

В. Г. Шеров-Игнатъев

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Мировое хозяйство сегодня в значительной степени отличается от того, каким оно было несколько десятилетий назад. Среди явлений, на наших глазах меняющих облик мировой экономики, важное место принадлежит интеграционным процессам. Они носят многоуровневый характер. Международная интеграция происходит как на общемировом уровне (глобализация), так и в масштабах нескольких государств (региональная интеграция). Названные процессы постепенно меняют институциональный формат международной торговой системы, соотношение между двумя ее уровнями: глобальным в лице Всемирной торговой организации (ВТО) и региональным в виде полутора сотен дву- и многосторонних межгосударственных соглашений о взаимной либерализации торговли. Соотношение тенденций глобализации и региональной интеграции и вопрос о наличии или отсутствии конфликта между этими процессами остаются в зоне пристального внимания экономистов и политологов.

История региональной интеграции восходит к таможенному союзу германских государств, который стал формироваться под эгидой Пруссии начиная с 1818 г. и проложил дорогу к объединению Германии. Сегодня региональная интеграция в обыденном сознании связывается главным образом с деятельностью Европейского союза (ЕС), Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА), Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), южноамериканской группировки Меркосур, а также ряда межгосударственных объединений на постсоветском пространстве. Между тем число региональных торговых соглашений (РТС), зарегистрированных ВТО, составляет около 160, и многие государства являются участниками сразу нескольких таких соглашений¹. Только одна страна – участник ВТО – Монголия не подписала пока такого рода договоренностей с иными членами данной организации, но уже обсуждает эту возможность. Тем самым

Владимир Генрихович ШЕРОВ-ИГНАТЬЕВ – канд. экон. наук, доцент кафедры мировой экономики СПбГУ. Окончил экономический факультет ЛГУ (1980) и аспирантуру Института востоковедения АН (1986). С 1995 г. работает на экономическом факультете СПбГУ. Стажировался в университетах Канады, США. Автор более 30 научных и учебно-методических работ, в том числе 3 – на англ. яз. Сфера научных интересов – международная интеграция, экономика развивающихся стран.

© В. Г. Шеров-Игнатъев, 2008

принцип наибольшего благоприятствования в торговле, некогда положенный в основу Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) и подразумевавший недискриминацию стран с точки зрения режимов торговли, из правила превратился в исключение. Россия не может не учитывать этих новых реалий международной торговли, и уяснение главных тенденций в рассматриваемой сфере представляется важным для выработки рациональной внешнеэкономической политики.

Типы, количество и география региональных интеграционных соглашений (РИС)

Выступая в Бангалоре в январе 2007 г., Генеральный директор ВТО Паскаль Лами сообщил, что к 2010 г. общее число соглашений о либерализации торговли может достигнуть 400. В их рамках осуществляется более половины мировой торговли. На 2005 г. ГАТТ/ВТО зарегистрировало 312 РТС, в силе оставались 170 из них. Кроме того, не проходило такой регистрации еще 65 соглашений². Если не брать во внимание преференциальные соглашения, большинство РИС являются соглашениями о свободной торговле (ССТ), число таможенных союзов ограничивалось одиннадцатью³. Это неудивительно: одна страна может стать участником одновременно нескольких ССТ, но только одного таможенного союза (ТС). При этом, вступив в ТС, страна уже, строго говоря, не может заключать ССТ с третьими странами отдельно от остальных членов ТС. На практике, впрочем, такое встречается, однако подобные ситуации означают неполное функционирование ТС (пример – заключение Бахрейном и Оманом ССТ с США, несмотря на членство этих арабских стран в Совете сотрудничества государств Персидского залива (ССГПЗ), являющимся ТС).

«Широтная» и «меридиональная» интеграция

За последние полвека в становлении и развитии региональной интеграции были, по крайней мере, две волны. Первая прокатилась в 1950–1960-е годы и характеризовалась преобладанием «горизонтальной», или «широтной», интеграции – Север–Север и Юг–Юг. Пример Европейского экономического сообщества (ЕЭС), Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ), а также Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) оказался заразительным, и в 1960-е годы развивающиеся страны, многие из которых лишь незадолго до этого получили независимость, стали объединяться в группировки. Они пытались проводить политику коллективного импортозамещения, преодолевая тем самым узость национальных рынков. Определенный опыт был приобретен, но в целом результаты интеграции первой волны на Юге ожиданий не оправдали – сказывались бюрократический (волюнтаристский) подход к принятию решений, отсутствие механизмов контроля за их реализацией, да и заинтересованности бизнеса мешали слабая инфраструктура и нехватка финансовых и технологических ресурсов.

Вторая волна интеграционных процессов наступила во второй половине 1980-х годов после паузы 1970-х, связанной со структурными кризисами в мировой экономике. Европа опять подала пример: принятие и реализация Единого европейского акта продолжили путь к Маастрихтскому соглашению, а оно – к экономическому и валютному союзу. В 1990-е годы наряду с развитием объединений «широтной» направленности (Север–Север или Юг–Юг) проявилась новая тенденция к интеграции – Север–Юг. Прежде всего, речь идет о НАФТА, а также об АТЭС. Да и группировки Юга в 1990-е годы на какое-то время отказались от антикапиталистической риторики и смягчили или отменили ограничения на деятельность ТНК. Противоречие между глобальной и региональной

интеграцией получило неоднозначное развитие: с одной стороны, возрастание числа региональных группировок и соглашений ставило под вопрос глобальные договоренности в рамках ВТО, с другой стороны, в соответствии с теорией «второго лучшего» британского экономиста Джеймса Мида региональные интеграционные проекты можно рассматривать как прорывы вперед на отдельных участках «фронта» глобальной либерализации экономических отношений.

На институциональном уровне тенденция к «меридиональной» интеграции проявилась в нескольких многосторонних и множестве двусторонних инициатив. Наибольшую активность проявили США и ЕС. США устами Буша-старшего заявили в начале 1990-х годов о стремлении создать общий рынок обеих Америк – «от Аляски до Огненной земли». В развитие этой идеи был заключен договор НАФТА, а в 1994 г. началась подготовка к формированию Зоны свободной торговли Америк (ФТАА), с участием всех государств Западного полушария, кроме Кубы.

Евросоюз со своей стороны реализует несколько интеграционных инициатив с коллективным членством. Во-первых, продолжают развиваться преференциальные соглашения между ЕС и большой группой стран Тропической Африки, Карибского бассейна и Тихого океана (группа АКТ). Во-вторых, с 1995 г. идет так называемый Барселонский процесс – налаживается сотрудничество ЕС со странами Средиземноморья, конечной целью которого является формирование к 2010 г. зоны свободной торговли с участием ЕС, ЕАСТ, стран, заключивших с ЕС соглашения о таможенном союзе, и всех государств, выходящих к Средиземному морю, плюс Иордания. В-третьих, ЕС заключил ССТ с Меркосур, ведет переговоры о ССТ между ЕС и ССПЗ. Институционализированы отношения Евросоюза и с другими межгосударственными объединениями – АСЕАН, Африканским союзом и т. д. ЕАСТ также имеет соглашения о свободной торговле с рядом РИС.

Первое десятилетие XXI в. явило новые тенденции в развитии интеграционных процессов, имеющие некоторые признаки их третьей волны. Налицо новый виток интеграции Юг–Юг (примеры соглашений – далее по тексту). Значительную активность проявляет Бразилия, пытающаяся укрепить и институализировать экономические и политические связи с ЮАР и Индией. Индия сама также преодолевает традиционную ориентированность на соседей по южноазиатскому субконтиненту и интенсифицирует контакты с Юго-Восточной Азией. В обоих случаях речь идет о странах-гигантах, имеющих развитую промышленность и крупные компании, стремящиеся к экспансии на другие развивающиеся рынки. Совершенно очевидно, что в еще больших масштабах это характерно для современного Китая. Наряду с двусторонними и региональными связями между среднеразвитыми государствами Юга важное значение приобрела и координация их позиций в рамках Доха-раунда переговоров ВТО. В этом также можно заметить своеобразный возврат на новом витке к ситуации 1960–1970-х годов, когда развивающиеся страны совместно вели борьбу за новый справедливый международный экономический порядок, которая привела к принятию международным сообществом по инициативе ЮНКТАД Общей системы преференций. Экстремальным проявлением «полевения» части стран Юга стало появление «Договора о народной торговле» (АЛБА) в составе Кубы, Венесуэлы и Боливии.

Соглашения о свободной торговле

Бурный рост числа новых двусторонних ССТ; выход двусторонних ССТ за рамки регионов; усложнение содержания интеграционных соглашений – вот те тенденции, которые

характерны для современного этапа развития интеграционных процессов. Впрочем, несмотря на повсеместно ведущиеся переговоры о заключении новых соглашений о свободной торговле, число действующих ССТ за последние годы парадоксальным образом сильно сократилось. База данных о торговых соглашениях Центра международного бизнеса Такской бизнес-школы (Дартмут, Нью-Гемпшир, США) содержит тексты 279 соглашений (при этом отсутствует целый ряд соглашений, заключенных между странами, не являющимися членами ВТО). Из них 142 – двусторонние и многосторонние соглашения о свободной торговле. Однако к 2008 г. многие из них утратили силу в связи со вступлением одного или обоих участников в Европейский союз. Так, практически все страны Восточной Европы, вступившие в Евросоюз в 2004 и 2007 гг., до момента вступления имели между собой двусторонние ССТ. За их вычетом остается 88 соглашений. К этой цифре надо добавить до 28 двусторонних соглашений о свободной торговле между странами СНГ, пока не вступившими в ВТО, а также 33 соглашения об ассоциации (заключаемые отдельными странами или группами стран с РИС, такими как ЕС, ЕАСТ, Меркосур), многие из которых также предусматривают режим свободной торговли. Таким образом, в общей сложности количество действующих ССТ разных видов на 2007 г. составляло примерно 150. На подходе – еще два десятка договоренностей о свободной торговле. Из числа соглашений о свободной торговле основная доля приходится на двусторонние.

Многосторонних ССТ насчитывается менее десятка. Таковыми являются Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА) в составе США, Канады и Мексики и Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), в которой, считая Лихтенштейн, осталось четыре участника. Зона свободной торговли стран АСЕАН (АФТА) близка к заявленному в ее названии статусу: по 99% тарифных линий пошлины во взаимной торговле шести более развитых участников снижены до 0–5%; средний уровень импортных пошлин внутри АФТА – 1,5%⁴. Самой крупной по числу участников является зона свободной торговли одиннадцати государств – участников Общего рынка для Восточной и Южной Африки (КОМЕСА), начавшая действовать в 2000 г. Всего в КОМЕСА участвуют двадцать стран, однако остальные девять членов этой интеграционной группировки пока не завершили процесс ликвидации торговых барьеров по отношению к партнерам по КОМЕСА.

Ряд соглашений о свободной торговле с участием нескольких стран заключен на двусторонней основе, в частности между ЕАСТ и Южно-Африканским таможенным союзом (ЮАТС), между ЕС и Меркосур. В этом можно усматривать тенденцию к формированию своеобразной институциональной структурной «решетки» межрегиональных соглашений. Наконец, два многосторонних соглашения на деле являются своего рода кластерами двусторонних ССТ. Это Центрально-Европейская зона свободной торговли (ЦЕФТА) и СНГ. В составе ЦЕФТА по новому договору 2006 г. – 8 участников: страны бывшей Югославии (кроме Словении), Косово, Албания и Молдова. Почти все они связаны между собой двусторонними ССТ. То же самое относится к СНГ, хотя этот факт малоизвестен: в связи с расхождениями в перечнях изъятий из режима свободной торговли страны СНГ подписали друг с другом двусторонние ССТ. К сожалению, их тексты отсутствуют в открытом доступе – за исключением ССТ, участниками которых явились страны СНГ, уже вступившие в ВТО: они, следуя правилам этой организации, представили заключенные ими торговые соглашения для регистрации и проверки на соответствие договоренностям ГАТТ/ВТО.

Несмотря на малое количество действующих многосторонних соглашений о свободной торговле, их число и количество их участников должны вырасти в предстоящие годы за счет ряда ССТ, которые подписаны, ратифицированы и начали претворяться в жизнь, но пока являются де-факто преференциальными соглашениями в силу незавершенности процедуры ликвидации взаимных торговых барьеров. Среди крупнейших инициатив такого рода – Южно-Азиатская зона свободной торговли (САФТА), реализация которой продвигается последовательно, невзирая на сложные политические отношения между главными участниками – Индией и Пакистаном. Другой крупный проект – Большая арабская зона свободной торговли (ГАФТА) в составе 17 стран. Ее участники уже снизили на 40% пошлины на импорт товаров из арабских стран и приняли решение продолжить процесс взаимной либерализации торговли. По всей вероятности, ГАФТА сможет инкорпорировать существующие соглашения его участников более узкого состава.

Наряду с многосторонними инициативами множится число *двусторонних ССТ*. Особенно густа их паутина в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) – с участием государств обеих Америк и Восточной Азии. Подавляющее большинство двусторонних ССТ заключено между странами-соседями или странами одного региона. Однако новой тенденцией последних лет стало появление ССТ между странами, принадлежащими к разным регионам, разделенным океанами. Это такие ССТ, как США – Бахрейн, Корея – Чили, Перу – Иордания, Тайвань – Гватемала, Израиль – Канада, Япония – Мексика. Такого рода соглашения уже не назовешь проявлением региональной интеграции – налицо одна из ипостасей глобализации.

Не менее половины двусторонних соглашений подписано с участием развитых государств. Значительную активность здесь проявляет администрация США. География ССТ с участием США – АТЭС, Латинская Америка и Ближний Восток. Партнерами по ССТ становятся правительства, в той или иной мере ориентированные на западные либеральные ценности. Если в АТР США преследуют главным образом экономические цели, то в случае с государствами Ближнего Востока не менее важными являются политические задачи – поддержка лояльных США режимов, реализация принципа «к миру – через торговлю».

Латиноамериканская политика США в вопросах свободной торговли также ориентирована на лояльные правительства. До середины первого десятилетия нового века администрация Буша прилагала усилия к формированию Зоны свободной торговли Америк (ФТАА). Однако этот проект, по сути, воспроизводивший договор НАФТА на более широком пространстве, оказался заморожен в результате резкой оппозиции Венесуэлы и более сглаженных, но все же существенных возражений Бразилии и ряда других стран региона, где у власти оказались правительства левого направления. В итоге в активе Буша остались ССТ, заключенные с Чили, Центрально-Американским общим рынком (ЦАОР) и Доминиканской республикой, Панамой, а также с Перу и Колумбией. Судьба последнего, впрочем, еще не решена, как и ССТ с Кореей, подписанного в 2007 г. Руководители демократического большинства в Конгрессе США заявили, что Конгресс не ратифицирует эти два договора. В случае с Колумбией противники соглашений о ССТ в США говорят о нарушениях прав трудящихся в этой стране, в случае с Кореей – о дисбалансе во взаимной торговле, который соглашение не способно исправить⁵.

По сути дела, позиции противников ССТ в США и странах Латинской Америки имеют много общего. Глубинной причиной протестов являются высокие темпы либерали-

зации и углубления специализации стран на тех или иных группах товаров и услуг – или же, напротив, изменения такой специализации. Эти темпы превосходят возможности психологической адаптации людей к переменам. Слишком многим и слишком часто сегодня приходится менять профессию, место работы и проживания, менять весь уклад жизни. Вероятно, именно здесь лежат корни многих протестов против глобализации в разных ее проявлениях. В странах Латинской Америки это накладывается на традиционно высокий уровень социальной поляризации и большие масштабы коррупции. Свой «вклад» вносит и пренебрежение социальными и экологическими вопросами со стороны ряда ТНК.

Усложнение содержания ССТ стало еще одной важной тенденцией последних полутора десятилетий. Наряду с торговлей товарами сегодня они включают договоренности о либерализации ряда других секторов, в том числе торговлю услугами, инвестиционный режим, передвижение бизнесменов, электронную торговлю, регулирование госзаказа и господряда, защиту конкуренции, права трудящихся, вопросы защиты интеллектуальной собственности, экологические проблемы и др. Нетрудно заметить, что этот перечень похож на список соглашений, отличающих ВТО от ГАТТ. Это не случайно: в основе соглашений лежат потребности и интересы развитых государств, и прежде всего США; чиновники ведомства Торгового представителя США готовят как проекты ССТ, так и предложения по повестке дня ВТО. Первоначально большинство названных пунктов появилось в договорах НАФТА, а затем (почти «под копирку») перекочевали в другие заключенные США ССТ, а также повлияли на формирование пакета соглашений в рамках ВТО.

Таможенные союзы: выживание в океане глобализации

Число соглашений о таможенном союзе – менее полутора десятков⁶, однако они носят, чаще всего, многосторонний характер – в отличие от ССТ, большая часть которых – двусторонние. Участниками соглашений о ТС на конец 2007 г. являлись 30 стран Европы, 14 стран Латинской Америки, 24 страны Африки и 6 стран Аравийского полуострова, а также две страны СНГ. Таким образом, участниками ТС на 2007 г. являлись 80 государств (таблица).

Среди заявленных к становлению в предстоящие годы, но пока не реализованных ТС значатся ЕвразЭС, ГУАМ, а также 5 африканских группировок, пока не достигших этой стадии интеграции. Таможенные союзы отсутствуют на большей части Азии. Это легко объяснимо: соседи Индии и Китая опасаются безальтернативной зависимости от этих региональных сверхдержав; страны АСЕАН слишком разнородны, в том числе по уровню развития, чтобы проводить единую внешнеторговую политику. Ряд таможенных союзов формируется вокруг среднеразвитых держав, доминирующих в своем регионе. Можно назвать, по крайней мере, три примера такого рода: Южно-Африканский таможенный союз вокруг ЮАР, Меркосур, где доминируют Бразилия и ЕвразЭС, с очевидным лидерством России. ТС гарантирует таким региональным лидерам рынки сбыта и в известной мере привязывает более слабых соседей – не только в экономическом, но и в политическом смысле. Как уже говорилось, отдельные участники работающего ТС не имеют возможности сепаратного заключения ЗСТ с третьими странами. Членами подобных ТС становятся страны, которые в силу географических факторов, финансовой зависимости или иных особенностей своего экономического положения не имеют реальных альтернатив вступлению в таможенный союз с государством-лидером, да и не

Действующие таможенные союзы

Таможенные союзы	Число участников	Год вступления в силу (начало действия ТС)	Латинская аббревиатура
Швейцария – Лихтенштейн	2	1924	
ЕС	27	1969	EU
ЕС – Турция	2	1996	
ЕС – Андорра	2	1991	
ЕС – Сан-Марино	2	2002	
Южно-Африканский таможенный союз (ЮАТС)	5	1970 (1910)*	SACU
Меркосур	4 (5)*	1995	
Андское сообщество	4	1994	АС
ЦАОР	5	1965/1991*	CACM
Восточно-Африканское сообщество	3 (5)*	2005	EAC
Экономическое и валютное сообщество Центральной Африки	6	1999	CEMAC
Западно-Африканский экономический и валютный союз	8	2000	UEMOA
Израиль – Палестинская автономия	2	1994	
Совет сотрудничества государств Персидского залива (ССГПЗ)	6	2003	GCC
Союз России и Белоруссии (СРБ)	2	1995	
Итого:	80		

Составлено по: Tuck Trade Agreements Database; <http://mba.tuck.dartmouth.edu/cib/research/resources.html>; www.bilaterals.org

*ЮАТС – «наследник» старейшего таможенного союза, включавшего колониальные территории. Договор о ЦАОР был возобновлен. В состав Меркосур и Восточно-Африканского сообщества влились новые члены, однако процесс их вступления не завершен.

ищут их ввиду отсутствия с ним антагонистических противоречий. Такими партнерами-союзниками для России являются, прежде всего, Белоруссия и Казахстан, а также Кыргызстан, Таджикистан и Узбекистан⁷. Для многих государств такая односторонняя зависимость неприемлема, и они предпочитают разновекторную либерализацию с заключением ряда ССТ. В этом заинтересована, например, Украина.

Отличие таможенных союзов от зон свободной торговли значительно глубже, чем просто унификация внешнего тарифа. Если рассматривать ССТ и СТС в контексте обсуждения проявлений и последствий глобализации и ее соотношения с процессами регионализации, то надо признать, что таможенные союзы – инструмент и проявление регионализации, в то время как соглашения о свободной торговле нередко способствуют глобализации, (прежде всего, когда речь идет о соглашениях типа Север–Юг).

Идеология таможенных союзов – коллективный протекционизм, региональная самоидентификация – различение своих и чужих. Для ТС характерна большая степень межгосударственной координации, а значит, и более высокая степень вмешательства государственных структур во внешнеэкономическую деятельность, ее регулирование. Как известно, это более характерно для европейской континентальной модели рыночной экономики, чем для англо-американской. Тенденция к регионализации коррелирует с процессом становления многополярного мира, тогда как глобализация многими связывается с однополярным миром и отождествляется с американизацией во всех ее проявлениях.

Американские, а также некоторые британские⁸ экономисты и политики последовательно выступают против таможенных союзов, отстаивая предпочтительность соглашений о свободной торговле. Хотя в определенном смысле сами США – таможенный союз пятидесяти одного штата. Их главные аргументы в пользу ССТ сводятся к тому, что ТС ограничивает свободу действий страны, создает дискриминацию партнеров. Объективно такая линия поведения соответствует внешнеэкономическим интересам США – державы глобальной, а не региональной. Эта же позиция отстаивается американскими представителями и в международных экономических организациях. Так, экономист Всемирного банка Дэвид Тарр посвятил ряд работ и выступлений аргументации против идеи создания или расширения таможенных союзов на постсоветском пространстве⁹. По мнению Тарра, страны – члены ТС «получат краткосрочные выгоды от участия в таможенном союзе, однако в долгосрочной перспективе участие в таможенном союзе может затормозить их рост и помешать импорту необходимых западных технологий». Заметим, однако, что тем самым ТС способен косвенно стимулировать разработку собственных технологий странами-участниками.

США не ограничиваются теоретической критикой ТС – в ряде случаев их действия способствуют, вольно или невольно, разрушению существующих или предотвращению появления новых таможенных союзов. Это ситуации сепаратного втягивания одного из потенциальных участников ТС в ВТО (Кыргызстан) или приглашение к двусторонним ССТ с США отдельных членов ТС (Перу, Колумбия – из Андского сообщества; Бахрейн, Оман, ОАЭ – из ССПЗ).

Торговая либерализация: реальна ли замена «чашки спагетти» узких соглашений одним глобальным?

Обилие ССТ и СТС, переплетение соглашений создают ситуацию непрозрачности режимов торговли, в которых, кажется, уже трудно разобраться и самим участникам переговоров. Закономерно возникает вопрос: не лучше ли заменить всю эту паутину или «вермишель» на одно всеобъемлющее и далеко идущее соглашение в рамках Всемирной торговой организации? Однако этого пока не происходит. Это противоречие требует рационального объяснения.

Оно обусловлено слабостью механизма ВТО, с одной стороны, и преимуществами узких по охвату соглашений – с другой. Успехи ГАТТ были достигнуты в условиях bipolarного мира, один из полюсов которого – СССР и его союзники – был выключен из механизма торговых переговоров. При этом страны – участники ГАТТ невольно играли по правилам, определявшимся на другом полюсе, и антагонистических противоречий не возникало, несмотря на формальное равенство голосов, развивающиеся страны в целом ориентировались на позиции стран «большой четверки». Изменение картины мира

в 1990-е годы внешне выглядело переходом к монополярности с доминированием США. Однако однополярная структура, по-видимому, неустойчива и недолговечна – происходит новое структурирование мировой экономической и политической систем, вызревают альтернативные полюса. Крупные развивающиеся страны осознают свою растущую мощь и не боятся заявлять о своих интересах и искать союзников и партнеров. Достижение консенсуса и далеко идущих договоренностей внутри разросшейся до 150 участников и расширившей спектр обсуждаемых вопросов ВТО становится крайне затруднительным. Одним из первых признаков этого стал кризис ВТО, обозначившийся в Сиэтле в 1999 г., когда представители многих развивающихся государств возмутились попыткой кулуарной выработки итоговых документов в «зеленом кабинете» без их участия. Канкун и переговорный тупик 2006 г. продолжили эту тенденцию. Развивающиеся страны Юга сумели объединиться и предъявить свои претензии к сформировавшемуся миропорядку. Многие из них радикализировались и частично перешли к идейному антагонизму и новому антиимпериализму.

Вместе с тем региональные соглашения о либерализации торговли и иных сфер экономических связей оказались приемлемой альтернативой по ряду причин.

1. В условиях невозможности фронтального наступления по пути либерализации МЭО правительства продвигаются на тех направлениях, где это возможно и выгодно. При этом им не требуется согласовывать внешнеторговую политику с малозначимыми партнерами, а договоренности со значимыми партнерами могут быть дифференцированы.

2. Двум партнерам договориться легче, чем 6, 12 и тем более 150. Опыт показывает, что эффективные интеграционные группировки редко создавались с числом участников более 6–7.

3. Интернет принципиально упрощает и удешевляет ведение переговоров как между фирмами, так и между правительствами. Компьютерные средства, хотя и не устраняют непрозрачности ситуации, все же позволяют таможенникам как-то разобраться с «вермишелью» преференций, обилием таможенных режимов, правил происхождения товаров, различающихся по странам-партнерам. Наконец, информационная революция позволяет реализовать положительные эффекты объединения рынков более эффективно.

Таким образом, у региональной интеграции есть будущее – до тех пор, пока издержки заключения нового узкого соглашения будут существенно меньше выгод от его реализации.

Работает ли теория стадий интеграции?

Классическая схема Беля Балассы описывает последовательность смены фаз региональной интеграции: зона свободной торговли – таможенный союз – общий рынок – экономический союз – полностью интегрированная группировка. Данная схема не утратила своей актуальности и сегодня – ряд РИС продвигаются именно по этому пути, например Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА). В то же время схема Балассы уже не исчерпывает всего многообразия ситуаций и не должна считаться догмой. Большинство действующих зон свободной торговли не имеют перспективы превращения в таможенные союзы хотя бы в силу того, что у их участников разные обязательства по отношению к разным партнерам, и нередко нет общих границ. Так, не грозит превращение в ТС ни одному из ССТ, заключенных Мексикой. Вместе с тем некоторые

группировки «проскакивают» стадию ЗСТ, сразу или почти сразу устанавливая единый внешний тариф (Меркосур).

Каждое из соглашений о либерализации торговли имеет потокообразующий и потокоотклоняющий эффекты, относительно затрудняющие проникновение на интегрирующиеся рынки товаров и услуг из третьих стран. Этот факт вынуждены учитывать и российские фирмы, стремящиеся к развитию экспорта своих товаров. В то же время формирование РИС создает дополнительные возможности для зарубежных инвесторов, получающих шанс работать на объединенном экономическом пространстве с едиными или сближающимися правилами игры. Меняющаяся география рынков не отражается на политической карте мира, но ее постоянный мониторинг необходим для адекватной оценки и выбора альтернатив при внешнеэкономической деятельности.

¹ www.wto.org; www.worldtradelaw.net/fta/ftadatabase/ftas.asp

² The Changing Landscape of Regional Trade Agreements. Discussion paper N 8, Geneva: WTO; Multilateralizing Regionalism: Towards An Integrated and Outward-Oriented Asia-Pacific Economic Area. Presented at Macao, China. Delivering on the WTO Round: A High-level. Government-Business Dialogue for Development. 2005. 4–6 October.

³ *Преференциальные соглашения* предусматривают взаимные или односторонние льготы по доступу на рынки договаривающихся стран. Чаще всего преференции встречаются в рамках взаимодействия развитых стран с развивающимися, а также между самими развивающимися странами. *Зона свободной торговли (ЗСТ)* – группа стран, снижающих или ликвидирующих барьеры во взаимной торговле. *Таможенный союз (ТС)* – зона свободной торговли с единым внешним тарифом. В реальности грани между ними размыты, так как большинство соглашений о свободной торговле (ССТ) и ряд соглашений о таможенном союзе (СТС) предусматривают изъятия из режима беспошлинной торговли; к тому же от заключения соглашения и его вступления в силу до полной реализации проходит много лет, на протяжении которых ССТ фактически остаются преференциальными соглашениями.

⁴ www.aseansec.org

⁵ The Star (Malaysia). 2007. Monday, July 2 (http://www.bilaterals.org/article.php3?id_article=8899).

⁶ Правомерны разные оценки числа соглашений одного типа в связи с неполной реализацией многих соглашений и нечеткостью формулировок.

⁷ *Ломагин Н. А., Погорлецкий А. И., Сутырин С. Ф., Шеров-Игнатъев В. Г.* Мировая экономика и международные экономические отношения. СПб., 2007. С. 280.

⁸ *Портанский А. Л.* Многосторонняя торговая система и Евросоюз (1994–2004). М., 2005. С. 41.

⁹ *Тарр Д.* Торговая политика и вступление в ВТО в целях развития России и СНГ. 13–24 марта 2006 г., Москва, Россия. М., 2006.

Статья поступила в редакцию 28 февраля 2008 г.