С.Ф. Сутырин

ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ

1. Развитие интеграционных процессов в Латинской Америке: общая характеристика

Современная история первых торгово-экономических союзов (ТЭС) в Латинской Америке насчитывает почти полвека. В 1951 г. между Сальвадором и Никарагуа было заключено соглашение о создании зоны свободной торговли. Оно стало вторым (после договора о создании таможенного союза ЮАР и Южной Родезией) соглашением подобного рода, прошедшим нотификацию в соответствии со ст. XXIV ГАТТ. Более или менее комплексное теоретическое обоснование целесообразности создания региональных интеграционных группировок было дано во второй половине 1950-х годов в рамках общей стратегии индустриализации. Ее основой изначально являлось импортозамещение, предполагавшее проведение жесткой рестриктивной внешнеторговой политики. Однако ограниченные размеры внутреннего рынка стран региона сдерживали развитие промышленности, не способной реализовать эффект экономии масштаба. В таких условиях регионализация стала рассматриваться как важное средство частичного снятия указанного противоречия. При этом латиноамериканские фирмы получали возможность постепенно подготовиться к тому, чтобы в конечном счете вести конкурентную борьбу на мировом рынке.[1]

Сергей Феликсович СУТЫРИН — д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики СПбГУ. Окончив экономический факультет, с 1974 г. преподает в Университете. В 1978 г. защитил кандидатскую, в 1989 — докторскую диссертации. Стажировался в Лондонской школе экономики (1980–1981) и Банке Финляндии (1995–1996). Читал лекции в университетах Германии, Финляндии, Швеции, Японии. Область научных интересов — международные экономические отношения, история экономической мысли. Автор более 160 научных работ, в том числе 4 монографий. 25 работ опубликованы в США, Германии, Норвегии, Финляндии, Исландии, Японии.

© С.Ф. Сутырин, 2005

В 1960 г. Экономическая комиссия ООН по Латинской Америке подготовила план создания зоны свободной торговли, в которую вошли бы все страны региона. Реализовать эту идею не удалось. Тем не менее в феврале того же года Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Мексика, Парагвай, Перу и Уругвай подписали Договор Монтевидео.[2] В соответствии с ним создавалась Латиноамериканская ассоциация свободной торговли (ЛАСТ). В ее рамках предполагалось в течение двенадцати лет полностью либерализовать взаимную торговлю. Так же в 1960 г. был подписан, а в 1961 г. вступил в силу Договор Манагуа об образовании Центральноамериканского общего рынка (ЦАОР).[3] В его рамках предполагалось в течение пяти лет либерализовать взаимную торговлю и ввести в действие общий таможенный тариф по отношению к «третьим странам». В 1968 г. Антигуа, Барбадос, Гайана, а также Тринидад и Тобаго учредили Карибскую ассоциацию свободной торговли (КАСТ).[4] В течение 1972–1974 гг. произошла трансформация КАСТ в Карибский общий рынок (КАРИКОМ).[5] Участники стремились на основе либерализации взаимной торговли создать дополнительные рабочие места для своих преимущественно сельскохозяйственных островных экономик. О достаточно бурном старте интеграции, охватившей практически все страны региона, наглядно свидетельствует тот факт, что за период 1960–1970-х годов в Латинской Америке было в общей сложности создано около 15 интеграционных группировок.[6]

Их последующее функционирование ознаменовалось как положительными результатами, так и обострением противоречий, торможением и даже движением вспять. К числу первых можно отнести, например, деятельность ЦАОР на первоначальном этапе его существования. Группировка фактически сумела выполнить поставленную задачу. К 1966 г. 94% взаимной торговли членов группировки осуществлялись в беспошлинном режиме, в то время как единый тариф распространялся на 80% торговли с третьими странами.[7] Однако затем наступил трудный период, когда конфликты на экономической почве переплетались с политическими и даже военными.[8] Вместе с тем в начале 1970-х годов страны-члены предприняли усилия по приданию ТЭС нового импульса развития. В результате в 1976 г. был разработан проект создания Центрально-американского экономического и социального сообщества (ЦАЭСС). Однако и в дальнейшем далеко не все шло гладко. В частности, в начале 1980-х годов взаимная торговля вновь стала сдерживаться нетарифными барьерами. Тем не менее с 1 января 1993 г. в рамках ЦАОР действует таможенный союз.

В целом положительная динамика характерна для развития КАРИКОМ. Здесь наблюдалось постепенное движение в сторону более масштабного и разностороннего сотрудничества, распространяющегося на торговлю услугами, координацию экономической политики и оказание помощи наименее развитым членам группировки. В июле 1994 г. была образована Ассоциация стран Карибского бассейна, в которую помимо 14 стран — членов КАРИКОМ вошли еще 12 государств, включая Мексику, Колумбию, Венесуэлу, Кубу, Гаити и др.

Значительно менее успешным представляется опыт ЛАСТ. Первоначально поставленная цель достичь за 12 лет полной либерализации взаимной торговли так и не была реализована. Уже в середине 1960-х годов наметились серьезные разногласия между странами-членами, а Чили даже вышла из договора. В

этих условиях Боливия, Колумбия, Эквадор, Перу и Чили образовали в 1969 г. Андскую группу.[9] Новый импульс развитию сотрудничества в Латинской Америке должно было придать создание в 1980 г. Латиноамериканской ассоциации интеграции (ЛАИ). Однако в ее рамках акцент был скорее сделан на развитие двусторонних отношений. Компенсировать этот недостаток для ряда участников ассоциации должно было формирование в ее рамках в 1991 г. еще одной (наряду с Андской группой) субрегиональной группировки — МЕРКОСУР. Объединив в своем составе Аргентину, Бразилию, Парагвай и Уругвай, МЕРКОСУР стал наиболее крупным в экономическом плане ТЭС региона. Его функционирование также сопровождалось заметными сбоями. Так, несмотря на первоначальный замысел создать полноценный таможенный союз, общий импортный тариф распространяется только на ⅔ импорта. Аргентина возбудила против Бразилии больше антидемпинговых расследований, чем против кого бы то ни было из своих торговых партнеров.[10]

О том, сколь противоречиво и неоднозначно проходило развитие интеграционных процессов в Латинской Америке, позволяют судить представленные в таблице данные о динамике взаимной торговли ведущих ТЭС региона. Этот показатель традиционно рассматривается как один из важнейших, поскольку он отражает состояние основополагающей формы внешнеэкономических связей.

Доля взаимного экспорта в суммарном экспорте стран — членов торгово-экономических союзов (ТЭС) Латинской Америки

Торгово-экономические союзы	1970 г.	1980 г.	1985 г.	1990 г.	1995 г.	2000 г.
Андская группа	1,8	3,8	3,2	4,2	12,2	8,8
КАРИКОМ	4,2	5,3	6,3	8,1	12,1	14,6
МЕРКОСУР	9,4	11,6	5,5	8,9	20,3	20,7
ЦАОР/ЦАЭСС	26,0	24,4	14,4	15,4	21,7	13,7

Источник: World Trade Report 2003. P. 56.

Последним масштабным событием в рассматриваемой области стало достигнутое в декабре 2004 г. совместное решение лидеров 12 государств континента о формировании Южно-Американского сообщества наций (ЮАСН). В группировку войдут страны–члены МЕРКОСУР, Андской группы, а также Чили, Гайана и Суринам. ЮАСН станет одним из крупнейших в мире интеграционных объединений с населением около 360 млн человек и совокупным ВВП, оцениваемым разными источниками в пределах от 973 до 1200 млрд долл. По словам президента Бразилии Лула да Сильва, создание ЮАСН представляет собой «наиболее важный шаг из всех, когда-либо предпринимавшихся в области интеграции в регионе».[11]

На первом этапе основными целями новой структуры станет интеграция в сфере энергетики, коммуникаций и строительства объектов инфраструктуры. Согласован список из 32 совместных проектов суммарной стоимостью в 4,2 млрд долл. сроком реализации в 5 лет. Таким образом, традиционная схема

создания и развития ТЭС, где все начинается с либерализации внешней торговли, формально отвергнута. По мнению участников ЮАСН, именно неразвитость инфраструктуры является на сегодня важнейшим препятствием для активизации этой важнейшей формы внешнеэкономических связей. Ведь совокупный экспорт входящих в группировку государств оценивается всего в 180–190 млрд долл., что лишь немного превышает экспорт только одной Мексики. В перспективе страны-члены, следуя примеру ЕС, намерены создать единое экономическое пространство, общие органы власти и осуществлять выпуск единой валюты. Как заявил Генеральный секретарь Андской группы Аллан Вагнер, «наша конечная цель — создание Южно-Американских Соединенных Штатов».[12]

2. Латиноамериканская интеграция и панамериканская интеграция

Идея панамериканской интеграции в современном смысле этого слова была выдвинута в 1990 г. Президентом США Дж. Бушем (старшим) в рамках так называемой «Инициативы для Америк». В соответствии с ней предполагалось к 2005 г. создать зону свободной торговли, которая простиралась бы «от Аляски до Огненной Земли». В фактически начавшихся в 1994 г. переговорах приняли участие все страны Американского континента за исключением Кубы. Как известно, США уже на протяжении без малого пятидесяти лет пытаются поставить ее вне закона.

В контексте рассматриваемой проблемы представляется уместным обратить внимание на тот факт, что развивающиеся страны традиционно заключали соглашения о создании ТЭС практически исключительно с государствами, относящимися к той же категории. Такого рода соглашения рассматривались как одно из средств постепенного выхода на уровень глобальной специализации и конкурентоспособности.[13] В последнее десятилетие ситуация меняется, о чем свидетельствуют и переговоры о создании панамериканской зоны свободной торговли (ПАЗСТ). В данном случае самой принципиальной проблемой является формирование объединения, в которое входили бы изначально радикально различающиеся по своему экономическому, политическому, военному потенциалу участники. О сложности и противоречивости такой ситуации позволяет судить опыт функционирования так называемого Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА), куда наряду с США и Канадой входит и Мексика.

Несмотря на то что Мексика является участницей целого ряда интеграционных группировок, фактически ее торговля жестко сориентирована только на одну страну — США. На них в 2000 г. приходилось 73,1% мексиканского импорта и 88,6 % экспорта. В то же самое время экспорт в Бразилию и Аргентину составлял в 2001 г. только 0,6% национального экспорта, а на долю всех, кроме США, стран Западного полушария приходилось менее 5% экспорта Мексики.[14] Приведенные выше факты позволяют говорить о ней как о наиболее показательном примере, позволяющем оценить как положительные эффекты, так и негативные последствия заключения и реализации соглашения о фор-

мировании ТЭС между развивающейся латиноамериканской страной и мировой супердержавой.

К числу положительных последствий можно отнести следующие.[15] Во-первых, участие Мексики в различных интеграционных группировках привело к снижению импортного тарифа страны. Столкнувшись в результате с более интенсивной конкуренцией, национальные производители были вынуждены обратить особое внимание на рост производительности. Как следствие этого в промышленности (обеспечивающей примерно 20% ВВП) за период 1990–2001 гг. выработка на одного рабочего увеличивалась ежегодно на 6,8%.

Во-вторых, благодаря участию в НАФТА определенная часть мексиканских производителей получила более легкий доступ на рынок северного соседа. Речь идет не только об американских потребителях, но и о капитале и технологиях. Все это в совокупности создало возможности для реализации эффекта экономии масштаба, в свою очередь способствовавшего росту производительности.

В-третьих, региональная интеграция помогла Мексике привлечь в страну прямые зарубежные инвестиции. Их ежегодный приток, составлявший 3,9 млрд долл. за 1990–1993 гг., утроился в период 1994–1999 гг. и достиг 25 млрд долл. в 2001 г. На этой основе произошла перестройка промышленности, отход от неэффективного, базировавшегося на протекционизме импортозамещения и преимущественное развитие ориентированных на экспорт отраслей.[16] Авторы подготовленного в 2001 г. исследования — М. Оливейра и Т. Прайс — пришли к выводу, что Мексика, в отличие от Аргентины, Бразилии или Чили, смогла уйти от жесткой специализации на производстве продукции первичного сектора промышленности. В общей структуре промышленного производства заметную долю стали занимать автомобили, электроника потребительского назначения, компьютерное оборудование. Все это может рассматриваться как результат участия страны в НАФТА и растущей интеграции рынков Северной Америки.[17]

Но у этой медали есть и обратная сторона. К числу негативных последствий (как реально проявившихся, так и потенциально возможных) участия Мексики в интеграционных процессах могут быть отнесены следующие.[18] Во-первых, предпринятое в 1999 г. повышение базовых ставок режима наибольшего благоприятствования (ставок РНБ) мексиканских импортных пошлин[19] в сочетании со снижением ставок для товаров, происходящих из стран-партнеров Мексики по различным ТЭС, привело к увеличению разрыва между этими ставками. В частности, средняя величина ставки РНБ на сельскохозяйственную продукцию составляла в 2001 г. 25,6%. В то же самое время аналогичная продукция, поступающая из Чили, облагалась по ставке 3,2%. Аналогичным образом на промышленную продукцию (за исключением нефти) средняя ставка РНБ составляла 15,6%. В случае же продукции, поступающей из Израиля, пошлина взималась по ставке 5,8%, а чилийская продукции вообще не облагалась пошлиной. Результатом подобного положения может быть возникновение значительного потокоотклоняющего эффекта. Последний, как известно, с большой вероятностью оказывает негативное воздействие на суммарный уровень благосостояния страны.

Во-вторых, участие в ТЭС не привело к сокращению ставок импортных пошлин по некоторым наиболее защищаемым сельскохозяйственным продуктам

(мясо птицы, картофель, свиное сало). Здесь пошлины зачастую превышают 200%. В отношениях с целым рядом своих внешнеторговых партнеров (Гондурасом, Гватемалой, Колумбией, ЕС, Израилем и др.) Мексика не смогла договориться об устранении тарифных пиков.

В-третьих, в торговле сельскохозяйственной продукцией с США у Мексики образовался дефицит, составляющий примерно 2 млрд долл. Мексиканские фермеры сталкиваются со все возрастающей конкуренцией со стороны своих американских коллег, получающих массированные субсидии. Это вызывает необходимость постоянного приспособления, болезненной экономической и социальной адаптации отрасли, занятых в ней и членов их семей, всех проживающих в сельской местности. Что касается промышленности, то работающие в ней фактически не ощутили каких-либо выгод от вызванного развитием торговли роста производительности, упомянутого выше. Скорее, наоборот, их реальная заработная плата в 2001 г. была ниже уровня 1994 г.

В-четвертых, высокая концентрация внешнеторговых связей Мексики на американском направлении делает экономику страны высокозависимой от конъюнктуры рынка северного соседа и, как следствие, избыточно уязвимой по отношению к внешнему воздействию.[20] В то же самое время Мексика оказывается сравнительно слабо подготовленной к резко возросшей конкуренции со стороны относительно более дешевой китайской продукции. В первую очередь речь идет об одежде, электронике, средствах связи, т. е. о товарах, транспортные издержки доставки которых на мексиканский рынок невелики.

Каков итоговый для Мексики баланс «выгод и издержек» от участия в НАФТА — во многом открытый вопрос. Что же касается США, то для них издержки развития интеграционных связей как с Мексикой, так и с другими странами региона относительно невелики. В значительной мере это объясняется тем фактом, что все они занимают скромное место в списке внешнеторговых партнеров Соединенных Штатов. Выгоды же для американской стороны от заключения договоров со странами региона достаточно ощутимы.[21]

Отсюда понятным становится настороженное, а в последнее время и откровенно негативное, отношение многих латиноамериканских стран к ПАЗСТ. Непосредственно под их влиянием Мировой Социальный Форум с момента своего образования оценивал ПАЗСТ как откровенную попытку США навязать Западному полушарию неолиберальную модель глобализации.[22] Выявившиеся в ходе переговоров противоречия (прежде всего между США и Бразилией) завели их тупик. По оценке целого ряда ведущих латиноамериканских экспертов, идея ПАЗСТ сегодня мертва. В этой ситуации создание ЮАСН выглядит как очевидная альтернатива панамериканизму.

В том же ключе следует рассматривать и первоначально выдвинутую в 2001 г. Президентом Венесуэлы Уго Чавесом идею так называемой Боливарианской альтернативы для Америк, обозначаемую сокращением ALBA (в противовес ALCA, испаноязычному варианту ПАЗСТ). Эта идея не получила пока на правительственном уровне широкой поддержки в Латинской Америке. Вместе с тем в декабре 2004 г. в рамках ALBA началось взаимодействие между Венесуэлой и Кубой. По условиям соглашения в обмен на поставки венесуэльской нефти кубинская сторона предоставляет услуги в области здравоохранения и образования.

Что касается США, то и они, насколько можно судить, не будут, по крайней мере в ближайшем будущем, форсировать возобновление переговоров по ПАЗСТ. Своего рода запасным вариантом для них является реализуемая уже на протяжении целого ряда лет и активизировавшаяся в последнее время практика формирования зон свободной торговли с отдельными странами (Чили) или их группами (Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа, Коста-Рика, Андская группа).[23]

3. Латиноамериканская интеграция и развитие интеграционных процессов в других регионах мира

За минувшие 10 лет формирование ТЭС шло по всему миру ускоренными темпами. Из 300 группировок, прошедших по состоянию на октябрь 2004 г. нотификацию в ГАТТ/ВТО за все время существования этой организации, 176 сделали это после января 1995 г. 150 соглашений на сегодняшний день сохраняют свою силу.[24] По имеющимся оценкам, насчитывается еще примерно 70 действующих ТЭС, не прошедших нотификацию в ВТО. С учетом ведущихся сейчас переговоров о создании новых группировок (преимущественно в форме зон свободной торговли) к концу 2007 г. их общее число может приблизиться к 300.[25]

Страны Латинской Америки достаточно активно участвуют в формировании новых ТЭС. В подготовленном ВТО докладе о состоянии развития международной торговли в 2003 г. содержится информация о без малого 60 недавно закончившихся, идущих и подготавливаемых переговорах такого рода. В 21 из них принимают участие латиноамериканские государства.[26]

В последнее время все больше соглашений о создании ТЭС заключается между странами, представляющими различные регионы мира. Наглядными примерами здесь являются подписанное в декабре 1995 г. рамочное межрегиональное соглашение о сотрудничестве между МЕРКОСУР и ЕС, соглашение о свободной торговле между ЕС и Чили. Сюда же можно отнести и некоторую часть связей в АТР. Так, наряду с деятельностью в рамках АТЭС Мексика,[27] уже являющаяся членом 13 ТЭС, ведет переговоры не только со своими латиноамериканскими соседями (Эквадором, Перу, Панамой, Тринидадом и Тобаго, МЕРКОСУР), но и с Японией, Сингапуром и Республикой Корея. Аналогичным образом, Чили стремится к созданию зоны свободной торговли с Сингапуром и ЕАСТ.

С одной стороны, это свидетельствует о постепенном отходе под влиянием глобализации от традиционного регионального характера интеграции и принятии на вооружение политики в области ТЭС, направленной на формирование стратегических торговых отношений на преференциальной основе с важнейшими рынками вне зависимости от их географического местоположения. С другой стороны, здесь все более отчетливо прослеживается перспектива формирования отношений по линии взаимодействия между собой не столько отдельных государств, сколько интеграционных группировок как таковых.

4. Латиноамериканская интеграция в контексте глобальной либерализации

Нельзя не видеть, что формирование ТЭС и глобализация могут вступать друг с другом в серьезное противоречие. Наиболее очевидным примером та-

кой противоречивости является ситуация, складывающаяся по поводу регулирования международной торговли в рамках Всемирной Торговой Организации. В основе ее деятельности, как известно, лежит принцип недискриминационности, закрепленный в так называемом режиме наибольшего благоприятствования (РНБ), который обязаны предоставлять друг другу члены ВТО.[28]

Однако создание даже простейшей региональной интеграционной группировки в виде зоны свободной торговли предполагает предоставление друг другу входящими в нее государствами особого, преференциального режима, т. е. фактически отрицает РНБ. О масштабах проблемы свидетельствует тот факт, что, по состоянию на июнь 2002 г., только четыре члена ВТО — Япония, Гонконг, Макао и Монголия не являются участниками прошедших в этой организации официальную нотификацию ТЭС.

Уже на протяжении как минимум полутора десятков лет выходят из печати многочисленные публикации, авторы которых приводят достаточно убедительные аргументы в пользу того, что регионализация сдерживает либерализацию в глобальном масштабе, препятствует снижению среднемирового уровня протекционизма. Подобного рода мнения высказывали, в частности, признанные авторитеты мировой экономической науки, такие как Пол Кругман[29] и Джагдиш Бхагвати.[30] Согласно взглядам последнего, по мере распространения региональных преференциальных соглашений мировая торговая система все больше будет напоминать «клубок спагетти». Его образуют импортные тарифы, неизбежно становящиеся более сложными и фактически непрозрачными за счет включения в них все новых и новых ставок.

Если к тому же принять во внимание практику предоставления таможенных преференций наименее развитым и развивающимся странам, то есть все основания согласиться с авторами доклада, подготовленного по инициативе Генерального Директора ВТО Супачаи Панитчпакди к 10-летию организации. Они считают, что современная практика ведения международной торговли достигла такого состояния, когда РНБ является скорее исключением, чем правилом.[31] «Безусловно, — отмечается в докладе — этот термин сейчас лучше определять как режим наименьшего благоприятствования».[32]

Конечно, не следует подходить к вопросу о соотношении глобализации и регионализации слишком прямолинейно. С одной стороны, есть определенная доля истины в утверждении о том, что торгово-экономические союзы демонстрируют пример того уровня сотрудничества, который возможен сегодня в международном масштабе. В этом плане они как бы «задают планку», служат маяками на пути либерализации внешнеэкономических связей в рамках всего мирового сообщества, «могут подстегивать менее решительное развитие многосторонней системы».[33]

С другой стороны, задержки и неудачи в деле глобальной либерализации могут создавать дополнительные препятствия и на пути формирования ТЭС. Здесь уместно упомянуть трудности и противоречия в ходе подготовки договора о создании ПАЗСТ. Тот факт, что после 10 лет переговоров желаемый результат так и не достигнут, некоторые наблюдатели напрямую связывают с задержкой в реализации повестки дня Доха раунда (!).[34] Все это достаточно наглядно свидетельствует об определенной комплементарности в развитии рассматриваемых процессов.

И все-таки события последних полутора десятков лет свидетельствуют о том, что в существующих институциональных рамках регионализация и глобализация скорее взаимно исключают, нежели дополняют друг друга. Уже в одном из первых аналитических материалов, подготовленных Секретариатом ВТО в апреле 1995 г. (т. е. всего через несколько месяцев после официального рождения организации), об этом говорится со всей определенностью.[35]

За прошедшие годы ситуация не только не изменилась к лучшему, но даже ухудшилась. Например, в ходе организованного Секретариатом ВТО 14 ноября 2003 г. семинара подчеркивалось, что существующие нормы и правила этой организации плохо подходят для взаимодействия с реально существующими региональными торговыми соглашениями, а соответствующий профильный комитет ВТО не смог добиться сколько-нибудь заметных успехов.[36] Аналогичным образом оценивается ситуация и в ежегодном отчете ВТО за 2004 г. Там, в частности, говорится, что с момента «создания ВТО страны-члены не смогли достичь консенсуса как по формату, так и по содержанию отчетов ни по одной из проводимых Комитетом по региональным торговым соглашениям проверок».[37]

Заключение

Интеграционные процессы в Латинской Америке сталкиваются в своем развитии с серьезными трудностями. Их причины весьма разнообразны. Так, например, применительно к периоду 1960–1970-х годов высказывается мнение о том, что основной проблемой являлась общая стратегия импортозамещения, препятствовавшая координации деятельности стран-участниц.[38] Пришедшая ей на смену стратегия неолиберальных реформ также уязвима для критики. Сохраняются двусторонние противоречия в отношениях между странами региона, корни которых уходят порою в далекое прошлое.[39] Вместе с тем практика (не только и, может быть, даже не столько латиноамериканская!) убедительно свидетельствует, что в обозримой перспективе разумной альтернативы региональной интеграции нет. Она представляет собой один из ключевых императивов современного развития. Однако процесс этот не может, как представляется, основываться только на деятельности стихийно формируемых рыночных сил.

Необходима, в частности, сознательная и целенаправленная деятельность по координации внешнеэкономического сотрудничества, осуществляющегося на основе двусторонних отношений, в рамках ТЭС, в глобальном масштабе. Как глобализация, так и регионализация не должны развиваться как некие неуправляемые процессы. Это чревато самыми серьезными негативными последствиями.

---

[1] О развитии интеграционных процессов в Латинской Америке подробнее см., напр.: *Харламова В.Н.* Международная экономическая интеграция. М., 2002. С.107–133; Regionalism and the World Trading System. WTO. Geneva. April 1995. P. 34–36.

[2] Позднее к договору присоединились Колумбия, Эквадор и Венесуэла.

[3] Базой для создания ЦАОР явилась формально образованная в 1956 г. Центральноамериканская зона свободной торговли. В правовом отношении это была достаточно аморфная группировка, не имевшая ни плана, ни графика либерализации взаимной торговли.

[4] Несколько позднее к КАСТ присоединилось значительное количество новых членов (Ямайка, Белиз, Доминика, Гренада Сент-Люсия и др.), среди которых были как независимые государства, так и входящие в Британское Содружество Наций «ассоциированные члены и колонии» Великобритании.

[5] Торговля сельскохозяйственной продукцией являлась объектом специального регулирования.
[6] *Харламова В.Н.* Указ. соч. С. 15.
[7] Regionalism and the World Trading System. P. 36.
[8] Например, в 1969 г. происходили вооруженные столкновения между Гондурасом и Сальвадором.
[9] Состав Андской группы менялся: Чили вышла из числа участников, а Венесуэла присоединилась, на несколько лет приостанавливала свое участие в договоре Перу.
[10] Peter Hudson Brazil's Corporate Raiders // Newsweek February 28. 2005. P. 38–39.
[11] Humberto Marquez Integration in South America: One Giant Step and 32 Small Ones // www/ipsnews.net
[12] Ibid.
[13] См.: WTO Annual Report 2003. P. 28.
[14] World Trade Report 2003. P. 64.
[15] См. об этом подробнее: World Trade Report 2003. P. 63–64.
[16] В 2002 г. Мексика с 160,8 млрд долл. занимала 13-е место в списке ведущих мировых экспортеров. В тридцатку лидеров входила с 26-м результатом еще только одна латиноамериканская страна – Бразилия. Ее экспорт равнялся 60,4 млрд долл. (World Trade Report 2003. P. 68). Правда, следует отметить, что из всех стран рассматриваемого региона именно бразильский экспорт за период 2001–2003 гг. развивался наиболее высокими темпами, которые составляли соответственно 6, 4 и 21% (World Trade Report 2004. P. 9).
[17] *Oliveira M.J., Rice T.* International Competitiveness in South America: Not as Easy as ABC. Paper prepared for the Twelfth International Forum on Latin American Perspective on Competitiveness and New Technologies. Madrid, 10–12 November, 2001.
[18] См. об этом подробнее: World Trade Report 2003. P. 63–64.
[19] Повышение затронуло около 80% тарифных линий.
[20] Об опасности чрезмерной привязки внешнеторговых связей к одной стране свидетельствует и опыт Кубы. На рубеже 1950–1960-х годов она оказалась вынуждена стремительно переориентироваться на СССР. Товарооборот между нашими странами вырос с 1959 по 1961 г. в 80(!) раз (Внешняя торговля СССР: Статистический сборник. 1958–1966. М., 1967. С. 224–229). Вплоть до конца 1980-х годов доля Кубы — крупнейшего внешнеторгового партнера Советского Союза в Западном полушарии — как в совокупном экспорте, так и совокупном импорте СССР находилась в пределах 4,4–6,3% (Народное хозяйство СССР в 1989 году. М., 1990. С. 667–668). Однако затем в силу известных причин российские приоритеты круто изменились. Уже в 1993 г. доля Кубы упала до 0,2% в экспорте РФ в дальнее зарубежье и до 1,6% в импорте из дальнего зарубежья (Российский статистический ежегодник. М., 1994. С. 433–434). Это, как известно, повлекло за собой весьма серьезные негативные последствия для кубинской экономики. В дальнейшем тенденция свертывания внешнеторговых связей сохранилась. Так, если в 2000 г. доля Кубы составляла 0,1% в российском экспорте в дальнее зарубежье и 1,4% в российском импорте из дальнего зарубежья, то в 2003 г. соответствующие цифры равнялись 0,03% и 0,4% (Российский статистический ежегодник-2004. М., 2004. С. 652–653).
[21] См.: *Шеров-Игнатьев В.Г.* Новые соглашения о свободной торговле с участием США // Современное состояние и перспективы развития международной торговой системы: Материалы международной научно-практической конференции / Под ред. В.И. Капусткина. СПб., 2004. С. 168–171.
[22] Gustavo Gonzalez World Social Forum: Sub-Regional Integration — a Challenge to FTAA // www.ipsnews/net.
[23] См.: WTO Annual Report 2004. P. 69.
[24] Наряду с появлением новых ТЭС определенное количество ранее действовавших соглашений по разным причинам утрачивают свою силу. Так, например, после последнего расширения ЕС в мае 2004 г. перестали существовать около 65 ТЭС, созданных ранее вновь присоединившимися странами, как между собой, так и с участниками ЕС-15.
[25] www.wto.org
[26] World Trade Report 2003. P. 74–76.
[27] В совокупном импорте Мексики 80% поставок приходится на долю стран, с которыми у нее заключены договоры о создании ТЭС. По этому показателю страна является одним из мировых лидеров (World Trade Report 2003. P. 63).
[28] Исторически выбор в пользу безусловного предоставления РНБ в значительной мере объясняется реакцией многих стран на негативный опыт конца 1920–1930-х годов с его беспрецедентным ростом протекционизма и широкого распространения двусторонних торговых соглашений.
[29] См.: *Krugman P.R.* Is Bilateralism Bad? // International Trade and Trade Policy / Ed. by E. Helpman, A. Razin. The MIT Press, Cambridge, Massaachusetts. 1991.
[30] См.: *Bhagwati J.* Fast Track to Nowhere // The Economist. 1997. 18 Oct.
[31] Показательно, что, например, в импортном тарифе ЕС таможенные ставки РНБ в полном объеме применяются всего лишь к 9(!) внешнеторговым партнерам группировки — Австралии, Канаде, Тайваню, Гонконгу, Японии, Республике Корея, Новой Зеландии, Сингапуру и США. Хотя это и ведущие участники международной торговли, но сам факт более чем примечателен.
[32] www.wto.org
[33] Там же.
[34] См.: *Reid M.* The Americas trade carve-up // The World in 2004. The Economist. P .68. — Интересно, что автор статьи пишет далее о том, что США в этих условиях видят альтернативу в

создании зон свободной торговли «малого формата» — с 5 странами Центральной Америки, с Колумбией, возможно, с Перу и КАРИКОМ.

[35] См.: Regionalism and the World Trading System. WTO. Geneva. April 1995.

[36] См.: *Boonekamp C.* The Changing Landscape of RTAs. Prepared for the Seminar on Regional Trade Agreements and the WTO. WTO Secretariat, Geneva. 14 Nov. 2003 // www.wto.org.

[37] WTO Annual Report 2004. P. 69.

[38] См.: *Эльса Кардосо де Да Сильва*. Ставка на интеграцию // Латинская Америка. 1997. 1.

[39] В конце XIX в. Аргентина занимала 7-е место в мире по объему своего экспорта, в то время как Бразилия лишь незадолго до этого получила независимость и отменила рабство. Сегодня все поменялось, и именно Бразилия имеет неплохие шансы стать одной из мировых держав. Многие в Аргентине критически относятся к глобальным претензиям Бразилии, видя в них одну из причин того, что функционирование МЕРКОСУР выглядит не слишком впечатляюще. Со своей стороны Бразилия проявляет сегодня меньше интереса к МЕРКОСУР, выступив в качестве главного инициатора создания Южно-Американского сообщества наций. По мнению ряда обозревателей, Бразилия тем самым пытается «освободиться от Аргентины». Общественное мнение последней в большей степени ориентировано на развитие отношений именно в рамках МЕРКОСУР. Вместе с тем бразильские компании активно поглощают своих аргентинских конкурентов. Бразилия за последние 5 лет инвестировала в экономику Аргентины порядка 6 млрд долл. (см.: Peter Hudson Brazil's Corporate Raiders // Newsweek February 28. 2005. P. 38–39).

Статья поступила в редакцию 8 июня 2005 г.