государственных лидеров. Естественно, характер субрегионального развития во многом определяется позицией ЮАР, экономически самой сильной страны в регионе. Не будет ошибкой сказать, что трансформация Сообщества развития юга Африки в действительно крепкую интеграционную группировку требует определенного времени.

Вопреки имеющимся трудностям, на Африканском континенте отчетливо просматривается тенденция к сближению национальных хозяйств посредством становления и расширения экономического сотрудничества и усиления тенденций к интеграции. По своей природе этот процесс объективно необходим. Он вызван закономерными потребностями этих стран стимулировать развитие производительных сил, преодолеть экономическую отсталость и сократить унаследованную ими асимметричную экономическую зависимость от глобального центра, т.е. развитых стран.

«Демонстрационный эффект» успехов САДК, в котором ЮАР выступает мощным двигателем, может в какой-то мере способствовать активизации интеграционного сотрудничества в других субрегиональных интеграционных группах, что соответствовало бы интересам как стран Африки, так и глобальной экономики.

ТЕМА 9. ИНТЕГРАЦИЯ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

1. Содружество Независимых Государств: интеграция в условиях переходной экономики.
2. «Таможенная пятерка» и Евразийское экономическое сообщество.
3. Союз России и Белоруссии: основные пути формирования.
4. Единое экономическое пространство (ЕЭП).
5. Центрально-азиатское экономическое сообщество.
6. ГУАМ.

9.1. Содружество Независимых Государств: интеграция в условиях переходной экономики

Содружество Независимых Государств (СНГ) было создано на основе Соглашения, подписанного в Минске Республикой Беларусь, Российской Федерацией и Украиной 8 декабря 1991 г. 21 декабря 1991 г. в соответствии с Протоколом к Соглашению о создании СНГ в состав Содружества вошли еще восемь стран: Азербайджанская Республика, Республика Армения, Республика Казахстан, Киргизская Республика, Республика Молдавия, Республика Таджикистан, Туркменистан и Республика Узбекистан. В декабре 1993 г. к Содружеству присоединилась Республика Грузия.

Рис. 9.1. Страны члены СНГ и герб организации. Официальный сайт: http://www.cis.minsk.by/

На первом этапе, в 1992 и в начале 1993 г., наряду с завершением «цивилизованного развода» бывших союзных республик началась работа, связанная с созданием основ отношений, которые все в большей мере становились межгосударственными.

Именно в это короткое время сформировалась организационная структура сотрудничества − Совет глав государств, Совет глав правительств, Межпарламентская ассамблея СНГ. С 1993

г. в Минске действует Исполнительный секретариат Содружества. Созданы Совет министров иностранных дел, Совет министров обороны государств СНГ, а также органы отраслевого сотрудничества – Совет руководителей внешнеэкономических ведомств, Межправительственный совет по нефти и газу, советы руководителей многих других отраслей экономики.

За несколько лет существования СНГ были разработаны и подписаны сотни многосторонних и двусторонних соглашений, определяющих принципы и направления взаимного экономического сотрудничества государств Содружества в экономической, социальной, оборонной и других сферах.

Качественно важным моментом во взаимоотношениях государств СНГ, ознаменовавшим начало их движения по пути экономической интеграции, стало подписание в 1993 г. Договора о создании экономического союза, определившего долгосрочные цели интеграции − поэтапное создание общего рынка «товаров, услуг, капиталов и рабочей силы». Движение к такому рынку его участники видели через последовательное образование зоны свободной торговли, таможенного и платежного, а в дальнейшем и валютного союзов. Рабочим коллективным органом, нацеленным на создание условий для решения этих задач, стал Межгосударственный экономический комитет экономического союза. В 1994 г. было подписано соглашение «О создании зоны свободной торговли». Однако на деле экономическая интеграция существует в значительной степени формально. Структуры СНГ так и не получили серьезных полномочий.

Распад СССР и нарушение прежних хозяйственных связей привели к резкому сокращению взаимного товарооборота и доли стран СНГ в общем товарообороте России: если еще в конце 1980-х гг. доля союзных республик в товарообороте России составляла более 60 %, то в последние годы − менее 20 %. Несмотря на это, спустя более десяти лет можно констатировать, что создание СНГ обозначило выбор республиками бывшего СССР интеграционного пути развития дальнейших взаимоотношений.

Объективная заинтересованность стран СНГ в сохранении и укреплении общего экономического пространства определяется широким кругом факторов.

1. Объективной основой создания СНГ является система межреспубликанских взаимосвязей, существовавшая в рамках бывшего СССР. Каждая республика, находясь в зависимости от поставок важнейших сырьевых ресурсов и конечной продукции из других республик, от получения рынка сбыта, оказалась глубоко интегрирована в единый народно-хозяйственный комплекс страны.

До образования СНГ его участники находились на таком уровне преференциальности экономического сотрудничества и степени единства его регулирования, которые были выше таможенного союза, общего рынка товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, экономического и валютного союзов вместе взятых. Однако, по расчетам Госкомстата СССР, 8 из 15 республик имели отрицательное сальдо в межреспубликанском обмене (республики Средней Азии и Прибалтики). Известно, что внутрисоюзные цены существенно отличались от цен мирового рынка (на сырьевые товары − занижены, на готовые изделия − завышены). Если торговые потоки между республиками бывшего СССР пересчитать по мировым ценам, то окажется, что в 1989 г. Россия была единственной страной с положительным сальдо внешней и межреспубликанской торговли (актив в 6 % ВВП), тогда как десять из оставшихся республик имели неприемлемо высокие по меркам независимых стран торговые дефициты: от 9 до 30 % ВВП.

Распад СССР и возникновение на его территории новых независимых государств, переход их к рыночной экономике обусловили коренные изменения содержания, форм и методов прежних межреспубликанских взаимосвязей, которые превратились в международные и опирающиеся на рыночные принципы отношения. Встал вопрос: строить

ли их на базе РНБ или преференциальной основе? К первому объективно страны СНГ не были готовы.

Между тем, согласно данным межотраслевого баланса, составленного по 104 отраслям, Россия ввозила продукцию 102 отраслей, а вывозила − 104. За счет поставок из бывших республик СССР Россия удовлетворяла 23 % потребности в продукции машиностроения, в том числе нефтегазового комплекса − до 80 %, черной и цветной металлургии − более чем на треть, химической и легкой промышленности − примерно на одну четверть. На 100 % за счет ввоза обеспечивались потребности России в электровозах постоянного тока, вагонах электропоездов, кукурузо- и свеклоуборочных комбайнах, хлопке, многих видах другой продукции и комплектующих изделий, производимых предприятиями-монополис-тами из ближнего зарубежья.

2. Необходимость сохранения присутствия России на рынках стран ближнего зарубежья диктуется не только обстоятельствами, вытекающими из общего союзного прошлого, но и факторами, определяющими будущее российской экономики.

С распадом СССР за пределами России оказались месторождения многих цветных и редких металлов, на 50−100 % обеспечивавших соответствующие потребности российской экономики, источники других важнейших сырьевых и энергетических ресурсов, значительная часть предприятий машиностроения, металлургической и химической промышленности, а также большинство пограничных переходов, портов, трубопроводов и других коммуникаций.

Заинтересованность российских производителей в емком, исторически освоенном рынке сбыта их готовой продукции обусловлена также ее недостаточной конкурентоспособностью на мировом рынке, а кроме того, дефицитом инвестиционных ресурсов.

3. Активного экономического сотрудничества со странами ближнего зарубежья требуют и интересы многочисленной (около 26 млн человек) русскоязычной диаспоры. Большинство русскоязычного населения занято на ориентированных на Россию предприятиях бывшего общесоюзного значения, в наибольшей степени пострадавших от разрыва хозяйственных связей.

4. Следует также учитывать то, что в настоящее время развиваются динамичные новые субрегиональные интеграционные процессы, происходит налаживание альтернативных хозяйственных связей стран СНГ с третьими странами, освоение национальных рынков стран СНГ транснациональными корпорациями (особенно в области разработки полезных ископаемых). При этом зачастую сотрудничество с западными фирмами направлено на снижение зависимости от поставок продукции из России.

Как следствие этого, перспективы и результаты экономических преобразований в России, ее место в мировой экономике в большой степени определяются тем, насколько успешными будут усилия по сохранению и упрочению позиций на рынках ближнего зарубежья, превращению связей с ними из дополнительного фактора риска в одну из движущих сил экономического развития. Острота проблемы обусловлена тем, что процессы замещения импорта и переориентации национальных экономик на третьи страны в самое ближайшее время могут приобрести необратимый характер.

5. Для новых независимых государств − бывших республик СССР емкий российский рынок является не только привлекательным, но иногда и безальтернативным для экспорта и импорта многих видов промышленной и сельскохозяйственной продукции, энергоносителей, сырья и материалов. Данные о внешнеторговых отношениях государств Содружества свидетельствуют о том, что, несмотря на тенденцию более быстрого роста товарооборота с третьими странами, роль взаимных связей стран СНГ остается значительной. Так, в 2002 г. удельный вес России в общем объеме экспорта для Беларуси составил 66,8 %, для Молдовы этот показатель был равен 53 %, для Украины − 24 %. В общем объеме импорта Беларуси в

2002 г. удельный вес России составил 54 %. Для Украины этот показатель составил 42 %, для Молдовы − 22 %. В то же время на государства Содружества в общем объеме внешней торговли России приходится немногим более 18 %.

Следует учитывать и другие факторы взаимной заинтересованности стран СНГ в интеграционных связях:

- технологическая общность производства в различных регионах, более или менее одинаковый и относительно невысокий (по мировым меркам) технический уровень производства, препятствующий выходу изделий на альтернативные внешние рынки;
- единство применяемых технических стандартов;
- единство сетей коммуникации;
- факт сопредельности государств и возможности использования единой транспортной инфраструктуры, энергетической системы;
- глубокое проникновение в массы коренного населения в каждой из бывших союзных республик представителей других национальностей – выходцев из других республик. Для всех новых государств нормальные экономические взаимосвязи с партнерами – непременное условие благополучия представителей национальности в соседних государствах;
- общие для всех бывших союзных республик трудности выхода на западные рынки, проблемы взаимодействия с рядом международных экономических организаций.

Хозяйственное взаимодействие стран СНГ сталкивается и с объективными проблемами и трудностями. Оценивая уровень взаимных экономических связей на пространстве Содружества, можно сделать вывод, что наряду с интеграционными факторами здесь сильны и дезинтеграционные механизмы.

1. Прежде всего отметим, что государства Содружества переживают системный переход к рыночной экономике, в них осуществляется процесс реформирования экономических и общественных отношений, становления демократических основ управления. Значительные различия в уровне социально-экономического развития, направленности и темпах проводимых экономических и политических реформ, во внешнеполитических и внешнеэкономических ориентациях, неурегулированные межгосударственные и межнациональные конфликты не обеспечивают благоприятных внутренних и внешних условий для интеграционных процессов в Содружестве, в том числе для создания зоны свободной торговли.

2. Государства Содружества значительно различаются по структуре экономики и степени ее зрелости. Но в значительной части экспорта они выступают на внешних рынках как конкуренты, о чем свидетельствуют, например, сложные переговоры о приобретении или транспортировке через Россию нефти из Азербайджана и Казахстана, природного газа из Туркменистана.

3. Стереотипа взаимоотношений с Россией, Для преодоления этого необходима твердость и последовательность российской стороны в построении новой системы межгосударственных отношений.

4. Сказывается отсутствие глубокого технологического интереса партнеров друг к другу. Ими преимущественно движет стремление выжить сегодня, в то время как проблема технологического прорыва остается вне сферы взаимного сотрудничества. Отсюда вытекает стратегическое значение налаживания научно-технического сотрудничества в системе форм взаимодействия России со странами СНГ.

В сложившихся условиях оказалась нежизнеспособной значительная часть прежней системы научно-производственной специализации и кооперации, в первую очередь это коснулось взаимодействия предприятий, входящих в ВПК или связанных с выполнением оборонных заказов.

Назовем и другие причины, сдерживающие развитие торговли между государствами Содружества:

- кризис неплатежей, трудности сбыта при сокращении платежеспособности спроса потенциальных импортеров;
- структурная несбалансированность взаимной торговли, дефицит торгового баланса;
- переориентация экспортных ресурсов на рынки дальнего зарубежья в целях получения твердой валюты;
- приближение внутренних цен на товары взаимной торговли к мировым (а в ряде случаев − их превышение), что стимулирует приобретение аналогичной (а зачастую более дешевой и качественной) продукции в дальнем зарубежье;
- недостаточно хорошее качество производимых товаров в результате технологической отсталости производства, а иногда относительно низкой квалификации и дисциплины труда работников предприятий;
- конкурентные преимущества стран дальнего зарубежья не только по уровню качества и себестоимости товаров, но и по надежности торгового партнерства;
- сознательная диверсификация импорта с целью уменьшения импортной зависимости от России по стратегически важным товарам в пользу дальнего зарубежья (так, концепция внешнеэкономических связей Украины предусматривает ослабление зависимости от РФ по импорту энергоносителей);
- неустойчивость и неконвертируемость многих национальных валют государств Содружества;
- значительный рост транспортных тарифов, что в ряде случаев делает традиционный товарообмен между республиками экономически нецелесообразным;
- блокировка ряда транспортных артерий в Кавказском регионе и Таджикистане в результате военно-политических конфликтов.

Надо учитывать и такой фактор, как вовлечение во внешнюю торговлю большого количества субъектов, не обладающих опытом в этой области, не владеющих элементарными вопросами конъюнктуры рынка и порядка взаимных расчетов, не имеющих банковских гарантий и страхования по внешнеторговым сделкам. Все это приводит к взаимному недоверию, нарушениям законодательства, невыполнению обязательств по контрактам и т. п.

В силу указанных причин происходит пересмотр на микроуровне − со стороны предприятий − прежних хозяйственных связей по критериям экономической целесообразности и выгоды; «выбраковка» связей, которые стали неэффективными и неперспективными из-за резкого сокращения оборонных заказов, перестройки структуры производства, установления новых уровней и соотношений цен, коренного изменения роли транспортного фактора в формировании издержек производства.

Остаются неурегулированными платежно-расчетные отношения с рядом стран по государственным кредитам, ранее предоставленным Россией. Кроме того, Украина, Казахстан, Беларусь и некоторые другие государства Содружества допускают неплатежи по поставкам ряда российских товаров, особенно нефти и природного газа. Из-за недостатка платежных средств широко применяются бартерные операции, которые составили в последние годы более 25 % российского товарооборота со странами СНГ. Предпринимательские и банковские структуры слабо участвуют в интеграционном процессе, в разработке и реализации решений, определяющих его развитие.

По данным Центрального банка России, в период с 1994 г. по 1998 г. в погашение долга стран СНГ в доход федерального бюджета поступило 1,7 млрд долл. США в счет основного долга и по процентам за кредиты. С Арменией, Грузией, Молдавией, Таджикистаном,

Узбекистаном и Украиной заключены соглашения о реструктуризации задолженности, переносящие сроки их погашения на более поздние.

Важен также механизм погашения долгов стран Содружества в имущественной форме путем их обмена на находящиеся в государственной собственности акции предприятий, представляющих взаимный интерес. Кстати, в последнее время финансовую задолженность России страны СНГ все чаще стали погашать в виде имущественного возмещения. Например, Киргизия вернула около 25 млрд руб. акциями «Киргизэлектромаша» (34 % уставного капитала), Узбекистан передал в собственность России санаторий в Сочи «Узбекистан» из расчета 16 млрд руб., Молдова − акции предприятий табачной и винодельческой промышленности. Очевидно, это один из важнейших путей разрешения экономических противоречий стран СНГ в области расчетно-платежных отношений.

Понятно, что устранение перечисленных препятствий, тормозящих развитие взаимного сотрудничества стран СНГ, потребует от всех государств Содружества значительных усилий, твердой воли к восстановлению былых связей и займет не один год. Однако положительные тенденции в этом направлении уже наметились.

Неудовлетворительный ход формирования новой системы сотрудничества во многом объясняется очевидной аморфностью СНГ как межгосударственного образования. Здесь тоже нужны кардинальные изменения в организационно-институциальной сфере и экономическом механизме интеграции.

9.2. «Таможенная пятерка» и Евразийское экономическое сообщество

Первым этапом к реальному формированию единого экономического пространства в Содружестве стало создание Таможенного союза (с 2002 г. преобразован в Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС)).

Соглашение о создании Таможенного союза, подписанное Беларусью, Казахстаном и Россией в январе 1995 г., определило его как экономическое объединение государств, основывающееся на формировании единой таможенной территории. В марте 1996 г. в Союз вступила Киргизия, а в феврале 1999 г. − Таджикистан, которые признали приемлемыми для себя его цели и задачи.

Рис. 9.2. Страны члены ЕврАзЭС и герб организации. Официальный сайт: http://www.evrazes.com/.

Заключение указанных соглашений в целом уже в первые годы оказало благоприятное влияние на динамику торгово-экономических отношений России с этими государствами. За период 1995−1998 гг. товарооборот России с ними увеличился с 10,4 млрд долл. до 13,3 млрд долл., т. е. на 27 %, в то время как с остальными странами СНГ товарооборот сократился с 17,7 млрд долл. до 11,6 млрд долл., т. е. почти на 35 %. В последующие годы данная тенденция не была выражена столь ярко.

Среди принятых за время существования Таможенного союза документов, особо следует отметить базовый Договор от 29 марта 1996 г. об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях и являющийся его логическим развитием договор от 26 февраля 1999 г. о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве (ЕЭП). Именно в них были определены такие направления сотрудничества, как формирование зоны свободной торговли, единой таможенной территории, взаимоотношений Таможенного союза с третьими странами, развитие общего рынка услуг и труда, общего аграрного рынка, научно-технического и информационного пространства.

Наряду с определенными достижениями, практика формирования Таможенного союза выявила ряд серьезных проблем и трудностей, которые до сих пор не позволяют реализовать намеченные цели.

Основные принципиальные вопросы формирования Таможенного союза не были решены, реальные выгоды в экономической деятельности от его существования оказались явно недостаточны.

Пробуксовка экономической интеграции участников Таможенного союза определялась целым рядом существенных факторов, среди которых, в частности, следует отметить различия в уровнях развития экономик, отраслевой структуре производства, в особенностях географического положения стран. Формирование полноценного Таможенного союза затруднялось значительной удаленностью некоторых его участников друг от друга, слабым развитием инфраструктуры, а также значительными различиями национальных транспортных тарифов.

Иногда под флагом Таможенного союза проводится ликвидация таможенной границы без введения общего внешнего таможенного тарифа и общей внешней таможенной границы, что может вести лишь к дезорганизации внутренних рынков стран-участниц. Дальше всех по пути интеграции продвинулись Россия и Беларусь, отменившие с 1995 г. таможенный контроль и таможенное оформление товаров российского и белорусского происхождения, однако и здесь возникают различные проблемы. Причем такие проблемы порой приносят ущерб как белорусской, так и российской казне. Например, в 1997 г. страны-союзницы окончательно унифицировали почти 100 % таможенных тарифов. Однако из-за ухудшения в 1998−1999 гг. их внутренней экономической ситуации разночтение между тарифами стало составлять почти 30 %. В эти годы Россия и Беларусь предприняли определенные действия во внешней торговле без согласования друг с другом. Так, Россия ввела экспортные пошлины для третьих стран, в частности, на нефть и нефтепродукты, а Беларусь этого делать не стала. В результате значительный поток российской нефти и нефтепродуктов пошел в Беларусь, а оттуда реэкспортом в страны Прибалтики и Европу. В итоге Беларусь, почти не имеющая запасов нефти, превратилась в крупнейшего поставщика этого сырья. А казна России стала терять доходы, как от беспошлинного ввоза импортных товаров, так и от беспошлинного вывоза российских товаров через Беларусь.

В октябре 2000 г. Таможенный союз пяти был преобразован в Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) (договор об учреждении Евразийского экономического сообщества был подписан в Астане 10 октября 2000 г. главами государств России, Беларуси, Казахстана, Киргизии, Таджикистана). Целью новой организации является формирование единого экономического пространства на территории пяти стран. А в качестве

ближайших задач сообщества определены: согласование структурных реформ экономики стран-участниц; создание единой транспортной структуры и единого транспортного рынка; введение единого таможенного тарифа; гармонизация национальных законодательств; выработка общего политического курса по отношению к международным организациям.

Важнейшим качественным аспектом, который позволит, как ожидается, превратить интеграцию из формальной в реальную, является создание нового механизма хозяйственного взаимодействия в ЕврАзЭС. Центральным органом стал Интеграционный комитет (собирается не реже четырех раз в год). Созданы также Межпарламентская ассамблея и Суд сообщества. При этом в учредительных документах новой организации впервые четко прописаны квоты каждой страны в финансировании межгосударственных структур и соответственно распределении голосов: Россия получает 40 %, Казахстан и Беларусь − по 20 %, Киргизия и Таджикистан − по 10 %. Решения принимаются (согласно договору) двумя третями голосов. Но на практике по ключевым вопросам действует консенсус. Сообщество открыто для всех желающих присоединиться.

Главы «пятерки» при подписании документов склонны были расценивать сообщество как принципиально новую площадку для принятия экономических решений, которые могли бы стать реальным наполнением идей интеграции постсоветского пространства. Уже на первом заседании в Минске 31 мая 2001 г. Межгосударственного совета ЕврАзЭС главы пяти государств-участников рассмотрели такие вопросы, как:

- выработка общей позиции по проведению структурной перестройки экономик на 2001−2005 гг.;
- оформление режима свободной торговли;
- формирование единого таможенного тарифа;
- образование общего рынка транспортных услуг и др.

Было подписано 18 основополагающих документов и начато формирование правовой базы ЕврАзЭС.

Сегодня органы управления ЕврАзЭС создаются как межгосударственные, но уже в названном договоре и в проектах учредительных документов заложены предпосылки для перехода к органам наднациональным.

Следует отметить заметный подъем статуса вошедших в ЕврАзЭС государств как субъектов международной экономики. Это касается прежде всего вопроса о согласовании перспектив вхождения в ВТО, а также экономической защиты внешних границ СНГ.

Между тем в новой организации согласование идет очень сложно. Каждая страна без оглядки на партнеров защищает своих экспортеров. Казахстан, не уведомив ЕврАзЭС, полностью отменил ограничения в торговле с Грузией, не входящей в сообщество. Не удается пока создать таможенную территорию без барьеров. В соответствии с уставными целями и задачами Сообщества и руководствуясь принципом разноскоростной интеграции, Беларусь, Казахстан и Россия в 2007 – 2010 гг. создали Таможенный союз и планомерно формируют следующий интеграционный этап – Единое экономическое пространство ЕврАзЭС, к которым другие государства Сообщества будут присоединяться по мере готовности.

9.3. Союз России и Беларуси: основные пути формирования

На наиболее высокую ступень интеграции нацелены российско-белорусский Договор об образовании Сообщества двух стран, подписанный 2 апреля 1996 г., и заключенный ровно через год Договор о Союзе Беларуси и России. Союз занимает особое место в интеграционных процессах Содружества. Это определяется прежде всего тем, что при образовании «субрегиональных объединений» речь идет, как правило, об интеграции в чистом виде, а при формировании Союза Беларуси и России как крупного регионального

объединения, стороны с самого начала продекларировали развитие всесторонней интеграции и, что особенно важно, намерение создавать тесный союз на двусторонней основе, с последующим единением двух стран в Союзное государство. В 1999 г. был подписан и 26 января 2000 г. вступил в силу «Договор о создании Союзного государства Российской Федерации и Республики Беларусь».

Рис. 9.3. Проект (2002 г.) герба Союза России и Беларуси. Официальный сайт: http://www.soyuz.by/.

Согласно ст. 2 Договора целями формирующегося Союзного государства являются:

- обеспечение мирного и демократического развития братских народов государств-участников, укрепление дружбы, повышение благосостояния и уровня жизни;
- создание единого экономического пространства для обеспечения социально-экономического развития на основе объединения материального и интеллектуального потенциалов государств-участников и использования рыночных механизмов функционирования экономики;
- неуклонное соблюдение основных прав и свобод человека и гражданина в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права;
- проведение согласованной внешней политики и политики в области обороны;
- формирование единой правовой системы демократического государства;
- проведение согласованной социальной политики, направленной на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека;
- обеспечение безопасности и взаимовыгодного сотрудничества в Европе и во всем мире, развитие Содружества Независимых Государств.
- В целях создания единого экономического пространства государства − участники Договора заявили основополагающие принципы, согласно которым будет формироваться Союзное государство:
- действие унифицированного, а затем единого законодательства, регулирующего хозяйственную деятельность, в том числе гражданское и налоговое законодательство (ст. 20);
- принятие согласованных мер по поэтапному сближению основных социальных и макроэкономических показателей развития и проведения единой структурной политики (ст. 21);
- поэтапное введение единой денежной единицы с одновременным созданием единого эмиссионного центра (ст. 22);
- действие единых принципов взимания налогов (ст. 27);

- осуществление единой политики в области ценообразования, включая вопросы регулирования цен и тарифов (ст. 23);
- общий рынок ценных бумаг (ст. 24);
- применение единых ставок рефинансирования и общих норм резервных требований к банкам (ст. 25);
- создание единой правовой базы в части обслуживания и погашения внешнего и внутреннего долга, порядка осуществления внешних заимствований и иностранных инвестиций (ст. 26);
- проведение единой торговой политики в отношении третьих стран, международных экономических организаций и экономических объединений, применение единых ставок ввозных и вывозных таможенных пошлин, единых таможенных режимов и единого порядка таможенного оформления и контроля, унифицирование законодательства о государственном регулировании внешнеторговой деятельности и о защите экономических интересов государств-участников при осуществлении внешней торговли (ст. 28);
- действие единого таможенного пространства в Союзном государстве, в отношении которого применяются: единые меры нетарифного регулирования, включая применение количественных ограничений ввоза и вывоза; единый порядок взаимного признания лицензий, сертификатов и разрешения на ввоз и вывоз товаров (ст. 29);
- функционирование в пределах Союзного государства объединенных энергетической, транспортной и телекоммуникационной системы, системы связи (ст. 30);
- действие унифицированного трудового законодательства, законодательства в области социальной защиты населения, пенсионного обеспечения (ст. 31).

Союз России и Беларуси отвечает интересам двух стран, поскольку в этом случае будут восстановлены производственные и хозяйственные связи, создано единое экономическое пространство.

Как в России, так и в Беларуси понимают, что сближение основных макроэкономических и социальных показателей, проведение единой структурной политики, переход к единой валюте и еще многое другое является трудоемким и сложным процессом, но это не может быть препятствием для объединения двух стран, поскольку при заинтересованности обоих государств решение указанных вопросов является лишь делом времени.

Конечно, стратегические выгоды, которые Россия и Беларуси получат от объединения, должны увязываться с экономической основой каждого из государств, его финансовыми возможностями. Поэтапное продвижение в создании полноценного союзного государства в конечном счете должно нести выгоды и российскому, и белорусскому народам.

Следует учитывать, что Договор о создании Союзного государства призван объединить в одно целое асимметричные составляющие: федеральное государство (Россию) и унитарное государство (Беларусь): ВВП Беларуси составляет 14 % ВВП РФ; существенно различаются механизмы хозяйствования: Россия значительно дальше продвинулась в создании рыночных структур. Так, доля частного сектора в ВВП РФ составляет 70 %, а в Беларуси − лишь 20 %. Отсюда вытекает задача сближения (конвергенции) хозяйственных механизмов, ускорения введения общих правовых основ и методов регулирования социально-экономических процессов (естественно, по мере созревания необходимых предпосылок и условий и наличия политической воли).

План введения в 2005 г. единой денежной единицы и формирования единого эмиссионного центра столкнулся в октябре 2003 г. с крупными проблемами и противоречиями между странами. С 1 июля 2004 г. предполагалось ввести в обращение в Белоруссии российский рубль. Но обсуждение условий валютной интеграции привело страны

в тупик, «высветило» несовпадение позиций по целому ряду принципиальных вопросов. Обе стороны ужесточили требования к партнерам по формированию Союзного государства.

Эти события совпали по времени с формированием еще одного субрегионального объединения на пространстве СНГ, в которое вошли Россия, Беларусь, Украина и Казахстан.

9.4. Единое экономическое пространство (ЕЭП)

Название новой организации было введено в политический оборот 23 февраля 2003 г., когда в Москве на встрече президентов четырех стран СНГ − России, Беларуси, Украины и Казахстана − было объявлено о подготовке к сентябрю 2003 г. «Соглашения о формировании единого экономического пространства, согласованной экономической политики по ряду направлений, гармонизации соответствующего законодательства и создании единой регулирующей межгосударственной независимой комиссии по торговле и тарифам».

19 сентября президенты России, Беларуси, Украины и Казахстана подписали в Ялте Соглашение о создании Единого экономического пространства (ЕЭП). Основой функционирования ЕЭП должны быть принципы свободной торговли: свободное перемещение товаров, услуг, капитала и рабочей силы без оговорок, исключений и особых статусов. Соглашение предусматривает «формирование зоны свободной торговли без изъятий и ограничений, согласование таможенно-тарифной и макроэкономической политики, а также выравнивание цен на энергоносители в странах-участницах».

Для координации действий в рамках ЕЭП создается наднациональный орган, решения которого обязательны для стран − участниц, а голоса в нем распределяются между странами-участницами пропорционально размерам их ВВП (на ВВП РФ приходится 80 % всего совокупного ВВП «четверки»). Поэтому подписание той части соглашения, которая подразумевает «выработку механизма согласования позиций при проведении переговоров по присоединению к ВТО с учетом возможностей разноуровневой и разноскоростной интеграцию», − важный для России результат. Каждый участник может самостоятельно определять, в каких именно интеграционных проектах он будет участвовать и в какой степени. Киев отстаивал этот принцип, так как намерен пока ограничиться лишь участием в зоне свободной торговли и уравниванием цен на энергоносители, а варианты с Таможенным союзом и тем более с единой валютой Украиной не рассматриваются. Украина также, в отличие от других стран-партнеров, отрицательно относится к идее наднационального регулирования.

В то же время, на основе опыта неэффективности многолетних попыток создания Таможенного союза пяти стран СНГ, в соглашении о ЕЭП зафиксировано: как только стороны проходят какой-то этап в проведении унификации, они подписывают соответствующий документ и передают национальные полномочия единому наднациональному органу. Так же, как и в Европе, где таможенные пошлины устанавливает не Париж или Берлин, а Брюссель, где действует единый директорат, который разраба тывает регламенты в области таможенных пошлин.

Рис. 9.4. Страны члены ЕЭП. Официальный сайт: http://www.tsouz.ru/Pages/Default.aspx.

Украине было выгодно не столько единое экономическое пространство, сколько создание зоны свободной торговли. В отношении ряда украинских товаров (прежде всего

труб, кондитерских изделий, сахара) в России действовали квоты и высокие импортные пошлины, а режим свободной торговли предполагал их отмену.

По оценкам некоторых экспертов, после смены руководства Украины и в связи с его активным стремлением вступить в НАТО и ЕС, новый документ может остаться лишь политической декларацией, поскольку ЕЭП без Украины потеряет смысл, хотя ЕС твердо дал понять, что вступление Украины потребует 15−20 лет (если вообще состоится).

9.5. Центрально-азиатское экономическое сообщество

30 апреля 1994 г. (г. Чолпон-Ата) был подписан Договор о создании единого экономического пространства между Республикой Казахстан, Кыргызской Республикой и Республикой Узбекистан.

30 марта 1998 г. к нему присоединилась четвертая страна − Таджикистан, о чем был подписан соответствующий протокол в г. Ташкенте. С 17 июля 1998 г. данное региональное объединение именуется Центрально-азиатским экономическим сообществом.

Согласно ст. 3 и 4 данного Договора основными целями при формировании единого экономического пространства являются:

- создание необходимых правовых, экономических и организационных условий для свободного перемещения капиталов и рабочей силы;
- проведение согласованной политики в области развития транспорта и коммуникаций, направленной на осуществление эффективных перевозок грузов и пассажиров;
- создание условий для добросовестной конкуренции, включая механизм антимонопольного регулирования;
- применение свободных (договорных) цен во взаимной торговле, складывающихся с учетом интеграции внутренних рынков, и недопущение односторонних действий по ограничению доступа товаров (услуг) на свои рынки;
- обеспечение развития прямых экономических связей между хозяйствующими субъектами и создание благоприятных условий для укрепления производственной кооперации;
- содействие созданию совместных предприятий, производственных объединений в приоритетных отраслях, сети коммерческих и финансово-кредитных учреждений и организаций;
- обеспечение равных экономических условий для взаимного инвестирования капиталов, координации инвестиционной политики, включая привлечение иностранных инвестиций и кредитов в сферы экономики, представляющие взаимный интерес, и создание действенного механизма защиты прав и интересов инвесторов;
- отмена таможенных пошлин и последовательное снижение налогов, сборов и других ограничений;
- упрощение таможенных процедур;
- гармонизация таможенного законодательства, унификация форм документации для ведения таможенной статистики;
- поэтапное сближение тарифов на перевозки грузов и пассажиров при соблюдении принципа свободы транзита и механизмов тарифного и нетарифного регулирования;
- отмена таможенного досмотра багажа и ручной клади граждан Республики Казахстан, Кыргызской Республики и Республики Узбекистан при перемещении их через таможенную границу высоких Договаривающихся сторон, за исключением случаев, когда имеются достаточные основания полагать, что ввозятся оружие, наркотические и психотропные средства, валютные и культурные ценности.

Намеченные цели, однако, реализуются слабо. Сообщество сталкивается с крупными противоречиями и трудностями.

9.6. ГУАМ

10 октября 1997 г. во время встречи президентов Грузии, Украины, Азербайджана и Молдовы во французском городе Страсбурге была одобрена идея создания неформального объединения стран.

24 апреля 1999 г. Узбекистан официально заявил о присоединении к данному региональному объединению.

Основными целями создания вышеназванного объединения являются следующие аспекты сотрудничества образующих его стран: политическая сфера; борьба с этнической нетерпимостью, сепаратизмом, религиозным экстремизмом и терроризмом; миротворческая деятельность; интеграция в европейские структуры и сотрудничество с НАТО в рамках про граммы «Партнерство ради мира».

Но главной причиной образования ГУУАМ, лидерство в котором принадлежит Украине, явились экономические интересы. Речь шла о создании глобальной трансевропейско-кавказскоазиатской коммуникационной системы, или о возрождении Великого шелкового пути, стержнем которого должны были стать маршруты транспортировки каспийской нефти. Создание южного коридора ставило Россию в невыгодные для нее условия из-за ослабления геополитического влияния на регион.

Это региональное объединение стран СНГ получило в средствах массовой информации название «ГУУАМ» (аббревиатура, образованная из начальных букв названий входящих в объединение стран: Грузия, Украина, Узбекистан, Азербайджан, Молдова). Как указывалось выше, в отличие от четырех предшествующих региональных группировок, ГУУАМ (с 2005 г. − ГУАМ, так как Узбекистан прекратил участие в данном объединении) является неформальным объединением, находящимся в стадии становления. Итак, налицо регионализация постсоветского экономического пространства, где в настоящее время функционируют несколько региональных объединений, развивающихся существенно разными темпами. Но эффективность их деятельности незначительна, создаются они часто поспешно, без должного экономического обоснования.

В основе регионализации постсоветского пространства лежат глубокие изменения воспроизводственного процесса в государствах Содружества по сравнению с 1990 г. Кроме того, появление региональных организаций свидетельствует о невозможности достижения интеграционных целей отдельными группами государств в формате СНГ, о несовпадении национальных интересов в связи с разными темпами и масштабами, а также направленностью проводимых реформ.

В течение 1994−2003 гг. государства СНГ образовали несколько региональных объединений различного типа, результаты функционирования которых свидетельствуют об ослаблении целостности постсоветского экономического пространства.

Региональная фрагментация интеграционных начинаний, как представляется, пока оказывает на Содружество противоречивое воздействие. С одной стороны, формирование группировок, ориентированных на углубление экономического взаимодействия между странами, наиболее подготовленными к этому, способно принести им определенные экономические выгоды. С другой стороны, «дробление» экономического пространства СНГ ставит под вопрос его перспективы как межгосударственной организации. Стоит в этой связи заметить, что формирование субрегиональных образований, помимо всего прочего, является отражением резко возросших транспортных издержек при перемещении товаров и людей по

постсоветскому пространству. Они связаны как с большими расстояниями (между Минском и Душанбе 5200 км), так и с упоминавшимися выше крупными затратами на преодоление границ и транзит. Ясно, что при таких условиях экономические связи будут более интенсивно развиваться между соседними государствами.

Было бы ошибочно считать, что провал совместного «реинтеграционного» проекта обусловлен исключительно недостатком политической воли руководящих структур новых независимых государств.

В сложившихся условиях отношение стран-участниц к СНГ и другим объединениям может быть сведено к следующему девизу: «максимум экономических выгод в двусторонних отношениях при минимуме или полном игнорировании обязательств, официально согласованных на многосторонней основе». Правда, в данном случае рациональность их поведения по отношению друг к другу носит скорее вынужденный характер.

В то же время движение в рассматриваемом направлении должно рассматриваться как одна из составляющих выхода из кризиса, порожденного распадом Союза.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ»

1. Разработка проблем международной экономической интеграции отечественными экономистами.
2. Зарубежные экономические концепции международной экономической интеграции.
3. Зарубежные экономические школы международной экономической интеграции.
4. Сущность категории «экономическая интеграция».
5. Возникновение и сущность международной экономической интеграции.
6. Основные формы и этапы региональной интеграции
7. ГАТТ/ВТО и региональные соглашения.
8. Теория эффектов таможенных союзов Дж. Вайнера.
9. Динамические (множительные) эффекты от присоединения стран к торгово-экономическим группам.
10. Влияние интеграционных процессов на экономический рост.
11. Теоретический анализ выгод и издержек различных форм интеграционных объединений.
12. Создание Экономического и валютного союза.
13. Макроэкономический монетарный анализ.
14. Этапы западноевропейской интеграции.
15. Основные этапы формирования таможенного союза в рамках ЕС.
16. Единый таможенный тариф как инструмент торговой политики ЕС.
15. Институциональная система и финансовые ресурсы ЕС.
16. Общая сельскохозяйственная политика ЕС.
17. Общая торговая политика ЕС.
18. Экономические отношения ЕС с третьими странами.
19. Особенности единой внешнеторговой политики ЕС.
20. Проблемы расширения ЕС и его дальнейшего развития.
21. Интеграционные группировки в Европе.
22. Предпосылки и особенности североамериканской интеграции.
23. Основные положения соглашения НАФТА.
24. Положительные и отрицательные эффекты НАФТА.
25. Общая характеристика латиноамериканской экономической интеграции.
26. Экономическая интеграция в рамках Андской группы и Группы трех.
27. Интеграционные процессы в КАРИКОМ и МЕРКОСУР.
28. Общая характеристика интеграционных тенденций в развивающихся странах.
29. Особенности азиатско-тихоокеанской экономической интеграции.

30. Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН).
31. Инвестиционная зона АСЕАН: цели, основные направления создания и результаты. Взаимное экономическое сотрудничество.
32. АТЭС: цели и направления деятельности. Организационная структура.
33. Основные решения, принятые на саммитах АТЭС.
34. Торговая и инвестиционная либерализация в АТЭС: направления, сложности проведения и результаты.
35. Экономическая интеграция в Западной Африке. Экономическое сообщество западноафриканских государств (ЭКОВАС).
36. Валютное и экономическое сотрудничество стран Центральной Африки.
37 Центральноафриканское валютно-экономическое сообщество (СЕМАК).
38. Интеграционные процессы в Южной и Восточной Африке.
39. Содружество Независимых Государств: интеграция в условиях переходной экономики.
40. «Таможенная пятерка» и Евразийское экономическое сообщество.
41. Союз России и Белоруссии: основные пути формирования.
42. Единое экономическое пространство (ЕЭП).
43. Центрально-азиатское экономическое сообщество. ГУАМ.

Задания, тесты, вопросы для самоконтроля по дисциплине «Международная экономическая интеграция»

Тема 1. Объективные предпосылки и сущность международной экономической интеграции

1. В чем общефилософский смысл понятия «интеграция» и «дезинтеграция».
2. Как эволюционировали взгляды советской школы на категорию «экономическая интеграция».
3. Политические и экономические подходы к международной экономической интеграции.
4. Сформулируйте основные отличия во взглядах федерализма, функционализма и интерговерментализма на процессы экономической интеграции.
5. Как эволюционировали политические теории европейской интеграции.
6. Назовите основные теории интеграции развивающихся стран и дайте их характеристику.
7. Назовите основные достижения советской (российской) школы интеграции.
8. Как влияет интеграция на экономический рост и развитие.
9. Как взаимосвязаны процессы интеграции и глобализации.
10. В чем сущность концепций открытого и нового регионализма.
11. Назовите характерные черты международной экономической интеграции.
12. Для чего страны интегрируются.
13. По каким показателям можно определить интенсивность интеграционных связей в региональных торгово-экономических группировках.
14. Как взаимосвязаны региональные соглашения и либерализация в рамках ГАТТ/ВТО.

Тема 2. Основные формы и этапы региональной интеграции

1. Подход какой школы лежит в основе всех теорий международной экономической интеграции?
2. В чем заключаются главные проблемы и противоречия основных школ международной экономической интеграции?
3. Сравните основные постулаты традиционных теоретических концепций международной экономической интеграции.
4. Дайте общую характеристику либерального и неолиберального подходов. Укажите общее и особенное.
5. Приведите примеры логических схема классификации региональных интеграционных групп.
6. Приведите примеры современных моделей интеграции.
7. Приведите примеры интеграционных институтов при различных моделях интеграции.
8. Приведите примеры типов интеграции по уровню экономического развития стран.
9. Приведите примеры функциональных форм РЭИ.

Тема 3. Экономический анализ последствия вступления стран в торгово-экономические союзы

1. Выгодно ли образование региональных экономических союзов всем странам-участницам? Дайте развернутый ответ.
2. Проанализируйте выгоды от создания интеграционного блока для малой страны и для крупной.

3. Справедливо ли следующее утверждение: выигрыш малой страны от интеграции с большой страной больше, чем у большой страны? Выводы обоснуйте.

4. При каких условиях создание таможенного союза, скорее всего, приведет к эффектам создания, а не отклонения торговли?

5. Что такое эффекты экономической интеграции? Какие виды эффектов вы знаете?

6. В чем заключаются динамические эффекты экономической интеграции?

7. В силу каких закономерностей интеграция в большинстве случаев ведет к общему росту благосостояния участвующих в ней стран?

8. Объясните, почему таможенный союз, который приводит к эффектам создания торговли, увеличивает благосостояние как стран, входящих в него, так и всех остальных стран мира?

9. Объясните, почему таможенный союз, который приводит к эффектам отклонения торговли, уменьшает благосостояние остальных стран мира и может уменьшить благосостояние стран, входящих в его состав?

10. Автомобильное колесо стоит в Чехии 100 долл., в России – 80 долл. и в Польше – 60 долл. Чехия – малая страна, и ее внешняя торговля не влияет на уровень мировых цен.

А. В Чехии вводится 100-процентный адвалорный тариф на импорт колес из России и Польши. Будет ли Чехия продолжать импортировать колеса?

Б. Если после этого Чехия создаст таможенный союз с Россией, будет ли она сама производить колеса или их импортировать?

В. Какой эффект – создания торговли или отклонения торговли – возникает при создании таможенного союза между Чехией и Россией?

Г. Допустим теперь, что в Чехии вводится 50%-ный, а не 100%-ный адвалорный тариф на импорт колес из России и Польши. Будет ли Чехия продолжать импортировать колеса?

Д. Если теперь Чехия создаст таможенный союз с Россией, будет ли она самапроизводить колеса или их импортировать?

Е. Какой теперь эффект – создания торговли или отклонения торговли – возникает при создании таможенного союза между Чехией и Россией?

Тема 4. Экономические основы денежно-валютной интеграции

1. При каких обстоятельствах возникает необходимость денежной (валютной) интеграции.

2. Приведите примеры современных денежных валютных союзов.

3. Какие этапы проходит денежная интеграция.

4. Каковы механизмы создания единого платежного пространства.

5. Сопоставьте издержки и выгоды общей валюты.

Тема 5. Европейские сообщества/Европейский союз: особенности интеграции и механизм ее регулирования

1. Рассмотрите этапы эволюции западноевропейской интеграции.

2. В чем особенности институциональной структуры Европейского союза.

3. Как использует ЕС единый таможенный тариф в качестве инструмента торговой политики.

4. Как эволюционировала общая сельскохозяйственная политика ЕС.

5. Какие в ЕС проблемы регионального развития.

6. Какие аспекты общей торговой политики ЕС можно использовать для постсоветской интеграции, а какие нет.

7. Как осуществляется финансовое обеспечение интеграции в ЕС.

8. Назовите положительные и отрицательные аспекты механизма введения евро.

9. Какие проблемы возникли на различных этапах расширения ЕС.

10. Охарактеризуете отношения Республики Беларусь и ЕС на современном этапе.

11. Охарактеризуйте экономическое положение ЕАСТ в современном мировом хозяйстве.

12. Каковы особенности экономической интеграции в рамках ЕС и ЕАСТ?

13. Какие эволюционные изменения претерпела ЕАСТ и с чем это связано?

14. В чем суть Северного измерения?

15. Объясните, почему Северное измерение в Европе важно не только для ЕС, но и для США и Японии, а также для Республики Беларусь и Российской Федерациии?

16. Почему невозможно реализовать свободу предпринимательства, не создав единого экономического пространства в Европе?

17. Что вкладывается в понятие «Единое европейское экономическое пространство»?

18. Может ли активизация интеграционных процессов в Европе повлиять на экономическую и политическую ситуацию в мире? Ответ обоснуйте.

19. Как объединение рынка может сказаться на занятости, издержках производства и конкурентоспособности продукции?

20. Что является перспективной формой сотрудничества ЕАСТ и ЕС?

21. С какими странами Центральной и Восточной Европы было заключено соглашение ЕАСТ о свободной торговле?

Тема 6. Экономическая интеграция на американском континенте

1. В чем особенности североамериканской интеграции.

2. Каковы итоги либерализации торговли и инвестиций для стран-участниц североамериканской интеграции.

3. Назовите основные интеграционные группы в Латинской Америке. Почему здесь наблюдается «интеграционный бум»?

4. Что такое «Новая интеграция» латиноамериканских стран?

5. Охарактеризуйте экономическую интеграцию в рамках Андского сообщества на различных этапах его развития.

6. Сравните институциональную структуру Андского сообщества и ЕС. Сделайте выводы.

7. Назовите основные дезинтеграционные факторы, действующие в рамках Андского сообщества.

8. Как реализуется наличие «четырех свобод» (свободы движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы) в странах Андского сообщества?

9. Что повлияло на динамичное развитие МЕРКОСУР на современном этапе.

10. В чем особенности Центрально-Американского общего рынка (ЦАОР).

11. В чем особенности развития Организации восточно-карибских государств (ОВКГ) и Карибского сообщества и общего рынка (КАРИКОМ).

12. Общие тенденции развития различных межрегиональных объединений Америки на современном этапе: Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛААИ), Латиноамериканская экономическая система (СЕЛА), Центрально-Американская система Интеграции (ЦАИС), Группа трех (Г3), Организация американских государств (ОАГ).

13. Какова роль политического фактора в развитии интеграционных процессов в Латинской Америке?

Тема 7. Интеграционные тенденции в Азиатско-тихоокеанском регионе

1. В чем особенности интеграции в развивающихся странах.

2. Определите характер региональной интеграции в Азии.

3. Какова эволюция интеграционных процессов в Азии.

4. Дайте характеристику форума «Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничество» как одного из крупнейших интеграционных объединений.

5. Как развивается торговля товарами и капиталами в АТР через региональное сотрудничество.

6. Как развивается Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) на современном этапе.

7. Каковы основные тенденции развития Ассоциации регионального сотрудничества Южной Азии (СААРК)

8. Охарактеризуйте различные группировки азиатского региона: Южнотихоокеанское соглашение по региональной торговле и экономическому сотрудничеству (СПАРТЕКА), Соглашение о близких торговых отношениях Австралии и Новой Зеландии (CER), Меланезийская группа лидерства (MSG), Соглашение по торговле и коммерческим отношениям между Австралией и Папуа-Новой Гвинеей (PATCRA).

Тема 8. Интеграционные тенденции в Африке

1. Каковы особенности международной экономической интеграции на африканском континенте.

2. Перечислите дезинтегрирующие факторы в Африке.

3. Охарактеризуйте экономическую интеграцию в Западной Африке.

4. Каковы особенности интеграции в Экономическом сообществе государств Западной Африки (ЭКОВАС) и Западноафриканского экономического и валютного союза (УЭМОА).

5. Охарактеризуйте экономическую интеграцию в Центральной и Восточной Африке.

6. Каковы особенности интеграции в Экономическом сообществе Центрально-Африканских стран (ЭКОЦАС).

7. Охарактеризуйте экономическую интеграцию в Восточной, Южной, Центральной и Северной Африке.

8. Каковы особенности интеграции в Общем рынке Восточной и Южной Африки (КОМЕСА).

9. Каковы особенности интеграции в Восточно - Африканском Союзе (ЕАК).

10. Каковы особенности межрегиональной интеграции стран Азии и Африки.

Тема 9. Совет экономической взаимопомощи – первый опыт интеграции на постсоветском пространстве

1. Охарактеризуйте особенности образования Совета экономической взаимопомощи. Какие предпосылки взаимодействия бывших социалистических стран преобладали в этом процессе?

2. Укажите и раскройте основные особенности механизма интеграции социалистических и капиталистических стран.

3. Каковы результаты деятельности СЭВ для стран-участниц? Для Европы? Для мира?

4. Какие уроки можно извлечь из социалистической экономической интеграции?

5. Какое влияние на экономическое развитие постсоциалистических стран оказал распад СЭВ и СССР? Почему?

6. В чем вы видите особенности развития интеграционных процессов в странах ЦВЕ после распада СЭВ?

7. В чем состоит принципиальное отличие хозяйственных связей в СЭВ от интеграционных отношений в СЕФТА?

Тема 10. Интеграция на постсоветском пространстве

1. Каковы проблемы Содружество Независимых Государств на современном этапе.
2. Сравните интеграционные и дезинтеграционные факторы в СНГ на современном этапе.
3. Сформулируйте теорию многоуровневой (разноскоростной) модели интеграции.
4. Сравните Зону свободной торговли СНГ с другими ЗСТ.
5. Охарактеризуйте организационный механизм Союзного государства Беларуси и России.
6. Какие преимущества и недостатки интеграции стран Евразийского экономического сообщества.
7. Охарактеризуйте механизм функционирования Таможенного союза Беларуси, России, Казахстана.

ТЕМАТИКА ДОКЛАДОВ И РЕФЕРАТОВ

1. Категории интеграции: интеграция, дезинтеграция
2. Сущностные характеристики международной экономической интеграции.
3. Цели международной экономической интеграции: сравнительный анализ по регионам.
4. Показатели интенсивности интеграционных связей в региональных торгово-экономических группировках (по регионам).
5. Факторы формальной и реальной международной экономической интеграции.
6. Теории политической интеграции: этапы развития.
7. ТНК и реальная интеграция.
8. Развитие концепции Б.Балассы на современном этапе.
9. Динамические (множительные) эффекты от присоединения стран к торгово-экономическим группам (анализ по регионам).
10. Глобализация и модификация товарного производства.
11. Формирование интернационализированных воспроизводственных ядер как основа формирования интеграционных группировок.
12. Развитие денежной (валютной) интеграции на современном этапе.
13. Издержки и выгоды общей валюты в различных РИГах.
14. Современный этап западноевропейской интеграции.
15. Финансовое обеспечение интеграции в ЕС.
16. Эффективность деятельности структурных фондов ЕС:
17. Перспективы расширения ЕС.
18. ЕС и другие региональные группировки.
19. Республика Беларусь и ЕС: состояние внешнеэкономических связей и перспективы стратегического партнерства.
20. Развитие НАФТА на современном этапе.
21. Последствия либерализации торговли и инвестиций для стран-участниц североамериканской интеграции.
22. Эволюция интеграции в Латинской Америке.
23. «Новая интеграция» конца 80-х-90-х годов и факторы, ее определяющие.
24. Основные интеграционные группировки на латиноамериканском континенте.
25. МЕРКОСУР: новый динамично формирующийся интеграционный полюс на американском континенте.
26. Панамериканская интеграция: к зоне свободной торговли двух Америк.
27. Форум «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество».
28. Ассоциация стран Юго-Восточной Азии.
29. Содружество Независимых Государств: тенденции, проблемы и перспективы экономической интеграции.

30.Состояние интеграционного взаимодействия стран СНГ в экономике.
31.Интеграционные и дезинтеграционные факторы в СНГ.
32.Многоуровневая (разноскоростная) модель интеграции.
33.Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС): перспективы развития.
34.Союз России и Белоруссии: перспективы развития.
35.ЕврАзЭС и Единое экономическое пространство (ЕЭП): перспективы развития.
36.Перспективы экономической интеграции в СНГ.

ТЕМЫ КУРСОВЫХ РАБОТ ПО КУРСУ «МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ»

1. Формирование единого рынка промышленных товаров стран ТС.
2. Формирование единого рынка услуг стран ТС.
3. Формирование единого рынка труда стран ТС.
4. Формирование единого рынка капиталов стран ТС.
5. Взаимная торговля стран ТС на современном этапе.
6. Взаимная торговля услугами стран ТС на современном этапе.
7. Взаимная торговля научно-технической продукцией стран ТС на современном этапе.
8. Единый таможенный тариф стран ТС.
9. Единая таможенная политика стран ТС.
10. Формирование единого транспортно-логистического потока стран ТС.
11. Экономическое сотрудничество стран ТС и Украины.
12. Экономическое сотрудничество стран ТС и стран ГУАМ.
13. Взаимная торговля товарами стран СНГ на современном этапе.
14. Создание и развитие совместных ФПГ стран ТС.
15. Взаимная торговля услугами стран СНГ на современном этапе.
16. Взаимная торговля товарами стран ЕврАзЭС на современном этапе.
17. Взаимное экономическое сотрудничество стран СНГ.
18. Формирование и развитие единой таможенной политики стран ТС.
19. Координирование валютной политики стран ТС.
20. Процессы транснационализации между странами ТС.
21. Процессы транснационализации между странами СНГ.
22. Взаимная торговля КНР с Австралией в рамках АТЭС.
23. Взаимная торговля КНР с Брунеем в рамках АТЭС.
24. Взаимная торговля КНР с Вьетнамом в рамках АТЭС.
25. Внешнеторговая деятельность Гонконга в рамках АТЭС.
26. Взаимная торговля КНР с Канадой в рамках АТЭС.
27. Взаимная торговля КНР с Малайзией в рамках АТЭС.
28. Взаимная торговля КНР с Мексикой в рамках АТЭС.

29. Взаимная торговля КНР с Новой Зеландией в рамках АТЭС.
30. Взаимная торговля КНР с Папуа-Новая Гвинея в рамках АТЭС.
31. Взаимная торговля КНР с Перу в рамках АТЭС.
32. Взаимная торговля КНР с Россией в рамках АТЭС.
33. Взаимная торговля КНР с Сингапуром в рамках АТЭС.
34. Взаимная торговля КНР с США в рамках АТЭС.
35. Взаимная торговля КНР с Таиландом в рамках АТЭС.
36. Взаимная торговля КНР с Тайванем в рамках АТЭС.
37. Взаимная торговля КНР с Чили в рамках АТЭС.
38. Взаимная торговля КНР с Филиппинами в рамках АТЭС.
39. Взаимная торговля КНР с Южной Кореей в рамках АТЭС.
40. Взаимная торговля КНР с Японией в рамках АТЭС.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ЧАСТЬ

Литература

Основная

1. Семак Е.А. Международная экономическая интеграция. Курс лекций. Мн.: БГУ. 2008 г.
2. Семак Е.А. Международная экономическая интеграция. Учебное пособие. Мн.: БГУ. 2012 г.
3. Глобальное сообщество: новая система координат (подходы к проблеме) /Отв. ред. Т. Неклесса. М.: ЮНИТИ. 2000.
4. Международные экономические отношения. Учебник / Под ред. Н.Н. Ливенцева. М.: РОССПЭН. 2001.
5. Щербанин Ю.А., Рожков К.Л., Рыбалкин В.Е., Г. Фишер. Международные экономические отношения: интеграция. М.: ЮНИТИ. 1997.
6. Ivanovich M. N. International Economic Integration: Limits and Prospects. 2-nd Ed. — London; New York: Routledge, 2007.
7. Международные экономические отношения. Учебник / Под ред. В.Е. Рыбалкина. 3-е изд. М.: ЮНИТИ.2000.
8. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ. М.: III тысячелетие. 2001.
9. R. Z.. Lawrence. Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration. «Brooking Institutions». 1995.

Дополнительная

10.Договоры, учреждающие Европейские сообщества. М., 1994.
11.Европейский союз на пороге XXI века. /Под ред. Ю. Борко и О. Буториной. М., 2001.
12.Иванов И.Д. Европа регионов. М.,1998.

13.Курочкин Д.Н. Евро. Новая валюта для Старого Света. Проблемы становления и перспективы развития Европейского экономического и валютного союза. М., 2000.
14.Интеграция в Западном полушарии /Отв. ред. А.Н. Глинкин. М.: ИЛА РАН. 2000.
15.NAFTA: Law and Business Review of the Americans. Vol.I, № 1. Klumer Law International. N. Y. Winter, 2005.
16.Костюнина Г.М. Проблемы формирования интеграционной зоны в Азиатско-тихоокеанском регионе. /Под общей ред. Н.Н. Ливенцева. М.: МГИМО, 2005.
17.Гончаренко С. Саммит АТЭС в Брунее. //Проблемы Дальнего Востока. М., 2001. № 1.
18.40 лет АСЕАН: итоги и перспективы. Материалы международной научной конференции. М.: МГИМО. 2008.
19.Пушкарев И.С. Международно-правовые вопросы Деятельности форума Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества. М..2000.
20.Pacific Economic Outlook. 2006-2007 / Asia Pacific Press at the Australian National University. 2008.
21.Союз Беларуси и России (учредительные документы). М., 1997.
22.Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества. БИКИ. 26 октября 2000.
23.Беларусь и Россия: статистический сборник. М., 2007.
24.Ближнее и дальнее зарубежье в геоэкономической стратегии России. /Отв. ред. Ю.В. Шишков. М.: ИМЭМО. 2007.
25.Бляхман Л.С., Кротов М.И., Строев Е.С. Экономика Содружества Независимых Государств накануне третьего тысячелетия. Опыт и проблемы реформ. СПб.: Наука, 1998.
26.Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ. М.: III тысячелетие. 2001.

Интернет - ресурсы

1. Economic Cooperation Organization (ECO) Организация экономического сотрудничества http://www.ecosecretariat.org
2. European Free Trade Association (EFTA) Европейская организация свободной торговли http://www.efta.int/
3. International Chamber of Commerce (ICC) Международная торговая палата (МТП) http://www.iccwbo.org
4. Kuwait Fund for Arab Economic Development Организация экономического сотрудничества и развития, ОЭСР http://www.kuwait-fund.org/
5. OPEC Fund for International Development Фонд международного развития ОПЕК http://www.opecfund.org/

6. Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) Организация экономического сотрудничества и развития, ОЭСР http://www.oecd.org/
7. Organization of Arab Petroleum Exporting Countries (OAPEC) Организация арабских стран-экспортеров нефти, ОАПЕК http://www.oapecorg.org
8. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) http://www.unctad.org/
9. United Nations Development Program (UNDP) Программа развития ООН (ПРООН) http://www.undp.org/
10. United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP) Экономическая и социальная комиссия ООН для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО) http://www.unescap.org/
11. United Nations Economic and Social Commission for Western Asia (ESCWA) Экономическая и социальная комиссия ООН по эпо Западной Азии http://www.escwa.org.lb/
12. United Nations Economic Commission for Africa (UNECA) Комиссия Объединенных Наций по Африке http://www.uneca.org/
13. United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) Экономическая комиссия ООН по Латинской Америке и странам Карибского бассейна (ЭКЛАК) http://www.eclac.org/default.asp?idioma=ing
14. United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) http://www.unido.org/
15. United Nations Latin American and Caribbean Institute for Economic and Social Planning (ILPES) Комиссия Объединенных Наций для Латинской Америки и Карибского бассейна по экономическому и социальному планированию http://www.eclac.cl/ilpes/
16. World Bank Group Группа Всемирного Банка http://www.worldbank.org/
17. World Food Program (WFP) Мировая продовольственная программа (МПП) http://www.wfp.org/
18. World Trade Organization (WTO) Всемирная торговая организация (является преемником ГАТТ) (ВТО) http://www.wto.org/
19. World Customs Organization (WCO) Всемирная таможенная организация http://www.wcoomd.or.

РАЗДЕЛ 4.

УЧЕБНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ СТУДЕНТОВ ПО ИЗУЧЕНИЮ КУРСА «МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ»

Традиционной формой преподнесения материала является *лекция*. Курс лекций по предмету дает необходимую информацию по изучению закономерностей и тенденций развития современной мировой экономики в разрезе изучения экономики отдельных стран и регионов.

Семинарское занятие представляет собой коллективное обсуждение студентами изученного материала, с целью систематизации, обобщения и проверки знаний, полученных на лекциях, консультациях и в ходе самостоятельной работы.

К каждому занятию предлагается ряд вопросов для самостоятельного изучения, при этом преподаватель акцентирует внимание студентов на важнейших моментах, разъясняет, как связать теоретический опыт с практическими примерами.

В процессе подготовки к занятиям и непосредственно на них студенты должны получить навыки самостоятельной работы с литературой: монографиями, периодическими и справочными изданиями; приобрести опыт публичных выступлений и ведения дискуссии. Успех семинарского занятия во многом зависит от подготовленности к нему студентов и их активного участия.

Ответы на вопросы должны быть аргументированными и сопровождаться конкретными примерами. Поощряется использование студентами при выступлении на семинарском занятии раздаточного материала, плакатов и других наглядных средств, способствующих усвоению предмета.

Работа студентов на семинарских занятиях оценивается преподавателем и является неотъемлемой частью при подведении итоговых результатов на зачете.

Изучение литературы может завершаться ее представлением в разной форме. Письменно - в виде реферативного обзора, эссе. Устно на семинарском занятии - в виде презентации, доклада, дискуссии.

Реферативный обзор публикаций на тему составляется в виде краткого резюме содержания каждого прочитанного источника по данной теме. Объем такого резюме, не более ½ стр. по каждому источнику (или по 1 ст. на каждые 10-15 стр. текста).

Эссе представляет собой краткое изложение ответа на поставленный проблемный вопрос, включая мнение самого автора и информацию из других источников. Для ответа студент должен сопоставить несколько мнений по данному вопросу, выработать и сформулировать собственное мнение и

обосновать его. Объем эссе составляет 4-5 стр.

Доклад – более традиционное и формальное представление материала в устной форме. Однако доклад не должен быть простым пересказом собранной информации, в нем должна присутствовать основная проблема, ее доказательство и выводы.

Дискуссия – коллективная форма устного представления информации. Обычно дискуссию готовит один или несколько человек, представляющих основные вопросы темы и точки зрения. Остальные участники дискуссии высказывают свои мнения и суждения. Для организации дискуссии должен быть ведущий, в обязанность которого входит предоставление слова разным участникам, сдерживание эмоциональных реакций участников и подведение итогов обсуждения.

Методические рекомендации к написанию эссе

Эссе является важнейшим заданием для студента и представляет собой краткое изложение ответа на поставленный проблемный вопрос, включая мнение самих авторов.

Его *цель* состоит в формировании умения вырабатывать и корректно аргументировать свою точку зрения на новые для автора (а часто и объективно спорные) проблемы. То есть делать именно то, что составляет значительную часть практической работы любого экономиста. Для ответа нужно сопоставить несколько мнений по данному вопросу, выработать и сформулировать собственное мнение и обосновать его. Само написание эссе предполагает работу в спокойной домашней обстановке, когда есть возможность еще раз просмотреть учебную литературу, сопоставлять знания, полученные в разных частях курса, привлечь дополнительные источники информации. При написании эссе студент должен стремиться создать максимально сжатый текст, затрагивающий, однако, все основные аспекты проблемы. Важно понимать при этом, что особо ценится свежий взгляд на проблему

Эссе должно содержать постановку проблемы; выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме (оценку изученных источников); список использованной литературы (указывается только та литература, которой фактически пользовался автор; все случаи использования источников (цитаты, сведения, оценки и т.д.) отмечаются ссылками в виде сносок или примечаний с указанием страниц источника).

Объем эссе не должен превышать 5-6 страниц текста. Включение в эссе материалов, не имеющих прямого отношения к теме, а также использование текстов, заимствованных из Интернета, служит основанием для снижения общей оценки или признания работы не соответствующей требованиям.

Критерии оценки эссе: самостоятельность выполнения работы, способность аргументировано защищать основные положения и выводы; эссе, выполненное несамостоятельно, по другим критериям не оценивается; соответствие

формальным требованиям (структура, наличие списка литературы, сносок, грамотность изложения),уровень освоения темы и изложения материала: обоснованность отбора материала, использование первичных источников, способность самостоятельно осмысливать выявленные факты, логика изложения; четкость и содержательность

РАЗДЕЛ 5.
ФОРМА КОНТРОЛЯ

Итоговый контроль.

Для контроля усвоения дисциплины учебным планом предусмотрен экзамен.

Экзамен по предмету «Международная экономическая интеграция» проводится в устной форме по экзаменационным билетам.

Текущий контроль.

В течение семестра студентами на основе самостоятельной работы с научной и периодической литературой выполняются рефераты, доклады, пишется и защищается курсовая работа. По итогам работы в семестре выставляется рейтинговая оценка (составляет 60 процентов итоговой), которая состоит из двух частей:

1) оценка работы студента в течение семестра, включающая посещаемость, активность на занятиях, тестирование – 30 процентов;

2) задания, связанные с написанием рефератов, подготовкой докладов, устными ответами – 30 процентов.

Задания на проверку остаточных теоретических знаний по курсу на экзамене составляет 40 процентов итоговой оценки.

Экзаменуемые имеют право пользоваться во время проведения экзамена учебной программой курса. Результаты экзамена объявляются, как правило, в день его проведения и заносятся в зачетную книжку экзаменуемого и экзаменационную ведомость.

Студенты, не выполнившие в полном объеме требования по изучению данной дисциплины, не допускаются кафедрой к сдаче экзамена.