**Содержание**

1. Торговые посредники (биржи, аукционы и международные торги)

1.1 Роль и виды торговых посредников в международной экономике

1.2 Торговое посредничество в России

1.2.1 Особенности проведения торгов

1.2.2 Развитие товарных бирж

1.2.3 Проведение аукционов

2. Экономическая интеграция и ее значение для развития Европы

2.1 Причины и формы развития международной экономической интеграции

2.2 Основные современные интеграционные группировки Европы

Список литературы

**1. ТОРГОВЫЕ ПОСРЕДНИКИ (БИРЖИ, АУКЦИОНЫ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГИ)**

**1.1 Роль и виды торговых посредников в международной экономике**

Торговые посредники - независимые от производителей и потребителей лица, фирмы и организации, содействующие обмену товаров.

Более половины международного торгового обмена осуществляется через торговых посредников. Привлечение посредников повышает экономичность внешнеторговых операций, ускоряет оборот капитала. Посредники, осуществляющие предпродажную доработку товара, повышают конкурентоспособность экспортируемой продукции.

В период, экспортно-импортной деятельности следует пользоваться помощью внешнеторговых организаций как посредника. Эти организации накопили опыт работ и располагают коммерсантами высшей квалификации. Отечественные организации могут самостоятельно осуществлять экспортно-импортные операции на внешних рынках или действовать через иностранных посредников.

Соглашения с посредниками всегда должны содержать следующие пункты:

* номенклатура товаров, в сбыте или приобретении которых они оказывают содействие;
* оговаривается территория, которой ограничивается их деятельность, устанавливается срок действия соглашения;
* определяются права продавцов и покупателей (монопольное право, продажа, реклама и др.)

Непосредственная функция торговых посредников - соединение продавцов и покупателей, увязка спроса и предложения. Торговые посредники весьма разнообразны: дилеры, дистрибьюторы, комиссионеры, консигнаторы, торговые дома, правительственные учреждения. Дилеры - это посредники, занимающиеся торговыми сделками от своего имени и за свой счет. Дистрибьюторы - это оптовые посредники. Комиссионеры - посредники, которые заключают контракты от своего имени, но за счет поставщиков. Консигнаторы - посредники, которые заключают договоры о продаже товара со склада. Договоры заключаются от своего имени, но за счет производителя. Торговый дом - это многопрофильная внешнеторговая фирма которая осуществляет от своего имени и за свой счет экспортно-импортные операции по самой широкой товарной номенклатуре. Торговый дом занимается не только непосредственно посреднической деятельностью. Он может быть представлен ассоциацией торговых, производственных предприятий, а также банков, входящих в ассоциацию на добровольной основе и осуществляющих свою деятельность не только за рубежом, но и там, где ассоциация создана. Правительственные учреждения могут выступать в качестве главных посредников.

На торговых посредников приходится более 50% международной торговли. Особое место в международной торговле занимают биржи, аукционы и торги. Биржа - это такая организационная форма торговли, в которой осуществляется продвижение на рынок больших масс однородных, единичных товаров. В период их расцвета (конец XIX-начало ХХ вв.), в биржевой оборот включались более 500 потребительских и промышленных товаров. Сегодня биржи утрачивают свое былое значение, т.к., прежде всего, возрастает роль внутрифирменного международного обмена кооперационного характера В значительной мере это происходит также из-за того, что торговля главными сельскохозяйственными товарами стала осуществляться по внебиржевым каналам и регулироваться государственными организациями в соответствии с международными товарными соглашениями. Существенным является и то, что изменяются функции самих бирж. Они утрачивают роль мировых торговых центров. В биржевой оборот втягивается не более 90 товаров, реальная продажа физического товара составляет ныне от 3 до 10%. Но биржи остаются коммерческими посредниками. На них совершается, к примеру, около 20% торговых операций с сырьем. Биржи продолжают содействовать заключению сделок, сами в них не участвуя. Роль бирж определяется и тем, что при внебиржевой торговле цены устанавливаются с ориентировкой на биржевые. Кроме того, биржи активно используются в современных условиях и для проведения операций, страхующих торговые сделки и сырьевые запасы от изменения рыночных цен. На современной бирже не продают товар, а заключают планы-контракты на поставку продукции в перспективе, исходя из прогнозируемого спроса и предложения.

На аукционах продаются реальные единичные товары. Этим они, по сути, отличаются от современных бирж и представляют собой торга, специализирующиеся на сбыте товаров со строго индивидуальными свойствами. Аукционы организованы в двух основных формах:

1. открытая форма (организована, как правило, акционерным обществом, монополизирующим торговлю определённым видом товара и диктующим на него закупочные цены);
2. закрытая форма (организована специализированными брокерскими фирмами).

На аукционе сделки совершаются путем торгов, которые проводятся в ходе повышения цен в результате соперничества покупателей, либо в ходе понижения цен, проводимого аукционистом.

Международные торги - это организационная система продвижения на рынок преимущественно новых товарных форм. В этом смысле торги - это, прежде всего, метод заключения договоров купли-продажи или подряда,  при  котором покупатель  (заказчик)  объявляет конкурс для продавцов на товар-объект и после сравнения полученных предложений, подписывают контракт с продавцом, который предложил товар-объект на наиболее выгодных для покупателя условиях. Всю организационную работу по проведению торгов проводят так называемые тендеры, в состав которых входят технические и коммерческие эксперты, представители администраций и т.д. Обычно выделяют публичные и закрытые тендеры. Во многих странах применяются полузакрытые тендеры, которые проводятся в два этапа: на первом (открытый тендер) происходит отбор фирм для участия во втором этапе (закрытый тендер). Как правило, в закрытом тендере принимают участие наиболее известные на мировом рынке поставщики и подрядчики.

Обычно систему международной торговли понимают как сферу товарного обмена между странами на базе международного разделения труда. Такая трактовка международной торговли отражает лишь международный уровень товарных потоков, обусловленный межстрановым разделением труда, на котором происходит торговля традиционными товарами. Международная торговля базируется, однако, не только на международном разделении труда, но и на становлении и развитии мирохозяйственного разделения труда Современное состояние общественного разделения труда наделяет торговлю рядом новых специфических черт. Речь идет, прежде всего, о том, что современная международная торговля отражает не только обмен традиционными товарами, но и движение новых товарных форм.

**1.2 Торговое посредничество в России**

В настоящее время многие Российские фирмы получили возможность выхода на внешние рынки, вести внешнеторговые операции. Для этого необходимо:

* самостоятельно исследовать зарубежные рынки;
* подыскивать иностранных партнеров;
* правильно составлять условия контрактов;
* осуществлять взаимные расчеты;
* урегулировать разногласия.

Поэтому в период, экспортно-импортной деятельности следует пользоваться помощью внешнеторговых организаций как посредника. (Департамент внешних связей, Торговая палата, Кубаньимпэкс и др.) Эти организации накопили опыт работ и располагают коммерсантами высшей квалификации. Отечественные организации могут самостоятельно осуществлять экспортно-импортные операции на внешних рынках или действовать через иностранных посредников.

*1.2.1 Особенности проведения торгов*

Правила и порядок проведения международных торгов в России регламентируется Положением о подрядных торгах в Российской Федерации, В соответствии с указанным Положением создается Межведомственная комиссия по подрядным торгам при Государственном комитете РФ по вопросам архитектуры и строительства, которая осуществляет правовое, методическое, консультационное и информационное обеспечение подрядных торгов на территории РФ.

Одна и та же инженерно-консультационная организация не имеет права сотрудничать в процессе подготовки конкретных торгов одновременно с заказчиком, организатором торгов и тендерным комитетом, с одной стороны, и с претендентом (офферентом) - с другой стороны. Запрещается включение в материалы предварительной квалификации или в тендерную документацию требований, которым соответствуют характеристики только одного претендента, его работ или продукции.

Решение тендерного комитета о выборе победителя торгов принимается простым большинством голосов от числа членов, присутствующих на заседании тендерного комитета полномочного состава. В случае равенства числа голосов принимается решение, за которое проголосовал председатель тендерного комитета. В случае, если самая низкая цена, предложенная офферентами, значительно превышает расчетную цену, определенную экспертами с учетом статистических и прогнозируемых индексов цен, тендерный комитет может отклонить все предложения и провести повторные торги.

Организациям, заинтересованным в участии в международных торгах, прежде всего необходимо:

1. хорошо ориентироваться на рынке заказчика и досконально изучить законодательство страны заказчика, регулирующее порядок организации торгов;
2. иметь хорошие деловые контракты с инженерно-консультационными фирмами, которые выполняют работу по подготовке тендерной документации и консультируют заказчика;
3. тщательно подходить к подготовке тендерного предложения, отвечая на все вопросы, включенные в тендерную документацию, так как отсутствие ответов хотя бы на часть вопросов может повлечь за собой проигрыш торгов;
4. особенно взвешенно подходить к определению цены предложения, ни в коем случае не завышая ее, но и не выходя за пределы запланированной нормальной или хотя бы минимальной прибыли;
5. по возможности иметь надежного агента-посредника в стране заказчика и пользоваться его услугами при участии в торгах.

Международные торги (тендеры) - широко распространенный в мировой практике метод размещения крупных заказов на товары и услуги. Главное его достоинство - возможность достижения наиболее выгодных для заказчика условий в силу острой конкуренции между соискателями в ходе торгов. Организация и проведение торгов требуют значительных затрат времени и финансов.

Расширение сотрудничества России с международными финансовыми организациями предопределяет необходимость использования международных торгов в российской практике. Вследствие этого становится чрезвычайно актуальным изучение мирового опыта в данной области и разработка специального тендерного законодательства применительно к условиям Российской Федерации.

*1.2.2 Развитие товарных бирж*

Современная история бирж в России начинается с середины восьмидесятых годов прошлого века. Практически с началом развития кооперативного движения был дан старт развитию товарных бирж: в соответствие с решениями советского руководства продажа фондируемых ценностей и остатков товарно-материальных запасов государственных предприятий развивающейся частной сфере была возможна исключительно через механизм биржевых торгов.

Особенностями биржевой торговли в это время стали проведение голосовых торгов по чрезвычайно широкому спектру сырья и товаров народного потребления. Реальной стандартизации товара не происходило, фактически каждая партия товара выставлялась на торги отдельным лотом в биржевом бюллетене. Кроме того, так как все такие биржи не брали на себя и не контролировали исполнение заключенных сделок. Стали процветать многочисленные нарушения принципов свободной и равноправной торговли. Такие биржи очень скоро стали испытывать проблемы. У этих проблем были три основные причины. Во-первых, запасы государственных предприятий стали заканчиваться. При этом значительная часть директоров предприятий, накопив средства, стала участвовать в приватизации предприятий, и продажа имущества этих предприятий потеряла смысл. Во-вторых, к 1992 году начали действовать первые российские законы по свободе торговли и исчезла практическая разница между ценами получения имущества предприятиями и его реальными ценами. Наконец, в-третьих, развитие коммуникационных технологий, процессы приватизации и восстановления контактов между предприятиями, высокие комиссионные сборы бирж, отсутствие их ответственности, сделали такие услуги таких бирж ненужными.

С принятием в 1992 году Закона РФ «О товарных биржах и биржевой деятельности» появилось формальное регулирование деятельности бирж. Требования данного закона и проведенное вслед за его принятием (в 1994 году) лицензирование бирж, существенно сократило их количество: сокращение количества действующих лицензий до 60 (из них около 10 – лицензии, выданные фондовым и валютным биржам на работу с производными финансовыми инструментами).

До последнего времени ни одна из существующих товарных бирж не имела современной электронной торговой системы с удаленными рабочими местами; система гарантий и расчетов не предусматривает ответственности биржи за исполнение обязательств по итогам сделок. Проходящие сделки реально только регистрируются на биржах для налоговых целей.

Таким образом, существующие товарные биржи не исполняют своих функций по установлению публичных цен на значимые товары и обеспечению гарантий расчетов.

Начиная с 1992 года, в России стали образовываться еще два вида бирж: валютные и фондовые биржи.

Система валютных бирж была создана под проведение государственной задачи определения курса рубля и служила исключительно целям денежно-кредитной политики Банка России. При этом, несмотря на получение лицензий валютными биржами, самого положения о лицензировании и вообще формальной процедуры лицензирования никогда не существовало. Банк России управляет деятельностью валютных бирж через участие в капитале (прямое участие – ММВБ и СПВБ, участие через ММВБ и госбанки – в других валютных биржах), а также через институт «представителей Банка России на валютных биржах», которые входят в состав Биржевого Совета.

В настоящее время, за исключением секций производных финансовых инструментов, объемы торгов в товарных секциях бирж и на товарных биржах весьма незначительны (совокупно в пределах 1 млрд. рублей).

*1.2.3 Проведение аукционов*

Проведение торгов аукционов – рыночная ниша, которая развивается и пользуется огромной популярностью. И всё же, на любом рынке есть лидеры.

Интернет аукционы в России приобретают всё большую популярность. Причиной бурного развития Интернет-индустрии, вероятно, является желание любого человека жить лучше, иметь больший выбор товаров и более широкий ассортимент в свободном доступе. Потому так много сейчас Интернет-аукционов в России – это и молодые растущие проекты, и старожилы рынка проведения торгов и аукционов. Наиболее известные интернет аукционы в России – это интернет аукцион «Молоток» и «Даром».

Интернет-аукцион представляет собой саморегенерирующуюся модель; это самый совершенный способ установления цены; и, наконец, Интернет-аукцион является новой моделью торговли.

У бизнес-модели Интернет-аукциона в отличие от аукциона традиционного существуют определенные особенности: большое количество покупателей, большое количество товаров, прямое интерактивное общение продавцов и покупателей, различные модели аукционов, круглосуточная работа, отсутствие территориальных границ, подробное описание и изображение товара, служба по работе с клиентами.

Товары, представленные на Интернет-аукционе, также можно разделить на категории:

* товары, не имеющие фиксированной цены (предметы коллекционирования);
* нереализованные товары (например, быстро устаревающие модели мобильных телефонов);
* товары, бывшие в употреблении (самая большая группа товаров Интернет-аукциона);
* товары, на которые следует обратить внимание потребителей (всевозможные рекламные кампании).

Рентабельность Интернет-аукциона может складываться из двух факторов: рекламных доходов: (баннерная реклама, спонсорство, привилегированное размещение лота) и доходов с оборота (размещение лота, комиссия от суммы сделки, комиссия от страхования лота и комиссия с доставки лота). Однако доходы с оборота возможны только при хорошем развитии онлайновых платежей.

Развитие Интернет-аукционов в России имеет перспективы, и подобные проекты по-прежнему сохраняют свою привлекательность для инвесторов. Учитывая уроки западных коллег, можно сделать вывод, что малый бизнес стремится к большим Интернет-аукционам, т. к. решающим фактором покупки на Интернет аукционе служит не брэнд, а цена.

Успех Интернет-проекта зависит от следующих факторов: правильно выбранная ниша, правильное позиционирование, преимущество первого игрока, профессиональная разработка, грамотное управление и администрирование, комплексный маркетинг, сотрудничество с другими Интернет-компаниями.

Россия не остается в стороне от происходящих в мире глобальных экономических процессов. Также предпринимаются более или менее удачные попытки использования Интернет в бизнесе. В русскоязычном Интернет существует не менее 10 специализированных Web-сайтов-аукционов. И несколько десятков аукционов проводятся на различных корпоративных Web-сайтах.

Интернет-аукцион является интересным маркетинговым инструментом, позволяющим определить уровень интереса к товару до начала его масштабной реализации, а также определить те ценовые уровни, на которых покупатели готовы всерьез задумываться о его приобретении. Тем не менее, доходность данного ресурса обеспечивается не за счет купли-продажи непосредственно на аукционе, а посредством оказания дополнительных услуг.

В России сфера Интернет-аукционов развивается довольно таки быстро. Интернет аукционы в России прочно завоевали своего потребителя, свое место на рынке. Теперь каждый желающий, вне зависимости от места жительства, может купить необходимый и актуальный для себя товар. Однако цена далеко не всегда радует глаз. Интернет аукционы в России хорошо решают данную проблему. Теперь можно сразу покупать необходимый товар через Интернет-аукцион, где цены устанавливают сами пользователи, продавцы и потребители.

**2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЕВРОПЫ**

**2.1 Причины и формы развития международной экономической интеграции**

Экономическая интеграция (integration, от лат. integratio – восстановление) – взаимодействие и взаимоприспособление национальных хозяйств разных стран, ведущая к их постепенному экономическому слиянию.

На межгосударственном уровне интеграция происходит путем формирования региональных экономических объединений государств и согласования их внутренней и внешней экономической политики. Взаимодействие и взаимоприспособление национальных хозяйств проявляется, прежде всего, в постепенном создании «общего рынка» – в либерализации условий товарообмена и перемещения производственных ресурсов (капитала, труда, информации) между странами.

Если XVII – первая половина XX вв. стали эпохой формирования независимых национальных государств, то во второй половине XX в. начался обратный процесс. Эта новая тенденция сначала (с 1950-х) получила развитие только в Европе, но затем (с 1960-х) распространилась и на другие регионы. Многие страны добровольно отказываются от полного национального суверенитета и образуют интеграционные объединения с другими государствами. Главной причиной этого процесса является стремление к повышению экономической эффективности производства, и сама интеграция носит прежде всего экономический характер.

Бурный рост экономических интеграционных блоков отражает развитие международного разделения труда и международной производственной кооперации.

Международное разделение труда – это такая система организации международного производства, при которой страны, вместо того чтобы самостоятельно обеспечивать себя всеми необходимыми товарами, специализируются на изготовлении только некоторых товаров, приобретая недостающие посредством торговли. Простейшим примером может быть торговля автомобилями между Японией и США: японцы специализируются на производстве экономичных малолитражек для небогатых людей, американцы – на выпуске престижных дорогих автомашин для зажиточных. В результате и японцы и американцы выигрывают в сравнении с ситуацией, когда каждая страна производит автомобили всех разновидностей.

Международная производственная кооперация, вторая предпосылка развития интеграционных блоков, представляет собой такую форму организации производства, при которой работники разных стран совместно участвуют в одном и том же производственном процессе (или в разных процессах, связанных между собой). Так, многие комплектующие детали для американских и японских автомобилей производят в других странах, а на головных предприятиях осуществляется только сборка. По мере развития международной кооперации формируются транснациональные корпорации, организующие производство в международном масштабе и регулирующие мировой рынок.

Результатом международного разделения труда и международной производственной кооперации является развитие международного обобществления производства – интернационализация производства. Она экономически выгодна, поскольку, во-первых, позволяет наиболее эффективно использовать ресурсы разных стран, а во-вторых, дает экономию на масштабе. Второй фактор в современных условиях наиболее важен. Дело в том, что высокотехнологичное производство требует высоких начальных инвестиций, которые окупятся, только если производство будет крупномасштабным, иначе высокая цена отпугнет покупателя. На рисунке 1 видно, что при малом объеме выпуска Q1, только для внутреннего рынка, товар имеет высокую себестоимость и, как следствие высокую цену; при большем объеме выпуска Q2, с использованием экспорта, себестоимость и цена значительно понижаются. Поскольку внутренние рынки большинства стран (даже таких гигантов как США) не обеспечивают достаточно высокого спроса, то требующее больших затрат высокотехнологичное производство (автомобиле- и самолетостроение, производство ЭВМ, видеомагнитофонов) становится выгодным лишь при работе не только на внутренний, но и на внешние рынки.

Рисунок 1. – Эффект экономии на масштабе.

Интернационализация производства идет одновременно и на общемировом уровне, и на уровне отдельных регионов. Для стимулирования этого объективного процесса создаются специальные наднациональные экономические организации, регулирующие мировую экономику и перехватывающие часть экономического суверенитета у национальных государств.

Интернационализация производства может развиваться по-разному. Простейшая ситуация – это когда между разными странами устанавливаются устойчивые экономические связи по принципу взаимодополнения. В этом случае каждая страна развивает свой особый набор отраслей, чтобы продавать их продукцию в значительной мере за рубеж, а затем на валютную выручку приобретать товары тех отраслей, которые лучше развиты в других странах (например, Россия специализируется на добыче и экспорте энергоресурсов, импортируя потребительские промтовары). Страны получают при этом обоюдные выгоды, но их экономика развивается несколько односторонне и сильно зависит от мирового рынка. Именно эта тенденция доминирует сейчас в мировом хозяйстве в целом: на фоне общего экономического роста увеличивается разрыв между развитыми и развивающимися странами. Главными организациями, стимулирующими и контролирующими такого рода интернационализацию в мировом масштабе, являются Всемирная торговая организация (ВТО) и международные финансовые организации как, например, Международный валютный фонд (МВФ).

Более высокая ступень интернационализации предполагает выравнивание экономических параметров стран-участниц. В международном масштабе этот процесс стремятся направлять экономические организации (например, ЮНКТАД) при Организации Объединенных Наций. Однако результаты их деятельности до сих пор выглядят довольно малозначительными. С гораздо более ощутимым эффектом подобная интернационализация развивается не на мировом, а на региональном уровне в виде создания интеграционных союзов различных групп стран.

Помимо чисто экономических причин у региональной интеграции есть и политические стимулы. Укрепление тесных экономических отношений между разными странами, сращивание национальных экономик гасит возможность их политических конфликтов и позволяет вести единую политику в отношении других стран. Например, участие Германии и Франции в ЕС ликвидировало их политическое противостояние, длившееся со времен Тридцатилетней войны, и позволило им выступать «единым фронтом» против общих соперников (в 1950–1980-х – против СССР, с 1990-х – против США). Формирование интеграционных группировок стало одной из мирных форм современного геоэкономического и геополитического соперничества.

В начале 2000-х, по данным Секретариата Всемирной торговой организации (ВТО), в мире зарегистрировано 214 региональных торговых соглашений интеграционного характера. Международные экономические интеграционные объединения есть во всех регионах земного шара, в них входят страны с самым разным уровнем развития и социально-экономическим строем. Самые крупные и активные действующие интеграционные блоки – это Европейский союз (ЕС), Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА) и организация «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС) в бассейне Тихого океана.

Региональная экономическая интеграция в своем развитии проходит ряд ступеней (Табл. 1).

Таблица 1.

Ступени развития региональной экономической интеграции

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ступени | Сущность | Примеры |
| 1. Зона свободной торговли | Отмена таможенных пошлин в торговле между странами – участниками интеграционной группировки | ЕЭС в 1958–1968ЕАСТ с 1960НАФТА с 1988 МЕРКОСУР с 1991 |
| 2. Таможенный союз | Унификация таможенных пошлин в отношении третьих стран | ЕЭС в 1968–1986 МЕРКОСУР с 1996 |
| 3. Общий рынок | Либерализация движения ресурсов (капиталов, рабочей силы и т.д.) между странами – участниками интеграционной группировки | ЕЭС в 1987–1992  |
| 4. Экономический союз | Координация и унификация внутриэкономической политики стран-участников, включая переход к единой валюте | ЕС с 1993  |
| 5. Политический союз | Проведение единой внешней политики | Пока примеров нет |

На каждой из этих ступеней устраняются определенные экономические барьеры (различия) между странами, вступившими в интеграционный союз. В результате в границах интеграционного блока складывается единое рыночное пространство, все страны-участницы выигрывают за счет повышения эффективности деятельности фирм и понижения государственных расходов на таможенный контроль.

**2.2 Основные современные интеграционные группировки Европы**

Исторически наиболее глубокое развитие международная экономическая интеграция получила в Западной Европе, где во второй половине XX в. постепенно создано единое экономическое пространство – «Соединенные Штаты Европы». Западноевропейское сообщество является в настоящее время самым «старым» интеграционным блоком, именно его опыт служил главным объектом для подражания другим развитым и развивающимся странам.

Для западноевропейской интеграции есть много объективных предпосылок. Страны Западной Европы имеют длительный исторический опыт развития хозяйственных связей, в результате чего произошла сравнительная унификация экономических институтов («правил игры»). Западноевропейская интеграция опиралась также на близкие культурные и религиозные традиции. Немалую роль в ее возникновении сыграли идеи единой Европы, которые были популярны еще в средневековую эпоху как отражение единства христианского мира и как память о Римской империи. Важное значение имели и итоги Первой и Второй мировых войн, которые окончательно доказали, что силовое противоборство в Западной Европе не принесет победу какой-то одной стране, а лишь приведет к общему ослаблению всего региона. Наконец, существенную роль сыграли и геополитические факторы – необходимость объединять Западную Европу для противодействия политическому влиянию с востока (со стороны СССР и восточноевропейских соцстран) и экономической конкуренции других лидеров «ядра» капиталистической мировой экономики (прежде всего, США). Этот комплекс культурно-политических предпосылок уникален, его невозможно скопировать ни в одном другом регионе планеты.

Начало западноевропейской интеграции положил подписанный в 1951 и вступивший в силу в 1953 Парижский договор об учреждении Европейского объединения угля и стали (ЕОУС). В 1957 был подписан Римский договор о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС), вступивший в силу в 1958. В этом же году образовалось Европейское сообщество по атомной энергии (Евратом). Таким образом, Римский договор объединил три крупные западноевропейские организации – ЕОУС, ЕЭС и Евратом. С 1993 Европейское экономическое сообщество переименовали в Европейский Союз (ЕС), отразив в изменении названия повышение степени интегрированности стран-участниц.

На первом этапе западноевропейская интеграция развивалась в рамках зоны свободной торговли. В этот период, с 1958 по 1968, в Сообщество входили только 6 стран – Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург. На начальном этапе интеграции между участниками были отменены таможенные пошлины и количественные ограничения на взаимную торговлю, но каждая страна-участница еще сохраняла свой национальный таможенный тариф в отношении третьих стран. В этот же период началась координация внутренней экономической политики (прежде всего, в сфере сельского хозяйства).

Таблица 3. – Соотношение сил в ЕЭС и ЕАСТ

|  |  |
| --- | --- |
| ЕЭС | ЕАСТ |
| Страны | Национ. доход (млрд. долл.) | Национ. доход на душу населения (долл.) | Страны | Национ. доход (млрд. долл.) | Национ. доход на душу населения (долл.) |
| ФРГ | 51,6 | 967 | Великобритания | 56,7 | 1082 |
| Франция | 39,5 | 871 | Швеция | 10,9 | 1453 |
| Италия | 25,2 | 510 | Швейцария | 7,3 | 1377 |
| Голландия | 10,2 | 870 | Дания | 4,8 | 1043 |
| Бельгия | 9,4 | 1000 | Австрия | 4,5 | 669 |
| Люксембург | Норвегия | 3,2\* | 889 |
|   |   |   | Португалия | 2,0 | 225 |
| ИТОГО | 135,9 | 803 |   | 89,4 | 1011 |

Почти одновременно с ЕЭС, с 1960, начала развиваться другая западноевропейская интеграционная группировка – Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). Если в организации ЕЭС главенствующую роль играла Франция, то инициатором ЕАСТ стала Великобритания. Первоначально ЕАСТ была многочисленнее ЕЭС – в 1960 в нее входило 7 стран (Австрия, Великобритания, Дания, Норвегия, Португалия, Швейцария, Швеция), позже в нее вошли еще 3 страны (Исландия, Лихтенштейн, Финляндия). Однако партнеры по ЕАСТ являлись куда более разнородными, чем участники ЕЭС (Табл. 3). Кроме того, Великобритания превосходила по экономической силе всех своих партнеров по ЕАСТ вместе взятых, в то время как ЕЭС имел три центра силы (ФРГ, Франция, Италия), и самая экономически сильная страна ЕЭС не имела абсолютного превосходства. Все это предопределило менее удачную судьбу второй западноевропейской группировки.

Второй этап западноевропейской интеграции, таможенного союза, оказался самым продолжительным – с 1968 по 1986. В этот период страны-члены интеграционной группировки ввели единые внешние таможенные тарифы для третьих стран, установив уровень ставок единого таможенного тарифа по каждой товарной позиции как среднее арифметическое национальных ставок. Сильный экономический кризис 1973–1975 несколько затормозил интеграционный процесс, но не остановил. С 1979 начала действовать Европейская валютная система.

Успехи ЕЭС сделали его центром притяжения для других западноевропейских стран (Табл. 4). Важно отметить, что большинство стран ЕАСТ (сначала Великобритания и Дания, затем Португалия, в 1995 сразу 3 страны) «переметнулись» в ЕЭС из ЕАСТ, доказав тем самым преимущества первой группировки перед второй. По существу, ЕАСТ оказался для большинства его участников своего рода стартовой площадкой для вступления в ЕЭС/ЕС.

Таблица 4. – Этапы расширения числа стран участниц ЕЭС/ЕС

|  |  |
| --- | --- |
| Дата приема новых членов | Страны, ставшие новыми членами ЕЭС/ЕС |
| 1973 | Великобритания, Дания, Ирландия |
| 1979 | Греция |
| 1986 | Испания, Португалия |
| 1995 | Австрия, Финляндия, Швеция |
| 2004 | Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения, Чехия, Эстония |

Третий этап западноевропейской интеграции, 1987–1992, ознаменовался созданием общего рынка. Согласно Единому европейскому акту 1986 было намечено формирование в ЕЭС единого рынка как «пространства без внутренних границ, в котором обеспечивается свободное движение товаров, услуг, капиталов и гражданских лиц». Для этого предполагалось ликвидировать пограничные таможенные посты и паспортный контроль, унифицировать технические стандарты и системы налогообложения, провести взаимное признание образовательных сертификатов. Поскольку мировая экономика переживала подъем, все эти меры удалось осуществить довольно быстро.

Яркие достижения ЕС стали в 1980-е образцом для создания других региональных интеграционных блоков развитых стран, опасающихся своего экономического отставания. В 1988 между США и Канадой было заключено Североамериканское соглашение о свободной торговле (NAFTA), в 1992 к этому союзу присоединилась Мексика. В 1989 по инициативе Австралии образовалась организация «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС), членами которого первоначально стали 12 стран – как высокоразвитых, так и новых индустриальных (Австралия, Бруней, Канада, Индонезия, Малайзия, Япония, Новая Зеландия, Южная Корея, Сингапур, Таиланд, Филиппины, США).

Четвертый этап западноевропейской интеграции, развитие экономического союза, начался с 1993 и продолжается до сих пор. Главными его достижениями стали завершившийся в 2002 переход на единую западноевропейскую валюту, «евро», и введение с 1999, согласно Шенгенской конвенции, единого визового режима. В 1990-е начались переговоры о «расширении на восток» – приеме в ЕС экс-социалистических стран Восточной Европы и Балтии. В результате в 2004 в ЕС вступили стразу 10 стран, увеличив число участников этой интеграционной группировки до 25. Членство в АТЭС в эти годы тоже расширялось: к 1997 там состояла уже 21 страна, включая Россию.

В перспективе возможен и пятый этап развития ЕС, Политический союз, который предусматривал бы передачу национальными правительствами надгосударственным институтам всех основных политических полномочий. Это означало бы завершение создания единого государственного образования – «Соединенных Штатов Европы». Проявлением этой тенденции является рост значения наднациональных органов управления ЕС (Совета ЕС, Европейской комиссии, Европарламента и др.). Главной проблемой является трудность формирования единой политической позиции стран ЕС по отношению к самому главному их геополитическому сопернику – США (особенно ярко это проявилось во время вторжения США в Ирак в 2002): если страны континентальной Европы постепенно усиливают критику претензий Америки на роль «мирового полицейского», то Великобритания остается твердым союзником США.

Что касается ЕАСТ, то эта организация не продвинулась далее организации беспошлинной торговли, в ее рядах в начале 2000-х остались только четыре страны (Лихтенштейн, Швейцария, Исландия и Норвегия), которые тоже стремятся влиться в ЕС. Когда Швейцария (в 1992) и Норвегия (в 1994) проводили референдум о вступлении в Союз, противники этого шага одержали победу лишь с небольшим перевесом. Можно не сомневаться, что в начале 21 в. ЕАСТ полностью сольется с ЕС.

Помимо ЕС и «отмирающего» ЕАСТ есть и другие, более мелкие западноевропейские блоки типа Бенилюкса (Бельгия, Нидерланды, Люксембург) или Северного совета (страны Скандинавии).

Между крупнейшими современными региональными экономическими блоками развитых стран – ЕС, НАФТА и АТЭС – есть существенные различия (Табл. 5). Во-первых, ЕС имеет гораздо более высокий уровень интеграции, что является результатом ее более долгой истории. Во-вторых, если ЕС и АТЭС являются полицентрическими группировками, то в НАФТА ярко видна асимметрия экономической взаимозависимости. Канада и Мексика не столько партнеры по интеграционному процессу, сколько конкуренты на американском рынке товаров и рабочей силы. В-третьих, НАФТА и АТЭС более разнородны, чем партнеры по ЕС, поскольку включают новые индустриальные страны «третьего мира» (в АТЭС есть даже еще менее развитые страны, такие как Вьетнам и Папуа-Новая Гвинея). В-четвертых, если в ЕС уже сложилась система надгосударственных органов управления то в АТЭС эти органы гораздо слабее, а североамериканская интеграция вообще не создала регулирующих взаимное сотрудничество институтов (США не желают реально делить со своими партнерами функции управления). Таким образом, западноевропейская интеграция является более прочной, чем конкурирующие с ней экономические блоки других развитых стран.

Таблица 5. – Сравнительные характеристики ЕС, НАФТА и АТЭС

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Характеристики | ЕС (с 1958) | НАФТА (с 1988) | АТЭС (с 1989) |
| Число стран на начало 2000-х | 16 | 3 | 21 |
| Уровень интеграции | Экономический союз | Зона свободной торговли | Формирование зоны свободной торговли |
| Распределение сил внутри блока | Полицентричность при общем лидерстве Германии | Моноцентричность (США – абсолютный лидер) | Полицентричность при общем лидерстве Японии |
| Степень разнородности стран-участниц | Наиболее низкая | Средняя | Наиболее высокая |
| Развитие органов наднационального управления | Система органов наднационального управления (Совет ЕС, Европейская комиссия, Европарламент и др.) | Специальных органов наднационального управления нет | Органы наднационального управления уже есть, но не играют большой роли |
| Доля в мировом экспорте в 1997 | 40% | 17% | 42%(без стран НАФТА – 26%) |

В основе природы международной экономической интеграции всегда лежали процессы международной специализации труда и производства. Но одно дело — практика разделения труда и специализация внутри страны, регулируемые системой государственной внутренней экономической политики (налоги, таможенные пошлины, государственный заказ, цены и др. меры). И другое дело — относительно стихийное развитие международного разделения труда в рамках международного экономического сотрудничества, где властвуют сегодня законы не социальной целесообразности или технологической необходимости, но, прежде всего — законы силы (любой формы ее проявления), с позиции которой и «планируется» перспектива интегрированности в мировую систему. Именно такая политика (с позиции сильного) сегодня и проводится ЕС и США по отношению к России. Отсюда важно выяснить: что является современной изначальной предпосылкой международной экономической интеграции: международное разделение труда (специализация производства) или политические (экономические) интересы соответствующих групп стран? Последнее является более приоритетным для сильных стран с целью поддержания высокого уровня своей социально-экономической стабильности, конкурентоспособности и насыщенности рынка соответствующего региона мира.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Ж.Н. Комисарова. Экономические отношения Франции и Японии // «Мировое и национальное хозяйство», 2009, №2, с. 9.
2. Крылатых Э., Строкова О. Региональные торговые соглашения в рамках ВТО и аграрный рынок СНГ. // Мировая экономика и международные отношения, № 3, 2003.
3. Мировая экономика: Учебник для ВУЗов / Под ред. Смитиенко Б. М. – М.: Юрайт, 2009, 581 с.
4. Руднева А.О. Международная торговля и мировые товарные рынки: Аналитическое пособие. – М.: Восток-Запад, 2009, 288 с.
5. Семенов К.А. Международная экономическая интеграция. М., Юристъ-Гардарика, 2001.
6. Сибирская Е.В., Ефанова Е.А. Содержание и особенности интегрированной системы экономических процессов // «Экономический анализ: теория и практика», 2009, № 33, с. 162.
7. Харламова В.Н. Международная экономическая интеграция: Учебное пособие. – М.: Анкил, 2002.
8. Шаш Н.Н., Клочкова М.С. Краткий курс по мировой экономике. 2-е изд., доп. – М.: Окей-книга, 2008, 143 с.