

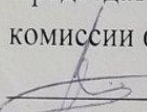
МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ


ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И КАДРОВ

Учреждение образования
«БЕЛОРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В АПК

СОГЛАСОВАНО
Председатель методической
комиссии факультета
 А.В. Колмыков
« 23 » 04 2019 г.

СОГЛАСОВАНО
Декан факультета
 И.В. Шафранская
« 23 » 04 2019 г.

УЧЕБНО – МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

**Международная экономическая
интеграция**

для специальности
1-25 01 03 – Мировая экономика

Рассмотрен и утвержден на заседании
научно-методического совета УО БГСХА
протокол № 8 от 24. 04. 2019 г.

Горки
БГСХА
2019

Рекомендован научно-методическим советом УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия» (протокол № 8 от 24.04.2019 г.)

Составитель: Кольчевская О.П., кандидат экономических наук, доцент.

Рецензенты: Н.И. Соловцов, к.э.н., доцент, заведующий научно-организационным отделом РНУП «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»;

А.Г. Ефименко, д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики и организации производства УО «Могилевский государственный университет продовольствия»

Международная экономическая интеграция: Учебно-методический комплекс / Белорусская государственная сельскохозяйственная академия. Сост. О.П. Кольчевская – Горки, 2019. – 168 с.

В учебно-методическом комплексе изложены: опорный курс лекций, темы рефератов, методические указания по проведению практических занятий, вопросы и тесты для контроля знаний, учебная программа дисциплины для студентов специальности 1-25 01 03 – Мировая экономика

© Учреждение образования
«Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия», 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.....	4
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	
1.1. Тематический план лекций.....	6
1.2. Опорный конспект лекций.....	7
1.3. Темы реферативных работ.....	130
2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	
2.1. Тематический план практических занятий.....	132
2.2. Методические материалы для проведения занятий.....	132
2.3. Тестовые задания для самопроверки и самоконтроля знаний.....	137
3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ	
3.1. Вопросы промежуточного контроля знаний.....	141
3.2. Вопросы текущей аттестации.....	142
3.3. Критерии оценки результатов учебной деятельности.....	144
4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ	
4.1. Учебная программа.....	149
4.2. Перечень учебных изданий и учебно-методических пособий, рекомендуемых для изучения учебной дисциплины.....	167

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

В современных условиях происходит постоянное усиление процессов глобализации субъектов мировой экономики. Под ее влиянием укрупняются существующие и образуются новые интеграционные объединения, в рамках которых осуществляется большая часть мировой торговли. Формами международной интеграции являются: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз, полная интеграция. На каждой из этих стадий (форм) устраняются определенные экономические барьеры (различия) между странами, вступившими в интеграционный союз.

В мире существует множество интеграционных объединений. В каждом регионе интеграционные процессы протекают по-разному и имеют различные мотивы и причины. Изучение основных аспектов международной экономической интеграции приобретает свою актуальность и в связи с углублением евразийского сотрудничества и появлением новых направлений экономической интеграции в Едином экономическом пространстве.

В связи с этим важно, чтобы в процессе изучения дисциплины студенты ознакомились с современным состоянием интеграционных процессов, происходящих в различных регионах мира, в том числе на евразийском пространстве, а также с вопросами функционирования транснациональных корпораций и развитием международной интеграции в аграрной сфере.

Учебная дисциплина относится к разряду компонента учреждения высшего образования цикла общенаучных и общепрофессиональных дисциплин.

В соответствии с учебным планом на изучение учебной дисциплины отводится 148 часов (4 з.е.), из них 54 часа аудиторных занятий, в том числе лекции – 28 часов, семинары – 26 часов. На самостоятельную работу студентов отводится 94 часа.

Основной целью изучения учебной дисциплины является формирование у студентов теоретических и практических знаний о сущности, основных видах и этапах, тенденциях, последствиях и особенностях развития международной экономической интеграции стран разных регионов мира, а также об особенностях функционирования транснациональных корпораций и развития международной интеграции в аграрной сфере.

Задачи дисциплины: ознакомиться с основными теориями и практическими направлениями международной экономической интеграции; раскрыть роль международной экономической интеграции в условиях глобализации; изучить опыт экономической интеграции в различных регионах мира; изучить специфику экономической интеграции на евразийском пространстве; рассмотреть последствия (эффекты) международной экономической интеграции

ции; ознакомиться с особенностями функционирования транснациональных корпораций; изучить развитие международной интеграции в аграрной сфере.

Основными методами обучения, отвечающими целям изучения дисциплины «Международная экономическая интеграция», являются элементы проблемного обучения, реализуемые на лекционных занятиях и элементы учебно-исследовательской деятельности, реализуемые на семинарских занятиях и при самостоятельной работе. При изучении дисциплины используются контролируемая самостоятельная работа, осуществляемая путем разбора практических ситуаций в аудитории, подготовка рефератов по индивидуальным темам и подготовка к занятиям по указанному перечню вопросов к каждой теме с использованием научной экономической и учебной литературы.

В учебно-методическом комплексе изложены основные понятия, категории, принципы, факторы, закономерности и механизмы развития международной экономической интеграции. Рассматривается роль международной интеграции в экономике, основные пути, формы и модели ее развития в современных условиях. Особое внимание уделено изучению эффектов международной экономической интеграции; особенностей функционирования транснациональных корпораций; развития международной интеграции в аграрной сфере.

Учебно-методический комплекс по дисциплине «Международная экономическая интеграция» имеет целью оказание помощи студенту в освоении теоретических аспектов и получении практических навыков, необходимых современному специалисту экономического профиля.

Оценка промежуточных учебных достижений и текущая оценка учебных достижений студента на экзамене осуществляется по десятибалльной шкале оценок. Оценка промежуточных учебных достижений студентов осуществляется с использованием блочно-модульной системы по десятибалльной шкале оценок.

Для оценки достижений используется следующий диагностический инструментарий:

- проведение текущих контрольных опросов по пройденным темам (АК-1 – АК-4, АК-7, СЛК-3, ПК-5, ПК-6, ПК-14);
- выступление студента на занятиях с докладом по подготовленному реферату (АК-1 – АК-4, АК-6, СЛК-2, СЛК-6, ПК-5, ПК-6, ПК-14);
- сдача модулей по изученному материалу (АК-3, АК-4, АК-6, ПК-1, ПК-5, ПК-6, ПК-8, ПК-22, ПК-23);
- сдача экзамена по дисциплине (АК-1 – АК-4, ПК-1, ПК-5, ПК-6, ПК-8, ПК-14, ПК-23).

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1. Тематический план лекций

№ п.п.	Тема лекции (содержание)	Кол-во часов
1	Объективные предпосылки и сущность международной экономической интеграции	2
2	Основные формы и этапы развития международной экономической интеграции	2
3	Эффекты международной экономической интеграции. Основы денежно-валютной интеграции	2
4	Международная экономическая интеграция с участием стран Европы	3
5	Международная экономическая интеграция с участием стран Северной и Латинской Америки, Карибского региона	3
6	Международная экономическая интеграция с участием стран Азиатско-Тихоокеанского региона	2
7	Международная экономическая интеграция с участием стран Африки и Персидского залива	2
8	Развитие интеграционных процессов на постсоветском пространстве	4
9	Понятие и классификация международных организаций	2
10	Транснациональные корпорации как форма интернационализации мировой экономики	2
11	Международная интеграция в аграрной сфере	4
ИТОГО		28

1.2. Опорный конспект лекций

Тема 1. ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И СУЩНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

1. Понятие интеграции. Сущность категории «экономическая интеграция»

Для понимания процессов международной интеграции первоначально необходимо выяснить смысл более общих понятий – «интеграция» и «экономическая интеграция».

Интеграционные процессы стали объектом активных исследований в отечественной литературе только со второй половины 1970-х гг. В этот период сложилось множество мнений экономистов.

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 1980-е гг. среди исследователей утверждается понимание интеграции как сложного, зачастую противоречивого процесса, отражающего одну из форм 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. Интеграция – это отдельная сторона процесса обобществления производства, такая его форма, которая стоит на порядок выше простых форм (концентрации, комбинирования, кооперирования) и является достаточно сложной функциональной формой.

Дальнейшее развитие простых форм обобществления ведет к формированию всевозможных организационных структур интеграционного типа – концернов, конгломератов, производственных объединений и комплексов.

В последние десятилетия происходит трансформация интеграционных процессов, изменяются мотивы, причины, эффекты интеграции и ее современные механизмы.

Под современной 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.

Зарубежные авторы (такие как Дж. Марч, Г. Саймон, Дж. Ларш и др.) дают 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.

Термин «**интеграция**» в дословном переводе с латыни обозначает восстановление целостности. В экономическом словаре данное понятие трактуется как **объединение** в целое ранее обособленных процессов, явлений, субъектов; углубление их взаимодействия путем восстановления и развития связей между ними.

В настоящее время интеграция представляет собой главную современную тенденцию мирового развития, обусловленную глубокими сдвигами в структуре общественного производства и международном разделении труда, научно-технической революцией.

Иными словами, она является следствием интернационализации и глобализации хозяйственной жизни отдельных стран, формирующих единый мировой рынок.

Глобализация находит воплощение в формировании свободных экономических зон, мировых финансовых центров, приграничных территорий, регионов и других образований. Для каждой отдельной страны участие в интеграционных процессах создает дополнительные возможности. Под ее воздействием каждое государство корректирует свою международную специализацию, определяет свое место в мировом воспроизводственном процессе.

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. Она представляет собой объединение хозяйствующих субъектов, их приспособление друг к другу путем расширения производственно-технических и управленческих связей, совместного использования ресурсов и объединения капиталов.

На международном уровне характеризуется концентрацией межгосударственных ресурсов и переплетением капиталов, проведением согласованной внешней политики.

2. Понятие и характерные черты международной экономической интеграции

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

На современном этапе международная интеграция рассматривается как сложный, многоаспектный, саморазвивающийся исторический феномен, который поначалу зарождается в наиболее развитых с технико-экономической и социально-политической позиций регионах мира. В этот процесс втягиваются все новые страны по мере «дозревания» их до необходимых экономических, политических и правовых кондиций.

Белорусская экономическая школа рассматривает международную экономическую интеграцию как объективный конфликтно-компромиссный процесс «сближения, взаимодействия национальных хозяйств»; интеграционные блоки – как субъекты мировой экономики и международных экономических отношений.

Международная экономическая интеграция осуществляется путем экономического взаимодействия стран, приводит к сближению национальных экономик на основе достижений НТП и позволяет отдельным странам максимально эффективно использовать преимущества международного разделения труда, совершенствовать специализацию производства, применять передовой опыт и новейшие технологии.

Международной стратегией развития Республики Беларусь является ак-

тивизация процессов интернационализации, транснационализации, миграции (экспорта и импорта) капитала, международной интеграции, глобализации. Интеграция открывает возможности для вхождения в мировую рыночную систему вследствие развития принципов свободной торговли, создания рыночной инфраструктуры; глобализация способствует усилению взаимосвязи с другими государствами, географической диверсификации, выходу на мировые рынки товаров, услуг, капиталов, трудовых ресурсов, технологий, знаний и информации, участию в международных финансово-кредитных и валютных операциях, международных экономических организациях.

В современных условиях участие в международном разделении и кооперации труда является основополагающим принципом для построения эффективно функционирующей экономики. Внешнеэкономические связи стран становятся ведущим фактором их экономического роста.

Предпосылками возникновения межгосударственной интеграции служат: а) наличие общей границы или географическая близость государств и сложившиеся между ними экономические связи; б) наличие у них общих проблем; в) равная степень экономического развития стран; г) появление дополнительных трудностей у стран, оставшихся за пределами формирования.

Международная интеграция в современных условиях проявляется в следующих основных формах: преференциальные торговые соглашения, зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз, политический союз.

Мировой опыт свидетельствует, что международная экономическая интеграция всегда является управляемым процессом. 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.

3. Предпосылки и цели региональной интеграции

Многие из современных теорий интеграции, по сути, представляют собой теории регионализма. Проблема определения региона и регионализма возникла в конце 1960-х - начале 1970-х гг.

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 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.

Основные характерные черты интеграции:

- 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 выгоды объединения.

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

Процесс региональной 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.

Процесс 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 исторически сложившуюся региональную общность, предполагающую 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.

Региональная интеграция определяется некоторыми существенными 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;
- 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.

Интеграционный процесс охватывает отдельные звенья 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).

В современном мире глубокие интеграционные процессы имеют место лишь в Западной Европе и Северной Америке. Нарастает их глубина в Ази-

атско-Тихоокеанском регионе. В большинстве регионов Латинской Америки, Южной Азии, Африки, на Среднем Востоке региональное сотрудничество пока еще не дает существенного эффекта. Во многом формальны интеграционные процессы и в СНГ. Однако уже сегодня следует учитывать, что страны, не использующие огромный потенциал интеграции в своей экономической стратегии, не способны выстоять в современной глобальной конкуренции, противостоять вызовам глобализации.

Развитие региональной 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 проблемы.

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 внутрорегиональное 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 транзакционные 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;
 - 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.

Тема 2. ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

1. Классификация региональных интеграционных групп

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 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.

Изучение интеграции как процесса, развивающегося от простых к более сложным формам, позволило осуществить классификацию ее стадий. К числу основных типов интеграционных соглашений относят:

- зону свободной торговли;
- таможенный союз;
- общий рынок;

- экономический союз (в наиболее зрелой форме экономический и валютный союз, полная экономическая и политическая интеграция).

Зона свободной торговли – 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) – одна из крупнейших региональных организаций, объединяющая все страны Юго-Восточной Азии; Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА) – соглашение между США, Канадой и Мексикой; Европейская ассоциация свободной торговли (соглашение между Исландией, Лихтенштейном, Норвегией, Швейцарией); Балтийская зона свободной торговли (соглашение между Латвией, Литвой и Эстонией); Зона свободной торговли между Колумбией, Эквадором и Венесуэлой; Бангкокское соглашение (Бангладеш, Индия, Республика Корея, Лаос, Шри-Ланка).

Следующим этапом интеграционного процесса является создание таможенного союза. **Таможенный союз** – 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;
- перенос таможенного контроля на внешний периметр союза;
- устранение таможенных процедур во взаимной торговле товарами национального производства;

- унификация 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: Арабский общий рынок – таможенный союз, объединяющий Египет, Ирак, Иорданию, Йемен, Ливию, Мавританию, Сирию; Центральноамериканский общий рынок – участниками таможенного союза являются Гватемала, Гондурас, Коста-Рика, Никарагуа, Сальвадор; Организация Восточно-Карибских государств – таможенный союз, странами-членами которого являются Антигуа и Барбуда, Гренада, Доминика, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины; Таможенный союз Беларуси, Казахстана, Киргизии, России и Таджикистана и пр.

Следующим этапом интеграции может стать создание общего рынка.

Общий рынок – 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; 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; 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.

Следующим этапом интеграции экономики является создание экономического союза стран. **Экономический союз** – тип международной интеграции, предусматривающий наряду с общим таможенным тарифом и свободой движения товаров и факторов производства координацию макроэкономической политики и унификацию законодательства в ключевых сферах – валютной, бюджетной, денежной. Это самый высокий уровень экономической интеграции. На этом этапе развития интеграции возникает потребность в органах управления, 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.; Союз реки Ману – договор о создании союза подписан в 1973 г. Гвинеей, Либерией, Сьерра-Леоне; Европейский союз, ЕС – наиболее развитый экономический блок мира.

Полностью интегрированная группировка стран – высшая форма интеграции; существует в настоящее время только в теоретических построениях применительно к возможному будущему Европейского Союза.

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

2. Современные модели интеграции

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. История показывает, что не существует строгих закономерностей между фазами региональной интеграции, все зависит от

конкретно-исторических условий в отдельных странах, от экономических и политических интересов данных стран.

Одной из **нетрадиционных гибких схем (моделей)** интеграции является и создание так называемых «треугольников интенсивного роста» в 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 региональной интеграционной группировки 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; Евразийское экономическое сообщество; Каспийская четверка.

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

Тема 3. ЭФФЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ. ОСНОВЫ ДЕНЕЖНО-ВАЛЮТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

1. Выгоды и издержки различных форм интеграционных объединений

Создание любой интеграционной группировки 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).

В соответствии с правилами ГАТТ/ВТО 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, независимые исследователи и специалисты Мирового банка сформулировали ряд критериев:

1) региональные торговые соглашения должны включать все отрасли экономики без исключения;

2) переходный период должен не превышать 10 лет и включать четкий график либерализации торговли в отдельных отраслях;

3) либерализация торговли на условиях режима наибольшего благоприятствования (РНБ) должна предшествовать либо сопровождать образование любой новой интеграционной группировки, особенно если изначально тарифы являются высокими;

4) 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;

5) правила приема новых членов в интеграционные соглашения должны быть весьма либеральны и не препятствовать их расширению;

6) правила определения страны происхождения товара должны быть прозрачными и не быть орудием протекционизма внутри группировки;

7) необходим быстрый переход к наиболее развитым формам интеграции, которые являются предпочтительными перед менее развитыми, поскольку обеспечивают более рациональное распределение и использование факторов производства;

8) 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.

К числу статических эффектов интеграции можно также 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.

В соответствии с теорией «второго лучшего», помимо политики свободы торговли, нет второй альтернативной торговой политики, воздействие которой на международное благосостояние было бы однозначно позитивным. 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.

2. «Создание» и «отклонение» торговли в таможенном союзе и зоне свободной торговли

Традиционный анализ статических эффектов региональных интеграционных соглашений основан на концепциях создания и отклонения торговли.

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») внутрорегиональная торговля, повышается ее доля во внешнеторговом обороте стран-участниц. Эффект создания возникает в том случае, когда импорт из более эффективной страны-партнера замещает производство менее эффективных национальных производителей.

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. 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.

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.

Эффект отклонения торговли 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.

Таким образом, 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.

Отрицательные последствия, которые могут возникнуть в процессе интеграционного взаимодействия стран:

- 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 состава ЕС и добавлением новых официальных языков к уже 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.

3. Динамические эффекты от присоединения стран к торгово-экономическим группам

Динамический подход предполагает, что союз с течением времени генерирует дополнительные преимущества, которые не учитываются в статическом анализе. Это связано с тем, что присоединение к союзам оказывает значительно более многообразное по сравнению с рассмотренным в рамках статического анализа воздействие.

Динамические эффекты от присоединения страны к интеграционной группировке могут быть следующими:

- 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**. 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 **участницы различного рода торговых и экономических переговоров** 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.

Динамические эффекты резко возрастают при переходе от простых к более сложным формам интеграции.

4. Сущность денежной (валютной) интеграции

Создание Экономического и валютного союза – ЭВС (economic and monetary union) – 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. 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.

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.

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

Создание ЭВС приводит к следующим экономическим выигрышам, которые связаны:

1) с фиксированием взаимных курсов.

Происходит ликвидация валютных рисков во взаимной торговле. При этом даже незначительное снижение рисков приводит к ускорению экономического роста.

Наблюдается 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 транзакционных 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. 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. 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, что приводит к высвобождению средств.

Тема 4. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ С УЧАСТИЕМ СТРАН ЕВРОПЫ

1. Развитие западноевропейской интеграции

В развитии западноевропейской интеграции выделяют этапы, отличающихся друг от друга степенью 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, Фран-

ция. 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 Монне. В декларации было предложено положить конец раздробленности Европы, традиционному франко-германскому соперничеству и установить равноправные партнерские отношения между странами в рамках международной кооперации. В результате 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 (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.

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 г.) В марте 1957 г. те же шесть стран («шестерка»): Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург подписывают два Римских договора о создании Европейского экономического сообщества (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.

Договор о создании Европейского экономического сообщества отличается комплексным многосторонним подходом к хозяйственному взаимодействию стран-членов, содержит идею расширения экономической интеграции путем создания общего рынка, в рамках которого происходит «свободное движение товаров, лиц, услуг и капиталов».

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 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.

К 1 июля 1968 г. 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.

Важным направлением этого периода стала Единая сельскохозяйственная политика на уровне сообщества, становление «аграрной Европы».

Третий этап интеграции в ЕЭС (начало 1970-х-середина 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». Вместе с тем, ЕС и на этом этапе удалось добиться определенного 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 1,25 %), 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.

В 1981 г. происходит новое расширение ЕС – в него вступила Греция.

Четвертый этап (с середины 1980-х до начала 90-х гг.). 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 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.

Согласно результатам исследований, проведенного по заданию Комиссии ЕС, 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 и другие торговые ограниче-

ния обходились в 40 млрд экю ежегодно. Указанные обстоятельства снижали международную конкурентоспособность стран ЕС, 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.

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

Пятый (современный) этап формирования целостной хозяйственной системы ЕС представляет собой 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 было учреждено единое европейское гражданство, политический союз (общая внешняя политика и политика в области внутренних дел и правосудия), а также основы формирования экономического и валютного союза.

В настоящее время Европейский союз представляет собой экономическое и политическое объединение 28 европейских государств.

С пятьюстами миллионами жителей доля ЕС как целого в мировом валовом внутреннем продукте составляла в 2018 году около 23 % (21,6 трлн долларов) по паритету покупательной способности и около 19 % (16,1 трлн долларов) — по номинальному значению.

С помощью стандартизированной системы законов, действующих во всех странах союза, функционирует общий рынок, гарантирующий свободное движение людей, товаров, капитала и услуг, включая отмену паспортного контроля в пределах Шенгенской зоны, в которую входят как страны-члены, так и другие европейские государства.

Союз принимает законы (директивы, законодательные акты и постановления) в сфере правосудия и внутренних дел, а также вырабатывает общую политику в области торговли, сельского хозяйства, рыболовства и регионального развития.

Девятнадцать стран Союза ввели в обращение единую валюту, евро, образовав еврозону.

Будучи субъектом международного публичного права, Союз имеет полномочия на участие в международных отношениях и заключение международных договоров. Сформирована общая внешняя политика и политика безопасности, предусматривающая проведение согласованной внешней и оборонной политики. По всему миру учреждены постоянные дипломатические миссии ЕС, действуют представительства в Организации Объединённых Наций, ВТО, Большой семёрке и Группе двадцати. Делегации ЕС возглавляются послами ЕС.

2. Таможенный союз 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.

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;

устранение диспропорций на рынках готовой продукции, сырьевых материалов и полуфабрикатов;

устранение серьезных различий в развитии стран-членов ЕЭС, росте объема производства и потребления.

Важной задачей являлось 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.

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. Постановления 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 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. 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.

В 1988 г. был введен единый административный документ, представлявший 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.

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 (Таковыми 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.

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;

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.

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.

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.

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.

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.

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 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.

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.

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.

Помимо договорных используются также автономные пошлины. Они применяются в тех редких случаях, когда они ниже договорных или в отно-

шении 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.

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.

Снижение или устранение пошлин служит также и политическим целям, если осуществляется в рамках предоставления определенных преференций. 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.

В связи с этим 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 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.

3. Институциональная структура ЕС

Разделение на законодательные, исполнительные и судебные органы для ЕС не характерно. Если Суд ЕС можно смело считать судебным органом, то законодательные функции принадлежат одновременно Совету ЕС, Европейской комиссии и Европарламенту, а исполнительные – Комиссии и Совету.

Европейский совет. Высший политический орган ЕС, состоящий из глав государств и правительств стран-членов и их заместителей – министров иностранных дел. Членами Европейского совета также являются председатель Европейского совета и председатель Еврокомиссии. В основе создания Европейского совета лежала идея французского президента Шарля де Голля о проведении неформальных саммитов лидеров государств Европейского союза, что призвано было препятствовать снижению роли национальных государств в рамках интеграционного образования.

Совет определяет основные стратегические направления развития ЕС. Выработка генеральной линии политической интеграции — основная миссия Европейского совета. Наряду с Советом министров Европейский совет наделён политической функцией, заключающейся в изменении основополагающих договоров европейской интеграции. Его заседания проходят не менее чем дважды в год — либо в Брюсселе, либо в председательствующем государстве под председательством представителя государства-члена, возглавляющего в данное время Совет Европейского союза. Заседания длятся два дня. Решения совета обязательны для поддержавших их государств.

В рамках Европейского совета осуществляется так называемое «церемониальное» руководство, когда присутствие политиков самого высокого уровня придаёт принятому решению одновременно и значимость и высокую легитимность. С момента вступления в силу Лиссабонского договора, то есть с декабря 2009 года, Европейский совет официально вошёл в структуру институтов ЕС. Положениями договора учреждена новая должность председателя Европейского совета, который принимает участие во всех заседаниях глав государств и правительств стран-членов ЕС.

Европейская комиссия. Является высшим органом исполнительной власти Европейского союза. Состоит из 28 членов, по одному от каждого государства-члена. При исполнении своих полномочий они независимы, действуют только в интересах ЕС, не вправе заниматься какой-либо другой деятельностью. Государства-члены не вправе влиять на членов Еврокомиссии.

Еврокомиссия формируется каждые пять лет следующим образом. Европейский совет предлагает кандидатуру председателя Еврокомиссии, которая утверждается Европарламентом. Далее Совет ЕС совместно с кандидатом в председатели Комиссии формируют предполагаемый состав Евроко-

миссии с учетом пожеланий государств-членов. Состав «кабинета» должен быть одобрен Европарламентом и окончательно утвержден Европейским советом. Каждый член Комиссии отвечает за определённую сферу политики ЕС и возглавляет соответствующее подразделение (так называемый Генеральный Директорат).

Комиссия играет главную роль в обеспечении повседневной деятельности ЕС, направленной на выполнение основополагающих Договоров. Она выступает с законодательными инициативами, а после утверждения контролирует их претворение в жизнь. В случае нарушения законодательства ЕС Комиссия имеет право прибегнуть к санкциям, в том числе обратиться в Европейский суд.

Комиссия обладает значительными автономными правами в различных областях политики, в том числе аграрной, торговой, конкурентной, транспортной, региональной и т. д. Комиссия имеет исполнительный аппарат, а также управляет бюджетом и различными фондами и программами Европейского союза (такими, как программа «TACIS»). Основными рабочими языками Комиссии являются английский, французский и немецкий. Штаб-квартира Европейской комиссии находится в Брюсселе.

Совет. Совет Европейского союза (официальное название – *Совет*, обычно неофициально упоминается как *Совет министров*). Наряду с Европейским парламентом, один из двух законодательных органов Союза и один из семи его институтов. В Совет входят 28 министров правительств стран-членов в составе, зависящем от обсуждаемого круга вопросов. При этом, несмотря на различные составы, Совет считается единым органом. В дополнение к законодательным полномочиям Совет также обладает некоторыми исполнительными функциями в области общей внешней политики и политики безопасности.

Европейский парламент является собранием 751 депутата, напрямую избираемых гражданами государств-членов ЕС сроком на пять лет. Председатель Европарламента избирается на два с половиной года. Члены Европейского парламента объединяются не по национальному признаку, а в соответствии с политической ориентацией.

Основная роль Европейского парламента – законодательная деятельность. Кроме того, практически любое решение Совета ЕС требует либо одобрения Парламента, либо, по крайней мере, запроса его мнения. Парламент контролирует работу Комиссии и обладает правом её роспуска.

Одобрение Парламента требуется и при принятии в Союз новых членов, а также при заключении соглашений об ассоциированном членстве и торговых договоренностей с третьими странами. Европарламент проводит пленарные заседания в Страсбурге и Брюсселе.

Суд Европейского союза проводит свои заседания в Люксембурге и является судебным органом ЕС высшей инстанции. Суд регулирует разногласия между государствами-членами; между государствами-членами и самим Европейским союзом; между институтами ЕС; между ЕС и физическими либо юридическими лицами, включая сотрудников его органов (для этой функции недавно был создан Трибунал гражданской службы). Суд дает заключения по международным соглашениям; он также выносит предварительные (преюдициальные) постановления по запросам национальных судов о толковании учредительных договоров и нормативно-правовых актов ЕС. Решения Суда ЕС обязательны для исполнения на территории ЕС. По общему правилу юрисдикция Суда ЕС распространяется на сферы компетенции ЕС.

В соответствии с Маастрихтским договором Суду предоставлено право налагать штрафы на государства-члены, не выполняющие его постановления.

Суд состоит из 28 судей (по одному от каждого из государств-членов) и восьми генеральных адвокатов. Они назначаются на шестилетний срок, который может быть продлен. Каждые три года обновляется половина состава судей. Суд сыграл огромную роль в становлении и развитии права ЕС. Многие, даже основополагающие принципы правопорядка Союза основаны не на международных договорах, а на прецедентных решениях Суда.

4. Общая торговая политика. 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 внешне-торгового 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. 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.

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.

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 террито-

рию 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.

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.

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.

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.

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 подписания 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. Финансовое обеспечение интеграции в ЕС. Бюджет ЕС

Особое 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 ВВП.

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 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 ВВП. Соглашение также устанавливало потолок собственных средств Сообщества на уровне 1,2 % совокупного ВВП.

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 ВВП 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. 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.

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.

Большая часть бюджета более 40 % – в настоящее время расходуется на сельское хозяйство, а более трети всех средств – на осуществление региональной политики «структурные операции»). 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.

При сведении доходной и расходной частей бюджета, для того чтобы избежать продолжительных дискуссий, действует простое правило: сокращение расходов, необходимое для сбалансирования бюджета, достигается посредством пропорционального сокращения всех без исключения статей.

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.

Тема 5. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ С УЧАСТИЕМ СТРАН СЕВЕРНОЙ И ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ, КАРИБСКОГО РЕГИОНА

1. Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА)

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.

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 трехлетних переговоров было подписано американо-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. При подготовке договора Мексика, Канада и США рассматривали значение, потенциал НАФТА с различных позиций.

Для США североамериканское соглашение было 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, 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.

Мексике 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 обеспе-

чить 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 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 интеграционном блоке НАФТА наблюдается огромное превосходство лидирующей державы над остальными участниками, вместе взятыми. Причем с развитием интеграционного процесса оно сохраняется. На долю США приходится 85,4 % совокупного ВВП, 63,6 % экспорта и 75,2 % импорта стран-участниц по НАФТА.

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. 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.

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. 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 – участниками 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.

Основные положения соглашения НАФТА.

Соглашение НАФТА 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 конкурен-

ции 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.

Барьеры в торговле текстильными товарами и одеждой были постепенно 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 %.

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.

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: финансовые услуги, страхование, строительство, торговля недвижимостью, отдельные виды транспорта, коммуникации, коммерческое образование, здравоохранение и др., для которых также предусматривается поэтапная либерализация.

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.

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 видеомузикальные записи, отдельно изданные музыкальные произведения, радиовещание, телевидение, в том числе кабельное, спутниковая связь (ст. 2107).

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.

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.

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».

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.

Еще одним положительным эффектом реализации НАФТА явилось увеличение объема инвестиций вследствие либерализации движения капиталов. Особенно выросли прямые иностранные инвестиции в Мексику, в основном за счет инвестиций США и Канады.

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. 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.

2. Основные интеграционные группировки в Латинской Америке

Процесс латиноамериканской интеграции начался в 1960-е гг., когда были подписаны соглашения о создании трех группировок. 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 импортозамещения. 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 Латиноамериканскую 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.

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.

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.

Второй интеграционной группировкой Латинской Америки стал Центрально-американский общий рынок – ЦАОР (Central American Common Market – САСМ), 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.

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 Eastern Caribbean 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 полити-

ческим 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.

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», базирующееся на следующих 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;
- 4) для защиты национальной экономики исходить из умеренных протекционистских мер в отношении третьих стран и постепенно перейти к общим внешним тарифам (при наличии необходимости);

5) сократить трансакционные издержки между странами и внутри каждой страны, обеспечить конвертируемость национальных валют, подписание платежных соглашений;

6) содействовать передаче технологий на основе подписания отраслевых соглашений;

7) разработать специальные меры для адаптации экономически менее развитых стран и регионов, в том числе за счет уменьшения протекционизма, предоставления фискальных льгот для привлечения инвестиций;

8) 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.

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).

3. Экономическая интеграция в рамках Андской группы

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. 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.

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 внутрizonальным 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 мультинациональные 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 Галапагосе). 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 несо-

вершенный таможенный союз, которые стремятся 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.

4. 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. 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.

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 объединенного рынка послужило соглашение о свободной торговле, подписанное Аргентиной и Бразилией в 1986 г. В 1990 г. к этому соглашению присоединились Парагвай и Уругвай.

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 четырех 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.

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, а также вследствие 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. кризис и дефолт вследствие провала неолиберальной политики пережила Аргентина. Ее ВВП сократился на 11 %, резко обесценился песо, усугубив ситуацию в МЕРКОСУР. Внутрizonальная торговля сократилась за кризисный период более чем вдвое.

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.

В 2003 г. Между МЕРКОСУР и Андским сообществом 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. 31 июля 2012 г. вступило в силу полное членство Венесуэлы.

Вслед за Венесуэлой заявление о вступлении в МЕРКОСУР в качестве полноправного члена подала Боливия. Она является членом таможенного союза Андским сообществом и как менее развитая экономика пользуется там особым режимом, применяя в отношении третьих стран свои национальные тарифы.

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 ведутся переговоры с ЕС с целью заключения соглашения об экономическом и политическом сотрудничестве, препятствием чему служат противоречия по поводу субсидий сельскому хозяйству в сообществе.

Определенный прогресс в последнем десятилетии достигнут в социальной сфере. В рамках МЕРКОСУР был создан Гарантийный фонд для микро-мелких и средних предприятий, который начал функционировать в 2010 г.

Тема 6. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ С УЧАСТИЕМ СТРАН АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО РЕГИОНА

1. Особенности интеграции в развивающихся странах.

Открытый регионализм

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.

В развитых странах экономическая интеграция начиналась с либерализации взаимной торговли и лишь затем затрагивала сферу производства. В развивающихся странах интеграционные процессы сначала распространялись на сферу производства и только потом – на сферу взаимной торговли.

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 уровня 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).

Сложившиеся экономические и политические предпосылки интеграционных процессов в развивающихся странах привели 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 – РТА).

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 себя исчерпало.

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 – производители и страны – потребители сырья.

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. 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.

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 беспощинный 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.

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).

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.

2. Региональная интеграция в Азии. Эволюция интеграционных процессов

Усиление экономической взаимозависимости национальных экономик на разных уровнях (двустороннем, субрегиональном, региональном и межрегиональном) стало основой современных международных экономических отношений, доказывая, что экономика одной страны не может замыкаться в узких национальных рамках, а должна активно участвовать в международном разделении труда, опираясь на сравнительные преимущества.

Сочетание сильных интегрирующих и дезинтегрирующих факторов в Азиатско-Тихоокеанском регионе предопределило существенные особенности интеграционных тенденций, отличные от экономической интеграции в Европе. Основные факторы: динамика экономического развития, рост экономической взаимозависимости и взаимодополняемости; стремление противостоять росту влияния Европейского Союза. Одновременно в регионе действуют и другие 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. АТЭС является примером эффективной деятельности по развитию торговли между странами, являющимися конкурентами на рынках. Здесь разработано и реализуется свыше 30 различных проектов, практически во всех областях экономики. Крупнейшим направлением работы является упрощение торговых процедур.

«Открытый 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. 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 Азиатско-Тихоокеанском регионе. 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.

Японские капиталовложения в экономику азиатских стран 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 интенсифика-

цией японских и американских инвестиций проявляются в высокой доле внутрифирменной торговли. 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.). а 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.

С начала 90-х гг. наблюдается углубление хозяйственной интернационализации и транснационализации и интенсификация интеграционных тенденций. Переплетение благоприятных и негативных факторов предопределило еще четвертую специфику азиатско-тихоокеанской экономической интеграции – появление феномена **мягкой интеграции**, 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 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.

В целом, интеграционные тенденции 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.

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.

3. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН)

Цели и направления создания АСЕАН. 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 % абакипеньки, 62 % олова, 60 % медной руды, 12 % хромовой руды, а также значительные запасы нефти и природного газа.

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 ин-

терес 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 других группировок в АТР, Ассоциация имеет разветвленную организационную структуру, хотя и децентрализованного типа.;

2) объединяет азиатские страны;

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.

За прошедшие годы в 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 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.

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.

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 были предложены 13 проектов создания совместных промышленных предприятий в сфере машиностроения и химической промышленности, рассчитанных на удовлетворение нужд заинтересованных стран-участниц.

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.

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 това-

ров 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 %.

Одна из основных трудностей функционирования зоны – разная степень защиты внутренних рынков стран-участниц, что вело к неодинаковым взаимным тарифным уступкам.

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. 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.

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 – СЕРТ). 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. 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 кожаные 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 %.

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.

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, 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.

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. 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 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.

Таким образом, несмотря на объективные и субъективные трудности, 7 стран АСЕАН создали зону свободной торговли товарами и проводят либерализацию взаимной торговли услугами.

Инвестиционная зона АСЕАН. Соглашение о формировании инвестиционной зоны АСЕАН (ASEAN Investment Area – AIA) подписано 7 октября 1998 г. 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;

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 ин-

вестиций: 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.

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.

4. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС)

В 1989 г. создана первая в Азиатско-Тихоокеанском регионе региональная межправительственная экономическая организация – Форум «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество» – АТЭС (Asia Pacific Economic Cooperation Forum – АПЕС).

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. С 1998 г. установлен мораторий на прием новых членов. Заявления на вступление в АТЭС подали Индия, Камбоджа, Макао,

Монголия, Пакистан и Шри-Ланка. 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:

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.

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, таможи, 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. 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).

Другой важный орган – совещания министров иностранных дел и внешней торговли, которые решают текущие вопросы работы Форума, в том числе и рабочих органов. Еще один орган – совещания секторальных министров по 11 сферам сотрудничества.

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. 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.

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. 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 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. Также в структуру органов Форума входят 11 рабочих групп, которые ведут работу по наиболее важным направлениям.

За время своего функционирования АТЭС превратился из консультативного органа в динамичный инструмент содействия либерализации в регионе и в мире в целом.

Торговая и инвестиционная либерализация в АТЭС. 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».

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-членов. 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.

В целом идея ускоренной и добровольной отраслевой либерализации была вызвана стремлением стран-членов снизить уровень протекционистской защиты отдельных отраслей. 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).

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.

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.

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.

Тема 7. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ С УЧАСТИЕМ СТРАН АФРИКИ И ПЕРСИДСКОГО ЗАЛИВА

1. Экономическое сообщество государств Западной Африки (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 Гви-

нейского залива (16 государств). В 1999 г. состав ЭКОВАС покинула Мавритания.

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 всемэтом 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 обуславливает 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 гармонично-

го 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 уделяется мерам по ликвидации унаследованных от колониализма таможенных, валютно-финансовых, языковых и прочих барьеров между странами-участницами. 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 внутривблоковой 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 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.

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 1990 г. устранены внутренние тарифы на большинство сырьевых товаров и ремесленных изделий. Тогда же началось постепенное снижение тарифов на промышленные товары. Реализуется Схема торговой либерализации по формированию таможенного союза, и таможенные пошлины были отменены на 80% взаимопоставляемой продукции.

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 ежедневно) и газа.

Перспективы развития внешней торговли стран Западной Африки напрямую связаны с диверсификацией их товарного экспорта.

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 – 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).

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.

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 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.

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. Экономическое сообщество Центрально-Африканских стран

Экономическое сообщество государств Центральной Африки (англ. Economic Community of Central African States, ECCAS¹; фр. Communauté Economique des Etats de l'Afrique Centrale, СЕЕАС) 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.

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.

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 задумывался 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 общества. 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 самодельного 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.

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 ЗСТЗ. 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, чего, однако, не произошло.

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.

«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.

Основными направлениями деятельности Сообщества провозглашены следующие:

- определение важнейших направлений и координация таможенной, налоговой и экономической политики государств СЕМАК, в особенности касающейся 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.

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 структу-

ры 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.

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.

2. Основными экономическими 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.

3. Серьезным недостатком можно считать множественность региональных институтов при отсутствии органических связей между ними.

4. Эти проблемы обостряются наличием внутрирегиональных территориальных и других конфликтов и стремлением ряда лидеров играть доминирующую роль в регионе.

5. Кроме того, существуют и внешние угрозы экономической интеграции. Так, страны СЕМАК сталкиваются с последствиями конфликтов в Нигерии, Судане, Демократической Республике Конго и Анголе.

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.

3. Интеграционные процессы в Восточной и Южной Африке

Восточноафриканское сообщество (ВАС) (англ.: The East African Community – ЕАС) – таможенный союз стран Восточной Африки. Это региональная межправительственная организация со штаб-квартирой в г. Ару-

ше (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.

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.

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 та-

рифных и нетарифных ограничений во взаимной торговле во имя создания благоприятных условий для развития субрегиональной торговли и социально-экономического прогресса стран-партнеров.

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;
- повышение эффективности национального производства;
- рост инвестиций в странах Восточноафриканского сообщества;
- содействие экономическому развитию, диверсификации и индустриализации национальных хозяйств.

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

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 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 благоприятствующей 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 – ЕСА-КУ, 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.

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.

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 (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.

Сообщество развития юга Африки объединяет 14 государств. Это Ангола, Ботсвана, ДРК, Лесото, Мадагаскар, Малави, Маврикий, Мозамбик, Намибия, ЮАР, Свазиленд, Танзания, Замбия и Зимбабве.

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 Виндхук, 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 использования природных ресурсов;

б) содействие культурному взаимодействию между странами б) содействие культурному взаимодействию между странами.

Ради достижения этих целей Сообщество развития юга Африки:

- согласует социально-экономическую политику государств-членов;
- мобилизует население региона и национальные организации на поддержку инициативы развития экономических, социальных и культурных 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.

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 8. РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

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

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.

На первом этапе, в 1992 и в начале 1993 г., началась работа, связанная с созданием основ отношений, которые все в большей мере становились межгосударственными. В это 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, Межпра-

вительственный совет по нефти и газу, советы руководителей многих других отраслей экономики.

За весь период 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 стран СНГ. Несмотря на это создание СНГ обозначило выбор республиками бывшего СССР интеграционного пути развития дальнейших взаимоотношений.

Заинтересованность стран СНГ в сохранении и укреплении общего экономического пространства определяется множеством 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. Известно, что внутрисоюзные цены существенно отличались от цен мирового рынка (на сырьевые товары – занижены, на готовые изделия – завышены).

Распад СССР и возникновение на его территории новых независимых государств, переход их к рыночной экономике обусловили коренные измене-

ния содержания, форм и методов прежних межреспубликанских взаимосвязей, которые превратились в международные и опирающиеся на рыночные принципы отношения.

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. 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.

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.

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 – неременное 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.

Наряду с интеграционными факторами в СНГ сильны и дезинтеграционные механизмы:

1. 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.

3. Недостаточно глубокий технологический интерес партнеров друг к другу. Ими 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 коопера-

ции. 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.

Предпринимательские и банковские структуры слабо участвуют в интеграционном процессе, в разработке и реализации решений, определяющих его развитие.

Устранение перечисленных препятствий, тормозящих развитие взаимного сотрудничества стран СНГ, требует от всех государств Содружества значительных усилий, твердой воли к восстановлению былых связей и займет еще не один год. Однако положительные тенденции в этом направлении уже наметились.

18 октября 2011 года восемь государств-участников Содружества: Россия, Украина, Белоруссия, Казахстан, Армения, Киргизия, Молдавия и Таджикистан подписали договор о зоне свободной торговли (ЗСТ), который заменил больше ста двусторонних договоров, регламентирующих режим свободной торговли на пространстве содружества.

Договор о ЗСТ СНГ вступил в силу 20 сентября 2012 года в отношении между Беларусью, Россией и Украиной — первыми тремя странами, выполнившими его ратификацию. Остальные пять из подписавших договор государств присоединяются к зоне свободной торговли в установленном договором порядке после завершения внутригосударственных процедур и получения депозитарием соответствующих документов. Три страны-участницы СНГ оставили за собой право присоединиться к договору о зоне свободной торговли позже. В настоящее время действие данного договора между Россией и Украиной приостановлено.

Цели создания ЗСТ:

1. Завершение введения полномасштабного режима свободной торговли.
2. Либерализация условий и дальнейшее развитие взаимной торговли, отмена действующих ограничений и изъятий из режима свободной торговли, в том числе касающихся импорта сырья и экспорта готовой продукции, в це-

лях обеспечения свободного доступа товаров национальных производителей на рынки государств-участников СНГ.

3. Разработка согласованной линии относительно использования энергетических ресурсов и транспортных услуг, развитие общих рынков отдельных видов продукции, в первую очередь сельскохозяйственной продукции.

4. Развитие взаимодействия в области транспорта, в том числе формирование сети международных транспортных коридоров на пространстве СНГ.

5. Повышение эффективности тарифной политики и устранение влияния на национальном уровне фискально-административных барьеров при осуществлении международных грузовых перевозок и др.

2. Союз Беларуси и России

На наиболее высокую степень интеграции был нацелен 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». 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.

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.

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 Беларуси 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.

3. Таможенный союз (ТС) и Единое экономическое пространство (ЕЭП), Евразийский экономический союз (ЕАЭС)

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 тамо-

женной территории. В марте 1996 г. в Союз вступила Киргизия, а в феврале 1999 г. – Таджикистан, которые признали приемлемыми для себя его цели и задачи.

Заключение указанных соглашений в целом уже в первые годы оказало благоприятное влияние на динамику торгово-экономических отношений России с этими государствами. 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 недостаточными. Слабая степень 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 особенности 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.

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.

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 организации стало 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.

Центральным органом стал Интеграционный комитет. Были созданы также Межпарламентская ассамблея и Суд сообщества. При этом в учредительных документах новой организации впервые четко были 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.

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;

- оформление режима свободной торговли;

- формирование единого таможенного тарифа;

- образование общего рынка транспортных услуг и др.

В соответствии с уставными целями и задачами Сообщества и руководствуясь принципом разносторонней интеграции, Беларусь, Казахстан и Россия в 2007 – 2010 гг. создали Таможенный союз. С 1 января 2012 года на территории трёх стран-участниц Таможенного союза ЕврАзЭС начало действовать Единое экономическое пространство (ЕЭП), сформированное для создания условий для стабильного и эффективного развития экономик государств-участников и повышения уровня жизни населения. В полной мере интеграционные соглашения ЕЭП, принятые 18 ноября 2011 года, начали работать с июля 2012 года.

С 01.01.2015 года взамен ЕврАзЭС создан Евразийский экономический союз (сокр. ЕАЭС) – международная организация региональной экономической интеграции, обладающая международной правосубъектностью и учреждённая Договором о Евразийском экономическом союзе. В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, а также услуг, капитала и рабочей силы, и проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики.

ЕАЭС создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов (Армения, Беларусь, Россия, Киргизия, Казахстан).

Тема 9. ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

1. Понятие международной организации. Классификация

Международная организация — объединение межгосударственного или негосударственного характера, созданное на основе определенных соглашений. Разнообразие международных организаций затрудняет формирование единого определения данного явления. Существуют три базовых критерия, определяющих характер международных организаций: **характер членства, географическое измерение, функциональное измерение.**

Основой классификации является характер членства. Определяют **межправительственные международные организации (МПО)**, членами которых выступают национальные правительства и которые создаются путем заключения договоров между правительствами (ООН, Всемирный банк, НАТО, Европейский союз (ЕС), Сотрудничество независимых государств (СНГ) и др.), и **неправительственные (МНПО)**, которые состоят из отдельных лиц либо отдельных групп (Гиннес, Международный олимпийский комитет (МОК), Международный комитет красного креста (МККК), Международные организация криминальной помощи (Интерпол) и т.д.).

По такому критерию как географическое измерение, международные организации подразделяются на **глобальные и региональные**. Глобальные (их около четверти всех МПО) представляют все регионы мира. Подавляющее большинство МПО носят региональный (либо субрегиональный) характер.

Например, военно-политические и таможенные союзы чаще всего носят региональный характер. В МПО чаще всего представлены регионы: западноевропейские страны, США, Канада, Австралия и Япония (в последнее время Латинская Америка).

Слабее представлены в МПО африканские и азиатские государства, они чаще представлены в системе МНПО. В МНПО примерно четверть являются глобальными, остальные – региональные. Многие международные организации, хотя и не являются глобальными, включают участников из разных регионов. Например, организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) включает страны их всех регионов мира (кроме Северной Америки и Европы), Органи-

зация Северо-Атлантического договора (НАТО) простирается от США и Канады до Турции.

С точки зрения функционального измерения, международные организации подразделяются на **организации с общей компетенцией** – многофункциональные, и **организации со специальной компетенцией** – ограниченным целевым назначением. Среди МПО и МНПО число организаций специальной компетенции намного больше многоцелевых.

В сети МПО лишь немногие наделены полномочиями решать широкий диапазон политических, экономических и социальных проблем своих членов. Это, например, Организация объединенных наций (ООН), Организация африканского единства (ОАЕ). Большинство МПО имеют узкоспециализированные цели: военные (НАТО), экономические (Всемирный банк), социальные и культурные (Организация объединенных наций по вопросам образования), науки и культуры (ЮНЕСКО), технические (Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ)).

Более половины всех МПО – экономические организации. МНПО, как правило, организации специальной компетенции, так как их члены объединяются в соответствии с конкретными интересами: экономическими, религиозными, социальными, культурными, образовательными или профессиональными. Наиболее часто МНПО действует в сфере торговли, промышленного производства и охраны здоровья и окружающей среды.

Межправительственные структуры оказывают намного большее влияние, чем неправительственные организации, на международные отношения. Международные организации – это наиболее развитые и разнообразные механизмы управления международной жизнью. С точки зрения школы политического реализма международные организации полезны и влиятельны лишь в той мере, в какой это соответствует интересом государств-членов этих организаций. Сторонники школы транснационализма считают, что со временем МПО превзойдут государства по степени влияния на международную жизнь. По их мнению, в результате деятельности МПО возникает новое качество, помогающее решать глобальные проблемы человечества.

Современная политическая наука признает, что уже сейчас такие МПО, как Всемирная торговая организация (ВТО), НАТО, Всемирный банк и Международный валютный фонд (МВФ) нередко играют более важную роль, чем отдельные государства.

С точки зрения сторонников либерального институционализма, МПО являются продолжением интересов государства. Под влиянием глобальных изменений в международной жизни трансформируются сами национально-государственные интересы. У государств возникают потребности в координации своей деятельности, в том числе помощи со стороны коллективных

структур международных отношений (финансовой, посреднической, технико-экономической и др.).

2. ООН как универсальная международная организация

Организация объединенных наций – ООН – это универсальная межгосударственная организация, созданная с целью поддержания мира, международной безопасности и развития сотрудничества между государствами. Особенность и универсальность ООН заключается в том, что все страны имеют право голоса при принятии важных политических решений.

Главный учредительный документ – Устав Организации Объединенных Наций, в котором сформулированы права и обязанности государств-членов и задачи основных органов, а также процедуры и порядок работы ООН. Устав ООН является международным договором, в котором изложены основные принципы международных отношений: от суверенного равенства государств до запрещения силы в международных отношениях.

ООН – это форум, в рамках которого проходят консультации, переговоры между всеми участниками мировой политики. Имеет дело с огромным количеством проблем и вопросов: международная безопасность и разоружение, состояние окружающей среды, незаконный оборот наркотиков и др.

Датой создания ООН считается 24 октября 1945 г., когда вступил в силу ее Устав, регламентированный пятью членами Совета Безопасности (СССР, Китай, Великобритания, США, Франция).

В настоящее время членами ООН являются 192 страны. Согласно Уставу, членом ООН может быть только государство. Прием новых государств-членов производится постановлением Генеральной Ассамблеи по рекомендации Совета Безопасности. Генеральная Ассамблея имеет также право приостанавливать осуществление прав и привилегий государства-члена или исключать его за нарушение Устава ООН. Осуществление прав и привилегий может быть восстановлено Советом Безопасности.

ООН является международной межправительственной организацией и сотрудничает с другими субъектами мировой политики: неправительственными организациями, транснациональными корпорациями, профсоюзами и другими организациями. Почти 1520 МНПО – международных неправительственных организаций обладают консультативным статусом при Экономическом и социальном совете (ЭКОСОС).

Структура ООН:

- Генеральная Ассамблея;
- Совет безопасности;
- Экономический и социальный совет;

- Секретариат;
- Совет по опеке;
- Международный суд.

Специализированные учреждения, являясь самостоятельными автономными организациями, связаны с ООН специальными соглашениями и координируют свою работу с ее деятельностью. ООН, ее программы и фонды, а также специализированные учреждения составляют систему ООН.

Самостоятельные специализированные организации, связанные с Организацией Объединенных Наций специальными соглашениями:

1) Международная организация труда (МОТ) разрабатывает политику и программы, направленные на улучшение условий труда и повышение уровня занятости, и устанавливает международные трудовые стандарты, используемые странами всего мира.

2) Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО) направляет усилия на повышение продуктивности сельского хозяйства и укрепление продовольственной безопасности, а также на улучшение условий жизни сельского населения.

3) Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) содействует осуществлению целей всеобщего образования, развитию культуры, сохранению всемирного природного и культурного наследия, международному научному сотрудничеству, обеспечению свободы прессы и коммуникации.

4) Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) координирует осуществление программ, нацеленных на решение проблем охраны здоровья и максимальное укрепление здоровья населения Земли. Ведет работу по таким направлениям, как иммунизация, санитарное просвещение и снабжение основными лекарственными средствами.

5) Группа Всемирного банка предоставляет займы и техническую помощь развивающимся странам в целях уменьшения нищеты и содействия устойчивому экономическому росту.

6) Международный валютный фонд (МВФ) способствует развитию международного сотрудничества в кредитно-денежной сфере и обеспечению финансовой стабильности и служит постоянным форумом для проведения консультаций, предоставления рекомендаций и оказания помощи по финансовым вопросам и другие.

ООН выполняет огромное количество функций, распространяя свое влияние практически на все сферы деятельности: принятие решения о проведении миротворческой операции для урегулирования конфликта; введение стандартов в области безопасности авиаперелетов и совместимости средств связи; оказание экстренной помощи жертвам стихийных бедствий; коорди-

нация действий по борьбе с угрозой СПИДа во всем мире; оказание государствам помощи в проведении свободных и справедливых выборов; предоставление льготных займов для развития экономики в наиболее бедных странах.

Официальными языками Организации Объединенных Наций являются английский, испанский, китайский, русский и французский. В качестве официального языка Генеральной Ассамблеи, Совета Безопасности и Экономического и социального совета дополнительно введен арабский.

Генеральная Ассамблея ООН. Все государства-члены Организации Объединенных Наций представлены (каждое одним голосом) в Генеральной Ассамблее – своего рода «всемирном парламенте». Именно здесь рассматриваются все наиболее острые мировые проблемы; все страны могут выразить свои мнения и достичь понимания относительно того, как им следует действовать. При этом все члены имеют одни и те же права и привилегии, равно как одни и те же обязанности и обязательства. Генеральная Ассамблея является главным совещательным органом.

Совет безопасности ООН. Согласно ст. 23 Устава ООН, Совет Безопасности ООН состоит из 15 членов: пяти постоянных членов – Китая, Франции, России, Великобритании и Соединенных Штатов – и 10 непостоянных членов, избираемых Генеральной Ассамблеей на двухлетний срок. Совет Безопасности проводит заседания, которые могут быть периодическими или внеочередными. Каждый член Совета имеет один голос. Решения по вопросам процедуры считаются принятыми, когда за них поданы голоса по крайней мере 9 из 15 членов. Если постоянный член Совета не согласен с решением, он может проголосовать против, и этот акт имеет силу вето. Все пять постоянных членов в то или иное время применяли право вето. Если постоянный член не поддерживает решение, но не хочет заблокировать его посредством вето, он может воздержаться.

В деятельности Совета Безопасности достаточно широко распространился метод одобрения решений на основе согласования (консенсуса), который является по существу логическим продолжением принципа единогласия постоянных членов Совета и проистекает из объективной практической потребности в принятии таких решений, которые, отражая единодушную волю государств-членов, имеют все шансы быть реализованными.

Экономический и социальный совет ООН (ЭКОСОС). Учрежден Уставом ООН в качестве главного органа по координации экономической и социальной деятельности Организации Объединенных Наций и специализированных учреждений и институтов ООН. Состоит из 54 членов ООН, избираемых Генеральной Ассамблеей на три года.

В своей практической деятельности призван способствовать:

- повышению уровня жизни, полной занятости населения и условиям

экономического и социального прогресса и развития;

- разрешению международных проблем в экономической и социальной областях, в области здравоохранения и т.п.; международному сотрудничеству в области культуры и образования;
- всеобщему уважению и соблюдению прав человека и основных свобод для всех без различия расы, пола, языка и религии.

Полномочия ЭКОСОС состоят в следующем:

1) служить центральным форумом для обсуждения международных экономических и социальных проблем и выработки практических рекомендаций, адресованных государствам-членам и системе ООН;

2) проводить исследования, составлять доклады и вырабатывать рекомендации по международным вопросам в экономической и социальной областях, в области культуры, образования, здравоохранения и по относящимся к ним вопросам;

3) поощрять уважение и соблюдение прав человека и основных свобод;

4) созывать международные конференции и подготавливать проекты конвенций для предоставления Генеральной Ассамблее;

5) согласовывать деятельность специализированных учреждений посредством консультаций с ними и предоставления им рекомендаций, а также путем выработки рекомендаций Генеральной Ассамблее и государствам-членам;

6) консультироваться с соответствующими неправительственными организациями по вопросам, входящим в его компетенцию.

Тема 10. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ КАК ФОРМА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

1. Транснациональные корпорации: сущность, содержание, направления развития

Международные корпорации (МНК) в конце XX века стали важнейшим элементом развития мировой экономики и международных экономических отношений. Их бурное развитие отражает процессы интернационализации производства и капитала, глобализации мирохозяйственных связей. Они являются участниками всего спектра мирохозяйственных связей, своеобразными «локомотивами» мировой экономики.

К концу 90-х годов XX в. в мире функционировало около 60 тыс. международных компаний. Они контролировали за пределами своих стран до 250

тыс. дочерних предприятий. Их количество за последние 25 лет увеличилось более чем в 5 раз.

Вместе с тем общемировую значимость имеет сравнительно небольшое число международных компаний. Из 500 самых мощных международных компаний 85 контролируют 70 % всех заграничных инвестиций. Эти 500 гигантов реализуют 80 % всей произведенной международными корпорациями продукции электроники и химии, 95 % фармацевтики, 76 % продукции машиностроения.

Основная часть международных корпораций сосредоточена в США, странах ЕС и Японии. Объем произведенной продукции на их предприятиях ежегодно превышает 1 трлн. долл. В них работают 73 млн сотрудников, т. е. каждый десятый занятый в мире, исключая сельское хозяйство.

Виды международных компаний: многонациональные корпорации, интернациональные корпорации, транснациональные компании, глобальные компании и др.

По национальной принадлежности крупные корпорации принято подразделять на транснациональные (ТНК) и многонациональные фирмы (МНК). В США под корпорацией чаще всего подразумевают акционерное общество, а так как многие современные ТНК появились в результате международной американской экспансии, данный термин вошел в их название.

Наиболее общей причиной возникновения транснациональных корпораций (ТНК) является интернационализация производства и капитала на основе развития производительных сил, перерастающих национально-государственные границы. Интернационализация производства и капитала приобретает характер экспансии хозяйственных связей через создание крупнейшими компаниями многочисленных отделений за границей и превращения национальных корпораций в транснациональные. Вывоз капитала становится важнейшим фактором в формировании и развитии ТНК.

К числу конкретных причин возникновения ТНК следует отнести их экономическую эффективность, обусловленную большими масштабами производства в ряде отраслей. Жесткая конкуренция, необходимость выстоять в конкурентной борьбе способствуют концентрации производства и капитала в международном масштабе. В результате становится оправданной деятельность в глобальных масштабах, появляется возможность снизить издержки производства и получить сверхприбыль.

Немаловажную роль в становлении национальных международных корпораций играет государство. Оно поощряет их деятельность на мировой арене и обеспечивает им рынки сбыта путем заключения различных политических, экономических и торговых союзов и международных договоров (прак-

тика поддержки крупного отечественного бизнеса в Корею, известной международными корпорациями «Самсунг», «Дэу», «LG»).

Транснациональные корпорации (ТНК) – это национальные монополии с зарубежными активами. Их производственная и торгово-сбытовая деятельность выходит за пределы одного государства посредством образования филиалов и дочерних компаний. Эти компании имеют относительно самостоятельные службы производства и сбыта продукции, научно-исследовательских разработок, услуг потребителям и др., которые составляют единый крупный производственный комплекс с правом собственности над акционерным капиталом только представителей страны-учредителя. Филиалы и дочерние компании могут быть смешанными предприятиями с преимущественно национальным участием страны базирования.

Специфические черты ТНК. ТНК являются активными участниками международного разделения труда и способствуют его развитию. Движение капиталов ТНК не зависит от процессов, происходящих в стране базирования корпорации. Транснациональные корпорации устанавливают систему международного производства, основанную на размещении филиалов, дочерних компаний, отделений по многим странам мира. Они проникают в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли производства, которые требуют огромных инвестиций и высококвалифицированного персонала. Заметно проявляется тенденция к монополизации этих отраслей.

С момента появления международные корпорации постепенно вырабатывали стратегическую линию своего поведения. К основным ее признакам можно отнести:

- обеспечение своего производства иностранным сырьем;
- закрепление на зарубежных рынках через сеть своих филиалов;
- размещение производства в тех странах, где издержки производства ниже, чем в стране базирования;
- ориентация на дифференцированную производственно-торгово-финансовую деятельность.

Стратегия развития ТНК предусматривает постоянное расширение географических направлений их международного бизнеса. Наступление ведется под влиянием двух основных принципов: первый – не ограничиваться деятельностью на хорошо изученных рынках, а постоянно искать новые рынки сбыта по всему земному шару. Второй принцип – опередить соперников через поиск выгодных партнеров по производству и сбыту в нужном месте в нужное время.

Одновременно многие ТНК стремятся к лидерству на избранных товарных рынках, чтобы обеспечить жесткий контроль за качеством продукции, отбором поставщиков, послепродажным обслуживанием. Ключевым

фактором сохранения конкурентоспособности ТНК в современных условиях становятся нововведения (инновации).

2. Характеристика ТНК. Крупнейшие ТНК мира

Транснациональная корпорация – это корпорация, обладающая зарубежными активами, ведущая производственную и торгово-сбытовую деятельность за границами «родной» страны (где располагается их штаб-квартира). Комиссия ООН по транснациональным корпорациям определяет ТНК как компанию:

- 1) имеющую хозяйственные единицы в двух и более странах, независимо от их юридической формы и поля деятельности;
- 2) оперирующую в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один руководящий центр;
- 3) отдельные единицы которой связаны посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность других, в частности, делить знания, ресурсы, и ответственность с другими.

Структура ТНК:

1. Головная материнская компания — административный центр всей системы предприятий ТНК. Основные функции: принятие решений о слиянии, приобретении новых фирм и ликвидации неэффективных; формирование долгосрочной производственной, инвестиционной и финансовой политики корпорации.

2. Зарубежный филиал. Основные формы зарубежных филиалов:

1) *дочерняя компания* - входящее в систему ТНК предприятие в принимающей стране, в котором головная компания и имеет право решающего голоса в силу владения более половиной акций с правом решающего голоса и назначает руководителей этого предприятия;

2) *ассоциированная компания* - входящее в систему ТНК предприятие в принимающей стране, в котором головная компания владеет не менее 10, но не более 50% акций. Головная компания не контролирует, но принимает участие в контроле над этим предприятием;

3) *Отделение* - вид зарубежного филиала, которым головная компания владеет полностью. Отделения могут иметь форму представительства за рубежом; партнерства; движимого имущества (корабли, самолеты, газо- или нефтедобывающие платформы), принадлежащего головной компании и функционирующего за границей не менее одного года.

ТНК осуществляют свою деятельность в различных странах через филиалы, дочерние компании и другие формы организаций. Отделения имеют практически независимые производственные и сбытовые подразделения, осуществляют научно-исследовательские разработки и т. д. В целом филиалы представляют собой огромный производственный комплекс. Акции компании, как правило, принадлежат только представителям страны-учредителя.

МНК – это многонациональные фирмы, объединения бизнесов из разных государств на производственной и научно-технической основе. Их отличительными признаками являются: многонациональный акционерный капитал и многонациональное руководящее ядро.

Большинство современных ТНК относятся к первому типу, так как управляются представителями одного государства. Многонациональных фирм не так много. Например, англо-голландский нефтеперерабатывающий концерн Royal Dutch Shell и химический концерн Unilever.

В отдельную группу входят международные кооперативные союзы, консорциумы, создаваемые для решения определенных задач.

В зависимости от масштабов деятельности и годового оборота выделяют **малые ТНК** (3-4 зарубежных филиала) и **крупные ТНК** (десятки и сотни филиалов в разных странах). **ТНК с горизонтальной интеграцией** имеют подразделения в нескольких странах и выпускают в основном одинаковую или подобную продукцию (например, автомобильные компании США или система «fast food»). **ТНК с вертикальной интеграцией** объединяют филиалы при одном собственнике, отвечающие за все стадии производства конечного продукта, поставляемого в подразделения этой же компании, находящиеся в других странах. **Раздельные (диверсифицированные) ТНК** – это предприятия, производящие разнообразную продукцию: от продуктов питания до косметики. Они управляются подразделениями, находящимися в различных странах, не объединенными по горизонтали или вертикали.

В современной международной практике под ТНК, фактически, подразумевают крупнейшие международные корпорации, оказывающие действительно существенное влияние на мировой рынок товаров, услуг и факторов производства. К глобальным ТНК относятся те, у которых:

1) годовой объём продаж составляет не менее одного млрд. долл. («Дженерал электрик», «Форд мотор компании», «Тойота мотор корпорейшн», «Роял Датч Шелл групп»);

2) от 20% общего оборота приходятся на заграничные операции («Бритиш петролеум компании», «Экссон Мобил корпорейшн», «Водафон групп», «Сименс», «Самсунг электроникс», «Кока-кола»);

3) не менее 25% приходятся на долю зарубежных активов;

4) имеются подразделения не менее чем семи странах мира.

Сегодня под контролем ТНК, по оценкам экспертов, находятся около 90 % рынка пшеницы, кофе, кукурузы, табака, джута и до 70 % рынка бананов и натурального каучука. Крайне монополизированы рынки лесоматериалов, железной руды, меди, бокситов, олова и сырой нефти.

Уровень освоения мирового экономического пространства крупнейшими ТНК поражают. Так, американская компания «Кока-Кола» разместила своё производство в 200 странах, «Экссон» и «Ай-Би-Эм» более чем в 100 странах. По масштабам зарубежного инвестирования лидируют ТНК, базирующиеся в США, Великобритании, Франции, Германии.

Глобальные корпорации ТНК – это 2/3 внешней торговли, почти половина промышленных производств, до 80% технологических нововведений. Вполне закономерно, что весомая доля товаров на рынке (25%) выпускается несколькими транснациональными корпорациями. Например, компания Nestle реализует косметику L'Oreal и джинсы Diesel. Широкая линейка товаров, от мыла Dove до шоколада Klondike, принадлежит фирме Unilever. До 1/3 продукции международных корпораций относится к выпуску зарубежных структур в составе ТНК, объем продаж которых уже превысил мировой экспорт. Американские и зарубежные ТНК осуществляют 50% экспортных операций в США. В экспорте Великобритании на долю корпораций приходится до 80%, а в экспорте Сингапура – до 90%.

Последствия деятельности ТНК как для мировой экономики, так и экономик стран базирования и принимающих стран являются противоречивыми. В мировом хозяйстве ТНК, с одной стороны, способствуют интенсификации международной специализации и кооперирования производства, его расширению, усилению взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик, глобальной экономической интеграции во всех сферах, выступают движущей силой инновационного развития, а с другой – превращаются в центры экономической власти, бесконтрольные действия которых обостряют глобальные проблемы человечества.

Положительные последствия деятельности ТНК для стран базирования заключаются в получении доступа к дополнительным источникам ресурсов; использовании преимуществ эффекта масштаба; возможности увеличить жизненный цикл продукта за счет переноса его производства по мере устаревания в зарубежные филиалы; увеличении доходов за счет размещения производства в странах с дешевым сырьем и низким уровнем оплаты труда; получении высоких прибылей в странах с низким налоговым давлением; беспрепятственном преодолении таможенных барьеров стран приложения капитала, распространении новейших технологий, увеличении производства и занятости, ускорении экономического развития и интеграции национальных

экономик в мировое хозяйство, увеличении налоговых поступлений в государственный бюджет.

Негативное влияние на экономику страны базирования ТНК может проявляться в односторонней специализации национального производства (на продукции добывающих отраслей промышленности, экологически вредном производстве), обусловленной интересами иностранного капитала; в противодействии реализации национальной экономической политики принимающей страны; в установлении монопольных цен и диктате условий, которые ущемляют интересы принимающей страны; в уклонении от уплаты налогов путем перекачивания доходов из одной страны в другую; в вытеснении национальных предпринимателей из сфер экономических интересов ТНК; в существенном влиянии ТНК на все сферы жизни страны.

Тема 11. МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

1. Сущность и формы региональной экономической интеграции в аграрной сфере

При оценке направлений экономической интеграции следует учитывать, что в настоящее время на агропродовольственную сферу воздействует целый комплекс рисков: макроэкономических, технологических, внешне-торговых, экологических и др. Также среди особенностей, снижающих эффективность рыночных отношений в сельском хозяйстве, принято выделять низкую эластичность спроса на агропродовольственную продукцию по цене и по доходу, зависимость от природно-климатических и метеорологических условий, сравнительно меньшую монополизацию сельского хозяйства по сравнению с взаимосвязанными с ним отраслями АПК.

Особенностью межгосударственной региональной экономической интеграции применительно к аграрной сфере является то, что она обуславливает четко выраженную производственную и торговую отраслевую специализацию государств для достижения за счет этого конкурентных преимуществ каждого отдельного интегрирующегося государства как на внутреннем рынке, так и интеграционного формирования в целом на внешнем рынке.

В качестве признаков классификации интеграции в агропродовольственной сфере принято выделять: сферы, обусловленные профилирующим видом деятельности субъектов, участвующих в интеграции, масштабы (уровни) и формы интеграции:

1) сферы интеграции: производственная, торговая, финансовая, социальная, природоохранная, управленческая, научно-исследовательская, образовательная, информационно-консультационная и др.;

2) масштабы (уровни) интеграции: микроуровень – на уровне организаций; мезоуровень – региональная и межрегиональная интеграция; макроуровень – межгосударственная, мировая интеграция;

1) формы интеграции: отраслевые союзы, агрохолдинги, некоммерческие организации и др.

Как правило, интеграционные процессы в аграрной сфере происходят не только в рамках одной, но и в нескольких смежных сферах, когда некоторые агрохолдинги объединяют в своей структуре производственные сельскохозяйственные, перерабатывающие и торговые предприятия.

Различают также вертикальную структуру интеграции – от производства сельскохозяйственного сырья до реализации конечной продукции, которая, как правило, преобладает в интеграционном процессе, и горизонтальную – объединение предприятий одного типа.

В настоящее время наибольшие масштабы в рамках интеграции в аграрной сфере приобретают транснациональные компании, осуществляющие разнообразную деятельность во многих странах мира.

Процессы евразийской экономической интеграции в аграрной сфере, происходящие в настоящее время, связаны не столько с поиском новых путей взаимодействия и взаимного приспособления агропромышленных комплексов постсоветских государств, сколько с восстановлением утраченных экономических интеграционных связей.

Следует отметить, что рынок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия был одним из первых общих рынков, где началась интеграция при построении экономических отношений в аграрной сфере в рамках Содружества Независимых Государств.

Еще одной важной особенностью процесса евразийской интеграции является её открытый характер и перспективы сотрудничества на основе отношений свободной торговли и взаимовыгодной кооперации.

Для государств на постсоветском пространстве характерна слабая восприимчивость сельскохозяйственных товаропроизводителей к достижениям научно-технического прогресса. В связи с этим доля инновационной продукции в агропромышленном производстве в настоящее время остается низкой, что сдерживает экономический рост в аграрном секторе интегрирующихся государств на постсоветском пространстве.

В целом региональная экономическая интеграция в агропродовольственном секторе является позитивным процессом, поскольку обеспечивает ослабление позиций естественных монополий, прирост производственного

потенциала интегрирующихся государств, сокращение издержек за счет внедрения новых технологий и, как следствие, повышение конкурентоспособности интегрированных образований.

Региональная экономическая интеграция в аграрной сфере способствует устранению неоправданных барьеров во взаимной торговле и других сферах торгово-экономического сотрудничества государств, технико-технологической модернизации сельского хозяйства, повышению доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей и обеспечению коллективной продовольственной независимости. Благодаря возникновению интегрированных агропродовольственных формирований повышается уровень жизни в сельской местности и улучшается социальная инфраструктура, за счет обеспечения занятости и доходов населения.

2. Общая сельскохозяйственная политика стран ЕС

Основные цели аграрной политики ЕС были определены в ст. 39 Римского договора и заключаются в следующем:

- увеличение сельскохозяйственного производства на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, обеспечения рационального развития сельского хозяйства и оптимального использования производственных ресурсов, особенно трудовых;
- обеспечение высокого жизненного уровня населения, особенно занятого в сельском хозяйстве, за счет повышения его доходов;
- стабилизация рынков;
- обеспечение устойчивого продовольственного снабжения населения по приемлемым ценам.

В этой же статье договора записано, что при разработке единой аграрной политики принимаются во внимание социальная структура сельского хозяйства и различия между регионами. Особый упор делается на необходимость разработки специальных мер по отношению к сельскому хозяйству в связи с его специфическим положением и тесными взаимоотношениями с другими секторами экономики.

Договор определяет конкретный перечень мероприятий по реализации задач Единой аграрной политики. Среди основных:

- определение сроков переходного периода для введения Единой аграрной политики;
- определение форм организации рынка;
- выработка общих организационных основ регулирования цен, поддержки производства и сбыта различных продуктов, хранения, транспортировки, механизма стабилизации экспорта и импорта;

– выработка единых методов расчета цен.

Единая аграрная политика ЕС проводится на основе следующих принципов:

- единые цены на сельскохозяйственную продукцию; уровень цен на сельскохозяйственную продукцию, превышающий мировой;
- единая финансовая система и солидарная ответственность.

Благодаря следованию этим принципам достигаются общность рынка, системы сбыта и цен в территориальных пределах ЕС, использование единых правил конкуренции, унификация административных процедур, санитарных и ветеринарных норм.

Предполагается, что фермеры стран – членов ЕС должны находиться в более благоприятных условиях по сравнению с поставщиками сельскохозяйственной продукции из других стран, так как уровень издержек производства сельскохозяйственной продукции в ЕС намного выше, чем в странах – экспортерах продовольствия. С этой целью необходимо повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, что и достигается установлением более высоких по сравнению с мировыми цен.

Солидарная финансовая ответственность означает, что расходы по финансированию Единой аграрной политики осуществляются через бюджет ЕС. Этот принцип весьма важен для более слабых в экономическом отношении членов союза и стран, в которых преобладает аграрный сектор, поскольку предоставляемые им ассигнования из бюджета ЕС превышают их вклад в него.

В Римском договоре предусмотрено создание фондов финансирования аграрного рынка в ЕС. Создан Единый фонд ориентации и гарантирования сельского хозяйства (ФЕОГА), осуществляющий финансирование всех мероприятий по реализации Единой аграрной политики.

ФЕОГА включает два больших раздела – гарантирования и ориентации. Средства раздела гарантирования (он аккумулирует более 90% средств фонда) расходуются на поддержание уровня устанавливаемых ЕС гарантированных цен на продукцию сельского хозяйства путем скупки и хранения запасов аграрной продукции, не находящей сбыта, субсидирования экспорта этой продукции в третьи страны с помощью возмещения фермерам разницы между ценами ЕС и мировыми, а также на поддержание курсов национальных валют, применяемых для расчетов в сельскохозяйственном секторе ЕС.

Средства раздела ориентации предназначены для решения структурных проблем агропромышленного производства – модернизации производства, повышения профессиональной квалификации работников, занятых в сельском хозяйстве.

Единая аграрная политика с жесткими мерами аграрного протекционизма привела к тому, что ЕС стал крупнейшим производителем и экспортером продовольствия. Она – одна из немногих его успешных совместных программ. Согласно официальным данным со времени введения Единого аграрного рынка в 1968 г. производительность труда в сельском хозяйстве стран ЕС возрастала на 6–7 % ежегодно. В короткий срок ЕС достиг самообеспеченности по многим видам продовольствия.

Вместе с тем до последнего времени сельское хозяйство европейских стран было наиболее затратным в бюджете Евросоюза. Так, субсидии производителям сельскохозяйственной продукции составляли половину его бюджета. В среднем в перерасчете на каждого жителя ЕС субсидии составляли от 70 (в Великобритании) до 400 (в Ирландии) евро в год.

Главной задачей введения централизованной системы субсидирования в ЕС, которая существует в той или иной форме с 50-х годов прошлого столетия, было резкое увеличение производства продуктов питания после войны. Поэтому субсидии выдавались фермерам в зависимости от объемов производства, то есть чем больше производство – тем большие суммы выделяет государство. Система стала давать сбои, когда в Европе начался кризис перепроизводства. ЕС старался ограничить падение цен государственными закупками, введением индикативных цен, увеличением барьеров на пути импорта.

Общая аграрная политика вызывала нарекания и у торговых партнеров Европы – сельхозпродукция по субсидируемым ценам поступала на внешние рынки, вытесняя продукцию остальных стран, прежде всего из слаборазвитых аграрных регионов. Экспорт аграрной продукции оставался для стран третьего мира зачастую единственным источником доходов, и протекционистская политика европейцев ставила эти страны на грань выживания. Следует заметить, что Европа не одинока в выборе политики протекционизма. Такой же подход (поддержка сельхозпроизводителей за счет многомиллиардных субсидий) у США и Японии.

В настоящее время Единая аграрная политика Европейского Союза имеет пять основных направлений: повышение производительности в сельском хозяйстве; стабилизация рынка; бесперебойная поставка продовольствия; обеспечение достойного уровня жизни фермеров; обеспечение разумных цен для потребителей.

Для их реализации правительство ЕС использует практически все меры государственного регулирования сельского хозяйства, разрешенные ВТО. В рамках мер «желтой корзины» осуществляется ценовая политика, направленная на противодействие снижению рыночных цен ниже установленного минимума. Государственные закупочные организации приоб-

ретают сельскохозяйственную продукцию у фермеров по установленным целевым (ориентирным) ценам, тем самым гарантируя им определенный уровень дохода.

Таможенное регулирование в рамках ЕС имеет протекционистскую направленность. Так, импортные товары не могут быть проданы на территории ЕС по ценам, ниже установленных на внутреннем рынке. Кроме того, из мер, представленных в «желтой корзине» широкое распространение получило льготное кредитование.

В рамках мер «зеленой корзины» ЕС осуществляет косвенную поддержку сельского хозяйства, за счет элиминирования преимуществ в ценовой конкурентоспособности товаров, произведенных в одной стране, меньшей стоимостью транспортировки и меньшими издержками сбыта в другой стране.

Также важной составляющей сельскохозяйственной политики ЕС являются меры «голубой корзины». Так, по определенным видам продукции существуют специальные режимы, в рамках которых осуществляется поддержка или административное ограничение, вызванное тем, что рынок сельскохозяйственной продукции в ЕС функционирует в условиях перепроизводства. Например, прямые платежи выплачиваются производителям зерна, семян масличных и белковых культур и др.

В ЕС большая часть субсидий фермерам выплачивается в виде единой выплаты, не требующей привязки к производству. Вместе с тем, государства-члены могут вводить выплаты на поддержку конкретных товаров в качестве составной части программы мер по охране здоровья. Эта программа предлагает им альтернативу в виде использования 10 % их национальных бюджетов на конкретные цели в рамках Европейского фонда сельскохозяйственных гарантий.

В связи с новыми целями политики развития сельских территорий большое внимание стало уделяться созданию привлекательных условий для инвестирования и работы в регионах; территориальному сотрудничеству; ноу-хау и инновациям. В области сельского хозяйства поддержка все больше направлена на обеспечение качества продукции, защиту окружающей среды и поддержку ущемленных территорий:

- развитие новых способов производства, промысел, ремесел;
- поддержка молодых фермеров;
- преждевременный выход на пенсию;
- развитие консультационных служб;
- инвестиции в сельское и лесное хозяйство;
- модернизация зданий и машин;
- приспособление к стандартам ЕС;

- создание условий для переработки продукции, повышение доходов фермеров при улучшении качества сельскохозяйственных продуктов;
- маркетинг и повышение качества сельскохозяйственных продуктов;
- создание производств в новых странах ЕС;
- восстановление поврежденного сельскохозяйственного и лесного производственного потенциала;
- защита окружающей среды и животных;
- обновление деревень и сельских зданий;
- содействие туризму;
- улучшение доступа сельского населения к сфере услуг;
- аграрные меры по улучшению окружающей среды;
- поддержка мер по лесоразведению и улучшению менеджмента леса;
- возмещение убытков, обусловленных природными факторами в горных регионах и других ущемленных областях.

3. Современные тенденции экономической интеграции в аграрной сфере государств-участников ЕАЭС

Развитие региональной экономической интеграции на постсоветском пространстве в условиях глобализации и кризиса во многих странах мира приобретает особое значение. Практический опыт ЕС подтверждает, что интеграция аграрных рынков является отправным пунктом в осуществлении полномасштабной интеграции.

Применяемые национальные инструменты государственного регулирования аграрного рынка оказывают влияние на динамику производства, цены и инвестиции, на условия конкуренции и могут вступить в противоречие с интересами субъектов хозяйствования интегрирующихся государств.

В связи с этим аграрную политику необходимо координировать, исходя из цели обеспечения взаимодополняемости агропромышленных комплексов государств-основателей ЕАЭС.

В общем виде действующий экономический механизм государственного регулирования АПК можно представить в виде системы, состоящей относительно самостоятельных сфер аграрной политики: макроэкономической, кредитной, торговой, ценовой, промышленной, а также политики в сфере страхования и регулирования сельскохозяйственного производства.

Во всех государствах-основателях ЕАЭС при формировании и реализации экономической политики используется программно-целевой метод. При этом до настоящего времени национальные государственные программы не были синхронизированы ни по срокам их действия, ни по целям, ни по структуре, ни по приоритетам. Очевидно, что со временем, по аналогии с ЕС

Евразийский экономический союз придет к необходимости разработки и реализации единой программы, обеспечивающей функционирование и развитие аграрной сферы Евразийского экономического союза.

Аграрная политика государств ЕАЭС в сфере кредитования еще не достаточно унифицирована и отличается значительным разнообразием. Основной тенденцией в сфере аграрного кредитования во всех государствах-основателях ЕАЭС является большая востребованность краткосрочных кредитов по сравнению с долгосрочными, что, свидетельствует о снижении инвестиционной привлекательности аграрного сектора.

Аграрная политика государств ЕАЭС в сфере регулирования ценовых отношений является естественным продолжением политики в формате Единого экономического пространства.

В аграрной сфере государств-участников ЕАЭС сложилась тенденция преобладания взаимной торговли сельскохозяйственными товарами, сырьем и продовольствием над внешней торговлей. Анализ внутренней торговли сельскохозяйственными товарами, сырьем и продовольствием государств-основателей ЕАЭС показал, что Беларусь ориентирована в большей степени на поставки на российский рынок, а Россия и Казахстан – на взаимные поставки.

Еще одной тенденцией экономической интеграции в аграрных сферах государств-основателей ЕАЭС является преобладание импортных операций над экспортными во внешней и внутренней торговле сельскохозяйственными товарами, сырьем и продовольствием.

Государства ЕАЭС экспортируют в основном растениеводческую продукцию и продукты ее переработки. Что касается импорта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в государства ЕАЭС, то здесь сложилась иная ситуация. Основными статьями импорта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в государства-основатели ЕАЭС в стоимостном выражении являются говядина, свинина, сыры и творог, а также цитрусовые плоды и крепкие спиртные напитки.

В настоящее время государствам-основателям ЕАЭС необходимо наращивать объемы производства продукции животноводства, так как белорусские поставки этих товаров на внутренний агропродовольственный рынок ЕАЭС не покрывают общих потребностей.

Говоря о современных тенденциях экономической интеграции в аграрных сферах государств-основателей ЕАЭС, следует отметить, что в соответствии с разделом XXV ст. 94 Договора о создании Евразийского экономического союза, государства-основатели ЕАЭС взяли на себя обязательства не применять меры, оказывающие искажающее воздействие на взаимную торговлю, а также по сокращению мер, в наибольшей степени оказывающих ис-

кажающее воздействие на торговлю – не более 10 % от валовой стоимости произведенных сельскохозяйственных товаров в целом

При общей ориентации государств Евразийского экономического союза на взаимную торговлю сельскохозяйственными товарами, сырьем и продовольствием нарастает тенденция усиления разновекторности ее направлений, при этом импортные поставки сельскохозяйственных товаров, сырья и продовольствия продолжают доминировать как во взаимной, так и во внешней торговле.

При переходе от более простого формата интеграции к более сложному происходит передача части суверенных полномочий интегрирующихся государств на наднациональный уровень, сопровождающаяся качественным изменением институциональных структур интеграции. При этом государства на постсоветском пространстве показали свою способность пойти на ограничение национального суверенитета как в экономической, так и в политической сферах в связи с созданием наднациональных органов управления вновь создаваемого интеграционного формирования.

Евразийский экономический союз является более высокой степенью интеграции по сравнению с Таможенным союзом и Единым экономическим пространством. Руководители государств ЕАЭС установили, что при принятии решений каждая страна имеет равный голос.

Аграрная политика государств-основателей ЕАЭС, изложенная в Договоре, предусматривает согласованную, но не единую аграрную политику. Это положение принципиально отличается от аграрной политики Европейского союза, где существуют единые экономические правила, как внутри самого ЕС, так и во взаимоотношениях с третьими странами.

С целью дальнейшего развития аграрного рынка государств-основателей ЕАЭС следует также рассмотреть вопрос о создании совместных отраслевых или продуктовых ассоциаций и союзов, занятых производством, переработкой и торговлей агропромышленной продукцией.

Одним из важнейших механизмов формирования интеграционных отношений является разработка сводных согласованных прогнозных балансов по основным чувствительным видам продовольствия, что достаточно сложно, поскольку затрагивает национальные интересы производителей и потребителей каждого отдельного государства ЕАЭС.

В сфере агропромышленного производства государствам-основателям ЕАЭС необходимо разработать единую схему размещения и специализации производства сельскохозяйственной продукции и пищевых продуктов, сформировав межгосударственные экономические механизмы стимулирования специализации агропромышленного производства, в целях увеличения внутреннего потребления и формирования экспортного потенциала.

1.3. Темы реферативных работ

1. Сущность и содержание международной экономической интеграции.
2. Основные формы и уровни МЭИ.
3. Концептуальные подходы к проблеме МЭИ.
4. Экономические выгоды и издержки региональных интеграционных соглашений.
5. Современные тенденции развития интеграционных процессов.
6. Зона свободной торговли.
7. Таможенный и платежный союз.
8. Общий рынок.
9. Экономический и валютный союз.
10. Политический союз как один из этапов интеграции.
11. Основные формы и этапы региональной интеграции.
12. Экономические основы денежно-валютной интеграции.
13. Предпосылки и эволюция экономической интеграции в Западной Европе.
14. Проблемы формирования «общего рынка».
15. Проблемы формирования экономического и валютного союза в рамках ЕС.
16. Современная стратегия развития Евросоюза.
17. Беларусь – ЕС: перспективы экономических связей.
18. Внутренние и внешние предпосылки экономической интеграции в Северной Америке (США, Канада, Мексика).
19. Зона свободной торговли США и Канады, ее механизмы и результаты.
20. Роль транснациональных корпораций в североамериканской интеграции.
21. Основные направления и формы интеграционных процессов в Северной Америке.
22. Сельскохозяйственная политика США. Финансовая политика. Либерализация рынков капиталов.
23. «НАФТА» – современные проблемы и перспективы развития.
24. Латинская Америка в интеграционных процессах: предпосылки, причины, цели, этапы.
25. «Меркосур» – современные проблемы и перспективы развития
26. «АСЕАН» – основные цели и задачи, этапы развития и современное состояние.
27. АСЕАН-АТЭС – проблемы взаимодействия и развития.
28. Интеграционные процессы в Африке. Современные проблемы развития группировок.

29. Интеграционные процессы в Арабском регионе.
30. БРИКС как особая форма интеграции.
31. Предпосылки и необходимость развития интеграционных процессов на постсоветском пространстве.
32. СНГ: общая характеристика.
33. Интеграция государств СНГ в аграрной сфере.
34. Союз Беларуси и России – проблемы и перспективы интеграции.
35. «ЕврАзЭС» – состояние и перспективы развития.
36. Совет экономической взаимопомощи.
37. Республика Беларусь в мировых интеграционных процессах.
38. ГАТТ/ВТО и региональные соглашения.
39. Общая сельскохозяйственная политика ЕС.
40. ООН – особенности, история развития, структура.

2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

2.1. Тематический план семинарских занятий

Номер раздела, темы	Тема (содержание)	Кол-во часов
1	Объективные предпосылки и сущность международной экономической интеграции	2
2	Основные формы и этапы развития международной экономической интеграции	2
3	Эффекты международной экономической интеграции. Основы денежно-валютной интеграции	2
4	Международная экономическая интеграция с участием стран Европы	2
5	Международная экономическая интеграция с участием стран Северной и Латинской Америки, Карибского региона	2
6	Международная экономическая интеграция с участием стран Азиатско-Тихоокеанского региона	2
7	Международная экономическая интеграция с участием стран Африки и Персидского залива	2
8	Развитие интеграционных процессов на постсоветском пространстве	4
9	Понятие и классификация международных организаций	2
10	Транснациональные корпорации как форма интернационализации мировой экономики	2
11	Международная интеграция в аграрной сфере	4
ИТОГО		26

2.2. Методические материалы для проведения семинарских занятий

Самостоятельная работа с литературой.

В процессе работы с литературой возможно использование одного из методов: сплошного или выборочного. Сплошное чтение обязательно при изучении учебника или статьи, которая имеет учебное значение. При этом не следует пропускать комментарии, сноски, справочные материалы, которые предназначены для пояснения изучаемого материала. Метод выборочного чтения дополняет сплошное чтение и применяется для поиска дополнительных, уточняющих, необходимых сведений в словарях, энциклопедиях, иных справочных изданиях. Этот метод важен для повторения изученного и его закрепления, особенно при подготовке к экзаменам или зачетам.

Работая с литературой, важно овладеть приемами фиксирования всего нужного в читаемых и изучаемых книгах:

1) составление плана, т.е. краткое отражение излагаемых вопросов или проблем. Умение самостоятельно составить план делает более содержательной подготовку к выступлению на семинаре;

2) формулирование тезисов, т.е. основных положений научного труда, статьи или другого произведения;

3) составление конспекта – это способ самостоятельного краткого изложения содержания книги или статьи в логической последовательности.

Основные требования и условия конспектирования: в тексте конспекта желательно поместить не только выводы или положения, но и их аргументированные доказательства (факты, цифры, цитаты);

начинать конспектирование полезнее после прочтения и осмысления книги и составления ее плана; писать конспект можно и по мере изучения произведения, например, если прорабатывается монография или несколько журнальных статей.

Составляя тезисы или конспект, необходимо делать ссылки на страницы литературного источника, с которых взяты конспектируемые положения или факты, что поможет сократить время на поиск нужного места в книге, если возникнет потребность глубже разобраться с излагаемым вопросом или что-то уточнить.

Подготовка реферата.

Это сложный вид самостоятельной творческой работы студента, одна из начальных форм научной и учебно-исследовательской деятельности. Реферат должен иметь следующую структуру: титульный лист; введение; основную часть; заключение; список использованных источников; приложения.

Введение раскрывает актуальность и значимость выбранной темы, работы, информационную базу аналитического исследования.

Основная часть работы состоит из двух разделов: общая характеристика обозначенной проблемы; детальное рассмотрение отдельных вопросов темы.

Заключение – это завершающий раздел работы, в котором приводятся в

сжато в виде основные результаты исследования. В конце работы приводится библиографическое описание использованной литературы. В список литературы включаются источники, изученные студентом в процессе подготовки работы.

Текстовая часть реферата выполняется на компьютере с использованием текстового редактора Word (любой версии). Текст печатается через полуторный интервал на одной стороне стандартного листа бумаги формата А4. Объем работы должен составлять 10-15 страниц машинописного текста, напечатанного шрифтом Times New Roman, 14 кегль.

Параметры страницы должны иметь поля: левое – 30 мм, правое – 10 мм, верхнее и нижнее – 20 мм. Все страницы работы нумеруются по порядку от титульного листа до последнего. Номера страниц проставляются в правом верхнем углу листа. Титульный лист включается в общую нумерацию, но номер страницы на нем не проставляется.

Подготовка презентации.

Под презентацией понимается: информирование аудитории путем представления демонстрационных материалов при публичном выступлении (доклад, отчет и т.п., представление идеи, проекта, продукта) в виде электронного документа, подготовленного для такого выступления с помощью специализированного ПО (например Power Point).

Учебная презентация представляет собой наглядный материал для устного выступления. Этапы подготовки презентации:

1. Планирование сценария и разработка тезисов выступления и связанной с ним структуры документа.
2. Подготовка исходных материалов (поиск, сбор, конвертация, компиляция и т.п.), текстового, графического, аудио- и видеоматериалов.
3. Разработка электронного документа.
4. Проверка и настройка документа.
5. Репетиция выступления и корректировка (тезисов и электронного документа).

Основные требования к учебной презентации:

1) к содержанию: логичность последовательности предъявления материала, естественность разделения информации на фрагменты (слайды), наличие обозначений в формулах, подписей к рисункам, таблицам и т.п. Наличие формальных реквизитов (ФИО выступающего, название группы, специальности, темы, наличие нумерации слайдов, иногда колонтитулов), отсутствие грубых описок;

2) к оформлению: единообразие в оформлении, минимальное отвлечение внимания на цвет, фон, эффекты, анимацию, достаточный размер шрифта;

3) к выступлению: к каждому слайду дается комментарий по его содержанию (слайд не читается!), соблюдение регламента (длительность доклада не более установленного времени минус одна минута!), достаточно громкий голос, четкость дикции, отсутствие суетливости, уверенность в себе, уважительность к слушателям (отрепетировать выступление).

Критерии оценки презентации:

1. Содержание презентации: уровень раскрытия темы (полнота); обоснованность разделения материала на слайды; наличие и обоснованность графического оформления (фотографий, схем, диаграмм, клипов и др.); отсутствие ошибок (грамматика, орфография); наличие ссылок на источники информации, пояснения обозначений, терминов и др.;

2. Оформление презентации: стилевое единство презентации; обоснованность применяемого дизайна; стилевое единство иллюстративного материала; наличие стиля (авторское оформление, фирменный стиль и т.д.); оптимизация графики (размеров и разрешения);

3. Обоснованное использование эффектов мультимедиа: графика; анимация; видео; звук;

4. Навигация (средства представления структуры): наличие оглавления; наличие кнопок перемещения по слайдам; наличие гиперссылок для перехода к фрагментам данного файла или др.

Критерии оценки выступления:

1. Достигнута ли цель: докладчик убедил, вдохновил и побудил к действию (или утомил, надоел, наскучил, усыпил);

2. Ясность структуры и логики: убедительность, достаточность или избыточность материала; логичность размещения отдельных элементов презентации;

3. Качество представления и изложения: запланированное управление вниманием слушателей, организация выступления, подготовка техники, помещения и т.д.

Практические задания.

Задание 1. Определите суть процессов, происходящих в мировой экономике на каждом этапе развития международной экономической интеграции:

Этап эволюции интеграционных процессов	Содержание этапа
1. Начало XIX в.	Выход на мировую арену ТНК и региональных международных образований. Растут двусторонние, многосторонние международные соглашения, формируются межгосударственные организации и заключаются региональные коллективные соглашения
2. с 20-х гг. XIX в.	Выход национальных товаров на мировой рынок. Поиски рынков сбыта усилили потребность во внешней торговле, в МРТ, подчинявшихся поиску эффективности внешнеторговых потоков
3. с 60-х гг. XX в.	Выход национальных факторов производства на мировой рынок. Намечился значительный поток капитала из стран Западной Европы в страны Америки, Австралию, а затем и царскую Россию. Идут процессы сближения национальных рыночных режимов. Сокращается разница в ценах на товары между странами
4. с 90-х гг. XX в.	Национальные рынки превращаются во внутреннюю часть глобальных хозяйственных потоков. Действует глобальная информационная система, формируется единая международная сеть финансовых услуг и международные сети продвижения товаров и услуг

Задание 2. Согласны ли Вы со следующими утверждениями:

1. «Глобализация означает распространение капитализма свободного рынка на все регионы мира и подчинение его правилам суверенных государств, сопровождающееся снижением их самостоятельности».

2. «Глобализация – это процесс формирования и последующего развития единого общемирового финансово-экономического пространства на базе новых, преимущественно компьютерных технологий».

Обоснуйте свой ответ, приведите примеры.

Задание 3. Запишите характерные черты, присущие каждой форме интеграции:

Формы интеграционных объединений	Свободная торговля внутри региона	Единые тарифы и квоты к третьим странам	Свободное движение факторов производства внутри региона	Единая экономическая политика стран соглашения
Зона свободной торговли				
Таможенный союз				
Общий рынок				
Экономический союз (полный)				

Задание 4. Определите типы интеграционных объединений на основании отраженной в таблице информации и укажите их соответствие, например: 1 – А и т.п.:

Тип интеграции	Характерные черты данного типа
1 – Зона свободной торговли	А – Единое тарифное и нетарифное регулирование в отношении третьих стран; встреча глав государств, совет министров, секретариат
2 – Таможенный союз	В – Межгосударственные органы наднационального регулирования (например в рамках ЕС – Комиссия ЕС)
3 – Общий рынок	С – Межгосударственный совет на уровне министров и секретариата; Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА)
4 – Экономический и валютный союз	Д – Свободное движение товаров, услуг, факторов производства между этими странами

Задание 5. Ниже представлены крупнейшие интеграционные объединения (ИО) разных стран мира: АСЕАН, НАФТА, КАРИКОМ, МЕРКОСУР, ЕС. Распределите их в таблицу по географическому признаку и по типу интеграционного объединения:

Тип интеграции	Америка	Азия	Европа
Зона свободной торговли			

Таможенный союз			
Общий рынок			
Экономический и валютный союз			

Задание 6. Распределите страны по их принадлежности к указанным в таблице интеграционным объединениям: Парагвай, Индонезия, Сингапур, Мексика, Уругвай, Малайзия, Таиланд, США, Бразилия, Филиппины, Канада, Аргентина:

НАФТА	АСЕАН	МЕРКОСУР

2.3. Тестовые задания для самопроверки и самоконтроля знаний

- Какие виды международной интеграции существуют:
 - политическая;
 - экономическая;
 - глобальная;
 - региональная;
 - военная.
- Отметьте триаду наиболее значимых международных интеграционных экономических объединений:
 - ООН;
 - ЕС;
 - НАФТА;
 - МЕРКОСУР;
 - АТЭС;
 - АСЕАН;
 - СНГ;
 - НАТО.
- К какому типу интеграционных объединений относятся транснациональные корпорации (ТНК):
 - межгосударственному;
 - частно-корпоративному;
 - общественному;
 - международному.
- Какое из утверждений является верным:

- а) региональная интеграция ускоряет глобализацию;
 - б) региональная интеграция – это форма борьбы с глобализацией;
 - в) региональная интеграция – это «камень преткновения» на пути глобализации;
 - г) региональная интеграция – это тип глобализации?
5. Выберите базовые критерии для определения характера международных организаций:
- а) характер членства;
 - б) политический характер;
 - в) географическое измерение;
 - г) функциональное измерение;
 - д) экономическое состояние.
6. В МПО чаще представлены регионы:
- а) западноевропейских стран;
 - б) Африки;
 - в) США;
 - г) Канады;
 - д) Австралии;
 - е) Японии;
 - ж) Латинской Америки;
 - з) Азиатских стран.
7. ООН – универсальная международная организация, так как:
- а) все входящие в ее состав страны имеют право голоса;
 - б) имеет дело с большим количеством проблем и вопросов;
 - в) является «мировым правительством».
8. Прием новой страны в ООН осуществляется постановлением:
- а) Генеральной Ассамблеи;
 - б) Совета Безопасности;
 - в) Международного суда.
9. Официальные языки ООН:
- а) английский;
 - б) арабский;
 - в) японский;
 - г) китайский;
 - д) русский;
 - е) испанский;
 - ж) французский.
10. Назовите цели ЭКОСОС:
- а) военное сотрудничество;
 - б) торгово-промышленное сотрудничество;

- в) научно-техническое сотрудничество;
- г) гуманитарное сотрудничество;
- д) культурное сотрудничество;
- е) сотрудничество в области решения проблем по народонаселению;
- ж) сотрудничество в области проблем положения женщин.

11. Деятельность ЮНКТАД направлена на развитие:

- а) международного НТП;
- б) международных средств связи;
- в) международной торговли;
- г) культурной среды;
- д) искусства;
- е) промышленного сотрудничества;
- ж) решение проблем развивающихся стран.

12. Основной сферой деятельности ПРООН является:

- а) искусство;
- б) наука;
- в) торговля;
- г) промышленность;
- д) сельское хозяйство;
- е) военная область;
- ж) техника и технология;
- з) лесная промышленность.

13. Вопросами развития образования, науки и культуры в системе ООН занимается:

- а) ПРООН;
- б) ЭКОСОС;
- в) ЮНЕСКО;
- г) НАТО;
- д) ЮНКТАД;
- е) МОТ.

14. Назовите филиалы МБРР:

- а) МАР (Международная ассоциация развития);
- б) МВФ;
- в) МФК (Международная финансовая корпорация);
- г) ЕБРР;
- д) Всемирный банк;
- е) СДР.

15. Кредитная политика МБРР ориентируется на интересы:

- а) государственного капитала;
- б) частного капитала;

- в) ассоциированного капитала;
- г) корпоративного капитала.

16. Основные сферы деятельности ЭКОСОС как одного из основных подразделений ООН:

- а) политика;
- б) наука и культура;
- в) экономика;
- г) социальная сфера.

17. Маастрихтский договор – это:

- а) Договор о Европейском союзе;
- б) закрепление принципа надгосударственности;
- в) Соглашение об экономическом и валютном союзе, политическом Союзе.

18. Шенгенские соглашения – это:

- а) соглашение об отмене контроля за пересечением внутренних границ в Европейском союзе и введение общей краткосрочной визы;
- б) договор о валютном союзе;
- в) соглашение о признании дипломов учебных заведений.

19. Характерные черты МЕРКОСУР:

- а) зона свободной торговли;
- б) экономическая дифференциация по объему ВВП;
- в) Таможенный союз;
- г) барьеры во взаимной торговле;
- д) сотрудничество с ЕС;
- е) все верно.

20. Что является высшим органом Европейского союза:

- а) Европейский Совет;
- б) Европейская комиссия;
- в) Европейский парламент;
- г) Совет Европейского союза?

21. Направление деятельности НАФТА:

- а) расширение доступа на рынки входящих в соглашение стран;
- б) либерализация взаимной торговли;
- в) создание зоны свободной торговли;
- г) все верно.

22. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН):

- а) это политическая организация;
- б) это торгово-экономическая организация;
- в) это производственно-экономическая организация;
- г) все верно.

23. Основные цели ОПЕК:

- а) координация нефтяной политики государств-членов;
- б) обеспечение стабильности цен на мировых нефтяных рынках;
- в) обеспечение устойчивых доходов стран-производителей нефти;
- г) охрана окружающей среды.

3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

3.1. Вопросы промежуточного контроля знаний

Задания для контрольной работы №1

1 ВАРИАНТ

1. Классификация региональных интеграционных групп.
2. Динамические эффекты от присоединения стран к торгово-экономическим группам.
3. Формирование таможенного союза в рамках ЕС. Единый таможенный тариф.
4. Особенности региональной интеграции в Америке.

2 ВАРИАНТ

1. Предпосылки и цели региональной интеграции.
2. «Создание» и «отклонение» торговли в таможенном союзе и зоне свободной торговли.
3. Общая торговая и внешнеторговая политика ЕС.
4. Предпосылки и особенности североамериканской интеграции.

3 ВАРИАНТ

1. Понятие интеграции. Сущность категории «экономическая интеграция».
2. Сущность денежной (валютной) интеграции.
3. Этапы западноевропейской интеграции.
4. Основные интеграционные группировки в Латинской Америке.

4 ВАРИАНТ

1. Понятие и характерные черты международной экономической интеграции.
2. Выгоды и издержки различных форм интеграционных объединений.
3. Институциональная структура ЕС.
4. Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА).

Задания для контрольной работы №2

1 ВАРИАНТ

1. Региональная интеграция в Азии. Эволюция интеграционных процессов.
2. Экономическое сообщество государств Западной Африки.
3. ООН как универсальная международная организация. Международные экономические организации системы ООН.

2 ВАРИАНТ

1. Особенности интеграции в развивающихся странах. Открытый регионализм.
2. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС)
3. Транснациональные корпорации: сущность, содержание, направления развития.

3 ВАРИАНТ

1. Особенности и эволюция международной экономической интеграции на африканском континенте.
2. Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА).
3. Классификация ТНК. Крупнейшие ТНК мира.

4 ВАРИАНТ

1. Интеграционные и дезинтеграционные факторы в СНГ на современном этапе. Многоуровневая модель интеграции.
2. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН).
3. Понятие международной организации (МО). Классификация организаций по критериям: характер членства, географическое измерение.

3.2. Вопросы текущей аттестации

1. Понятие интеграции. Сущность категории «экономическая интеграция».
2. Понятие и характерные черты международной экономической интеграции.
3. Предпосылки и цели региональной интеграции.
4. Классификация региональных интеграционных групп.
5. Развитие региональной экономической интеграции.
6. Современные модели интеграции.
7. Выгоды и издержки различных форм интеграционных объединений.
8. «Создание» и «отклонение» торговли в таможенном союзе и зоне свободной торговли.
9. Динамические эффекты от присоединения стран к торгово-экономическим группам.
10. Сущность денежной (валютной) интеграции.
11. Этапы западноевропейской интеграции.
12. Формирование таможенного союза в рамках ЕС. Единый таможенный тариф.
13. Институциональная структура ЕС.
14. Общая торговая политика. Отношения с третьими странами.
15. Общая характеристика и основные принципы единой внешнеторговой политики ЕС.
16. Финансовое обеспечение интеграции в ЕС. Бюджет ЕС.
17. Республика Беларусь и ЕС: состояние внешнеэкономических связей и перспективы сотрудничества.
18. Балтийская зона свободной торговли (БАЗСТ). Центрально-европейское соглашение о свободной торговле (ЦЕССТ). Европейское экономическое пространство (ЕЭП). Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ).
19. Особенности региональной интеграции в Америке.
20. Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА).
21. Предпосылки и особенности североамериканской интеграции.
22. Эволюция международной экономической интеграции в Латинской Америке. Основные интеграционные группировки на континенте.
23. МЕРКОСУР: предпосылки, цели, этапы и направления развития. Андское сообщество (АНКОМ).
24. Центрально-Американский общий рынок (ЦАОР). Организация восточно-карибских государств (ОВКГ). Карибское сообщество и общий рынок (КАРИКОМ).
25. 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).

26. Особенности интеграции в развивающихся странах. Открытый регионализм.
27. Региональная интеграция в Азии. Эволюция интеграционных процессов.
28. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН).
29. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) и субрегион: Транстихоокеанское стратегическое экономическое партнерство.
30. Особенности и эволюция международной экономической интеграции на африканском континенте.
31. Экономическое сообщество государств Западной Африки.
32. Экономическое сообщество Центрально-Африканских стран.
33. Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА).
34. Содружество Независимых Государств: тенденции, проблемы и перспективы экономической интеграции.
35. Интеграционные и дезинтеграционные факторы в СНГ на современном этапе. Многоуровневая модель интеграции.
36. Зона свободной торговли СНГ. Союзное государство Беларуси и России.
37. Таможенный союз (ТС) и Единое экономическое пространство (ЕЭП), Евразийский экономический союз (ЕАЭС).
38. Понятие международной организации (МО). Классификация организаций по критериям: характер членства, географическое измерение.
39. Правовая основа деятельности международных организаций. Роль МО в международной жизни.
40. ООН как универсальная международная организация.
41. Международные экономические организации системы ООН.
42. Транснациональные корпорации: сущность, содержание, направления развития.
43. Классификация ТНК. Крупнейшие ТНК мира.
44. Российские и белорусские крупные компании, их современное состояние и роль в развитии международных экономических связей.
45. Сущность и формы региональной экономической интеграции в аграрной сфере.
46. Общая сельскохозяйственная политика стран ЕС.
47. Современное состояние аграрных секторов государств-основателей ЕАЭС.
48. Механизмы государственного регулирования аграрных рынков.
49. Современные тенденции экономической интеграции в аграрных сферах государств-основателей ЕАЭС.
50. Обеспечение продовольственной независимости государств-основателей ЕАЭС на основе экономической интеграции.

3.3. Критерии оценки результатов учебной деятельности

10 (десять) баллов, отлично:

- ✓ систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам учебной программы УВО по учебной дисциплине «Международная экономическая интеграция», а также по основным вопросам, выходящим за ее пределы;
- ✓ точное использование научной терминологии, грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы;
- ✓ безупречное владение инструментарием учебной дисциплины, умение его эффективно использовать в постановке и решении научных и профессиональных задач;
- ✓ полное и глубокое усвоение основной и дополнительной литературы по учебной дисциплине «Международная экономическая интеграция»;
- ✓ умение свободно ориентироваться в теориях, концепциях и направлениях по изучаемой учебной дисциплине;
- ✓ творческая самостоятельная работа на семинарских занятиях, активное творческое участие в групповых обсуждениях, высокий уровень культуры исполнения заданий.

9 (девять) баллов, отлично:

- ✓ систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине «Международная экономическая интеграция»;
- ✓ точное использование научной терминологии, грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы;
- ✓ владение инструментарием учебной дисциплины, умение его эффективно использовать в постановке и решении научных и профессиональных задач;
- ✓ способность самостоятельно и творчески решать сложные проблемы по учебной дисциплине «Международная экономическая интеграция»;
- ✓ полное усвоение основной и дополнительной литературы по учебной дисциплине;
- ✓ умение ориентироваться в теориях, концепциях и направлениях по учебной дисциплине и давать им аналитическую оценку;
- ✓ активная самостоятельная работа на семинарских занятиях, творческое участие в групповых обсуждениях, высокий уровень культуры исполнения заданий.

8 (восемь) баллов, хорошо:

- ✓ систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам учебной программы УВО по учебной дисциплине «Международная экономическая интеграция» в объеме учебной программы;
- ✓ использование научной терминологии, грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы, умение делать обоснованные выводы и обобщения;
- ✓ владение инструментарием учебной дисциплины, умение его использовать в постановке и решении научных и профессиональных задач;
- ✓ способность решать сложные проблемы в рамках учебной программы по дисциплине «Международная экономическая интеграция»;
- ✓ усвоение основной и дополнительной литературы, рекомендованной учебной программой учреждения высшего образования по учебной дисциплине;
- ✓ умение ориентироваться в теориях, концепциях и направлениях по изучаемой учебной дисциплине и давать им аналитическую оценку;
- ✓ активная самостоятельная работа на занятиях, систематическое участие в групповых обсуждениях, высокий уровень культуры исполнения заданий.

7 (семь) баллов, хорошо:

- ✓ глубокие и полные знания по всем разделам учебной программы УВО по учебной дисциплине «Международная экономическая интеграция»;
- ✓ использование научной терминологии, грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы, умение делать обоснованные выводы и обобщения;
- ✓ владение инструментарием учебной дисциплины, умение его использовать в постановке и решении научных и профессиональных задач;
- ✓ свободное владение типовыми решениями в рамках учебной программы УВО по учебной дисциплине «Международная экономическая интеграция»;
- ✓ усвоение основной и дополнительной литературы по учебной дисциплине;
- ✓ умение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой учебной дисциплине и давать им аналитическую оценку;
- ✓ самостоятельная работа на семинарских занятиях, участие в групповых обсуждениях, высокий уровень культуры исполнения заданий.

6 (шесть) баллов, удовлетворительно:

- ✓ достаточно полные знания в объеме учебной программы УВО по учебной дисциплине «Международная экономическая интеграция»;
- ✓ использование необходимой научной терминологии, грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы, умение делать обобщения и обоснованные выводы;

- ✓ владение инструментарием учебной дисциплины, умение его использовать в решении учебных и профессиональных задач;
- ✓ способность самостоятельно применять типовые решения в рамках учебной программы УВО по учебной дисциплине «Международная экономическая интеграция»;
- ✓ усвоение основной литературы, рекомендованной учебной программой УВО;
- ✓ умение ориентироваться в базовых теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине и давать им сравнительную оценку;
- ✓ активная самостоятельная работа на занятиях, периодическое участие в групповых обсуждениях, высокий уровень культуры исполнения заданий.

5 (пять) баллов, удовлетворительно:

- ✓ достаточные знания в объеме учебной программы УВО по учебной дисциплине «Международная экономическая интеграция»;
- ✓ использование научной терминологии, грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы, умение делать выводы;
- ✓ владение инструментарием учебной дисциплины, умение его использовать в решении учебных и профессиональных задач;
- ✓ способность самостоятельно применять типовые решения в рамках учебной программы УВО по учебной дисциплине «Международная экономическая интеграция»;
- ✓ усвоение основной литературы, рекомендованной учебной программой учреждения высшего образования по учебной дисциплине;
- ✓ умение ориентироваться в базовых теориях, концепциях и направлениях по изучаемой учебной дисциплине и давать им сравнительную оценку;
- ✓ самостоятельная работа на занятиях, фрагментарное участие в групповых обсуждениях, достаточный уровень культуры исполнения заданий.

4 (четыре) балла, удовлетворительно:

- ✓ достаточный объем знаний в рамках учебной программы УВО по учебной дисциплине «Международная экономическая интеграция»;
- ✓ усвоение основной литературы, рекомендованной учебной программой учреждения высшего образования по учебной дисциплине;
- ✓ использование научной терминологии, логическое изложение ответа на вопросы, умение делать выводы без существенных ошибок;
- ✓ владение инструментарием дисциплины «Международная экономическая интеграция», умение его использовать в решении стандартных задач;
- ✓ умение под руководством преподавателя решать стандартные задачи;
- ✓ умение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой учебной дисциплине и давать им оценку;

- ✓ работа под руководством преподавателя на семинарских занятиях, допустимый уровень культуры исполнения заданий.

3 (три) балла, неудовлетворительно:

- ✓ недостаточно полный объем знаний в рамках учебной программы УВО по учебной дисциплине «Международная экономическая интеграция»;
- ✓ знание части основной литературы, рекомендованной учебной программой учреждения высшего образования по учебной дисциплине;
- ✓ использование научной терминологии, изложение ответа на вопросы с существенными логическими ошибками;
- ✓ слабое владение инструментарием учебной дисциплины, некомпетентность в решении стандартных (типовых) задач;
- ✓ неумение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях изучаемой учебной дисциплины «Международная экономическая интеграция»;
- ✓ пассивность на семинарских занятиях, низкий уровень культуры исполнения заданий.

2 (два) балла, неудовлетворительно:

- ✓ фрагментарные знания в рамках учебной программы УВО по учебной дисциплине «Международная экономическая интеграция»;
- ✓ знания отдельных литературных источников, рекомендованных учебной программой учреждения высшего образования по учебной дисциплине;
- ✓ неумение использовать научную терминологию учебной дисциплины, наличие в ответе грубых, логических ошибок;
- ✓ пассивность на семинарских занятиях, низкий уровень культуры исполнения заданий.

1 (один) балл, неудовлетворительно:

- ✓ отсутствие знаний и (компетенций) в рамках образовательного стандарта высшего образования, отказ от ответа, неявка на аттестацию без уважительной причины.

4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

4.1. Учебная программа

Учреждение образования
«Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»



ТВЕРЖДАЮ

Первый проректор академии

А.В. Колмыков

2017 г.

Регистрационный № УД - 7-111 / уч.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальности
1-25 01 03 Мировая экономика

2017 г.

Учебная программа составлена в соответствии с образовательным стандартом высшего образования первой ступени по специальности 1-25 01 03 Мировая экономика (ОСВО 1-25 01 03-2013), учебными планами учреждения высшего образования № С-01-30-16 у от 31.03.2016 г., № С-01-31-16 у от 31.03.2016 г.

СОСТАВИТЕЛЬ:

О.П. Кольчевская, доцент кафедры организации производства в АПК, к.э.н., доцент УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

И.В. Шафранская, декан экономического факультета, к.э.н., профессор кафедры ММЭС АПК УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»;

О.Н. Короленко, к.э.н., доцент кафедры управления УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия».

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой организации производства в АПК (протокол №12 от 22.06.2017 г.);

Методической комиссией экономического факультета (протокол №10 от 27.06.2017 г.);

Научно-методическим советом УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия» (протокол №__ от 29.06.2017 г.)

Ответственный за редакцию: О.П. Кольчевская

Ответственный за выпуск: О.П. Кольчевская

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

В современных условиях происходит постоянное усиление процессов глобализации субъектов мировой экономики. Под ее влиянием укрупняются существующие и образуются новые интеграционные объединения, в рамках которых осуществляется большая часть мировой торговли. Формами международной интеграции являются: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз, полная интеграция. На каждой из этих стадий (форм) устраняются определенные экономические барьеры (различия) между странами, вступившими в интеграционный союз.

В мире существует множество интеграционных объединений. В каждом регионе интеграционные процессы протекают по-разному и имеют различные мотивы и причины. Изучение основных аспектов международной экономической интеграции приобретает свою актуальность и в связи с углублением евразийского сотрудничества и появлением новых направлений экономической интеграции в формирующемся Едином экономическом пространстве.

В связи с этим важно, чтобы в процессе изучения дисциплины студенты ознакомились с современным состоянием экономических интеграционных процессов, происходящих в различных регионах мира, в том числе на евразийском пространстве, а также с вопросами функционирования транснациональных корпораций и развитием международной интеграции в аграрной сфере.

Учебная программа разработана на основе компетентностного подхода, с учетом требований к формированию у студента компетенций, сформулированных в образовательном стандарте высшего образования первой степени по специальности 1-25 01 03 Мировая экономика (ОСВО 1-25 01 03-2013).

Учебная дисциплина относится к разряду компонента учреждения высшего образования цикла общенаучных и общепрофессиональных дисциплин.

1.1 Цели и задачи учебной дисциплины

Цель изучения дисциплины: формирование у студентов теоретических и практических знаний о сущности, основных видах и этапах, тенденциях, последствиях и особенностях развития международной экономической интеграции стран разных регионов мира, а также об особенностях функционирования транснациональных корпораций и развития международной интеграции в аграрной сфере.

Задачи:

- ознакомиться с основными теориями и практическими направлениями международной экономической интеграции;
- раскрыть роль международной экономической интеграции в современных условиях глобализации;
- изучить опыт экономической интеграции в различных регионах мира;
- изучить специфику экономической интеграции на евразийском пространстве;
- рассмотреть последствия (эффекты) международной экономической интеграции;
- ознакомиться с особенностями функционирования транснациональных корпораций;
- изучить развитие международной интеграции в аграрной сфере.

1.2 Место учебной дисциплины в системе подготовки специалиста с высшим образованием

Освоение дисциплины базируется на компетенциях, приобретенных студентами ранее при изучении дисциплин «Экономическая теория», «Макроэкономика», «Мировая аграрная экономика», «Международное право».

1.3 Требования к освоению учебной дисциплины в соответствии с образовательным стандартом

В результате изучения учебной дисциплины студент должен закрепить и развить следующие академические (АК) и социально-личностные (СЛК) компетенции:

- АК-1. Уметь применять базовые научно-теоретические знания для решения теоретических и практических задач;
- АК-2. Владеть системным и сравнительным анализом;
- АК-3. Владеть исследовательскими навыками;
- АК-4. Уметь работать самостоятельно;
- АК-6. Владеть междисциплинарным подходом при решении проблем;
- АК-7. Иметь навыки, связанные с использованием технических устройств, управлением информацией и работой с компьютером;
- СЛК-2. Быть способным к социальному взаимодействию;
- СЛК-3. Обладать способностью к межличностным коммуникациям;
- СЛК-6. Уметь работать в команде.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен приобрести следующие профессиональные компетенции (ПК):

ПК-1. Использовать основные экономические теории в профессиональной деятельности;

ПК-5. Самостоятельно приобретать с помощью информационных технологий и использовать в практической деятельности новые знания и умения, в том числе в новых областях знаний, непосредственно не связанных со сферой деятельности;

ПК-6. Работать с экономической и юридической литературой, законодательством;

ПК-8. Определять эффективность направлений международной специализации;

ПК-14. Осуществлять поиск, систематизацию и анализ информации по перспективам развития отрасли, инновационным технологиям, проектам и решениям;

ПК-16. Консультировать по перспективным направлениям ВЭД;

ПК-22. Ставить цели и формировать задачи в МЭО, определять методы их решения;

ПК-23. Анализировать поведение экономических субъектов;

ПК-26. Оценивать эффективность ВЭД.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен

знать:

- различные подходы к определению и классификации видов и этапов международной экономической интеграции;

- историю и современные тенденции развития международной экономической интеграции;

- экономические и политические теории международной экономической интеграции;

- статические и динамические, экономические и политические, положительные и отрицательные последствия международной экономической интеграции;

- основные подходы к оценке и мониторингу международной экономической интеграции;

- современные тенденции развития международной экономической интеграции в разных регионах мира.

уметь:

- анализировать современные тенденции развития международной экономической интеграции и ее особенности в различных регионах мира;

- оценивать мониторинг последствий и достигнутого уровня развития международной экономической интеграции, обосновывать целесообразность создания международных интеграционных объединений;

- использовать преимущества международной экономической интеграции для развития внешнеэкономической деятельности предприятия и национальной экономики;

Владеть:

- навыками оценки и мониторинга последствий и достигнутого уровня развития международной экономической интеграции;

- навыками практического анализа процессов международной и региональной экономической интеграции;

- навыками исследования, обобщения и систематизации информационных и справочных материалов, касающихся основных интеграционных структур современности.

1.4 Общее количество часов и количество аудиторных часов

В соответствии с учебным планом на изучение учебной дисциплины отводится 148 часов (4 з.е.), из них 54 часа аудиторных занятий, в том числе лекции – 28 часов, семинары – 26 часов. На самостоятельную работу студентов отводится 94 часа.

Учебная дисциплина изучается на 2 курсе. Форма итогового контроля приобретенных компетенций – экзамен в 3 семестре обучения.

2. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА ДИСЦИПЛИНЫ

РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Тема 1.1 Объективные предпосылки и сущность международной экономической интеграции

Понятие интеграции. Сущность категории «экономическая интеграция». Теоретические основы международной экономической интеграции.

Политико-экономические аспекты международной экономической интеграции. Интеграция, регулируемая государством. Интеграция «как процесс» и «как состояние».

Теории интеграции развивающихся стран. Интеграция, экономический рост и развитие. Интеграция и глобализация. Концепции открытого и нового регионализма.

Понятие и характерные черты международной экономической интеграции. Предпосылки и цели региональной интеграции. Вызовы глобализации и «новый регионализм». Мегарегиональная интеграция. ГАТТ/ВТО и региональные соглашения.

Тема 1.2 Основные формы и этапы развития международной экономической интеграции

Классификация региональных интеграционных групп. Важнейшие формы интеграции. Глубокая и неглубокая интеграция. Развитие региональной экономической интеграции как системы рыночных отношений.

Многообразие современных моделей интеграции: гибкие («мягкие») схемы. Интеграция на различных уровнях. Интеграция сверху и снизу. Региональная, субрегиональная, межрегиональная, глобальная интеграция.

Экономическая и полная интеграция. Негативная и позитивная интеграция. Типы интеграции по уровню экономического развития стран. Симметричная и асимметричная интеграция. Конвергенция, дивергенция и трансфертный механизм. Секторальная и общая интеграция. Функциональные формы региональной экономической интеграции.

Тема 1.3 Эффекты международной экономической интеграции. Основы денежно-валютной интеграции

Теоретический анализ выгод и издержек различных форм интеграционных объединений. Теория эффектов таможенных союзов Дж. Вайнера. «Создание» и «отклонение» торговли в таможенном союзе и зоне свободной торговли. Эффект изменения условий торговли. Эффекты перелива (передела) и обратной связи.

Общий рынок в современных теориях. Роль инвестиционных процессов. Создание Экономического и валютного союза. Динамические эффекты от присоединения стран к торгово-экономическим группам. Политические эффекты интеграции.

Сущность денежной (валютной) интеграции. Денежные валютные союзы. Основные этапы денежной интеграции. Механизмы создания единого платежного пространства. Издержки общей валюты. Выгоды общей валюты. Современные денежно-валютные союзы.

РАЗДЕЛ 2. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Тема 2.1 Международная экономическая интеграция с участием стран Европы

Этапы западноевропейской интеграции. Организационная структура Европейского союза. Основные этапы формирования таможенного союза в рамках ЕС. Единый таможенный тариф как инструмент торговой политики ЕС. Развитие других аспектов интеграции в рамках ЕС.

Проблемы регионального развития. Экономический и валютный союз. Общая торговая политика. Экономические отношения с третьими странами. Общая характеристика и основные принципы единой внешнеторговой политики ЕС. Внешнеторговое регулирование взаимоотношений.

Финансовое обеспечение интеграции в ЕС. Бюджет ЕС. Формирование экономического и валютного союза. Расширение ЕС. Критерии вступления для стран-кандидатов. ЕС и другие региональные группировки. Республика Беларусь и ЕС: состояние внешнеэкономических связей и перспективы сотрудничества.

Тема 2.2 Международная экономическая интеграция с участием стран Северной и Латинской Америки, Карибского региона

Особенности региональной интеграции в Америке. Эволюция интеграционных процессов. Структура субрегиональных интеграционных объединений в Америке, их характеристика.

Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА). Предпосылки и особенности североамериканской интеграции. Либерализация торговли и инвестиций для стран-участниц.

Латиноамериканский центр международной региональной интеграции. Эволюция международной экономической интеграции в Латинской Америке. Основные интеграционные группировки на континенте. МЕРКОСУР: предпосылки, цели, этапы и направления развития.

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

Общеамериканская зона свободной торговли и другие межрегиональные объединения Америки.

Тема 2.3 Международная экономическая интеграция с участием стран Азиатско-Тихоокеанского региона

Особенности интеграции в развивающихся странах. Открытый регионализм. Региональная интеграция в Азии. Эволюция интеграционных процессов. Структура субрегиональных интеграционных объединений в Азии, их характеристика.

Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН): предпосылки и эволюция, цели и направления, этапы и перспективы, институциональная структура, особенности, проблемы и последствия интеграции. Зона свободной торговли и Зона инвестиций АСЕАН.

Ассоциация стран Юго-Восточной Азии. Развитие торговли и привлечение инвестиций. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) и субрегион: Транстихоокеанское стратегическое экономическое партнерство.

Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии (СААРК) Южнотихоокеанское соглашение по региональной торговле и экономическому сотрудничеству (СПАРТЕКА) и его субрегионы: Соглашение о близких торговых отношениях Австралии и Новой Зеландии (СЕР), Меланезийская группа лидерства (MSG), Соглашение по торговле и коммерческим отношениям между Австралией и Папуа-Новой Гвинеей (РАТСРА).

Азиатско-Тихоокеанское торговое соглашение (АТТС, БАНГКОК).

Тема 2.4. Международная экономическая интеграция с участием стран Африки и Персидского залива

Особенности и эволюция международной экономической интеграции на африканском континенте. Дезинтегрирующие факторы в Африке. Экономическое сообщество государств Западной Африки (ЭКОВАС) и его субрегионы: Союз реки Ману (MRU), Западноафриканский экономический и валютный союз (УЭМОА).

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

Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА). Восточно - Африканский Союз (ЕАК). Южно-Африканское сообщество развития (САДК) и его субрегион Южно-Африканский таможенный союз (САКУ).

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 (САЕУ).

Тема 2.5 Развитие интеграционных процессов на постсоветском пространстве

Этапы создания и развитие Совета экономической взаимопомощи. Проблемы интеграции и дезинтеграции стран-членов СЭВ. Распад СЭВ. Современное состояние интеграционных связей между странами-участницами.

Содружество Независимых Государств: тенденции, проблемы и перспективы экономической интеграции. Интеграционные и дезинтеграционные факторы в СНГ на современном этапе. Многоуровневая модель интеграции. Зона свободной торговли СНГ.

Союзное государство Беларуси и России. Евразийское экономическое сообщество: предпосылки и эволюция (до прекращения его деятельности), направления, проблемы и последствия интеграции.

Таможенный союз (ТС) и Единое экономическое пространство (ЕЭП) Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации в рамках ЕврАзЭС, Евразийский экономический союз (ЕАЭС).

Организация за демократию и экономическое развитие (ГУАМ): предпосылки и эволюция, направления, этапы и перспективы, проблемы и последствия интеграции. Шанхайская организация сотрудничества (ШОС).

Участие Республики Беларусь в мировых интеграционных процессах.

РАЗДЕЛ 3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Тема 3.1 Понятие и классификация международных организаций

Понятие международной организации (МО). Классификации организаций по критериям: характер членства, географическое измерение. Правовая основа деятельности международных организаций. Роль МО в международной жизни.

ООН как универсальная международная организация. Понятие, особенности, история создания, структура. Действия ООН по предотвращению конфликтов, международных кризисов и новых угроз.

Международные экономические организации системы ООН. Международный валютный фонд. Группа Всемирного банка. Региональные банки. Другие международные организации.

Тема 3.2 Транснациональные корпорации как форма интернационализации мировой экономики

Транснациональные корпорации: сущность, содержание, направления развития. Классификация ТНК. Крупнейшие ТНК мира. Их роль в интернационализации мировой экономики.

Российские и белорусские крупные компании, их современное состояние и роль в развитии международных экономических связей.

Тема 3.3 Международная интеграция в аграрной сфере

Сущность и формы региональной экономической интеграции в аграрной сфере. Общая сельскохозяйственная политика стран ЕС. Современное состояние аграрных секторов государств-основателей ЕАЭС.

Механизмы государственного регулирования аграрных рынков. Современные тенденции экономической интеграции в аграрных сферах государств-основателей ЕАЭС.

Экономический механизм взаимодействия государств-основателей ЕАЭС. Обеспечение продовольственной независимости государств-основателей ЕАЭС на основе экономической интеграции.

3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Учебно-методическая карта учебной дисциплины «Международная экономическая интеграция» для студентов дневной формы получения высшего образования по учебным планам № С-01-30-16 у от 31.03.2016 г., № С-01-31-16 у от 31.03.2016 г.

№ п/п	Название части, темы	Всего аудиторных	в том числе		Количество часов СР	Форма контроля знаний	Иное
			Лекции	Практические занятия			
1	2	3	4	5	6	7	8
Раздел 1. Теоретические основы развития интеграционных процессов в современном мировом хозяйстве							
1.1	Объективные предпосылки и сущность международной экономической интеграции	4	2	2	8	Модуль, опрос	
1.2	Основные формы и этапы развития международной экономической интеграции	4	2	2	8	Модуль, опрос	
1.3	Эффекты международной экономической интеграции. Основы денежно-валютной интеграции	4	2	2	8	Модуль, опрос	
Раздел 2. Международные интеграционные объединения в современном мире							
2.1	Международная экономическая интеграция с участием стран Европы	5	3	2	8	Модуль, опрос	
2.2	Международная экономическая интеграция с участием стран Северной и Латинской Америки, Карибского региона	5	3	2	8	Модуль, опрос	
2.3	Международная экономическая интеграция с участием стран Азиатско-Тихоокеанского региона	4	2	2	8	Модуль, опрос	
2.4	Международная экономическая интеграция с участием стран Африки и Персидского залива	4	2	2	8	Модуль, опрос	
2.5	Развитие интеграционных процессов на постсоветском пространстве	8	4	4	10	Модуль, опрос	

1	2	3	4	5	6	7	8
Раздел 3. Международные организации и развитие отраслевой интеграции							
3.1	Понятие и классификация международных организаций	4	2	2	8	Модуль, опрос	
3.2	Транснациональные корпорации как форма интернационализации мировой экономики	4	2	2	8	Модуль, опрос	
3.3	Международная интеграция в аграрной сфере	8	4	4	12	Модуль, опрос	
ИТОГО		54	28	26	94	экзамен	

4. ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

4.1 Основная литература

1. Беркова, О.В. Внешнеэкономическая деятельность в агропромышленном комплексе: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования / О. В. Беркова, М. К. Жудро, Е. И. Михайловский. - Минск : Тетралит, 2014.
2. Запольский, М.И. Кооперация и интеграция в агропромышленном комплексе: учебное пособие / М.И. Запольский: Нац. Акад. Наук Беларуси, Ин-т сист. исслед. в АПК. – Минск: Бел. наука, 2011. – 347 с.
3. Корольчук, А.К. Международная экономическая интеграция: пособие для студентов экономических специальностей вузов / А. К. Корольчук. - Минск : БГЭУ, 2001. - 67 с.
4. Международная экономика: учебное пособие для студентов высших учебных заведений по экономическим специальностям / Ю. Г. Козак [и др.] ; ред.: Ю. Г. Козак, С. Н. Лебедева. - Минск : Изд-во Гревцова, 2011. - 368 с.
5. Мировая экономика и международный бизнес: практикум / ред. В. В. Поляков; Р. К. Щенин. - М. : КНОРУС, 2007. - 399 с.
6. Стрелкова, И.А. Мировая экономика: учебное пособие / И. А. Стрелкова. - М. : РИОР; ИНФРА-М, 2011. - 266 с.

4.2 Дополнительная литература

1. Авдокушин, Е. Ф. Глобализация и международная экономическая интеграция / Под ред. Е.Ф. Авдокушина, В.С. Сизова. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 320 с.
2. Беларусь и расширяющийся Евросоюз: стратегия сотрудничества [Текст]: Материалы международного семинара (25 ноября 2003 года, г. Минск) / Общественное объединение по европейским исследованиям. - Минск, 2004. - 119 с.
3. Гусаков, В.Г. Развитие международной экономической интеграции Беларуси в аграрной сфере: монография / В. Г. Гусаков, Л. Н. Байгот, В. И. Бельский. - Минск : Институт аграрной экономики НАН Беларуси, 2003. - 187 с.
4. Дробот, Е.В. Современные мирохозяйственные связи и глобализация мировой экономики: Монография / Е.В. Дробот.- СПб.: Троицкий мост, 2016. - 224 с.

5. Енин, Ю.И. Формирование межрегиональной зоны свободной торговли ЕС-МЕРКОСУР/ Ю. И. Енин, Ю. С. Змачинская. - Минск : Право и экономика, 2009. - 119 с.
6. Зубко, Н.М. Международная экономика: ответы на экзаменационные вопросы / Н. М. Зубко, А. Н. Каллаур. - 3-е изд. - Минск : ТетраСистемс, 2012. - 160 с.
7. Международно-правовые основы сотрудничества государств-участников Содружества Независимых Государств: учебное пособие/ Н.Н. Димитров [и др.]; Рос. тамож. акад.. - 2-е изд. - Москва: Изд-во РосТА, 2013. - 178 с.
8. Мисько О.Н. Международная экономическая интеграция. – СПб: Университет ИТМО, 2015. – 174 с.
9. Региональная экономическая интеграция: учебное пособие / М.Ф. Ткаченко и др. - СПб.: Троицкий мост, 2016. - 190 с.
10. Рожкова, Л.В. Международная интеграция и международные организации: учеб.-метод. пособие / Л. В. Рожкова, О. В. Сальникова. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2015. – 100 с.
11. Семак, Е.А. Международная экономическая интеграция: курс лекций / Е.А. Семак. - Минск: БГУ, 2012. – 200 с.
12. Чечурина, М.Н. Международная интеграция и международные организации: учеб. пособ. / М.Н. Чечурина. - Мурманск: изд-во: МГТУ, 2012. - 269 с.
13. Шкваря, Л. В. Международная экономическая интеграция в мировом хозяйстве: учебное пособие / Л.В. Шкваря. - М.: НИЦ Инфра-М, 2016. - 315 с.

4.3 Методы (технологии) обучения

Основными методами (технологиями) обучения, отвечающими целям изучения дисциплины, являются:

- блочно-модульная технология обучения;
- элементы проблемного обучения (проблемное изложение, вариативное изложение, частично-поисковый метод), реализуемые на лекционных занятиях;
- элементы учебно-исследовательской деятельности (с использованием статистических методов), реализация творческого подхода, реализуемые на семинарах и при самостоятельной работе.

4.4 Диагностика компетенций студента

Оценка промежуточных учебных достижений и текущая оценка учебных достижений студента на экзамене осуществляется по десятибалльной шкале оценок. Оценка промежуточных учебных достижений студентов осуществляется с использованием блочно-модульной системы по десятибалльной шкале оценок.

Для оценки достижений используется следующий диагностический инструментарий:

- проведение текущих контрольных опросов по пройденным темам (АК-1 – АК-4, АК-7, СЛК-3, ПК-5, ПК-6, ПК-14);
- выступление студента на занятиях с докладом по подготовленному реферату (АК-1 – АК-4, АК-6, СЛК-2, СЛК-6, ПК-5, ПК-6, ПК-14);
- сдача модулей по изученному материалу (АК-3, АК-4, АК-6, ПК-1, ПК-5, ПК-6, ПК-8, ПК-22, ПК-23);
- сдача экзамена по дисциплине (АК-1 – АК-4, ПК-1, ПК-5, ПК-6, ПК-8, ПК-14, ПК-23).

4.5 Примерный перечень семинарских занятий

1. Теоретические основы международной экономической интеграции.
2. Основные формы и этапы развития международной экономической интеграции.
3. Эффекты международной экономической интеграции.
4. Европейский союз – интеграция промышленно развитых стран.
5. Общеамериканская зона свободной торговли и другие межрегиональные объединения Америки.
6. Основные интеграционные группировки в Латинской Америке.
7. Особенности интеграции в развивающихся странах.
8. Направления международной экономической интеграции на африканском континенте.
9. Содружество Независимых Государств: тенденции, проблемы и перспективы экономической интеграции. Союзное государство Беларуси и России.
10. Республика Беларусь в мировых интеграционных процессах.
11. Транснациональные корпорации: сущность, содержание, направления развития.
12. Сущность и формы региональной экономической интеграции в аграрной сфере.
13. Общая сельскохозяйственная политика стран ЕС.

4.6 Методические рекомендации по организации и выполнению самостоятельной работы студентов

При изучении учебной дисциплины используются следующие формы самостоятельной работы:

- самостоятельная работа в виде выполнения практических заданий в аудитории во время проведения семинаров под контролем преподавателя в соответствии с расписанием;
- самостоятельная работа, в том числе в виде подготовки материала к семинарским занятиям согласно плану;
- подготовка рефератов по индивидуальным темам;
- подготовка и участие в предметной олимпиаде.

4.2. Перечень учебных изданий и учебно-методических пособий, рекомендуемых для изучения учебной дисциплины

1. Авдокушин, Е. Ф. Глобализация и международная экономическая интеграция / Под ред. Е.Ф. Авдокушина, В.С. Сизова. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 320 с.
2. Беларусь и расширяющийся Евросоюз: стратегия сотрудничества [Текст]: Материалы международного семинара (25 ноября 2003 года, г. Минск) / Общественное объединение по европейским исследованиям. - Минск, 2004. - 119 с.
3. Беркова, О.В. Внешнеэкономическая деятельность в агропромышленном комплексе: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования / О. В. Беркова, М. К. Жудро, Е. И. Михайловский. - Минск : Тетралит, 2014.
4. Гусаков, В.Г. Развитие международной экономической интеграции Беларуси в аграрной сфере: монография / В. Г. Гусаков, Л. Н. Байгот, В. И. Бельский. - Минск : Институт аграрной экономики НАН Беларуси, 2003. - 187 с.
5. Дробот, Е.В. Современные мирохозяйственные связи и глобализация мировой экономики: Монография / Е.В. Дробот.- СПб.: Троицкий мост, 2016. - 224 с.
6. Енин, Ю.И. Формирование межрегиональной зоны свободной торговли ЕС-МЕРКОСУР/ Ю. И. Енин, Ю. С. Змачинская. - Минск : Право и экономика, 2009. - 119 с.

7. Запольский, М.И. Кооперация и интеграция в агропромышленном комплексе: учебное пособие / М.И. Запольский: Нац. Акад. Наук Беларуси, Ин-т сист. исслед. в АПК. – Минск: Бел. навука, 2011. – 347 с.
8. Зубко, Н.М. Международная экономика: ответы на экзаменационные вопросы / Н. М. Зубко, А. Н. Каллаур. - 3-е изд. - Минск : ТетраСистемс, 2012. - 160 с.
9. Корольчук, А.К. Международная экономическая интеграция: пособие для студентов экономических специальностей вузов / А. К. Корольчук. - Минск : БГЭУ, 2001. - 67 с.
10. Международная экономика: учебное пособие для студентов высших учебных заведений по экономическим специальностям / Ю. Г. Козак [и др.] ; ред.: Ю. Г. Козак, С. Н. Лебедева. - Минск : Изд-во Гревцова, 2011. - 368 с.
11. Международно-правовые основы сотрудничества государств-участников Содружества Независимых Государств: учебное пособие/ Н.Н. Димитров [и др.]; Рос. тамож. акад.. - 2-е изд. - Москва: Изд-во РосТА, 2013. - 178 с.
12. Мировая экономика и международный бизнес: практикум / ред. В. В. Поляков; Р. К. Щенин. - М. : КНОРУС, 2007. - 399 с.
13. Мисько О.Н. Международная экономическая интеграция. – СПб: Университет ИТМО, 2015. – 174 с.
14. Региональная экономическая интеграция: учебное пособие / М.Ф. Ткаченко и др. - СПб.: Троицкий мост, 2016. - 190 с.
15. Рожкова, Л.В. Международная интеграция и международные организации: учеб.-метод. пособие / Л. В. Рожкова, О. В. Сальникова. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2015. – 100 с.
16. Семак, Е.А. Международная экономическая интеграция: курс лекций / Е.А. Семак. - Минск: БГУ, 2012. – 200 с.
17. Стрелкова, И.А. Мировая экономика: учебное пособие / И. А. Стрелкова. - М. : РИОР; ИНФРА-М, 2011. - 266 с.
18. Чечурина, М.Н. Международная интеграция и международные организации: учеб. пособ. / М.Н. Чечурина. - Мурманск: изд-во: МГТУ, 2012. - 269 с.
19. Шкваря, Л. В. Международная экономическая интеграция в мировом хозяйстве: учебное пособие / Л.В. Шкваря. - М.: НИЦ Инфра-М, 2016. - 315 с.

4.2. Перечень учебных изданий и учебно-методических пособий, рекомендуемых для изучения учебной дисциплины

1. Авдокушин, Е. Ф. Глобализация и международная экономическая интеграция / Под ред. Е.Ф. Авдокушина, В.С. Сизова. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 320 с.

2. Беларусь и расширяющийся Евросоюз: стратегия сотрудничества [Текст]: Материалы международного семинара (25 ноября 2003 года, г. Минск) / Общественное объединение по европейским исследованиям. - Минск, 2004. - 119 с.

3. Беркова, О.В. Внешнеэкономическая деятельность в агропромышленном комплексе: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования / О. В. Беркова, М. К. Жудро, Е. И. Михайловский. - Минск : Тетралит, 2014.

4. Гусаков, В.Г. Развитие международной экономической интеграции Беларуси в аграрной сфере: монография / В. Г. Гусаков, Л. Н. Байгот, В. И. Бельский. - Минск : Институт аграрной экономики НАН Беларуси, 2003. - 187 с.

5. Дробот, Е.В. Современные мирохозяйственные связи и глобализация мировой экономики: Монография / Е.В. Дробот.- СПб.: Троицкий мост, 2016. - 224 с.

6. Енин, Ю.И. Формирование межрегиональной зоны свободной торговли ЕС-МЕРКОСУР/ Ю. И. Енин, Ю. С. Змачинская. - Минск : Право и экономика, 2009. - 119 с.

7. Запольский, М.И. Кооперация и интеграция в агропромышленном комплексе: учебное пособие / М.И. Запольский: Нац. Акад. Наук Беларуси, Ин-т сист. исслед. в АПК. – Минск: Бел. наука, 2011. – 347 с.

8. Зубко, Н.М. Международная экономика: ответы на экзаменационные вопросы / Н. М. Зубко, А. Н. Каллаур. - 3-е изд. - Минск : ТетраСистемс, 2012. - 160 с.

9. Корольчук, А.К. Международная экономическая интеграция: пособие для студентов экономических специальностей вузов / А. К. Корольчук. - Минск : БГЭУ, 2001. - 67 с.

10. Международная экономика: учебное пособие для студентов высших учебных заведений по экономическим специальностям / Ю. Г. Козак [и др.] ; ред.: Ю. Г. Козак, С. Н. Лебедева. - Минск : Изд-во Гревцова, 2011. - 368 с.

11. Международно-правовые основы сотрудничества государств-участников Содружества Независимых Государств: учебное пособие/ Н.Н. Димитров [и др.]; Рос. тамож. акад.. - 2-е изд. - Москва: Изд-во РосТА, 2013. - 178 с.

12. Мировая экономика и международный бизнес: практикум / ред. В. В. Поляков; Р. К. Щенин. - М. : КНОРУС, 2007. - 399 с.
13. Мисько О.Н. Международная экономическая интеграция. – СПб: Университет ИТМО, 2015. – 174 с.
14. Региональная экономическая интеграция: учебное пособие / М.Ф. Ткаченко и др. - СПб.: Троицкий мост, 2016. - 190 с.
15. Рожкова, Л.В. Международная интеграция и международные организации: учеб.-метод. пособие / Л. В. Рожкова, О. В. Сальникова. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2015. – 100 с.
16. Семак, Е.А. Международная экономическая интеграция: курс лекций / Е.А. Семак. - Минск: БГУ, 2012. – 200 с.
17. Стрелкова, И.А. Мировая экономика: учебное пособие / И. А. Стрелкова. - М. : РИОР; ИНФРА-М, 2011. - 266 с.
18. Чечурина, М.Н. Международная интеграция и международные организации: учеб. пособ. / М.Н. Чечурина. - Мурманск: изд-во: МГТУ, 2012. - 269 с.
19. Шкваря, Л. В. Международная экономическая интеграция в мировом хозяйстве: учебное пособие / Л.В. Шкваря. - М.: НИЦ Инфра-М, 2016. - 315 с.