



**АНАЛИЗ
СТРАТЕГИЙ ИНТЕГРАЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(МОДЕЛЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННОГО
ПОТЕНЦИАЛА) НАИБОЛЕЕ ИЗВЕСТНЫХ
ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ МИРА**

Москва, 2014

Аннотация

Данное исследование проведено в рамках работы над Основными направлениями экономического развития государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства (далее – ТС и ЕЭП), разработка которых предусмотрена Соглашением о согласованной макроэкономической политике от 9 декабря 2010 г.

Учитывая, что целью создания любого экономического интеграционного объединения является получение странами-участницами дополнительных экономических выгод и преимуществ, задачей настоящего исследования являлось изучение опыта функционирования наиболее известных интеграционных объединений мира и выявление на его основе общих принципов и подходов к формированию стратегий их развития, направленных на достижение поставленной цели.

Методология исследования основана на анализе экономических предпосылок формирования направлений реализации интеграционного потенциала и выбора секторов и отраслей интеграционного сотрудничества в конкретных интеграционных объединениях, совместное развитие которых даст экономический интеграционный эффект.

Установлено, что все интеграционные объединения для достижения интеграционной цели, как правило, формируют стратегию интеграционного сотрудничества (модель реализации интеграционного потенциала).

По результатам исследования сформированы общие подходы к разработке таких стратегий (моделей), направленных на получение дополнительных выгод и преимуществ странами-участницами. Определены принципы создания необходимых условий и обобщены применяемые механизмы их реализации.

Предложены критерии выбора сфер и отраслей экономики для последующего интеграционного сотрудничества на основе имеющихся экономических предпосылок, которые сгруппированы в семь возможных схем интеграционного взаимодействия.

Разработана матрица реализации интеграционного потенциала, которая устанавливает четкую последовательность действий и позволяет на ее основе выработать аргументированный подход к формированию стратегии интеграционного сотрудничества ТС и ЕЭП.

Данная стратегия может быть разработана Евразийской экономической комиссией при активном участии представителей национальных органов государственного управления и бизнес-сообщества государств – членов ТС и ЕЭП.

Для начала многостороннего диалога по этому вопросу подготовлены предварительные предложения по отраслям интеграционного сотрудничества в ТС и ЕЭП на основе семи возможных схем интеграционного взаимодействия.

Введение

В современных условиях практически ни одна страна мира не может эффективно развиваться, не взаимодействуя с другими государствами. Страны объединяются исходя из своих политических, экономических, геополитических или геоэкономических интересов. Для реализации этих интересов создаются различные интеграционные группировки. В мире насчитывается более 50 многосторонних экономических интеграционных объединений.

Теория этапов интеграционного взаимодействия отражает только одну сторону интеграционного сотрудничества стран – степень либерализации и гармонизации законодательства, т.е. уровень «свободы» экономического взаимодействия, который выражается, как правило, в снятии барьеров и ограничений. Переход от одного этапа интеграции к другому предполагает дальнейшую либерализацию экономического сотрудничества на основе результатов, достигнутых на предыдущем этапе. Зона свободной торговли обеспечивает свободное движение товаров отечественного производства между странами-участницами, таможенный союз нацелен на свободное движение всех товаров, как отечественных, так и иностранных. Общий рынок предполагает свободу движения не только товаров, но и услуг, капиталов и рабочей силы. Экономический и валютный союзы функционируют на основе проведения согласованной экономической политики, гармонизации работы финансовых систем и введения единой валюты.

Однако обеспечение определённой степени либерализации и гармонизации законодательства – это не самоцель, а средство для достижения целей интеграционного сотрудничества.

Таким образом, прежде чем приступить к созданию каких-либо условий, необходимо определить цели интеграционного сотрудничества стран-участниц и далее – направления их реализации.

Целью формирования любого интеграционного объединения является получение странами-участницами экономических преимуществ и выгод от взаимного сотрудничества. Определение направлений реализации цели заключается в выборе сфер (областей, направлений) экономического сотрудничества, в которых возможно получение экономического эффекта за счет использования интеграционного потенциала и конкурентных преимуществ стран-участниц. Иными словами, любое интеграционное объединение должно иметь свою модель реализации интеграционного потенциала, определяющую направления взаимодействия и сферы экономики, совместное развитие которых даст преимущества и выгоды странам-участницам.

Формирование модели реализации интеграционного потенциала, определяющей направления взаимодействия и сферы экономики, в которых в перспективе возможно получение дополнительного экономического эффекта от интеграционного сотрудничества, придаст необходимый импульс развитию наиболее продвинутого интеграционного объединения на пространстве СНГ –

Таможенного союза и Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации.

Для формирования данной модели следует изучить и использовать опыт наиболее известных интеграционных объединений мира.

I. Цели, задачи и методология анализа интеграционных объединений

Имеющаяся в научной и популярной литературе информация об экономической интеграции основана на анализе интеграционных объединений с точки зрения этапов (ступеней) интеграционного сотрудничества, организационно-институциональной структуры, политических аспектов формирования.

Имеется также экономический анализ результатов деятельности конкретных объединений. Однако не обнаружены обобщающие экономические исследования интеграционных объединений с точки зрения экономических предпосылок выбора направлений реализации их интеграционного потенциала, а также применяемых форм и механизмов формирования стратегий интеграционного взаимодействия, направленных на получение дополнительных экономических выгод и преимуществ для стран-участниц.

Целью исследования является анализ опыта функционирования 31 интеграционного объединения мира (перечень приведен в таблице 1) для выявления общих принципов и подходов к формированию стратегий их интеграционного сотрудничества.

К задачам анализа относится определение принципов создания условий для реализации интеграционного потенциала и обобщение применяемых механизмов интеграционного сотрудничества. Кроме того, одной из задач исследования является изучение формирования направлений деятельности интеграционных объединений, чей опыт наиболее близок евразийской интеграции и может быть применен в ТС и ЕЭП.

Методология анализа построена на принципе от частного к общему, т.е. основана на анализе экономических предпосылок выбора секторов и отраслей интеграционного взаимодействия в конкретных интеграционных объединениях и последующего формирования общих подходов к выработке стратегий интеграционного сотрудничества.

Таблица 1. Перечень исследуемых интеграционных объединений

Наименование интеграционного объединения	Наименование интеграционного объединения
<i>1. Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) Association of SouthEast Asian Nations (ASEAN)</i>	<i>2. Азиатско-тихоокеанское торговое соглашение (АПТА) Asian and Pacific Trade Agreement (APTA)</i>
<i>3. Ассоциация регионального</i>	<i>4. Североамериканское соглашение о</i>

<p>сотрудничества стран Южной Азии (СААРК) <i>South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC)</i></p>	<p>свободной торговле (НАФТА) <i>North American Free Trade Agreement (NAFTA)</i></p>
<p>5. Общий рынок стран Южного конуса (МЕРКОСУР) <i>Mercado Común del Sur, Southern Common Market (MERCOSUR)</i></p>	<p>6. Южноамериканский союз наций (УНАСУР) <i>Union of South American Nations, Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR)</i></p>
<p>7. Боливарианская Альтернатива для стран Латинской Америки и стран Карибского бассейна (АЛБА) <i>Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA)</i></p>	<p>8. Карибское сообщество (КАРИКОМ) <i>Caribbean Community (CARICOM)</i></p>
<p>9. Андское сообщество (АС) <i>Comunidad andina (CAN), Andean Community</i></p>	<p>10. Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР) <i>Mercado Común Centroamericano (MCCA), The Central American Common Market (CACM)</i></p>
<p>11. Сообщество стран Латинской Америки и Карибского бассейна (СЕЛАК) <i>Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC)</i></p>	<p>12. Организация Восточно-карибских государств (ОВКГ) <i>Organisation of Eastern Caribbean States (OECES)</i></p>
<p>13. Экономическое сообщество стран Восточной и Южной Африки (КОМЕСА) <i>Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA)</i></p>	<p>14. Союз арабского Магриба (САМ) <i>Union du Maghreb arabe (UdMA, UMA)</i></p>
<p>15. Совет арабского экономического единства (САЭЕ) <i>Council of Arab Economic Unity (CAEU)</i></p>	<p>16. Агадирское соглашение <i>Agadir Agreement (GAFTA)</i></p>
<p>17. Экономическое сообщество стран Западной Африки (ЭКОВАС) <i>The Economic Community of West African States (ECOWAS)</i></p>	<p>18. Южноафриканское сообщество развития (САДК) <i>Southern African Development Community (SADC)</i></p>
<p>19. Восточноафриканское сообщество (ВАС) <i>The East African Community (EAC)</i></p>	<p>20. Экономическое сообщество стран Центральной Африки (ЭКОЦАС) <i>Economic Community of Central African States (ECCAS)</i></p>
<p>21. Южноафриканский таможенный союз <i>Southern African Customs Union (SACU)</i></p>	<p>22. Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) <i>Cooperation Council for the Arab States of the Gulf (CCASG)</i></p>

23. Западноафриканский экономический и валютный союз <i>The West African Economic and Monetary Union (UEMOA)</i>	24. Сообщество сахело-сахарских государств (СССГ) <i>The Community of Sahel-Saharan States (CEN-SAD)</i>
25. Австралийско-новозеландское торговое соглашение об углублении экономических связей <i>Australia New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement (ANZCERTA)</i>	26. Южнотихоокеанское соглашение о региональной торговле и экономическом сотрудничестве <i>South Pacific Regional Trade and Economic Cooperation Agreement (SPARTECA)</i>
27. Европейский союз (ЕС) <i>The European Union (EU)</i>	27.1. Европейское объединение угля и стали (ЕОУС) <i>European Coal and Steel Community (ECSC)</i>
27.2. Европейское сообщество по атомной энергии (Евратом) <i>European Atomic Energy Community (EURATOM)</i>	27.3. Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) <i>The European Economic Community (EEC)</i>
28. Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) <i>The European Free Trade Association (EFTA)</i>	29. Центрально-европейская ассоциация свободной торговли (ЦЕАСТ, ЦЕФТА) <i>Central European Free Trade Agreement (CEFTA)</i>
30. Транстихоокеанское стратегическое экономическое партнерство (ТСЭП) <i>TransPacific Strategic Economic Partnership Agreement (TSEPA)</i>	31. Союз для Средиземноморья <i>Union for the Mediterranean (UfM)</i>

II. Анализ предпосылок создания интеграционных объединений

Анализ моделей реализации интеграционного потенциала наиболее известных интеграционных объединений мира содержится в Приложении 1.

Независимо от географического положения и уровня экономического развития стран, образующих интеграционные объединения, развитие процессов интеграции во всем мире, их цели, стратегии сотрудничества, принципы создания необходимых условий имеют общие закономерности.

Интеграционные группировки создаются как странами, близкими по уровню экономического развития, развитыми (Европейский Союз, EFTA, ANZCERTA) или развивающимися (SAARC, ALBA, CARICOM, CAN, UEMOA, ECOWAS, EAC и др.), так и странами, уровень развития которых заметно отличается (NAFTA, SACU, SADC, SPARTECA и др.).

В первом случае цели участия стран в интеграционном объединении, как правило, совпадают. Это может быть повышение конкурентоспособности и обеспечение дополнительного роста экономик за счет реализации интеграционного потенциала, ускорение экономического развития путем объединения материальных и финансовых ресурсов.

Во втором случае цели государств-участников не дублируют, а дополняют друг друга. Более развитые страны в таких объединениях преследуют цели получения новых рынков сбыта своей продукции за счет снятия барьеров во взаимной торговле, доступа к энергоресурсам менее развитых стран, снижения себестоимости совместно произведенных товаров, поставляемых на внутренний и внешний рынки. Менее развитые государства нацелены, в первую очередь, на создание новых рабочих мест за счет размещения на их территории новых производств, привлечение в свою экономику иностранных инвестиций, инновационных технологий, высококвалифицированных кадров, и в итоге – на повышение уровня своего экономического развития.

Кроме того, все интеграционные объединения имеют «ядро интеграции» – страну или группу стран, наиболее развитых в экономическом отношении и являющихся основной движущей силой интеграционных процессов. Такое «ядро интеграции» более ярко выражено в случае объединения стран с различным уровнем экономического развития (в NAFTA это США, в SACU и SADC – ЮАР, в SPARTECA – Австралия и Новая Зеландия). Однако в случае интеграции стран, сходных по уровню экономического развития, его также можно определить (в Европейском Союзе в такое «ядро интеграции» входят Германия и Франция, в ЕАС – Кения, в ALBA – Венесуэла, в ASEAN – Сингапур и Индонезия).

В общем виде целью государств, участвующих в интеграционном объединении, вне зависимости от уровня их экономического развития является получение дополнительных экономических выгод от интеграции. Именно приращение экономических результатов за счет участия в интеграционных процессах является основным побуждающим мотивом для формирования экономических интеграционных группировок.

Таким образом, созданию интеграционного объединения или вступлению в него какой-либо страны предшествует формирование конкретных целей, достижение которых возможно путем интеграционного сотрудничества. Каждая страна должна четко определиться, для чего она желает участвовать в данном объединении, решения каких задач она хочет добиться с помощью интеграции. Если цели интегрирующихся стран совпадают или являются взаимодополняющими, то следующим шагом становится определение стратегии интеграционного сотрудничества, т.е. определение направлений реализации интеграционного потенциала с учетом конкурентных преимуществ интегрирующихся стран.

Интеграционный потенциал – это совокупность природных, производственных, трудовых, финансовых, интеллектуальных и т.д. ресурсов

стран-участниц интеграционного объединения, совместное взаимовыгодное использование которых даст интеграционный эффект, выражающийся в дополнительных экономических выгодах и преимуществах для интегрирующихся стран, достижение которых невозможно (или менее эффективно) без интеграционного взаимодействия.

Конкурентные преимущества – это наличие природных, сырьевых или финансовых ресурсов, инновационных технологий, квалифицированных кадров, дешевой рабочей силы, которыми обладают интегрирующиеся страны, дающие им возможность производить более дешево и более качественно конкретные товары и услуги по сравнению с другими странами.

Для эффективного использования интеграционного потенциала и конкурентных преимуществ интегрирующихся стран интеграционные объединения формируют стратегию интеграционного сотрудничества.

Под стратегией интеграционного сотрудничества (моделью реализации интеграционного потенциала) понимается совокупность направлений, а также условий и механизмов взаимодействия государств-членов в отраслях и секторах экономики, совместное развитие которых даст дополнительный экономический эффект странам объединения

Формирование стратегии интеграционного сотрудничества зависит от экономических особенностей интегрирующихся стран, а также от целей, которые стремятся достичь страны, создающие интеграционное объединение.

Для реализации сформированной стратегии определяется набор необходимых условий, выражающийся в либерализации и гармонизации законодательства, регулирующего деятельность выбранных отраслей и сфер экономики, отмене имеющихся барьеров и ограничений, препятствующих реализации выбранной модели, а также согласовываются механизмы и формы взаимодействия в этих секторах.

При этом национальные органы интегрирующихся стран, рабочие органы интеграционного объединения (при их наличии), а также бизнес-сообщества этих стран участвуют в разработке и последующей реализации стратегии интеграционного сотрудничества.

Одним из важнейших факторов для выбора стратегии интеграционного сотрудничества всеми заинтересованными странами является расчет ожидаемой экономической эффективности от ее реализации.

Таким образом, схематично процесс экономической интеграции можно представить следующим образом:

Цель	➡	разработка стратегии (модели) достижения цели	➡	формирование условий для достижения цели	➡	разработка механизмов достижения цели	➡	оценка ожидаемого экономического эффекта.
------	---	---	---	--	---	---------------------------------------	---	---

По мере достижения целей, поставленных в модели реализации интеграционного потенциала, интеграционное сотрудничество в объединении

может расширяться, в сферу интеграционного взаимодействия включаются новые сектора и отрасли экономики.

III. Стратегии интеграционного сотрудничества (модели реализации интеграционного потенциала)

Несмотря на многообразие отраслей и секторов экономики, на взаимодействии в которых построены модели реализации интеграционного потенциала интеграционных объединений мира, их можно сгруппировать в следующие семь схем:

- 1. Совместное развитие системообразующих для всех стран объединения отраслей экономики.*
- 2. Развитие отраслей, представляющих интерес для всех стран интеграционного объединения.*
- 3. Совместное развитие взаимодополняемых отраслей национальных экономик.*
- 4. Совместное развитие отраслей с использованием конкурентных преимуществ стран интеграционного объединения.*
- 5. Развитие отраслей специализации на основе конкурентных преимуществ стран интеграционного объединения.*
- 6. Совместное развитие импортозамещающих отраслей.*
- 7. Совместное развитие инфраструктуры для расширения взаимной и внешней торговли.*

Перечисленные схемы не являются взаимоисключающими, а отражают скорее логику реализации имеющихся предпосылок и использования конкурентных преимуществ государств-членов для создания модели реализации интеграционного потенциала.

Данное деление представляется весьма условным, т.к. на практике очень часто реализуется комбинация сразу нескольких из предложенных схем. В зависимости от их наполнения набором отраслей и секторов экономики складывается экономическая модель реализации интеграционного потенциала каждого интеграционного объединения.

Рассмотрим более подробно каждую из этих схем в целях выявления предпосылок их выбора, задач интеграционного объединения по созданию необходимых условий, применяемых механизмов и форм сотрудничества, а также ожидаемого экономического эффекта в результате их реализации.

1. Совместное развитие системообразующих для всех стран объединения отраслей экономики.

Под системообразующими понимаются отрасли, имеющие наибольшую долю в структуре ВВП стран, производство и реализация продукции или услуг которых оказывают существенное влияние на состояние и развитие экономик.

Предпосылкой развития интеграционного сотрудничества по данной схеме является наличие одинаковых для всех стран интеграционного объединения системообразующих отраслей и общее понимание подходов к их развитию.

Задачей интеграционного объединения для развития интеграционного сотрудничества по данной схеме является согласование выбора системообразующих секторов экономики, совместное развитие которых может дать дополнительный экономический эффект, а также создание необходимых условий и формирование соответствующих механизмов для их эффективного развития.

Наиболее характерным **примером совместного развития отраслей** экономики, являющихся системообразующими для всех стран интеграционного объединения, является реализация договора об учреждении Европейского объединения угля и стали. Именно с совместного согласованного развития угольной и сталелитейной отраслей промышленности Франции, ФРГ, Италии, Бельгии, Нидерландов и Люксембурга началась история самого успешного на сегодняшний день интеграционного объединения в мире – Европейского Союза. Т.е. страны Европы начали свое экономическое сотрудничество с повышения эффективности базовых отраслей экономики посредством совместного создания условия для их развития. Для достижения поставленной цели были отменены ввозные пошлины во взаимной торговле на продукцию этих и связанных с ними отраслей, далее была согласована экономическая политика развития этих отраслей, а в качестве механизмов было использовано объединение капитала и основных фондов предприятий выбранных отраслей. Эффект, который получили страны Европейского объединения угля и стали (ЕССС) за счет совместного развития отраслей экономики, являющихся системообразующими для всех стран интеграционного объединения, выражался в следующем:

1. На протяжении 50-х и 60-х гг. темпы роста ВВП в регионе составляли в среднем 5% в год.

2. Общий объем ежегодных инвестиций в основной капитал увеличился по сравнению с довоенным периодом в 2,6 раза, а выпуск промышленной продукции к 1958 г. возрос более чем в 2 раза.

3. За период 1953-1956 гг. добыча угля возросла на 12 млн.т., железа – на 14,5 млн. т., производство чугуна выросло до 43,5 млн. т., а стали – до 58,0 млн.т.

4. К 1975 году ЕССС концентрировало в себе около 90% выплавки стали, почти 100% добычи угля и 50% добычи железной руды в Западной Европе.

5. Повысилась концентрация производства, что позволило реализовать «эффект масштаба» (28 предприятий контролировало 82,1% производства угля, 21 предприятие – 80,8% производства чугуна, 22 предприятия – 76,2% производства стали).

Данная схема интеграционного взаимодействия используется также в следующих интеграционных объединениях: COMESA, ECOWAS, SADC, EAC, ECCAS, SACU, UEMOA, CARICOM, SEN-SAD, CAN, SAARC.

2. Развитие отраслей, представляющих интерес для всех стран интеграционного объединения.

К таким отраслям можно отнести отрасли не столь крупные, как системообразующие, но развитие которых оказывает или может оказывать заметное влияние на экономику интегрирующихся стран.

Предпосылкой развития интеграционного сотрудничества по данной схеме является наличие отраслей и секторов экономики, представляющих интерес для всех стран интеграционного объединения, и также единое понимание подходов к их развитию.

Задачей интеграционного объединения для развития интеграционного сотрудничества по данной схеме является выбор и согласование секторов экономики, представляющих интерес для всех стран интеграционного объединения, согласованное развитие которых предотвратит «торговые войны» между национальными производителями стран-участниц и даст дополнительный экономический эффект.

Примером развития отраслей, представляющих интерес для всех стран интеграционного объединения, является развитие в странах ANZCERTA – Австралии и Новой Зеландии – отраслей животноводства, в частности, скотоводства и овцеводства. Основные виды экспортной продукции обеих стран в данных отраслях – это мясо, шерсть и молочные продукты. По выработке шерстяного волокна Австралия занимает первое место в мире, Новая Зеландия – второе. Следствием подобной ситуации может являться «торговая война» между производителями животноводческой продукции этих стран, приводящая к значительным потерям в их экспортной выручке.

Однако страны во избежание соперничества на мировых рынках зафиксировали отдельной главой в Соглашении о более тесных экономических связях договоренности о проведении согласованной политики в сельскохозяйственных отраслях, предусматривающие координацию действий сторон в отношении мер государственной поддержки сельхозпроизводителей, а также сотрудничество в сфере экспортных поставок сельскохозяйственной продукции на рынки третьих стран. В результате экспорт Австралии и Новой Зеландии ежегодно демонстрирует устойчивый рост (за исключением 2009 года).

Данная схема интеграционного взаимодействия используется также в следующих интеграционных объединениях: NAFTA, UdMA, ALBA, CAEU, GAFTA, CCASG, SPARTECA, UfM, CAN, SAARC, OECS, EURATOM.

3. Совместное развитие взаимодополняемых отраслей национальных экономик.

Взаимодополняемыми можно считать отрасли, в которых существует производственная кооперация или имеются потенциальные возможности для формирования производственных цепочек.

Предпосылками могут являться устойчивые кооперационные связи между хозяйствующими субъектами государств, наличие совместных производств товаров и услуг, а также специализация интегрирующихся стран на производстве комплектующих или выполнении работ на отдельных стадиях технологического цикла производства конструктивно и технологически сложных товаров. Кроме этого, взаимодополняемость может проявляться и в виде межстрановой кооперации различных сфер хозяйственной деятельности – научных разработок, опытно-конструкторских работ, материально-технического обеспечения производства, маркетинга, сервиса, утилизации, управления предприятиями, информационного обеспечения и других аспектов, связанных с жизненным циклом продукции.

Задача интеграционного объединения состоит в определении и согласовании отраслей кооперации, представляющих интерес для стран интеграционного объединения, а также создании необходимых условий и формировании соответствующих механизмов для их эффективного развития на основе межстранового разделения труда, результатом которых будет совместный выпуск качественно новой, конкурентоспособной продукции.

Примером совместного развития взаимодополняемых отраслей национальных экономик является сотрудничество Бразилии и Аргентины в рамках MERCOSUR в производстве транспортных средств. Руководствуясь подписанным соглашением, эти страны совместно производят грузовые и легковые автомобили, при этом сборка осуществляется в Аргентине с использованием комплектующих из Бразилии (Бразилия поставляет 46% автомобильных частей, деталей и механизмов). Готовая продукция реализуется в основном на внутреннем рынке сообщества. В 2011 году производство автомобилей в Аргентине превысило 800 тыс. штук, из них 80% экспортируется в Бразилию и другие страны MERCOSUR.

Данная схема интеграционного взаимодействия используется также в следующих интеграционных объединениях: UNASUR, ASEAN, EAC.

4. Совместное развитие отраслей с использованием конкурентных преимуществ стран интеграционного объединения.

Предпосылки. Страны-партнеры могут объединять свои усилия в производстве продукции путем использования конкурентных преимуществ друг друга. Эта форма взаимодействия широко применяется при взаимодействии стран с различным уровнем развития, когда одно из государств-членов объединения располагает, например, новейшими

технологиями производства и инвестиционным ресурсом, второе – недорогим сырьем, а третье – дешевой рабочей силой или благоприятными природно-климатическими условиями.

Задача интеграционного объединения состоит в объединении конкурентных преимуществ стран-участниц для производства продукции, обладающей лучшими качествами или более низкой себестоимостью, что положительно скажется на ее конкурентоспособности.

Примером совместного развития отраслей с использованием имеющихся конкурентных преимуществ стран интеграционного объединения является NAFTA. Подписывая Североамериканское соглашение о зоне свободной торговли, США располагали передовыми технологиями и значительными финансовыми ресурсами, а Мексика крайне нуждалась в структурных изменениях в экономике, притоке иностранных инвестиций и сокращении уровня безработицы в стране, но при этом имела высокий потенциал использования недорогой рабочей силы. До середины XX века в экспорте Мексики преобладала сельхозпродукция, а во второй половине XX века – нефть.

В настоящее время в рамках NAFTA реализуются многочисленные проекты в сферах машиностроения, производства строительных материалов, энергетике, сельском хозяйстве, где инвестиции и технологии поставляют в основном США и Канада, а рабочую силу – Мексика. Характерной особенностью периода после вступления в силу соглашения NAFTA стал устойчивый рост в экспорте Мексики доли продукции с высокой добавленной стоимостью. В результате доля США в экспорте мексиканских товаров достигла 80%, при этом 85% экспорта составляет промежуточная и конечная промышленная продукция.

Одной из ведущих отраслей промышленности Мексики в настоящее время является автомобилестроение. Мексика является восьмой страной в мире по производству автомобилей и четвертой – по экспорту. Более 70% экспортируемой продукции которой реализуется на рынках стран-партнеров по NAFTA. Выпуск автомобилей в Мексике с 2000-го по 2013-й годы в среднем рос почти на 3% в год. При этом средняя заработная плата рабочих в Мексике на порядок ниже, чем в Канаде и США и сопоставима с заработной платой в Китае.

Данная схема интеграционного взаимодействия используется также в следующих интеграционных объединениях: COMESA, MERCOSUR, ASEAN, SPARTECA.

5. Развитие отраслей специализации на основе конкурентных преимуществ стран интеграционного объединения.

Предпосылки. В случае, когда какая-либо страна в рамках интеграционного объединения обладает совокупностью конкурентных

преимуществ, достаточных для самостоятельного производства готовой продукции, насыщения ей своего рынка, а также рынков стран-партнеров и для поставки этой продукции на внешний рынок, то в рамках интеграционного объединения по согласованию сторон может постепенно формироваться специализация страны на производстве данного вида продукции. То есть постепенно увеличивается концентрация производства этой продукции в одной стране в объеме, удовлетворяющем и ее потребности, и потребности других государств – членов объединения.

Специализация позволяет оптимизировать использование имеющихся ресурсов, получать экономию от масштаба при производстве, а также избавляет страны от решения довольно сложной задачи поддерживать развитие всех отраслей и снижает вероятность возникновения «торговых войн».

Наличие благоприятных климатических условий, достаточных объемов сырьевых запасов, уникальных технологий и передового уровня развития производственных мощностей в одной из стран дает возможность другим странам интеграционного объединения стать потребителями продукции относительно высококачественной и конкурентоспособной и в то же время менее дорогой, чем аналогичная продукция отечественного производства или импортируемая из третьих стран.

Задачей интеграционного объединения является согласованное принятие решения о возможности специализации на производстве отдельных видов продукции или отраслей тех стран (или страны), которые могут обеспечить рынок интеграционного объединения более качественной, недорогой и конкурентоспособной продукцией, чем страны-партнеры. С учетом данного решения государства корректируют национальные политики в соответствующих сферах экономики.

Примером развития отраслей специализации на основе конкурентных преимуществ стран интеграционного объединения является Европейский Союз, в котором на производстве машиностроительной, электротехнической и автомобилестроительной продукции специализируются Германия, Италия, Франция и Великобритания, на продовольствии – Италия, Испания, Греция, на производстве мясомолочной продукции – Дания и Нидерланды, на производстве одежды, обуви и бытовой техники – Италия, Испания и Германия, на растениеводстве и производстве сельхозоборудования – Нидерланды, рыбопродуктов – Дания, на производстве лесоматериалов – Финляндия, на добыче каменного угля – Польша и Германия, на авиастроении и фармацевтике – Великобритания.

По данным 2012 года, 38% продукции машиностроительной отрасли Европейского Союза производится в Германии, в то время как в идущей за ней Италии – 19%, Франции – 8%, Великобритании – 6%. Такая концентрация производства позволяет Европейскому Союзу не только производить качественную и узнаваемую во всем мире продукцию, но и по-прежнему

оставаться мировым лидером в этой отрасли, опережая всех конкурентов, включая Китай и США.

Авиационная промышленность Великобритании также занимает лидирующие мировые позиции (второе место) с оборотом 20 млрд. фунтов стерлингов.

Данная схема интеграционного взаимодействия используется также в следующих интеграционных объединениях: CAEU, GAFTA, ANZCERTA.

6. Совместное развитие импортозамещающих отраслей.

Под импортозамещающими отраслями понимаются отрасли, доля продукции которых в импорте каждой страны интеграционного объединения высока. Страны могут объединять усилия и ресурсы для организации и развития производства аналогичной конкурентоспособной отечественной продукции.

Предпосылки. Совместное развитие импортозамещающих производств в наибольшей степени выявлено в интеграционных объединениях развивающихся стран или стран с переходной экономикой. Такие страны часто сталкиваются с проблемами платежного баланса, поскольку доля импортных товаров на внутреннем рынке значительна, а спрос на продукцию отечественного производства на внешнем рынке невысок. В такой ситуации, зачастую осложненной проблемами безработицы и оттока капитала, с точки зрения долгосрочного развития становится рациональным стимулирование создания и развития национальных производств и сокращения в структуре потребления доли иностранной продукции, пусть даже и более высокого качества.

Реализация данной схемы приводит к переориентации торговли. При достижении необходимого уровня конкурентоспособности, продукция импортозамещающих отраслей может быть успешно реализована не только на внутреннем рынке стран-участниц, но и на рынках третьих стран.

Задачей интеграционного объединения является выявление и согласование перечня отраслей и секторов с высоким потенциалом импортозамещения, в развитии которых заинтересованы страны объединения для снижения экономической зависимости от внешних рынков, а также создание необходимых условий и формирование соответствующих механизмов поддержки для их эффективного развития.

Примером совместного развития импортозамещающих отраслей можно считать наиболее удачный опыт ASEAN, где импортозамещающая политика в отраслях легкой и пищевой промышленности, электротоваров, электронной аппаратуры, промышленного оборудования, тяжелого машиностроения, направленная на снижение зависимости внутренних рынков от продукции японского производства, учитывала не только национальные интересы, но и потребности мирового рынка. После насыщения внутреннего

рынка продукция не менее успешно стала поставляться и в третьи страны. В результате отрицательное сальдо платежного баланса стран ASEAN в торговле с Японией снизилось с 15 млн. долларов в 2000 году до 4,7 млн. долларов в 2009 году, а объединение ASEAN стало ведущим мировым экспортером данной продукции на мировой рынок.

Данная схема интеграционного взаимодействия используется также в следующих интеграционных объединениях: CAN, МССА (САСМ).

7. Совместное развитие инфраструктуры для расширения взаимной и внешней торговли.

Предпосылки. Особое внимание в рамках построения и реализации стратегии интеграционного сотрудничества уделяется развитию инфраструктуры. В первую очередь страны предпринимают усилия по развитию транспортной инфраструктуры, поскольку растущие объемы взаимной торговли товарами и услугами, а также движение рабочей силы между интегрирующимися странами требуют соответствующего увеличения пропускной способности международных транспортных коридоров на маршрутах грузовых и пассажирских потоков. Особую актуальность в наше время приобрело развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры, связывающей интегрирующиеся страны в единое информационное пространство и дающей межстрановому взаимодействию принципиально новые возможности. К данной схеме можно отнести также совместные действия по информационной поддержке, а также по продвижению продукции интеграционного объединения на международные рынки.

Особенностью данной схемы является также тот факт, что значительная часть инфраструктурных секторов является естественными монополиями и в этой связи находится под контролем государства. Это позволяет, в отличие от многих других сфер, более эффективно реализовывать межгосударственные программы и совместные планы их развития.

Задачей интеграционного объединения является согласование наиболее оптимальных направлений развития инфраструктуры для наращивания возможностей производства и перемещения сырьевых, трудовых и финансовых ресурсов и продукции, способствуя развитию взаимной и внешней торговли государств – членов интеграционного объединения, реализации транзитных возможностей и др.

Примером совместного развития инфраструктуры для расширения внутренней и внешней торговли является Восточноафриканское сообщество (ЕАС), в котором наблюдается высокая концентрация стран, не имеющих выхода к морю, что на протяжении веков являлось непреодолимым препятствием на пути расширения торговых связей, а также экономического роста и развития этих стран.

В настоящее время страны Африки уделяют большое внимание развитию транспортных возможностей.

В Восточноафриканском сообществе (ЕАС) создано пять транспортных коридоров, пронизывающих все страны объединения. При этом два транспортных коридора соединяют промышленные районы государств-членов, не имеющие выхода к морю, с крупнейшими портами этого региона – Момбаса и Дар-эс-Салам, а три других используются для внутриконтинентальных перевозок. В результате объем взаимной торговли стран интеграционного объединения с 2000 по 2011 год вырос в 6,6 раза, а объем внешней торговли – в 5,1 раза.

Во многих интеграционных объединениях, модель интеграционного сотрудничества которых базируется на совместном развитии сельскохозяйственной отрасли и обеспечении продовольственной безопасности, используется практика совместной информационной поддержки, создания специализированных веб-сайтов, позволяющих получать оперативную информацию о состоянии отраслей.

Данная схема интеграционного взаимодействия используется также в следующих интеграционных объединениях: COMESA, UdMA, MERCOSUR, UNASUR, ALBA, ASEAN, ECOWAS, SADC, ECCAS, SACU, CCASG, CEN-SAD, UfM, SAARC, OECS, ECSC.

IV. Создание условий для практического применения стратегии интеграционного сотрудничества (модели реализации интеграционного потенциала)

Для практического применения стратегии интеграционного сотрудничества (модели реализации интеграционного потенциала) государства – члены объединения должны сформировать необходимые условия, создающие правовую основу обеспечения эффективного совместного развития выбранных секторов и отраслей экономики и достижения поставленных целей.

Элементы этапов (ступеней) интеграции, по сути, являются условиями, которые направлены на снятие ограничений, либерализацию и гармонизацию законодательства, необходимых для реализации интеграционного потенциала.

Основными элементами, характеризующими этапы интеграционного взаимодействия, являются следующие.

Зона свободной торговли:

- *снижение или отмена таможенных пошлин во взаимной торговле;*
- *снижение или отмена нетарифных барьеров во взаимной торговле;*
- *обеспечение свободы транзита.*

Таможенный союз:

- *формирование единой таможенной территории и введение единого таможенного тарифа в отношении третьих стран;*
- *применение единого таможенного законодательства;*

- создание наднациональных органов управления на единой таможенной территории;

- введение единой системы нетарифного регулирования торговли в отношении третьих стран, включая техническое регулирование и др.;

- проведение единой торговой политики в отношении третьих стран.

Общий рынок:

- отмена ограничений на движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы;

- сближение национальных законодательств в той степени, которая необходима для нормального функционирования общего рынка;

- применение общих принципов регулирования естественных монополий;

- создание общих принципов регулирования государственных закупок;

- проведение согласованной экономической политики в интегрирующихся отраслях.

Экономический союз:

- проведение согласованной макроэкономической политики;

- применение единых принципов регулирования экономики;

- согласование стратегии экономического развития.

Валютный союз:

- проведение единой валютной и денежно-кредитной политики;

- введение единой валюты;

- создание единого эмиссионного центра и формирование совместных институтов валютного регулирования.

В современной теории международных экономических отношений предполагается, что переход интеграционного объединения к более продвинутому этапу интеграционного развития должен сопровождаться введением в действие всех условий и отменой всех ограничений, соответствующих существующему этапу. Однако на практике государства чрезвычайно редко придерживаются классических представлений об этапах интеграции и соответствующих им элементах. Зачастую между членами интеграционного объединения заключено соглашение или договор, соответствующий определенному этапу интеграционного развития, однако ход развития бизнес-процессов между ними потребовал принятия решений, соответствующих более продвинутым этапам.

Так, например, четыре страны Южноафриканского таможенного союза (SACU) используют единую валюту, а между государствами – членами Австралийско-новозеландского торгового соглашения об углублении экономических связей (ANZCERTA), являющегося двусторонним соглашением о зоне свободной торговли, подписаны также Протоколы по торговле услугами и инвестициям, характерные для этапа общего рынка. В Североамериканском соглашении о свободной торговле (NAFTA) отдельная глава посвящена торговле услугами, а в ASEAN принято решение о либерализации торговли услугами, обеспечивающими деятельность интегрирующихся отраслей

(переработка сельскохозяйственной продукции, рыболовство, автомобильная промышленность, производство электротехники, производство изделий из каучука, деревообработка, текстильная промышленность, информационные технологии, медицина, воздушный транспорт и туризм).

Подобная практика говорит о том, что принятие решений об обеспечении условий, направленных на углубление интеграционного взаимодействия, связано с объективной необходимостью устранения существующих барьеров в тех отраслях и сферах экономики, которые непосредственно участвуют в интеграционных процессах и на развитие которых эти интеграционные процессы направлены.

Так, при заключении соглашения о зоне свободной торговли между Австралией и Новой Зеландией, таможенные пошлины были отменены только на 60% товаров. В число товаров, не облагаемых пошлинами, вошли лесоматериалы, нефтепродукты, свинец, цинк и некоторые другие цветные металлы, белая жель, рельсы, пшеница, отдельные виды оборудования, т.е. товары, составляющие основу взаимной торговли между двумя странами и являющиеся продукцией отраслей кооперации и специализации этих стран в рамках интеграционного объединения, или продукцией системообразующих отраслей и секторов экономики, о совместном развитии которых договорились обе страны.

В мире практически не существует интеграционных объединений, в полной мере соответствующих какому-либо этапу интеграционного развития, в которых были бы сняты все имеющиеся барьеры и отменены все ограничения, отсутствовали бы изъятия или исключения. Решения о ликвидации барьеров и либерализации перемещения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы имеют ценность не сами по себе, а в качестве условий для обеспечения эффективного взаимодействия в тех отраслях и секторах экономики, интеграционное сотрудничество в которых способствует экономическому развитию интегрирующихся стран.

Таким образом, как уже было упомянуто, достигнув договоренности в отношении стратегии интеграционного сотрудничества (модели реализации интеграционного потенциала) и определив интегрирующиеся сферы, наднациональные органы (при их наличии) совместно с уполномоченными органами власти государств – членов объединения приступают к формированию условий, необходимых для ее реализации. В первую очередь, государства-члены договариваются об отмене тарифных и нетарифных ограничений во взаимной торговле товарами, участвующими в реализации стратегии, затем о гармонизации условий во внешней торговле этими товарами, о переходе к единой системе стандартов на них, о проведении согласованной политики развития сфер, включенных в стратегию (модель).

Дальнейшая интеграция в выбранных отраслях требует принятия решений об отмене ограничений на взаимное предоставление услуг, движение рабочей силы и капиталов, участвующих в производстве товаров, предусмотренном моделью реализации интеграционного потенциала. В случае,

когда интеграционное взаимодействие государств-членов активно развивается, в модель постепенно включаются все новые и новые отрасли и сектора экономики, что требует проведения согласованной экономической политики.

Таким образом, основным принципом, которым руководствуются страны при создании условий для реализации стратегии интеграционного сотрудничества, является экономическая целесообразность. Т.е. снимаются не все барьеры и гармонизируется не все законодательство, регулирующее экономику, а создаются условия в сферах, соответствующих выбранной стратегии (модели).

В рамках созданных условий становится возможной реализация конкретных механизмов взаимодействия в интегрирующихся отраслях, которые направлены на практическую реализацию стратегии (модели) и получение интеграционного экономического эффекта.

V. Анализ механизмов, применяемых в стратегиях интеграционного сотрудничества (моделях реализации интеграционного потенциала)

Наибольшее распространение в интеграционных объединениях мира получили следующие механизмы:

- *создание совместных и транснациональных компаний в интегрирующихся отраслях (слияние, поглощение, альянсы);*
- *реализация совместных государственных проектов и межгосударственных программ в интегрирующихся отраслях и сферах;*
- *содействие кооперации (созданию эффективных производственных цепочек), направленной на перевооружение и модернизацию отраслей и сфер экономики;*
- *инвестирование в НИОКР в отраслях с высоким потенциалом интеграционного развития;*
- *передача или продажа эффективных технологий в интегрирующихся отраслях другим странам-партнерам по интеграционному объединению;*
- *совместная разработка или покупка иностранных инновационных технологий для интегрирующихся отраслей;*
- *привлечение к производству более квалифицированной или более дешевой рабочей силы стран-партнеров;*
- *совместное инвестирование в обучение и повышение квалификации персонала в приоритетных секторах экономики;*
- *разработка механизмов со-финансирования проектов, имеющих интеграционный эффект, и программ при помощи создания специальных фондов и банков, в том числе с применением инструмента государственно-частного партнерства;*
- *объединение имеющихся ресурсов, например, создание продовольственного фонда интеграционного объединения;*
- *создание совместных веб-сайтов и систем информирования о ситуации в интегрирующихся отраслях экономики, проведение совместных*

мероприятий, способствующих достижению интеграционных целей (продвижение продукции на международных рынках и др.).

Следует отметить, что имеющиеся механизмы могут быть использованы в любой из перечисленных в разделе III схем реализации интеграционного потенциала.

Если создание условий, формирующих правовую основу для интеграционного взаимодействия, относится к компетенции государств-членов и наднациональных органов, то в реализации механизмов интеграционного сотрудничества ключевую роль играют бизнес-сообщества интегрирующихся стран.

В этой связи важнейшим условием реализации выбранной стратегии (модели) является обеспечение диалога между национальными органами государств-членов, наднациональными или рабочими органами интеграционного объединения и бизнес-сообществом.

VI. Эффективность интеграционного взаимодействия

Построение рациональной стратегии интеграционного сотрудничества (модели реализации интеграционного потенциала), своевременное создание необходимых условий для обеспечения требуемого уровня взаимодействия экономик интегрирующихся стран и координация национальных политик в приоритетных отраслях экономики при помощи выработки и применения эффективных механизмов межстранового сотрудничества направлены на получение государствами – членами объединения экономического эффекта от интеграции.

В случае успешной реализации стратегии интеграционного сотрудничества интегрирующиеся страны получают прямой и косвенный дополнительный эффект в областях экономического развития, вовлеченных в интеграционные процессы, обеспечивают дополнительный рост экономики государств-членов, а также ускорение достижения национальных стратегических целей.

Создание продукции, конкурентоспособной на внешнем и внутреннем рынках, рост экспортных доходов от ее реализации на мировых рынках и увеличение доли интегрирующихся стран в мировой торговле являются закономерным следствием хода интеграционных процессов, определенных и упорядоченных с помощью формирования и эффективной реализации рациональной стратегии интеграционного сотрудничества стран объединения.

Ниже приведены результаты достигнутой эффективности интеграционного взаимодействия в различных интеграционных объединениях (более развернутая информация содержится в Приложении 1).

NAFTA:

- увеличение взаимного товарооборота США и Канады более чем в 2 раза с 1993 по 2000 гг. (с 197 млрд. долл. до 408 млрд. долл.), товарооборота между США и Мексикой – более чем в 3 раза (с 80,5 млрд. долл. до 247,6 млрд.);
- рост объемов прямых американских инвестиций в Канаду и Мексику, экспорта услуг из США (особенно финансовых);
- снижение уровня нелегальной миграции.

MERCOSUR:

- общий ВВП четырех стран с момента создания MERCOSUR вырос в 3 раза. По состоянию на декабрь 2012 г. ВВП Бразилии за время существования MERCOSUR вырос более чем в 3 раза. В Аргентине он увеличился в 1,5 раз, в Парагвае – 2,2 раза, в Уругвае – в 2,9 раз;
- взаимная торговля за время существования организации выросла примерно в шесть раз за счет обмена продукцией автомобильной, химической, металлургической, фармацевтической, пищевой отраслей;
- выросли взаимные инвестиционные потоки;
- вырос приток иностранных инвестиций в страны объединения;
- доля населения, живущего за чертой бедности, снизилась в странах объединения с 40 % до 26 %.

CAEU:

- рост доли в мировой экономике до 2,2%, и доли экспорта в общем объеме мирового экспорта до 4,1 % (2006 г.);
- рост внутренней торговли в 2 раза (с 1999 по 2006 гг.);
- создание совместных арабских компаний в области добывающей и медицинской промышленности, развития животноводства, промышленных инвестиций.

GAFTA:

- рост объемов взаимной торговли (в период 2007-2009 гг.: в Иордании – на 70%, Египте – на 160%, Марокко – на 30%, а к 2011 году на 50%);
- привлечено более 8 млн. евро европейских инвестиций;
- рост добавленной стоимости в агропромышленном секторе с 2008 по 2012 гг. на 40% в расчете на 1 рабочего в Марокко и Иордании, на 13% – в Египте, на 2% – в Тунисе;
- привлечение турецких, индийских, китайских, тайваньских и иных инвестиций в текстильную отрасль и промышленность благодаря наличию качественного и недорогого сырья и льготным условиям выхода на европейский рынок и рынок США.

CCASG:

- с 2000 по 2011 гг. ВВП региона увеличился в 4 раза и составляет \$ 1,4 трлн.;
- с момента введения таможенного союза объем торговли между странами CCASG увеличился в несколько раз;
- увеличение объема инвестиций стран объединения, как в национальное хозяйство, так и в зарубежные экономики.

ANZCERTA:

- достигнут ежегодный рост (с 1983 г.) взаимной торговли в среднем на 8%;

- рост взаимной торговли за 1992 – 2010 гг.: экспорт Австралии вырос в 3 раза, Новой Зеландии – в 5 раз, наибольший эффект был достигнут во взаимной торговле продуктами питания;

- возросла доля услуг в ВВП (80%) и во взаимной торговле;

- увеличились взаимные инвестиции (прямые инвестиции Австралии в Новую Зеландию выросли за 1992-2010 гг. в 3 раза, портфельные – в 1,7 раз, портфельные инвестиции Новой Зеландии выросли за тот же период в 2 раза).

CARICOM:

- взаимная торговля товарами увеличилась в 5,5 раза;

- объем привлеченных зарубежных инвестиций в экономику стран увеличился в 2 раза;

- объем взаимных инвестиций увеличился в 4,5 раза (главные реципиенты взаимных инвестиций – Гайана, Барбадос и Ямайка);

- улучшение ситуации в сельском хозяйстве – увеличилось производство фруктов, овощей, корнеплодов и клубнеплодов.

Обобщенно достигнутые результаты эффективности реализации стратегий интеграционного сотрудничества представляют собой:

- расширение рынка сбыта производимой продукции, рост взаимной торговли;

- развитие конкурентной среды;

- рост производства в интегрирующихся отраслях и доходов от их производства;

- создание новых рабочих мест и снижение безработицы;

- создание продукции, конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках;

- рост экспортных доходов от реализации товаров и услуг на мировых рынках и увеличение доли интегрирующихся стран в мировой торговле;

- приток инвестиций;

- рост экономики в целом.

VII. Проблемы развития интеграционных объединений

На пути своего развития интеграционные объединения сталкиваются с проблемами, снижающими фактические результаты интеграционного взаимодействия в сравнении с потенциальными.

Зачастую эти проблемы имеют политическую природу. Так, многие интеграционные объединения Африки и Ближнего Востока практически приостановили свое развитие до урегулирования многочисленных межстрановых и внутривосточных конфликтов. Критический уровень таких конфликтов или начало военных действий между членами интеграционной

группировки неоднократно приводили к их распаду. Однако когда страны возвращаются к мирному развитию, они вновь вступают на путь интеграционного сотрудничества.

Существуют и другие, более мирные, но от этого не менее серьезные проблемы в области интеграции, носящие в основном экономический характер. Данные проблемы интеграционных объединений обусловлены либо несбалансированной моделью реализации интеграционного потенциала (например, недостижимыми целями), либо неэффективными действиями национальных и наднациональных структур по ее реализации.

В итоге такие интеграционные объединения становятся неэффективными и распадаются или остаются функционирующими лишь формально.

Можно выделить следующие наиболее общие проблемы развития интеграционных объединений:

- отсутствие стратегии интеграционного сотрудничества (модели реализации интеграционного потенциала);
- нерешенные политические, территориальные и национальные конфликты между интегрирующимися странами, затрудняющие конструктивное экономическое взаимодействие;
- неэффективность или несбалансированность стратегии (модели), включая;
 - игнорирование значительных различий в экономическом и социальном развитии стран интеграционного объединения, а также в различной и «несовместимой» расстановке внутренних и внешнеполитических приоритетов;
 - невысокий уровень развития инфраструктуры и невозможность в связи с этим реализовать поставленные задачи;
 - нехватка финансовых средств для осуществления запланированных проектов;
- отсутствие достаточной политической воли к созданию условий и разработке механизмов для реализации принятых решений, слабость национальных государственных структур и институтов и неспособность реализовать принятые решения на практике;
- отсутствие «ядра интеграции» – страны или группы стран, являющихся основной движущей силой интеграционных процессов;
- доминирование в интеграционном объединении интересов одной страны или группы стран;
- ориентация стран, входящих в интеграционное объединение, только на реализацию своих национальных интересов в ущерб договоренностям в рамках объединения, возникновение «конфликтов интересов» при реализации стратегии (модели);
- противоречия между международными обязательствами, вытекающими в результате участия стран интеграционного объединения в нескольких международных группировках;

- отсутствие или неразвитость компенсационных механизмов для сокращения экономических дисбалансов или потерь, возникающих в ходе реализации стратегии (модели).

Некоторые из вышеназванных проблем присущи и ТС и ЕЭП. От их эффективного решения будет зависеть будущее евразийской интеграции.

VIII. Матрица реализации интеграционного потенциала интеграционных объединений и предложения по ее применению в ТС и ЕЭП

На основе проведенного исследования предложена матрица реализации интеграционного потенциала интеграционных объединений (Приложение 2), включающая цели экономической интеграции, предпосылки выбора схем интеграционного взаимодействия, создаваемые условия и применяемые механизмы для достижения поставленной цели, а также ожидаемый экономический эффект.

Полученная матрица устанавливает четкую последовательность действий и позволяет на ее основе выработать аргументированный подход к реализации интеграционного потенциала.

Предложенная матрица реализации интеграционного потенциала интеграционных объединений может быть использована для:

- конкретизации целей экономической интеграции в рамках интеграционных объединений;

- разработки соответствующей этим целям стратегии интеграционного сотрудничества (модели реализации интеграционного потенциала) и оценки потенциального эффекта от практического применения данной стратегии (модели);

- формирования условий реализации стратегии (модели);

- выбора механизмов интеграционного взаимодействия для достижения поставленной цели в рамках разработанной стратегии (модели).

Разработанную матрицу целесообразно использовать для формирования стратегии развития Таможенного союза и Единого экономического пространства и зафиксировать в экономической стратегии Таможенного союза и Единого экономического пространства.

Данная работа может быть проведена Евразийской экономической комиссией при тесном участии квалифицированных представителей национальных органов государственного управления и денежно-кредитного регулирования и представителей бизнес-сообществ государств – членов ТС и ЕЭП.

Для этого необходимо создать совместную группу представителей высокого уровня от национальных органов власти, бизнес-сообщества государств – членов ТС и ЕЭП, Евразийской экономической комиссии,

Белорусско-Казахстанско-Российского бизнес-диалога, а также других заинтересованных организаций.

Для начала многостороннего диалога по данному вопросу могут быть предложены следующие отрасли по каждой из семи схем интеграционного взаимодействия:

- *системообразующие для всех стран объединения отрасли экономики*: нефтеперерабатывающая промышленность, производство электроэнергии и черная металлургия;

- *отрасли, представляющие интерес для всех стран интеграционного объединения*: сельское хозяйство, пищевая и легкая промышленность, автомобилестроение и машиностроение;

- *взаимодополняемые отрасли национальных экономик*: химическая, нефтехимическая, атомная промышленность;

- *совместное развитие отраслей с использованием конкурентных преимуществ стран интеграционного объединения*: поскольку данная схема реализуется в основном в тех объединениях, где есть дешевая рабочая сила, можно предположить, что совместное развитие отраслей с использованием конкурентных преимуществ стран интеграционного объединения будет возможным в ТС и ЕЭП после присоединения Кыргызской Республики и Республики Армения, в которых также отмечается высокая безработица;

- *отрасли специализации с учетом конкурентных преимуществ стран интеграционного объединения*: деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, производство калийных удобрений, производство льна (Беларусь, Россия), производство цветных, редких и редкоземельных металлов и сплавов и соединений из них, производство хлопка (Казахстан), производство специальных морских судов, ракетно-космическая промышленность, радиоэлектронная промышленность (Россия), нефте- и газодобыча (Казахстан, Россия);

- *импортозамещающие отрасли*: авиационная промышленность, тяжелое машиностроение (производство тягачей), производство мясных (мясо птицы, свинина), молочных продуктов (сыры); фармацевтическая промышленность, производство строительных материалов.

- *развитие инфраструктуры для расширения взаимной и внешней торговли*: создание транспортных коридоров, развитие газо- и нефтетранспортной инфраструктуры, расширение использования электронных технологий при трансграничном взаимодействии.

Безусловно, это далеко не полный перечень отраслей и секторов экономики, взаимодействие в которых может дать государствам – членам ТС и ЕЭП экономический интеграционный эффект. Для формирования полного перечня необходимы многосторонние консультации, а также дополнительная аналитическая работа по оценке выгод и затрат от реализации различных стратегий интеграционного сотрудничества в выбранных отраслях и секторах экономики.

IX. Предложения по дальнейшему изучению международного опыта экономической интеграции

Для разработки стратегии интеграционного сотрудничества (модели реализации интеграционного потенциала) в ТС и ЕЭП предлагается продолжить изучение международного опыта, в том числе по следующим конкретным вопросам.

ЕС:

- механизм анализа торговли с третьими странами с целью выявления барьеров и резервов роста продаж наиболее конкурентоспособной продукции ЕС на внешнем рынке;

- обеспечение наднационального контроля межстрановых слияний и поглощений;

- реализация механизма наднациональной поддержки инноваций;

- опыт наднационального регулирования при возникновении кризисных явлений в отдельно взятой отрасли, секторе экономики;

- реализация механизма наднационального регулирования цен на определенные товары в интересах интеграционного объединения посредством соотнесения их с издержками производства и стоимостью транспортировки;

- опыт формирования общей энергетической политики;

OECS – опыт работы Агентства по государственным закупкам фармацевтических препаратов.

Андское сообщество:

- изучение опыта развития импортозамещающего производства дорожно-строительной техники и развития сельского хозяйства, являющегося системообразующей отраслью экономики;

- проведение общей с/х политики в рамках Андской системы цен и Андской системы защиты растений и животных;

- практика работы Латиноамериканского резервного фонда, управляющего частью валютных резервов стран сообщества для поддержания платежных балансов и согласования финансовой и валютной политики.

UfM – реализация проектов по использованию ветряной энергии (Египет) и по строительству электростанции, использующей солнечную энергию (Тунис).

CARICOM:

- реализация совместной Программы развития производства возобновляемой энергии и Программы по развитию агробизнеса;

- опыт координации мер в сфере денежно-кредитной политики, в том числе валютных курсов и процентных ставок, и координации налоговой политики, включая ставки косвенных налогов;

- практика проведения политики макроэкономической стабильности (совместное решение проблем дефицита национальных бюджетов).

UEMOA – результаты деятельности фонда, создаваемого за счет отчисления государствами-членами 5% от собираемого налога на добавленную стоимость с товаров, импортируемых в страны союза из третьих стран.

ANZCERTA:

- анализ оценки прямых и косвенных издержек реализации интеграционного сотрудничества для государства и бизнеса;
- опыт организации совместного производства лекарственных средств и совместного предприятия по производству молочных продуктов Fonterra с выходом на мировой рынок;
- реализация единого режима регулирования производства и реализации продукции сельского хозяйства и фармацевтической промышленности за счет создания наднациональных органов;
- опыт координации (согласования) экспортных поставок продукции, прежде всего сельскохозяйственной продукции, на рынки третьих стран.

SACU:

- создание единого фонда доходов интеграционного объединения, денежные средства которого формируются от уплаты тарифов при торговле со странами – не членами Союза, последующим его распределением между государствами – членами SACU в зависимости от доли каждого государства-члена в общем объеме внутрисоюзного импорта; доли каждого государства-члена в общем объеме доходов от уплаты акцизов по товарам, производимым в зоне SACU, пропорционально доле этого государства в совокупном ВВП стран-членов; от процентной доли совокупного дохода от акцизов, конкретный размер которой тем выше, чем ниже уровень экономического развития государства-члена;
- реализация общей промышленной, агропромышленной и конкурентной политики.

ECCAS – деятельность Фонда ECCAS, призванного компенсировать наименее развитым странам потери, возникающие в процессе функционирования ЗСТ.

GAFTA – принципы формирования детального перечня товаров, в производстве которых заинтересованы большинство членов объединения или специализация Сторон в которых экономически выгодна объединению.

CAEU – опыт координации сельскохозяйственной и промышленной политики.

ASEAN:

- результаты создания общего продовольственного резерва;
- изучение опыта развития импортозамещающих производств и промышленной кооперации в интегрирующийся отраслях.

COMESA:

- опыт формирования согласованной с/х политики;
- проведение согласованной транспортной политики для оптимизации управления транспортными потоками;
- проведение политики согласования курсов национальных валют.

MERCOSUR:

- гармонизация законодательства, регламентирующего деятельность компаний в энергетическом секторе;

- координация политики в области производства легковых автомобилей, бытовой техники и электронной аппаратуры, сельского хозяйства, транспорта и связи, в валютно-финансовой сфере;

- деятельность Гарантийного фонда для поддержки микро-мелких и средних предприятий.

ALBA:

- результаты создания продовольственного фонда.

Выводы

По результатам проведенного исследования сделаны следующие выводы и предложения.

1. Целью создания любого экономического интеграционного объединения является получение странами-участницами дополнительных экономических выгод и преимуществ (интеграционные цели). Проведенный анализ свидетельствует о получении интегрирующимися странами реального экономического эффекта от интеграции.

2. Для получения выгод и преимуществ интеграционные объединения не следуют строгому соблюдению этапности хода интеграционных процессов и применению всех элементов, характеризующих конкретный этап интеграционного развития. На практике, как правило, существуют зоны свободной торговли с элементами таможенного союза или общего рынка, таможенные союзы с элементами экономического союза и валютного союза и т.д.

3. Для достижения интеграционной цели (целей) формируется стратегия интеграционного сотрудничества (модель реализации интеграционного потенциала). Исходя из согласованной стратегии (модели) определяются интеграционные действия и формы интеграционного сотрудничества.

4. Анализ позволил сформулировать семь общих схем интеграционного взаимодействия, которые лежат в основе исследованных стратегий (моделей):

- совместное развитие системообразующих для всех стран объединения отраслей экономики;

- развитие отраслей, представляющих интерес для всех стран интеграционного объединения;

- совместное развитие взаимодополняемых отраслей национальных экономик;

- совместное развитие отраслей с использованием конкурентных преимуществ стран интеграционного объединения;

- развитие отраслей специализации на основе конкурентных преимуществ стран интеграционного объединения;

- совместное развитие импортозамещающих производств;

- совместное развитие инфраструктуры для расширения взаимной и внешней торговли.

Перечисленные схемы не являются взаимоисключающими. В проанализированных интеграционных объединениях, как правило, реализуется несколько из них.

5. Исходя из выбранной стратегии интеграционного сотрудничества, определяются условия, необходимые для ее реализации. Эти условия, по сути, являются элементами, характеризующими тот или иной этап интеграционного сотрудничества. (Основные элементы этапов интеграционного сотрудничества приведены в разделе IV.) При этом реализуются только те действия, снимаются только те барьеры и координируется политика развития тех отраслей и секторов экономики, которые определены в стратегии интеграционного сотрудничества и развитие которых связано с достижением интеграционных целей.

7. Целесообразность перехода от одного этапа интеграционного взаимодействия к другому определяется необходимостью создания тех или иных условий для реализации стратегии интеграционного сотрудничества.

6. После создания необходимых условий формируются институциональные, финансовые, организационные и другие механизмы, необходимые для реализации интеграционного потенциала, а также наднациональные компетенции. Применяемые в интеграционных объединениях механизмы перечислены в разделе V.

7. По мере развития интеграционных процессов и достижения поставленных целей стратегия интеграционного сотрудничества (модель реализации интеграционного потенциала) может трансформироваться. В нее могут включаться новые отрасли и сферы экономического развития, представляющие взаимный интерес. Может также приниматься решение о переходе на более продвинутые ступени интеграционного взаимодействия, посредством которых создаются необходимые условия и внедряются новые формы сотрудничества, отвечающие поставленным целям и задачам.

8. Помимо положительных результатов на практике имеется множество примеров неэффективности интеграционных объединений, основные причины которой перечислены в разделе VII. При развитии интеграционных процессов на евразийском пространстве эти причины следует учитывать, что позволит избежать большой доли возникающих разногласий, а также обеспечить высокую эффективность интеграционных процессов.

9. На основе проведенного исследования предложена матрица реализации интеграционного потенциала интеграционных объединений, с помощью которой можно создать стратегию (модель) интеграционного объединения.

10. По результатам выполненной работы подготовлены предложения по использованию мирового опыта в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства, включая выбор приоритетных отраслей и сфер экономики, которые приведены в разделе IX.

Заключение

Трудно найти в мире хотя бы одну страну, имеющую довольно высокий уровень экономического развития и не стремящуюся укрепить свои позиции на мировом рынке путем объединения своих ресурсов и возможностей с ресурсами и возможностями экономических партнеров.

Страны взаимодействуют исходя из своих политических, экономических, геополитических или геоэкономических интересов.

Проведенный анализ интеграционных процессов свидетельствует о получении интегрирующимися странами реального экономического эффекта от интеграции путем достижения поставленных целей, нахождения точек соприкосновения экономик, взаимной экономической заинтересованности друг в друге и построения на этой основе взаимовыгодной стратегии интеграционного сотрудничества (модели реализации интеграционного потенциала) на основе взаимодействия в тех отраслях и секторах экономики, которые представляют взаимный интерес.

Государства – члены ТС и ЕЭП благодаря исторической и культурной близости, уровню экономического развития, технологического уклада и структурными особенностями экономик имеют множественные экономические и хозяйственные связи.

Общность целей экономического развития стран ТС и ЕЭП в совокупности с высоким экономическим потенциалом их национальных экономик свидетельствуют о том, что развитие экономической интеграции между ними не только возможно, но и необходимо.

Однако развитие экономической интеграции не должно быть стихийным и неуправляемым, слишком велик риск рассредоточения имеющихся ресурсов и возможностей, поэтому государства – члены ТС и ЕЭП должны объединить свои усилия в формировании разумной, рациональной и взаимовыгодной стратегии реализации имеющегося интеграционного потенциала в целях получения реальных выгод, преимуществ и дополнительного экономического эффекта.

Список использованных источников.

1. Доклад Европейского банка реконструкции и развития за 2012 год «Трансграничная интеграция».
2. Г. Костюнина «Интеграционные процессы в западном полушарии», 2013.
3. Г. Костюнина «Интеграционные объединения мира», 2008.
4. В. Тарасов «Рифы на пути ВТО», Москва, 2013.
5. В. Оболенский «Оценка роли интеграционных группировок в международной торговле», Российский внешнеэкономический вестник, 10 – 2011.
6. О. Трофимова «Эволюция средиземноморской политики Евросоюза: путь от сотрудничества к интеграции», Москва, ИМЭМО РАН, 2011.
7. «Ближний Восток и современность», сборник статей, выпуск 42, Москва, 2010.
8. Е. Винокуров, А. Либман «Евразийская континентальная интеграция», Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития, 2012.
9. Г. Костюнина «Карибское сообщество: эволюция интеграционных тенденций». Российский внешнеэкономический вестник, 08 – 2010.
10. Мючиелли Жан-Луи «Международные экономические отношения», Москва, ССАТ, 1995.
11. Большой экономический словарь под редакцией А.Н. Азрилияна, 7-е издание, Москва, 2007.
12. Т.Д. Валовая, Ю.А. Константинов «Концептуальные основы формирования в СНГ Платежного союза и перехода к Валютному союзу», Москва, 1998.
13. Официальный сайт Ассоциации стран Юго-Восточной Азии www.aseansec.org
14. Сайт Центра АСЕАН при МГИМО (У) МИД России www.asean.mgimo.ru
15. Официальный сайт Южноамериканского союза наций www.unasur.org
16. Официальный сайт Организации Восточно-карибских государств www.oecs.org
17. Официальный сайт Европейского сообщества по атомной энергии http://ec.europa.eu/energy/nuclear/euratom/euratom_en.htm
18. Официальный сайт Европейской комиссии www.ec.europa.eu
19. Официальный сайт Экономического сообщества стран Восточной и Южной Африки www.comesa.int
20. Официальный сайт Общего рынка стран Южного конуса www.mercosur.int
21. Официальный сайт Союза арабского Магриба www.maghrebarabe.org/en/

22. Официальный сайт Экономического сообщества стран Западной Африки www.ecowas.int
23. Официальный сайт Южноафриканского сообщества развития www.sadc.int
24. Официальный сайт Восточноафриканского сообщества www.eac.int
25. Официальный сайт Союза для Средиземноморья www.ufmsecretariat.org
26. Официальный сайт Карибского сообщества www.caricom.org
27. О. Ирисова «На повышенной передаче», журнал РБК, 12 – 2013. <http://rbcdaily.ru/magazine/trends/562949989690372>
28. Г. Костюнина «Транстихоокеанское стратегическое партнерство — новая парадигма для АТЭС», портал МГИМО, 09 – 2011. <http://www.mgimo.ru/news/experts/document210903.phtml>