

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ СОГЛАШЕНИЯ В СИСТЕМЕ ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.Л. Давыденко,

кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

Одной из современных тенденций развития мировой экономики и международных экономических отношений является рост числа региональных интеграционных блоков. В настоящее время в мировой практике насчитывается около 200 региональных интеграционных образований, находящихся на различных стадиях развития интеграционного процесса. Существуют различные виды регионального сотрудничества (преференциальные торговые соглашения, зоны свободной торговли, таможенные союзы, общие рынки, экономические союзы), преследующие главную цель - сокращение ограничений во взаимной торговле стран-участниц и установление дискриминационных торговых барьеров в торговле с третьими странами. В своей простейшей форме такие соглашения отменяют таможенные тарифы на торговлю между членами интеграционного блока, однако во многих случаях они идут дальше, охватывая нетарифные барьеры и распространяя либеральные тенденции на движение капитала, перемещение рабочей силы и на другие аспекты экономической политики. Активная теоретическая проработка проблем региональной экономической интеграции ведется такими зарубежными и отечественными экономистами, как: Брайен Айткен (Brien Aitken), Бела Баласса (Bela Balassa), Эрик Бонд (Eric Bond), Ягдиш Бхагвати (Jagdish Bhagwati), Ричард Бэлдвин (Richard Baldwin), Джекоб Винер (Jacob Viner), Пол Кругман (Paul Krugman), Джеффри Франкел (Jeffrey Frankel), Бернард Хоэкман (Bernard Hoekman), А. Богданович, Ю. Борко, Ю. Годин, А. Петрович, В. Почекина, В. Рыбалкин, Е. Семак, С. Синцеров, И. Точицкая, В. Харламова, Ю. Шишков, Ю. Щербанин, Ю. Яров.

В последнее десятилетие региональные интеграционные соглашения получили наи-

большее распространение. Из 200 соглашений, о которых были уведомлены (нотифицированы) Генеральное соглашение по тарифам и торговле и Всемирная торговая организация (ГАТТ/ВТО), 87 относятся к 1990 г. и последующим годам [1. С. 17]. Необходимо отметить, что правилами ВТО не запрещается создавать интеграционные объединения и предоставлять друг другу более льготный таможенный режим, чем для других членов Всемирной торговой организации. При этом в документах ВТО (ст. XXIV ГАТТ) сказано, что целью таможенного союза или зоны свободной торговли должно быть облегчение торговли между составляющими их территориями, а не создание барьеров в торговле. Кроме того, для стран-членов таможенного союза или зоны свободной торговли рекомендуется установление более либеральных условий торговли по отношению к третьим странам, чем было до образования такого объединения: «...пошлины и другие меры регулирования торговли, установленные при учреждении такого союза, не должны быть в целом выше или более ограничительными, чем общая сфера действия пошлины и меры регулирования торговли, применявшиеся в составляющих его территориях до образования такого союза или до образования зоны свободной торговли» [6. С. 458]. При этом любое заключаемое соглашение должно включать план и график образования таможенного союза или создания зоны свободной торговли в течение разумного периода времени. При этом «разумный период времени» может превышать 10 лет только в исключительных случаях» [6. С. 459].

Каждое государство, желающее вступить в таможенный союз или в зону свободной торговли, должно уведомить об этом страны-члены интеграционного блока и предос-

тавить им всю необходимую информацию. Таким образом, региональные интеграционные объединения не должны быть «клубом для избранных», орудием протекционизма по отношению к неучаствующим в них странам, а наоборот, устанавливать более либеральные и прозрачные правила внешнеторгового взаимодействия с другими странами, быть ступенькой для процессов либерализации международной торговой системы в глобальном масштабе. Анализ эмпирических данных, приведенный ниже, к сожалению, не подтверждает основные рекомендации, содержащиеся в документах ГАТТ/ВТО, о более либеральном торговом режиме по отношению к третьим странам со стороны членов региональных интеграционных блоков.

Тем не менее за последние 10 лет региональные интеграционные соглашения претерпели качественные изменения. В этом процессе можно выделить 4 основные тенденции:

1) переход от замкнутой к более открытой модели региональной интеграции. Многие интеграционные образования, созданные развивающимися странами в 60-70-х годах, были основаны на модели замещения импорта внутренним производством, а в качестве инструмента осуществления данной политики использовались региональные соглашения с широкими внешнеторговыми ограничениями. Интеграционные соглашения, заключенные в более поздний период (Европейское экономическое пространство (ЕЭП), 1994; Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), 1994; Соглашение о свободе торговли стран АСЕАН, 1992; Общий рынок южного конуса (МЕРКОСУР), 1991; Андский общий рынок, 1990), демонстрируют большую открытость и приверженность идее стимулирования международной торговли, а не ее ограничения;

2) возникновение торговых блоков типа «Север-Юг», в которых страны с высоким уровнем экономического развития и развивающиеся страны выступают равноправными партнерами. Самым ярким примером служит Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), сложившееся в 1994 г., когда в сферу действия Канадо-американского соглашения о свободной торговле (КУСФТА) была включена Мексика. В рамках ЕС также существуют соглашения

типа «Север-Юг», например соглашение о сотрудничестве и партнерстве между ЕС и Беларусью, 1994; ЕС и Россией, 1994; ЕС и Украиной, 1994; ЕС и Казахстаном, 1994; таможенный союз ЕС с Турцией, 1995; Евро-Средиземноморская экономическая зона - двусторонние соглашения со странами Магриба: ЕС и Тунис, 1995; ЕС и Марокко, 1996; ЕС и Алжир, 2002. Со странами Машрика: ЕС и Иордания, 1997; ЕС и Египет, 2001; ЕС и Ливан, 2002; с другими странами и территориями: ЕС и Израиль, 1995; ЕС и Палестинская автономия, 1997 и др.;

3) для образования регионального интеграционного соглашения не обязательна географическая близость сторон, главное - общность экономических и/или политических интересов интегрирующихся стран. Ярким примером является организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), не нотифицированная в ВТО, включающая в себя такие страны, как: Австралия, Бруней, Канада, Республика Корея, Сингапур, США, Япония, Китай, Чили, Вьетнам, Перу, Российская Федерация и др., многие из которых не связаны общей границей, но имеют общность интересов в Азиатско-Тихоокеанском регионе;

4) реальные интеграционные процессы требуют более радикальных мер, чем простое снижение тарифов и квот во внешней торговле между интегрирующимися странами. Существуют другие барьеры, препятствующие свободному движению товаров, услуг, капитала и рабочей силы между странами. Для их устранения нужны сильная политическая воля и широкомасштабные меры, выходящие за рамки традиционной торговой политики.

Классификация основных действующих интеграционных объединений по объявленным конечным целям показывает, что в современной международной экономике существует достаточно много примеров интеграционных группировок, находящихся на различных стадиях развития интеграционного процесса. Однако уровни достигнутого прогресса в соответствии с поставленными целями весьма отличаются. Отдельные группировки выполнили намеченную программу интеграции либо совершенствуют ее отдельные стороны (Балтийская зона свободной

торговли, 1993; Центральноевропейская зона свободной торговли - СЕФТА, 1992; ЕЭС, 1957, позже ЕС, 1993; Австралийско-Новозеландское торговое соглашение об углублении экономических связей - АНЗСЕРТА, 1983; Общий рынок южного конуса - МЕРКОСУР, 1991. Большинство же интеграционных группировок находится на начальных этапах продвижения к поставленным целям. Только в 2 из 9 таможенных союзов, нотифицированных в ВТО, связаны таможенные тарифы на более или менее одинаковом уровне, что соответствует одному из признаков таможенного союза (табл. 1, 2). А Западно-африканский экономический и валютный союз (1994), провозгласивший целью создание экономического союза 51 африканской страны, будет организовываться в течение 34 лет (начиная с 1994 г.). Это касается и Южноамериканского сообщества наций (ЮСН) (2004), созданного на основе двух интеграционных объединений региона - Андского общего рынка, куда входят Боливия, Колумбия, Перу, Эквадор и Венесуэла, и Южноамериканского общего рынка (МЕРКОСУР), куда входят Аргентина, Бразилия, Уругвай и Парагвай. Кроме перечисленных стран, в ЮСН вошли Чили, Суринам и Гайана. Как заявили инициаторы создания союза, строиться он будет по образцу Европейского союза и в перспективе должен привести к полному политическому и экономическому единству стран Южной Америки. Однако за время существования Андского общего рынка (1990) государства-члены так и не договорились о единой системе таможенных тарифов. Крупнейшие страны региона - Аргентина и Бразилия (члены МЕРКОСУР) - постоянно находятся в состоянии торговых споров между собой, а между Чили и Боливией вообще отсутствуют дипломатические отношения.

Как показывает исторический опыт, наиболее просто реализовать на практике начальные этапы экономической интеграции до уровня таможенного союза. Несмотря на провозглашенные цели и названия, большинство интеграционных группировок находится на уровне либо преференциальных торговых соглашений, либо зоны свободной торговли (часто с изъятиями и ограничениями). Достичь же уровня таможенного союза с

выработкой единой торговой политики по отношению к третьим странам, а тем более согласовать и унифицировать макроэкономическую политику, на практике представляется достаточно проблематично. Эмпирические данные, приведенные в табл. 1, 2, подтверждают данный вывод.

Представленные в табл. 1 данные свидетельствуют, что только у 20% таможенных союзов проводится согласованная торговая политика по отношению к третьим странам, т. е. они связали свои таможенные тарифы на более или менее одинаковом уровне. Но даже в рамках таможенного союза МЕРКОСУР сложилась парная унификация таможенных пошлин - Аргентина-Парагвай, Бразилия-Уругвай. В общем рынке КАРИКОМ проводится достаточно согласованная торговая политика, но, хотя он ведет отсчет с 1973 г., существует широкий диапазон максимальных пиковых ставок на промышленную и сельскохозяйственную продукцию от - 100 до 250%. Необходимо также отметить практически у всех интеграционных группировок достаточно высокий уровень связанных средневзвешенных ставок таможенных пошлин и максимальный уровень адвалорного тарифа на сельскохозяйственную продукцию (от 35% у Аргентины до 3000% у Египта). Таким образом, достаточно продвинутые в плане интеграционного взаимодействия страны-члены таможенных союзов не проводят более либеральную политику по отношению к третьим странам, а следовательно, существование эффекта отклонения торговли является неизбежным.

Анализ применяемых странами-членами таможенных союзов средних и максимальных, пиковых, ставок подтвердил выводы, сделанные на основе анализа табл. 1. У единичных таможенных союзов осуществлено согласование торговой политики по отношению к третьим странам. Причем оно идет попарно: в таможенном союзе МЕРКОСУР более согласованная таможенно-тарифная политика проводится в парах Аргентина-Парагвай, Бразилия-Уругвай, в Карибском общем рынке - Гренады-Сент-Винсент и Гренадины, в зоне свободной торговли Колумбии, Эквадора и Венесуэлы - между Эквадором и Венесуэлой. Это свидетельствует о том, что согласование легче удается на двустороннем уровне, чем в рамках много-

сторонних торговых соглашений. Кроме того, ставки таможенных пошлин, применяемые странами-членами таможенных союзов, в несколько раз меньше связанного таможенного тарифа после Уругвайского раунда торговых переговоров, что приводит к более либеральной внешней торговле с третьими странами. Однако странам ничто не мешает

поднимать уровень таможенного обложения в случае угрожающего отечественным товаропроизводителям импорта. ВТО не сможет этому воспрепятствовать, так как таможенный тариф связан на достаточно высоком уровне и у страны есть место для маневра, т. е. для повышения таможенной пошлины до достаточно высокого уровня.

Таблица 1

Финальные обязательства по связанным тарифам членов таможенных союзов после Уругвайского раунда (1986–1994 гг.) в рамках ВТО

Таможенный союз и его члены	Средний тариф, %			Максимальный адвалорный тариф, %		
	Вся продукция	С/х продукция	Промышлен. продукция	Вся продукция	С/х продукция	Промышлен. продукция
1. Совет сотрудничества арабских стран Персидского залива (общий рынок, 1981):						
Бахрейн	35,8	38,9	35,1	200,0	200,0	100,0
Кувейт	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Оман	13,8	28,0	11,6	200,0	200,0	20,0
Катар	16,0	25,7	14,5	200,0	200,0	200,0
Сауд. Аравия	—	—	—	—	—	—
ОАЭ	14,7	25,4	13,1	200,0	200,0	15,0
2. Андский общий рынок (общий рынок, 1990):						
Боливия	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0
Колумбия	42,9	91,9	35,4	227,0	227,0	104,0
Эквадор	21,7	25,5	21,1	86,0	86,0	40,0
Перу	30,1	30,8	30,0	68,0	68,0	30,0
Венесуэла	36,8	55,7	33,9	135,0	135,0	40,0
3. Латиноамериканская интеграционная ассоциация ЛАИА (общий рынок, 1960):						
Аргентина	31,9	32,6	31,8	35,0	35,0	35,0
Боливия	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0
Бразилия	31,4	35,5	30,8	55,0	55,0	35,0
Чили	25,1	26,0	25,0	98,0	98,0	25,0
Колумбия	42,9	91,9	35,4	227,0	227,0	104,0
Эквадор	21,7	25,5	21,1	86,0	86,0	40,0
Мексика	34,9	35,1	34,9	72,0	72,0	50,0
Перу	30,1	30,8	30,0	68,0	68,0	30,0
Уругвай	31,7	33,9	31,3	55,0	55,0	35,0
Венесуэла	36,8	55,7	33,9	135,0	135,0	40,0
4. Общий рынок южного конуса МЕРКОСУР (общий рынок, 1991):						
Аргентина	31,9	32,6	31,8	35,0	35,0	35,0
Бразилия	31,4	35,5	30,8	55,0	55,0	35,0
Парагвай	33,5	33,2	33,6	35,0	35,0	35,0
Уругвай	31,7	33,9	31,3	55,0	55,0	35,0

Таможенный союз и его члены	Средний тариф, %			Максимальный адвалорный тариф, %		
	Вся продукция	С/х продукция	Промышлен. продукция	Вся продукция	С/х продукция	Промышлен. продукция
5. Карибский общий рынок КАРИКОМ (общий рынок, 1973):						
Антигуа и Барбуда	58,7	105,1	51,4	220,0	220,0	206,0
Барбадос	78,1	111,2	73,0	247,0	223,0	247,0
Доминика	58,7	112,2	50,0	150,0	150,0	100,0
Гренада	56,8	101,0	50,0	200,0	200,0	100,0
Гайана	56,7	100,0	50,0	100,0	100,0	100,0
Ямайка	49,8	97,4	42,5	100,0	100,0	100,0
Сент-Винсент и Гренадины	62,5	114,6	54,6	250,0	250,0	206,0
Сент-Люсия	61,9	114,6	53,9	250,0	250,0	206,0
Тринидад и Тобаго	55,7	90,2	50,5	156,0	156,0	100,0
6. Арабский общий рынок (таможенный союз, 1964):						
Египет	36,6	95,3	27,7	3000,0	3000,0	160,0
Ирак	—	—	—	—	—	—
Иордания	16,3	23,7	15,2	200,0	200,0	30,0
Ливия	—	—	—	—	—	—
Мавритания	19,6	37,7	10,5	75,0	75,0	75,0
Сирия	—	—	—	—	—	—
Йемен	—	—	—	—	—	—
7. Центрально- американский общий рынок (таможенный союз, 1961):						
Коста-Рика	42,8	42,5	42,9	233,0	233,0	100,0
Сальвадор	—	—	—	—	—	—
Гватемала	42,2	51,3	40,8	257,0	257,0	75,0
Гондурас	32,6	32,3	32,6	60,0	60,0	55,0
Никарагуа	41,7	43,5	41,5	200,0	200,0	100,0
8. Зона свободной торговли между Колумбией, Эквадором и Венесуэлой (таможенный союз, 1992):						
Колумбия	42,9	91,9	35,4	227,0	227,0	104,0
Эквадор	21,7	25,5	21,1	86,0	86,0	40,0
Венесуэла	36,8	55,7	33,9	135,0	135,0	40,0
9. Ассоциация ЕС с Турцией (таможенный союз, 1963):						
ЕС	4,1	20,0	3,9	75,0	75,0	26,0
Турция	29,4	60,1	17,5	225,0	225,0	102,0

Примечание: — означает отсутствие данных, поскольку страна не является членом ВТО.

Источник. Составлено на основе [7. С. 303–327].

Ставки таможенных пошлин к товарам из третьих стран,
применяемые странами-членами таможенных союзов, 2005 г.

Таможенный союз и его члены	Средний тариф, %			Максимальный адвалорный тариф, %		
	Вся продукция	С/х продукция	Промышлен. продукция	Вся продукция	С/х продукция	Промышлен. продукция
1. Совет сотрудничества арабских стран Персидского залива:						
Бахрейн – 2004	5,2	6,8	4,9	125,0	125,0	20,0
Кувейт – 2002	3,6	1,7	3,9	100,0	100,0	4,0
Оман – 2001	5,7	10,2	5,0	100,0	100,0	100,0
Катар – 2004	5,0	6,3	4,9	100,0	100,0	20,0
Сауд. Аравия – 2004	6,0	6,6	6,0	100,0	100,0	20,0
ОАЭ	–	–	–	–	–	–
2. Андский общий рынок:						
Боливия – 2004	9,4	10,0	9,3	10,0	10,0	10,0
Колумбия – 2004	12,2	16,1	11,6	80,0	80,0	35,0
Эквадор – 2004	11,9	14,7	11,5	35,0	20,0	35,0
Перу – 2004	10,2	13,6	9,7	20,0	20,0	20,0
Венесуэла – 2003	12,7	14,8	12,4	35,0	20,0	35,0
3. Латиноамериканская интеграционная ассоциация ЛАИА:						
Аргентина – 2004	12,7	12,0	12,9	35,0	22,0	35,0
Боливия – 2004	9,4	10,0	9,3	10,0	10,0	10,0
Бразилия – 2004	12,4	10,3	12,7	55,0	55,0	35,0
Чили – 2003	6,0	6,0	5,9	6,0	6,0	6,0
Колумбия – 2004	12,2	16,1	11,6	80,0	80,0	35,0
Эквадор – 2004	11,9	14,7	11,5	35,0	20,0	35,0
Мексика – 2003	18,0	24,5	17,1	260,0	260,0	35,0
Перу – 2004	10,2	13,6	9,7	20,0	20,0	20,0
Уругвай – 2004	13,3	12,0	13,5	55,0	55,0	23,0
Венесуэла – 2003	12,7	14,8	12,4	35,0	20,0	35,0
4. Общий рынок южного конуса МЕРКОСУР:						
Аргентина – 2004	12,7	12,0	12,9	35,0	22,0	35,0
Бразилия – 2004	12,4	10,3	12,7	55,0	55,0	35,0
Парагвай – 2004	10,8	10,1	10,9	30,0	30,0	28,0
Уругвай – 2004	13,3	12,0	13,5	55,0	55,0	23,0
5. Карибский общий рынок КАРИКОМ:						
Антигуа и Барбуда – 2003	9,6	14,6	8,9	70,0	45,0	70,0
Барбадос – 2004	13,5	29,3	11,2	229,0	229,0	145,0
Доминика – 2003	9,9	19,6	8,4	165,0	148,0	165,0
Гренада – 2003	10,4	17,0	9,4	40,0	40,0	40,0
Гайана – 2002	11,0	20,1	9,6	100,0	100,0	70,0
Ямайка – 2003	7,2	15,7	5,9	75,0	75,0	40,0
Сент-Винсент и Гренадины – 2003	9,8	15,6	8,9	40,0	40,0	40,0
Сент-Люсия – 2002	8,9	14,8	8,0	95,0	45,0	95,0
Тринидад и Тобаго – 2004	7,8	15,8	6,6	45,0	40,0	45,0

Таможенный союз и его члены	Средний тариф, %			Максимальный адвалорный тариф, %		
	Вся продукция	С/х продукция	Промышлен. продукция	Вся продукция	С/х продукция	Промышлен. продукция
6. Арабский общий рынок:						
Египет – 2002	19,9	22,5	19,5	600,0	600,0	135,0
Ирак	–	–	–	–	–	–
Иордания – 2004	13,1	19,6	12,1	180,0	180,0	30,0
Ливия – 2002	17,0	22,4	16,3	400,0	300,0	400,0
Мавритания – 2001	10,6	12,4	10,3	20,0	20,0	20,0
Сирия – 2002	19,6	20,6	19,5	200,0	150,0	200,0
Йемен – 2000	12,8	15,0	12,5	90,0	25,0	90,0
7. Централно- американский общий рынок:						
Коста-Рика – 2004	5,9	12,2	4,9	150,0	150,0	20,0
Сальвадор	–	–	–	–	–	–
Гватемала – 2003	6,2	10,0	5,7	40,0	40,0	21,0
Гондурас – 2003	5,9	9,8	5,3	55,0	55,0	15,0
Никарагуа – 2003	4,8	9,5	4,0	170,0	170,0	15,0
8. Зона свободной торговли между Колумбией, Эквадором и Венесуэлой:						
Колумбия – 2004	12,2	16,1	11,6	80,0	80,0	35,0
Эквадор – 2004	11,9	14,7	11,5	35,0	20,0	35,0
Венесуэла – 2003	12,7	14,8	12,4	35,0	20,0	35,0
9. Ассоциация ЕС с Турцией:						
ЕС – 2005	4,2	5,9	4,0	75,0	75,0	26,0
Турция – 2003	10,1	42,3	5,3	228,0	228,0	83,0
10. ЕврАзЭС (таможенный союз, 1996 г.):						
Россия – 2001	9,9	8,9	10,1	20,0	20,0	20,0
Беларусь – 2001	10,0	9,0	10,1	25,0	25,0	25,0
Казахстан – 2001	9,5	8,8	9,5	100,0	100,0	100,0
Кыргызстан – 2003	5,1	7,0	4,8	30,0	30,0	15,0
Таджикистан – 2002	8,3	9,4	8,1	30,0	20,0	30,0

Источник. Составлено на основе [7. С. 303–327].

Следует отметить, что некоторые страны нарушают взятые на себя обязательства по связанным тарифам (например, Мексика, Барбадос и Турция – по сельскохозяйственным товарам, Доминика и Оман – по промышленным товарам). Это свидетельствует о том, что даже в рамках таможенных союзов отдельные страны продолжает вести собственную торговую политику, отвечающую национальным интересам, не сильно заботясь о согласовании своей торговой политики со странами-членами по интеграционному блоку и

выполнении взятых на себя обязательств в рамках многосторонних соглашений. Кроме того, правилами ВТО предусматривается адвалорный способ взимания таможенных пошлин, т. е. в процентах к таможенной стоимости товаров, как наиболее прозрачный и не ведущий к скрытому протекционизму со стороны торговых партнеров. Но промышленно развитые страны, имеющие более низкий средний таможенный тариф, демонстрируют высокий удельный вес неадвалорных ставок, особенно по сельскохозяйственным товарам,

по сравнению с развивающимися странами и странами с переходной экономикой – членами ВТО. Следовательно, констатировать тот факт, что развитые страны имеют более либеральный торговый режим, пока представляется преждевременным (табл. 3).

Таким образом, проведенный анализ функционирования региональных интеграционных группировок в рамках ВТО позволяет сделать вывод, что заявленные цели интеграционного взаимодействия стран часто не совпадают с реальными процессами взаимосближения и переплетения национальных процессов общественного воспроизводства. Уровень таможенного союза требует некоторых уступок торговых партнеров друг другу и приведения к общему знаменателю торговой политики по отношению к третьим странам, что не всегда получается даже у

достаточно «старых» региональных торговых блоков.

Для СНГ и интеграционных образований внутри него (ЕврАзЭС, ГУУАМ, Центральноазиатское экономическое сообщество) особый интерес представляет опыт интеграционного взаимодействия в рамках Общего рынка южного конуса – МЕРКОСУР, в котором, исходя из проведенного анализа, достигнута достаточно высокая степень унификации торговой политики по отношению к третьим странам. Когда это объединение создавалось в начале 90-х годов XX в. (МЕРКОСУР является ровесником СНГ), многие экономисты высказывали большие сомнения относительно его будущего. Действительно, в то время интеграционная инициатива исходила из США и все южноамериканские страны рассчитывали на более

или менее скорое вступление в Североамериканскую зону свободной торговли (НАФТА). Однако в середине 90-х годов стало очевидно, что США не готовы относиться к латиноамериканским странам как к равноправным партнерам. А некоторые шаги, предпринятые США, например закон Хелмса-Бертон от 12 марта 1996 г., который не только ужесточал торгово-экономическую блокаду Кубы, но и предусматривал санкции в отношении латиноамериканских компаний, сотрудничавших с кубинскими компаниями, были восприняты латиноамериканскими странами как факт вмешательства во внутренние дела и манипулирования интересами со стороны США. К этому времени интеграционная инициатива перешла к МЕРКОСУР, который ко второй половине 90-х годов превратился в больший, чем НАФТА, полюс притяжения для государств региона. В настоящее время МЕРКОСУР – это крупнейший интегрированный рынок Латинской Америки, где сосредоточено 45%

Таблица 3

Удельный вес неадвалорных ставок таможенных пошлин по группам стран, 2005 г.

Группы стран	Неадвалорный таможенный тариф, %		
	Вся продукция	С/х продукция	Промышлен. продукция
Развитые страны:			
ЕС (член ВТО)	5,9	39,9	0,7
США (член ВТО)	10,7	49,9	4,8
Канада (член ВТО)	2,9	19,8	0,3
Япония (член ВТО)	6,2	22,7	3,7
Развивающиеся страны:			
Мексика (член ВТО)	1,1	6,5	0,3
Бразилия (член ВТО)	0,0	0,0	0,0
Китай (член ВТО)	0,5	0,4	0,5
Индия (член ВТО)	0,0	0,3	0,0
Страны с переходной экономикой:			
Армения (член ВТО)	0,4	2,8	0,0
Молдова (член ВТО)	0,9	3,0	0,5
Кыргызстан (член ВТО)	0,5	2,5	0,2
Болгария (член ВТО)	1,4	10,6	0,0
Румыния (член ВТО)	0,0	0,0	0,0
Россия (на пути вступл. в ВТО)	11,9	23,2	10,1
Беларусь (на пути вступл. в ВТО)	11,9	23,2	10,1
Казахстан (на пути вступл. в ВТО)	0,0	0,0	0,0
Украина (на пути вступл. в ВТО)	11,1	65,9	2,7

Источник. Составлено на основе [7. С. 325–328].

населения континента (более 200 млн чел.), 50% совокупного ВВП (свыше 1 трлн долл.), 40% прямых зарубежных инвестиций, более 60% совокупного товарооборота и 33% объема внешней торговли.

Процесс интеграции в МЕРКОСУР, несмотря на незавершенность становления таможенного союза в его классическом виде, является наиболее динамичным в регионе. Анализ динамики внешней торговли региона показал, что процесс объединения был использован странами Латинской Америки прежде всего для продвижения своей продукции на внутрорегиональный рынок. Объем экспорта в рамках интеграционного блока за 5 лет (с 1991 по 1995 г.) вырос с 5,1 млрд долл. США до 15,8 млрд долл., т. е. более чем в три раза, и составил почти половину экспорта стран Латинской Америки и Карибского бассейна. Доля внутрizonальной торговли в товарообороте стран МЕРКОСУР со всем миром выросла к 1995 г. до 22% [1. С. 63].

МЕРКОСУР оказал положительное воздействие на качественные показатели внешней торговли стран-членов, способствовал росту промышленного экспорта. Так, 70% бразильских предпринимателей ведут деятельность в рамках блока. С 1991 по 1995 г. экспорт Бразилии внутри блока вырос более чем втрое, доля внутрizonального экспорта в общем экспорте страны увеличилась с 7 до 15%. Аргентина реализует в рамках блока 30% своего экспорта, Уругвай и Парагвай - более 50% [1. С. 63].

Необходимо отметить важность МЕРКОСУР как объединения, служащего стабилизирующим механизмом для экономик стран блока. Так, в Бразилии в 1991-1993 гг., период замедления темпов экономического роста, местная промышленность смогла выжить в значительной мере благодаря доступу на рынок Аргентины, экономика которой как раз переживала подъем. Этим южноамериканцы объясняют достижение положительного сальдо во взаимной торговле и сохранение уровня занятости. В 1994-1995 гг. ситуация между Аргентиной и Бразилией повторилась в «зеркальном отображении» - спад в Аргентине и начало подъема в Бразилии. Страны пошли по «отработанному» сценарию, и теперь уже арген-

тинцы отмечали положительные стороны сотрудничества в МЕРКОСУР. Южноамериканские аналитики указывают, основываясь на собственном опыте, что в интеграционной группировке необходимо членство, по меньшей мере, двух сильных в экономическом отношении стран, способных в кризисной ситуации «принять удар на себя».

Становление МЕРКОСУР идет не без трудностей. Пока не удастся до конца согласовать единые внешние тарифы на импорт товаров из третьих стран. Аргентина и Бразилия, на долю которых приходится 90% общего ВВП стран-членов МЕРКОСУР, уделяют особое внимание защите от иностранных конкурентов создаваемые у себя высокотехнологические отрасли промышленности - производство компьютеров и телекоммуникационного оборудования. В частности, в середине 90-х годов Бразилия выступала за введение импортных пошлин в торговле с третьими странами на продукцию электронной, нефтехимической промышленности и тяжелого машиностроения на уровне 35%, Аргентина - на уровне 12%, а Уругвай и Парагвай, опасаящиеся технологической зависимости от Бразилии и Аргентины, были за минимальные пошлины. Тем не менее сторонами согласован график, в соответствии с которым предполагается ежегодно равными долями снижать эти тарифы вплоть до их полной отмены в согласованные заново сроки.

Существуют также проблемы недостаточного развития транспортной инфраструктуры, вопросы валютного регулирования, унификации налогообложения, трудового законодательства. Большие трудности связаны с распределением преимуществ интеграции, т. е. членством стран с «разной мощностью» национальных экономик. Появляются противоречия между развитием интеграционных процессов и «деликатными, уязвимыми» отраслями, такими как строительная, мукомольная, сахарная, винодельческая. К числу «болезненных» отраслей при разделе рынков относится также автомобильная отрасль. Сложные задачи стоят перед МЕРКОСУР в социальной сфере. Если предприниматели уже почувствовали позитивизм интеграции, то население стран-членов - не вполне.

Перспективы интеграции в МЕРКОСУР оцениваются как благоприятные большинством наблюдателей внутри субрегиона и за его пределами. На пути дальнейшего развития стран-участниц этой группировки предстоит преодолеть существующие противоречия, значительную разницу в экономических потенциалах, найти оптимальное сочетание рыночных механизмов с регулирующей ролью государства в условиях специфики латиноамериканского региона, еще недавно находившегося под властью авторитарных режимов и под сильным влиянием корпораций США.

В целом же, региональную интеграцию можно рассматривать как положительное явление как для ее членов, так и для мировой экономики, поскольку при соблюдении некоторых «золотых правил» интеграции эффекты создания торговли преобладают над эффектами ее отклонения. Чем ниже уровень общего таможенного тарифа в отношении третьих государств, установленного интегрирующимися странами, тем меньше вероятность преобладания эффекта отклонения торговли. Чем больше стран интегрируется друг с другом и чем более развитые в экономическом плане страны попадают в интеграционный блок, тем выше вероятность преобладания эффекта создания торговли. Чем ближе уровень экономического развития стран и чем сильнее конкуренция между производителями этих стран, тем больше

выигрывают потребители интеграционного блока в результате снижения цен, улучшения качества и расширения ассортимента выпускаемой продукции. Чем больше был товарооборот между интегрирующимися странами до создания интеграционного объединения, тем выше вероятность преобладания эффекта создания торговли.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Шифф Морис, Уинтерс Л. Алан.* Региональная интеграция и развитие. М.: Весь мир, 2005.
2. *Курев А. Л.* Международная экономика: В 2 т. М.: Междун. отношения, 1997, 1999.
3. *Давыденко Е. Л.* Международные экономические отношения: Пособие для студентов Мн.: БГУ, 2001.
4. *Давыденко Е. Л.* Опыт межгосударственной интеграции для Содружества Независимых Государств // Белорусский журнал международного права и международных отношений. 1999. № 3.
5. *Hoekman В. М., Kostecki М. М.* The Political Economy of the World Trading System. Oxford University Press, 2001.
6. *The Legal Texts.* The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. WTO, 2002.
7. *World trade report* [Электронный ресурс] / World Trade Organization, 2005. Режим доступа: <http://www.wto.org>
8. *International trade statistics 2006* [Электронный ресурс] / World Trade Organization, 2006. Режим доступа: http://www.wto.org.its/06_byregion_e.html