Работа на тему:

Интеграционные группировки на Американском континенте

2006

Содержание

Введение 3

Глава 1. Экономическая интеграция 5

§ 1.1. Признаки экономической интеграции 5

§ 1.2. Предпосылки международной интеграции 8

§ 1.3. Виды международной экономической интеграции 10

Глава 2. Особенности интеграционных объединений стран американского континента 12

§ 2.1. Зона свободной торговли США – Канада 12

§ 2.2. Интеграционное сотрудничество в Южной Америке 14

§ 2.3. Становление МЕРКОСУР 17

Глава 3. НАФТА - Североамериканская зона свободной торговли 22

§ 3.1. Факторы создание зоны свободной торговли в североамериканском регионе 22

§ 3.2. Экономические показатели североамериканской интеграционной группировки 23

§ 3.3. Дифференцированные условия либерализации торговли 25

Заключение 28

Список литературы 30

# Введение

В последние десятилетия во всемирном хозяйстве происходят сложные процессы сближения и взаимопроникновения национальных хозяйств нескольких стран, направленные на создание единого хозяйственного организма и получившие название интеграции. Она пронизывает самые различные стороны экономической и политической жизни интегрирующихся стран.

Можно сказать, что при этом международные экономические взаимосвязи становятся настолько прочными, что происходит глубокое взаимопереплетение национальных процессов воспроизводства. [[1]](#footnote-1)

Следует сказать, что все страны мира в течение долгих лет развивали экономическое сотрудничество на основе формального международного обобществления производства. И только вторая половина XX в. стала временем появления новых тенденций в области интернационализации производства. В этот период многие страны мира стали переходить от формального к новому периоду международного обобществления производства, который получил название интеграционного этапа. Необходимость этого шага была подготовлена всем ходом экономического развития.

Дело в том, что формальная интернационализация производства не всегда носит достаточно эффективный характер, а между тем вопросы экономической выгоды при вступлении стран в процесс международного разделения труда являются решающими. Так, в поисках повышения эффективности национального производства несколько стран Западной Европы организовали Европейское экономическое сообщество (ЕЭС).

**Цель курсовой работы** – изучить процесс и интеграционные группировки, которые выступают как высшая форма проявления интернационализации хозяйственной жизни, как результат очень высокого уровня международного разделения труда и кооперационных связей.

Курс на интеграцию был порожден рядом актуальных экономических проблем, которые не могли быть решены странами ни в одиночку, ни на основе старой системы международного разделения труда.[[2]](#footnote-2)

**Актуальность курсовой работы** заключена в том, экономическая интеграция рассматривается в качестве средства преодоления противоречия между необходимостью эффективного развития экономики каждой страны, участвующей во взаимном международном разделении труда, и ограниченными возможностями, которыми располагали отдельные страны региона для реализации этой неотложной экономической задачи.

# Глава 1. Экономическая интеграция

## § 1.1. Признаки экономической интеграции

Экономическая интеграция представляет собой обобществление производства на международном уровне посредством сознательного регулирования правительствами участвующих в ней стран взаимного разделения труда и международной производственной кооперации.[[3]](#footnote-3) Такого рода обобществление находит свое выражение в повышении эффективности производства каждой  страны  до  примерно усредненного уровня в масштабах регионального сообщества государств и формировании оптимальной структуры их национальной экономики.

Принципиальная разница между участниками экономической интеграции и не интегрирующимися, но сотрудничающими с ними государствами состоит в том, что первые ставят задачу повышения эффективности функционирующих предприятий до высокого уровня, как на своей территории, так и во всем интегрирующемся содружестве, в то время как вторые заботятся о своих индивидуальных интересах и не являются союзными или договорными партнерами по повышению эффективности во всей группе сотрудничающих государств. Аутсайдеры не берут на себя никаких обязательств по перестройке всей структуры своей экономики, по доведению затрат ресурсов до определенного установленного уровня и других экономических показателей, которые являются признаком интегрирующегося коллектива государств. Вот почему, хотя страны Западной Европы и не представляют изолированной организации, но, вступив на путь интеграции, они должны действовать обособленно в определенном смысле слова. Предполагается, что эти государства будут сотрудничать не просто на основе развития международного разделения труда и международной производственной кооперации, но на базе развития этих кардинальных путей обобществления международного производства в направлении скорейшего повышения производительности труда, роста эффективности производства во всех странах сообщества. Изоляции от мира не было, но определенное экономическое обособление налицо.

Следует отметить, что интеграция характеризуется некоторыми существенными признаками, которые в совокупности отличают её от других форм экономического взаимодействия стран: [[4]](#footnote-4)

* взаимопроникновением и переплетением национальных производственных процессов;
* широким развитием международной специализации и кооперации в производстве, науки технике на основе наиболее прогрессивных и глубоких их форм;
* глубокими структурными изменениями в экономике стран-участниц;
* необходимостью в целенаправленном регулировании интеграционного процесса, разработке скоординированной экономической стратегии и политики;
* региональностью пространственных масштабов интеграции. Интеграция носит по преимуществу региональный характер, что связано с неравномерностью интернационализации производства, а также с тем, что предпосылки для интеграции складываются в первую очередь в тех регионах, где наиболее тесны хозяйственные связи и в наибольшей степени вызревают её объективные и субъективные факторы.

С экономических позиций объективный фактор международной хозяйственной интеграции - обеспечение лучших условий применения ограниченных ресурсов (естественных и обретенных).

Можно констатировать, что в современных условиях международная экономическая интеграция - логический, закономерный результат транснационализации микроэкономических и макроэкономических процессов. При этом последняя встраивается в рыночные принципы мирохозяйственных отношений.

|  |
| --- |
| **Таблица 1.** **КРУПНЕЙШИЕ СОВРЕМЕННЫЕ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН[[5]](#footnote-5)** |
| **Название и дата основания** | **Состав** |
| Интеграционные организации Латинской Америки |
| Латиноамериканская зона свободной торговли (LAFTA) – с 1960  | 11 стран – Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили, Эквадор  |
| Карибское сообщество (CARICOM) – с 1967 | 13 стран – Антигуа и Барбуда, Багамы, Барбадос, Белиз, Доминика, Гайана, Гренада и др. |
| Андская группа (Andian Group) – с 1969 | 5 стран – Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу, Эквадор |
| Общий рынок стран Южного Конуса (MERCOSUR) – c 1991 | 4 страны – Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай |
| Интеграционные объединения Азии |
| Организация экономического сотрудничества (ECO) – с 1964 | 10 стран – Афганистан, Азербайджан, Иран, Казахстан, Киргизстан, Пакистан, Таджикистан, Туркменистан, Турция, Узбекистан |
| Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (ASEAN) – с 1967 | 6 стран – Бруней, Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины |
| Экономическое сообщество БИМСТ (BIMST-EC) – c 1998 | 5 стран – Бангладеш, Индия, Мьянма, Шри-Ланка, Таиланд |
| Интеграционные объединения Африки |
| Восточноафриканское сообщество (EAC) – с 1967, повторно с 1993 | 3 страны – Кения, Танзания, Уганда |
| Экономическое сообщество западноафриканских государств (ECOWAS) – с 1975 | 15 стран – Бенин, Буркина-Фасо, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея Бисау и др. |
| Общий рынок Восточной и Южной Африки (COMESA) – с 1982 | 19 стран – Ангола, Бурунди, Заир, Замбия, Зимбабве, Кения, Коморы, Лесото, Мадагаскар, Малави и др. |
| Союз арабского Магриба (UMA) – с 1989 | 5 стран – Алжир, Ливия, Мавритания, Марокко, Тунис |
|  |

## § 1.2. Предпосылки международной интеграции

Предпосылки интеграции весьма многообразны. В условиях современного этапа НТП все более углубляющееся взаимопроникновение и сращивание экономик становится для многих стран объективной необходимостью, так как вытекает из потребностей развития их производительных сил. Эта необходимость проявляется, прежде всего, у высокоразвитых стран, особенно у тех, которые имеют ограниченные экономические ресурсы и внутренние рынки. Для таких стран экономическая интеграция открывает возможности наиболее эффективного использования экономического потенциала и достижения более высоких темпов научно-технического прогресса, предоставляя им доступ к более широкому рынку, охватывающему несколько стран, а также облегчая концентрацию средств в выбранных отраслях производства. Для многих государств экономическая интеграция создает возможности более эффективной специализации в научно-технических исследованиях.

Вместе с тем она позволяет объединить ресурсы интегрирующихся стран с целью развития определенных видов производства или научных исследований, когда необходимые для этого средства превышают возможности каждого участника, в отдельности. Повышая эффективность использования ресурсов, интеграция приводит в движение новые источники экономического роста и тем самым способствует созданию условий для улучшения экономических и политических позиций участвующих в ней стран. Необходимым условием интеграции определенных стран является, во-первых, наличие развитой инфраструктуры, обеспечивающей перемещение товаров; во-вторых, принятие вполне определенных экономических и политических решений со стороны правительственных органов. Огромное значение имеет также создание условий для облегчения перемещения факторов производства. Взаимодополняемость интегрирующихся хозяйств зависит и от их экономической зрелости, при этом быстрее интегрируются страны с приблизительно одинаковым уровнем развития, прежде всего индустриально развитые, например, входящие в Европейский Союз, Европейскую ассоциацию свободной торговли.

Предпосылками международной интеграции являются:[[6]](#footnote-6)

♦ Близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран.

♦ Географическая близость интегрирующихся стран, наличие в большинстве случаев общей границы и исторически сложившихся экономических связей.

♦ Общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами в области развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества и т.д.

♦ Демонстрационный эффект. В странах, создавших интеграционные объединения, обычно происходят положительные экономические сдвиги (ускорение темпов экономического роста, снижение инфляции, рост занятости и т.д.), что оказывает определенное психологическое воздействие на другие страны, которые, конечно, следят за происходящими изменениями.

♦ Эффект домино. После того как большинство стран того или иного региона стали членами интеграционного объединения, остальные страны, оставшиеся за его пределами, неизбежно испытывают некоторые трудности, связанные с переориентацией экономических связей стран, входящих в группировку, друг на друга.

Многочисленные интеграционные объединения, возникающие и развивающиеся в современной международной экономике, ставят перед собой в принципе схожие задачи и цели, а именно:

В завершение отметим, что в общем виде интеграция для ведущих промышленных держав выступает как функция уже достигнутого ими высокого уровня развития производительных сил. Что же касается стран третьего мира, то для них интеграция это, прежде всего средство, с помощью которого они стремятся облегчить проведение индустриализации, ослабить то напряжение, с которым связано их экономическое развитие. Более конкретно это означает: [[7]](#footnote-7)

* ускорение темпов экономического роста;
* создание оптимальной структуры хозяйства;
* ослабление зависимости от бывших метрополий;
* изменение подчиненного положения в системе международного разделения труда.

## § 1.3. Виды международной экономической интеграции

Международная экономическая интеграция в своём развитии проходит ряд ступеней:[[8]](#footnote-8)

* Зону свободной торговли (ЗСТ);
* Таможенный союз, (ТС);
* Единый рынок (ЕР);
* Полная экономическая интеграция.

У всех этих ступеней, или видов, интеграции есть общая характерная особенность. Она состоит в том, что между странами, вступившими в тот или иной вид интеграции, устраняются определенные экономические барьеры. Вследствие этого в пределах интеграционного объединения складывается единое рыночное пространство, где развертывается свободная конкуренция. Под действием рыночных регуляторов - цен, процентов и т.д. - на этом едином пространстве возникает более эффективная территориальная и отраслевая структура производства. Благодаря этому все страны выигрывают на повышении производительности труда, а также на экономии расходов на таможенный контроль за внешнеэкономическими связями. В то же время каждая ступень, или вид, интеграции имеет специфические черты.

|  |
| --- |
| **Таблица 2.** **СТУПЕНИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ[[9]](#footnote-9)** |
| **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 |

#

# Глава 2. Особенности интеграционных объединений стран американского континента

## § 2.1. Зона свободной торговли США – Канада

Центростремительные интеграционные тенденции развиваются не только в Западной Европе. Аналогичные процессы наблюдаются в Северной Америке.

Так, начиная с 1988 года в Северной Америке усиливаются процессы международного экономического сотрудничества, в частности создаётся зона свободной торговли США - Канада.[[10]](#footnote-10)

Создание такой зоны ставило перед собой следующие цели: отменить тарифы в торговли двух стран в десятилетний период; снять национальные преференции на все правительственные контракты стоимостью 25.000 долларов США (вместо 171.000 долл. США); запретить ограничения в торговле топливом и энергией, за исключением тех, которые связаны с национальной безопасностью и исчерпыванием энергетических ресурсов; отменить тарифные и либерализовать нетарифные барьеры в торговле двух стран сельхозпродукцией; создать национальные режимы для взаимного инвестирования, которые оценивались в 58 млрд. долл. США; снять ограничения при создании новых фирм и др.

Будучи логическим продолжением и развитием зоны свободной торговли между США и Канадой, с 1 января 1994 г. началась реализация соглашения США, Канады и Мексики о Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА), заключенного 17 декабря 1992 г. НАФТА открывает путь к созданию целостного рыночного пространства континентального масштаба. Речь идет о демонтаже не только чисто торговых барьеров, но и о либерализации режима иностранных инвестиций, миграции рабочей силы и других аспектах обеспечения прозрачности границ между тремя государствами Северной Америки. Уже к концу нынешнего века в значительной мере сформируется зона свободной торговли с населением свыше 375 млн. человек и совокупным валовым продуктом порядка 8 трлн. долл. в год (в современных ценах).[[11]](#footnote-11)

Таким образом, решающая роль в развитии североамериканской интеграции принадлежит, естественно, США: и в плане тихой интеграции с соседними странами, и с точки зрения инициирования и эволюции организационно-политических форм межгосударственного сотрудничества в этих целях. США на протяжении многих лет через свои компании активно внедрялись в экономику соседей. В период подавляющего преимущества американской экономики на континенте, беспрекословного лидерства на мировых рынках США не слишком нуждались в развитии интеграционных процессов на своем континенте. Смена обстановки в мире объективно поставила перед ними такую задачу.

Важное изменение вносит договор в режим миграции капиталов. В отношениях между США и Канадой последний уже достаточно либерализован. С 29 декабря 1993 г. в Мексике введен закон, расширяющий возможности иностранных инвесторов. В ряде отраслей промышленности и сельского хозяйства разрешается вкладывать капиталы в любых пропорциях, финансировать принципиально новые виды экономической деятельности, производство новых товаров и услуг. Правда, иностранцам запрещается пока инвестировать в разведку и добычу энергоносителей и радиоактивных руд, транспортную и коммуникационную инфраструктуру. В дальнейшем долевое участие в тех сферах, где оно ограничено, намечается расширить: с 1 января 2001 г. -до 51, а с 1 января 2004 г. - до 100%. В предприятиях по сборке автомобилей, изготовлению узлов и деталей к ним, а также в строительных фирмах 100 процентное участие разрешено уже с 1 января 1999 г.

Кроме того, Мексика обязалась отменить ограничения на иностранное участие в банках и страховых компаниях, что позволит американскому и канадскому финансовому капиталу взять в свои руки до 1/3 мексиканского страхового рынка.

Экономика Канады тесно связана с экономикой США.

Доля США во внешнеторговом обороте Канады составляет около 70% и, наоборот, доля Канады - 20%.[[12]](#footnote-12) Это очень высокий показатель, если учесть, что в самой интегрированной группировке, в ЕС, доля Германии во внешнеторговом обороте Франции составляет менее 20%, а доля Франции - чуть выше 10%. Вместе с тем лишь в конце 80-х годов канадцы пришли к выводу о наступлении сравнительно благоприятных условий для углубления интеграционных процессов с США, имея в виду тот факт, что эффективность канадских фирм стала приближаться к аналогичному показателю для американских. Возможная экономическая выгода после ликвидации таможенных барьеров была предварительно, скрупулезно подсчитана, в частности, для обрабатывающей и добывающей промышленности.

##

## § 2.2. Интеграционное сотрудничество в Южной Америке

В настоящее время в Латинской Америке и Карибском бассейне осуществляется ряд инициатив в области региональной интеграции, отчасти в результате охватившей этот регион в последние годы волны либерализации торговли и отчасти в ответ на соглашение стран Севера о создании Североамериканской зоны Свободной торговли.

Некоторые из этих инициатив являются строго двусторонними. Например, Чили подписала в апреле 1992 года соглашение о свободной торговле с Венесуэлой, уже являющейся её третьим крупнейшим торговым партером в Латинской Америке.

Аргентина и Чили сокращают препятствия на пути своей двусторонней торговли и объём их трансграничной торговли в середине 90-х годов составил свыше 1 млрд. долл. США. Боливия и Мексика договорились провести либерализацию 60% своей взаимной торговли в 1993 году, а оставшихся 40% - к 1997 году. В свою очередь, Мексика подписала в 1991 году договор о свободной торговле с Чили, который предусматривает поэтапное устранение всех барьеров в двусторонней торговле к 1998 году и стал причиной 80% увеличения объёма торговли Чили с Мексикой в 1992 году. Перу заключила с Боливией и Венесуэлой двусторонние соглашения, отменяющие тарифы и ограничения на импорт из этих стран. [[13]](#footnote-13)

С учетом мирового опыта развития страны Латинской Америки выдвинули новую концепцию региональной интеграции, которая представляет собой не альтернативу интеграции в мировое хозяйство, а наилучшую, на их взгляд, основу для развития связей Латинской Америки с другими районами мира. Для этого была поставлена задача изменения прежнего стиля интеграции, нацеленной первоначально на замену импорта в рамках региональных рынков, что не соответствовало новой модели развития латиноамериканских стран. Стала разрабатываться четко сформулированная концепция так называемого открытого регионализма, т.е. интеграция, основанная на низких таможенных барьерах и более открытая для мирового рынка.

Существует несколько причин, которые привели к ускорению интеграции в Латиноамериканском регионе.[[14]](#footnote-14)

**Первая причина** - усиливающаяся конкуренция в торговле, с одной стороны, и рост доходов от использования новых технологий и инвестиций, с другой - побуждали к созданию более крупных и открытых рынков. Стало ясно, что ограниченность и даже закрытость рынка неизбежно ведет к замедлению темпов развития по всем направлениям.

**Второй причиной** ускорения интеграционных процессов стала предпринятая южноамериканскими странами в конце 80-х годов либерализация внешней торговли. Реализация программ по введению единых тарифов и снятию нетарифных ограничений создала условия для подписания двух- и многосторонних соглашений о либерализации торговли, что было невозможно осуществить в условиях закрытых экономик. Установление льготных тарифов или их полная отмена в определенных секторах экономики стимулировали товарообмен в регионе.

**Третья причина** состоит в радикальном пересмотре механизмов интеграции в регионе. Как известно, в 1960 г. был подписан Договор Монтевидео о создании зоны свободной торговли, включающей страны-члены Латиноамериканской ассоциации свободной торговли (ЛАСТ), а с 1980 года - Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ). Согласно договору была создана жесткая тарифная система, в ряде случаев себя не оправдывавшая, а с позиции сегодняшнего дня - невыгодная. Страны должны были предоставить режим наибольшего благоприятствования для всех стран ЛАСТ, а не только своим партнерам, что в дальнейшем привело бы к обоюдной выгоде. На практике страны перестали предлагать своим приоритетным партнерам товары по льготным тарифам, поскольку это автоматически распространялось и на других членов ЛАСТ. Это стало наносить, в конечном счете, ущерб национальным экономикам со стороны конкурирующих производителей третьих стран. Договор Монтевидео через двадцать лет был пересмотрен и согласно новым условиям он допускал заключение торговых соглашений с несколькими или даже с одной страной. Было констатировано, что общее снижение тарифов не служит целям латиноамериканской интеграции, которая должна углубляться постепенно, в результате подписания участниками соглашений, рассматривавшихся как строительные блоки для полного снятия тарифов в будущем.

**К четвертой причине** ускорения интеграционных процессов следует отнести положительные изменения в политической жизни континента. Начавшийся процесс демократизации, в общем, дает основания полагать, что конфликтные ситуации типа футбольных войн исчезнут, и не будут влиять на экономические преобразования.

## § 2.3. Становление МЕРКОСУР

В наблюдающейся активизации интеграционных процессов в Южной Америке все более заметную роль играет МЕРКОСУР - Общий рынок стран Южного конуса, созданный в 1991 г. Аргентиной, Бразилией, Парагваем и Уругваем и в короткий срок превратившийся в один из основных участников реальной региональной Интеграции. В настоящее время МЕРКОСУР - это крупнейший интегрированный рынок Латинской Америки, где сосредоточено 45% населения (более 200 млн. чел.), 50% совокупного ВВП (свыше 1 трлн. долл.), 40% прямых зарубежных инвестиций, более 60% совокупного объема товарооборота и 33% объема внешней торговли континента. Договором о создании МЕРКОСУР предусматривалась отмена всех пошлин и тарифных ограничений во взаимной торговле между четырьмя странами, т.е. создание ЗСТ в субрегионе к 31 декабря 1994 г.: свободное движение капиталов и рабочей силы, введение единого внешнего тарифа и образование таможенного союза, координация политики в области промышленности, сельского хозяйства, транспорта и связи в валютно-финансовой сфере, унифицированные правила функционирования свободных промышленных зон, единый порядок определения происхождения товаров. В результате предпринимаемых усилий взаимный товарооборот вырос с 3,5 млрд. долл. в 1991 г. до 11,5 млрд. долл. в 1995 году.[[15]](#footnote-15)

Для руководства процессом интеграции в переходный период в конце 1994 г. были созданы Совет общего рынка (в составе министров иностранных дел). Группа общего рынка - исполнительный орган, функционирующий постоянно и имеющий административный секретариат со штаб-квартирой в Монтевидео, а также 10 технических комиссий, подчиняющихся Группе общего рынка и занимающихся вопросами торговли, таможенного регулирования, технических норм, валютно-финансовой политики, макроэкономической политики, наземного и морского транспорта, промышленной технологии, сельского хозяйства и энергетики.

Становление МЕРКОСУР не обходится без трудностей. Несмотря на поставленные цели, страны-члены этой группировки не сумели договориться к намеченному сроку (1 января 1995 г.) о полной отмене тарифов во внутрирегиональной торговле. Участники МЕРКОСУР условились временно на переходный период сохранить значительное число изъятий из общего режима, которые варьируются для каждой из четырех стран. В Частности, Уругвай получил право на наиболее обширный список временных исключений из беспошлинной торговли между странами-членами МЕРКОСУР - 950 позиций единой таможенной номенклатуры блока на срок до 2000 г., Аргентина - 221 позицию до 1999 г., Бразилия - 28 позиций до 1999 г., Парагвай - 272 позиции до 2000 г. Не удалось согласовать в предполагавшиеся сроки и единые внешние тарифы на импорт товаров из стран, не входящих в МЕРКОСУР. Тем не менее, сторонами согласован график, в соответствии с которым предполагается ежегодно равными долями снижать эти тарифы вплоть до их полной отмены в согласованные заново сроки.

Договор МЕРКОСУР предписывает отмену нетарифных ограничений, за исключением мер регулирования торговли вооружением, боевой техникой, боеприпасами, радиоактивными материалами, драгоценными металлами, а также рестриктивных мер, направленных на защиту здоровья и нравственности граждан, национального культурного достояния. Кроме того, сохраняется ряд нетарифных регулирующих мер, не имеющих ограничительного характера, которые подлежат упорядочению и гармонизации. Однако эта сложная и объемная работа, проводимая специальным комитетом МЕРКОСУР по нетарифным ограничениям, пока не завершена. В настоящее время Комиссия по торговле разрабатывает общий регламент по защите от демпинга.

Как и было условлено, с 1 января 1995 г. на внешних границах блока стали действовать общие таможенные тарифы (ОТТ) на импорт из третьих стран, охватывающие примерно 85% товарных позиций единой таможенной номенклатуры МЕРКОСУР. Их ставки варьируются от 2 до 20% стоимости товара. В отношении остальных 15% номенклатуры определен особый порядок формирования ОТТ: товары инвестиционного назначения - ставка ОТТ 14% с постепенным приведением в соответствие с ней национальных тарифов Аргентины и Бразилии до 2001 г., Парагвая и Уругвая - до 2006 г.; продукция информатики и телекоммуникаций - ставка ОТТ 16% до 2006 г. для всех четырех стран. Кроме того, за каждым из государств-членов МЕРКОСУР зарезервировано право на временные изъятия из режима ОТТ в целях наиболее адекватной адаптации так называемых уязвимых секторов экономики к новой конкурентной среде (действующие национальные тарифы на эти товары будут постепенно приведены в соответствие с согласованными ставками ОТТ). [[16]](#footnote-16)

Процесс интеграции в МЕРКОСУР, несмотря на незавершенность становления таможенного союза в его классическом виде, является наиболее динамичным в регионе. Объем внутризонального экспорта в 1991-1995 годах вырос с 5,1 до 15,8 млрд. долл., т.е. более чем втрое, и составил почти половину экспорта стран Латинской Америки и Карибского бассейна. Доля внутризональной торговли в товарообороте стран МЕРКОСУР со всем миром в 1994 г. повысилась до 19,3%, а в 1995 г. - до 22%. МЕРКОСУР оказал положительное воздействие на качественные показатели   внешней торговли стран-членов, способствовал росту промышленного экспорта. В Бразилии 70% предпринимателей ведут деятельность в рамках этого рынка. В 1991-1995 годах внутризональный экспорт этой страны вырос более чем втрое, его доля в общем экспорте страны увеличилась с 7 до 15%. Аргентина реализует в рамках блока 30% своего экспорта (против 17% в 1991 г.), Уругвай и Парагвай - более 50%. Рост взаимной торговли способствовал экономическому росту в целом. Так ВВП Аргентины в 1992-1994 годах увеличивался на 8,7%, 6,1, 7,4% соответственно, а ВВП Бразилии - на 4,2%, 5,8, 4% соответственно. Несмотря на спад в экономике Аргентины и Уругвая, в 1995 г. зональная торговля расширялась.[[17]](#footnote-17)

Необходимо отметить важность МЕРКОСУР как объединения, стабилизирующего экономики стран блока. Сдерживание инфляции осуществлялось увеличением импорта, регулирование тарифной политики способствовало торможению темпов экономического спада, например, в Аргентине и Бразилии.

Значительные успехи интеграции не означают отсутствия в объединении множества серьезных проблем. К ним следует отнести проблемы недостаточного развития транспортной инфраструктуры, вопросы валютного регулирования, унификации налогообложения, трудового законодательства. Большие трудности возникают в связи с так называемым распределением преимуществ интеграции, т.е. членством стран с разной мощностью национальных экономик. Появляются противоречия между развитием интеграционных процессов и собственно деликатными, уязвимыми отраслями, такими как строительная, мукомольная, сахарная, винодельческая. К числу болезненных отраслей при разделе рынков, относится также автомобильная отрасль. Сложные задачи стоят перед МЕРКОСУР в социальной сфере. Если предприниматели уже почувствовали позитивизм интеграции, то население стран-членов не вполне.

Перспективы интеграции в МЕРКОСУР в целом оцениваются большинством наблюдателей внутри субрегиона и за его пределами как благоприятные. Главные условия углубления и развития интеграции - укрепление экономической и финансовой стабильности блока. По мнению экспертов, взаимная торговля между странами МЕРКОСУР находится на самом пике. ЗСТ и таможенный союз, видимо, уже не смогут дать новый мощный импульс развитию связей. Эти формы интеграции в экстенсивном плане уже сыграли свою роль. Необходимо  внедрение  новых  более  прогрессивных  форм сотрудничества на микроуровне. Для этого в рамках МЕРКОСУР предпринимаются меры организационного порядка, например, создание специального трибунала для разрешения торговых конфликтов между странами блока. Пока идет кулуарное обсуждение идеи о создании некоего наднационального органа по отслеживанию проблем и принятию решений. Однако процесс создания наднационального органа является вообще весьма сложным делом. Странам предстоит найти действенные рецепты по сочетанию рыночных механизмов с регулирующей деятельностью государства, учитывая специфику южноамериканского региона, в котором еще недавно насчитывалось достаточное количество авторитарных режимов. Вероятно, будут предприняты также меры по структурной перестройке экономики самих стран МЕРКОСУР.

# Глава 3. НАФТА - Североамериканская зона свободной торговли

## § 3.1. Факторы создание зоны свободной торговли в североамериканском регионе

Наиболее развитой интеграционной группировкой на американском континенте является Североамериканская зона свободной торговли ("North American Free Trade Area" - НАФТА), образованная в январе 1994 года США, Канадой и Мексикой. НАФТА представляет собой в настоящее время крупнейшую в мире региональную зону свободной торговли, с населением в 406 млн. человек и совокупным валовым продуктом в размере 10,3 триллиона долларов. Соглашение о Североамериканской зоне свободной торговли содержит комплекс договоренностей, распространяющихся помимо торговли на сферу услуг и инвестиций, и впервые объединяет промышленно развитые государства и развивающуюся страну.[[18]](#footnote-18)

Создание зоны свободной торговли в североамериканском регионе было обусловлено рядом факторов:

**во-первых**, географической близостью стран-участниц и элементами взаимодополняемости структур национальных экономик;

**во-вторых**, тесными торговыми связями между ними и расширяющимся производственным кооперированием;

**в-третьих**, растущей сетью подконтрольных предприятий американских ТНК в Канаде и Мексике и Канадских ТНК в США и, наконец, усилением позиций ЕС, Японии и новых индустриальных стран на мировом рынке.

О масштабах экономической взаимосвязи США, Канады и Мексики на основе взаимной торговли и движения капитала можно судить по следующим данным. В США реализуется около 75-80% канадского экспорта (20% ВВП Канады). Доля США в иностранных прямых инвестициях в Канаде - свыше 75% и Канады в США - 9%. В США направляется около 70% мексиканского экспорта, а оттуда поступает 65% мексиканского импорта. Доля США в общем притоке прямых иностранных инвестиций в Мексику превышает 60%. ВВП США в 14,5 раз превосходит ВВП Канады и в 19 раз - Мексики.[[19]](#footnote-19)

## § 3.2. Экономические показатели североамериканской интеграционной группировки

По численности населения, по объему совокупного валового продукта и ряду базовых экономических показателей североамериканская интеграционная группировка сопоставима с Европейским союзом. НАФТА обладает мощным (особенно благодаря США) экономическим потенциалом, например, ежегодный объем производства товаров и услуг США, Канады и Мексики равняется 5 триллионам долларов, а их доля в мировой торговле составляет почти 20%.

Соглашение о создании НАФТА содержит следующие положения, посвященные различным аспектам предпринимательской деятельности в пределах Северной Америки: доступ к рынкам; инвестиции; гарантии; услуги, права интеллектуальной собственности; государственные закупки; меры, связанные с соблюдением стандартов; временный въезд для бизнесменов; разрешение споров.

Ключевыми моментами соглашения о НАФТА, подробно регламентирующего многие аспекты экономических отношений между соседними странами, являются:[[20]](#footnote-20)

* отмена всех таможенных пошлин на товары, которыми торгуют между собой США, Канада и Мексика, к 2010 году;
* поэтапное упразднение значительного числа нетарифных барьеров в торговле товарами и услугами;
* смягчение режима для североамериканских капиталовложений в Мексике;
* либерализация деятельности американских и канадских банков на финансовом рынке Мексики;
* защита североамериканского рынка от экспансии азиатских и европейских компаний, пытающихся избежать американских пошлин путем реэкспорта своих товаров в США через Мексику;
* создание американо-канадской арбитражной комиссии.

Таким образом, соглашение о создании НАФТА предполагает, что страны-участницы сохранят национальные таможенные тарифы в торговле с третьими странами, а во взаимной торговле после переходного периода в 10 лет (в некоторых случаях - 15 лет) в этой экономической зоне будет свободное обращение товаров. Оно распространяется на товары, которые квалифицируются как произведенные в США, Канаде и Мексике. Реализация соглашения приведет к устранению всех тарифных и нетарифных барьеров в торговле. Кроме того, оно предусматривает улучшение торговли услугами, установление справедливых правил для взаимных инвестиций и осуществления государственных закупок, усиление защиты прав на интеллектуальную собственность, создание механизма урегулирования споров.

Устраняя тарифы и другие протекционистские барьеры, НАФТА устанавливает ограничительные правила торговли рядом товаров и инвестиций в некоторых секторах экономики, особенно "чувствительных" к иностранной конкуренции (это относится к сельскому хозяйству, энергетике, продукции автомобильной промышленности, текстильным изделиям). Помимо этого соглашение содержит оговорки, позволяющие временно восстановить защиту для отраслей промышленности, которым нанесен ущерб импортом соответствующей продукции.

В то же время НАФТА содержит некоторые исключения из режима свободных экономических отношений.[[21]](#footnote-21) Так, сохраняются: право Мексики на запрет иностранной деятельности в нефтяном секторе, право Канады на защиту некоторых секторов информации, важных в культурном отношении (радиовещание, выпуск кинофильмов, пластинок, книг), право США на поддержку внутренних цен и сохранение системы закупки сельскохозяйственных товаров.

В соглашении все товары разбиты на три большие группы - промышленные (без текстильных товаров), сельскохозяйственные и текстильные изделия, включая одежду. Для каждой группы разработаны графики снижения пошлин, а на ряд промышленных товаров было предусмотрено и осуществлено немедленно снятие пошлин. Пошлины на остальные товары намечено отменить в течение 5, 10 и 15 лет. Различие графиков снижения пошлин на промышленные товары (с временным интервалом в пять лет) обусловлено "чувствительностью" соответствующих отраслей промышленности к импорту конкурирующих изделий.

## § 3.3. Дифференцированные условия либерализации торговли

Дифференцированные условия либерализации торговли предусмотрены и для отдельных стран - участниц соглашения. Например, мексиканские тарифы на импорт американских промышленных товаров будут устранены в течение 10 лет. При этом примерно половина мексиканских пошлин устраняется при вступлении соглашения в силу; в дальнейшем (в течение пяти лет) до 70% всех товаров из США будут ввозиться в Мексику беспошлинно. Со стороны США Мексика получает облегченный доступ к большой части североамериканского рынка; снятие пошлин в течении пяти лет распространяется почти на 90% промышленных изделий. В то же время тарифы на незначительное число изделий, "чувствительных" для американской промышленности, не будут ликвидированы практически до конца 15-летнего периода.

Тарифы в торговле между Мексикой и Канадой также постепенно устраняются в течение десяти лет.

Во взаимной торговле США и Канады существует договоренность не изменять графики снижения тарифов, ранее разработанные в рамках двустороннего соглашения между ними в 1989 году.

Поэтапное снижение таможенных тарифов в рамках НАФТА происходит исходя из базовых ставок, действовавших на 1 июля 1991 года. В отношении правил происхождения товаров НАФТА устанавливает следующие требования: товар должен быть полностью произведен в североамериканской зоне свободной торговли или существенно преобразован в новый товар и, соответственно, попадать под другую тарифную позицию Гармонизированной системы. Для некоторых товаров (автомобили, химические продукты, обувь), кроме того, требуется, чтобы не менее 50-60% компонентов были произведены в странах - участницах соглашения.

Кроме того, в НАФТА устраняются другие барьеры в торговле, такие как требования по импортному лицензированию и сбору по таможенному оформлению товаров.

В НАФТА фактически устанавливается национальный режим в торговле, причем он распространяется не только на товары, но и на услуги, включая право инвестировать в сферу услуг и продавать услуги через границы. К примеру, в сфере финансовых услуг НАФТА дает возможность банкам США и фирмам, действующим на рынке ценных бумаг, учреждать в Мексике впервые за последние полвека представительства с полным набором функций.

Соглашение о создании НАФТА устанавливает 5 основных принципов защиты иностранных инвесторов и их инвестиций в зоне свободной торговли: недискриминационный режим; снятие особых требований к инвестициям или инвесторам (эти требования обычно относятся к видам деятельности, осуществляемым по распоряжению государства или одобренным им, в качестве условия учреждения или функционирования иностранных предприятий в конкретной стране); свободное перемещение финансовых средств, имеющих отношение к инвестициям; экспроприация только в соответствии с международным правом; право обращаться в международный суд в случае нарушения Соглашения.[[22]](#footnote-22)

Наконец, в рамках НАФТА учреждаются самые высокие в мире нормы защиты прав на интеллектуальную собственность, включая авторские права, патенты и товарные знаки.

# Заключение

Понятия "интеграция" и "международная интеграция" стали настолько расхожими, что, к сожалению, зачастую утрачивают свою сущностную основу. И политики, и ученые, и журналисты говорят об "интеграции стран в мировую экономику", "реинтеграции России в мировое хозяйство", даже об "интеграции России в Европу". Возникла настолько широкая интерпретация проблем интеграции в экономике, международных отношениях, что сам этот термин фактически перестает восприниматься как термин науки.[[23]](#footnote-23)

Понятие международной экономической интеграции вошло в научный оборот в середине ХХ века для характеристики совершенно определенного нового явления в мировой экономике - межгосударственных экономических сообществ (в связи с образованием ЕЭС - Европейского Экономического Сообщества).

По своей сути интеграция в сфере международных экономических отношений представляет собой одну из основных форм и стадий исторического процесса интернационализации хозяйственной жизни и с позиций теоретического его осмысления должна рассматриваться только в данном качестве (как это и происходило первоначально, пока популярный термин не стал использоваться в самых разных вариантах).

Международная экономическая интеграция по ее сущностным признакам не может быть ничем иным, как: во-первых, добровольным межгосударственным образованием, при котором экономические ресурсы суверенных стран объединяются для совместного решения отдельных экономических, гуманитарных, оборонных задач; во-вторых, организацией, обеспечивающей решение совместно определяемых задач на основе развития товарно-денежных отношений и практики межгосударственного программирования; в-третьих, таким объединением, в котором ряд функций управления постепенно переходит к общим органам, что предполагает определенное ограничение государственного суверенитета.

Углубление международной экономической интеграции (изменение в ее формах, системе управления и т.д.) обусловлено развитием мирового хозяйства в ходе интернационализации хозяйственной жизни.

В этой связи в экономической науке необходимы четкие позиции и при трактовке понятия "мировое хозяйство" ("мировая экономика"), и при определении стадий развития интернационализации хозяйственной жизни.

# Список литературы

1. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции, гл. 10. М., 2001
2. Крылатых Э., Строкова О. Региональные торговые соглашения в рамках ВТО и аграрный рынок СНГ. – Мировая экономика и международные отношения. 2003, № 3
3. Международные экономические отношения. Интеграция:Учебн. Пособие для вузов/ Ю.А.Щербанин, К.Л.Рожков, В.Е.Рыбалкин, Г.Фишер.-М.:Банки и Биржи, ЮНИТИ, 1997
4. Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М.,1994
5. Семенов К.А. Международная экономическая интеграция. М., Юристъ-Гардарика, 2001
6. Харламова В.Н. Международная экономическая интеграция. Учебное пособие. М., Анкил, 2002
7. Шишков Ю. НАФТА: истоки, надежды, перспективы // МЭ и МО. 1994. № 11.( на примере АСЕАН).-М.: Наука, 2000.
8. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ. М., 2001
1. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции, гл. 10. М., 2001 С. 95 [↑](#footnote-ref-1)
2. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции, гл. 10. М., 2001 С. 114 [↑](#footnote-ref-2)
3. Международные экономические отношения. Интеграция:Учебн. Пособие для вузов/ Ю.А.Щербанин, К.Л.Рожков, В.Е.Рыбалкин, Г.Фишер.-М.:Банки и Биржи, ЮНИТИ, 1997 С. 76 [↑](#footnote-ref-3)
4. Международные экономические отношения. Интеграция:Учебн. Пособие для вузов/ Ю.А.Щербанин, К.Л.Рожков, В.Е.Рыбалкин, Г.Фишер.-М.:Банки и Биржи, ЮНИТИ, 1997 С. 117 [↑](#footnote-ref-4)
5. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ. М., 2001 С. 265 [↑](#footnote-ref-5)
6. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ. М., 2001 С. 276-281 [↑](#footnote-ref-6)
7. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ. М., 2001 С. 241 [↑](#footnote-ref-7)
8. Харламова В.Н. Международная экономическая интеграция. Учебное пособие. М., Анкил, 2002 С. 92 [↑](#footnote-ref-8)
9. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ. М., 2001 С. 267 [↑](#footnote-ref-9)
10. Семенов К.А. Международная экономическая интеграция. М., Юристъ-Гардарика, 2001 С. 132 [↑](#footnote-ref-10)
11. Семенов К.А. Международная экономическая интеграция. М., Юристъ-Гардарика, 2001С. 118 [↑](#footnote-ref-11)
12. Семенов К.А. Международная экономическая интеграция. М., Юристъ-Гардарика, 2001 С. 165 [↑](#footnote-ref-12)
13. Шишков Ю. НАФТА: истоки, надежды, перспективы // МЭ и МО. 1994. № 11.( на примере АСЕАН).-М.: Наука, 2000. С. 85 [↑](#footnote-ref-13)
14. Шишков Ю. НАФТА: истоки, надежды, перспективы // МЭ и МО. 1994. № 11.( на примере АСЕАН).-М.: Наука, 2000. С. 91 [↑](#footnote-ref-14)
15. Семенов К.А. Международная экономическая интеграция. М., Юристъ-Гардарика, 2001 С. 276 [↑](#footnote-ref-15)
16. Семенов К.А. Международная экономическая интеграция. М., Юристъ-Гардарика, 2001 С. 283 [↑](#footnote-ref-16)
17. Семенов К.А. Международная экономическая интеграция. М., Юристъ-Гардарика, 2001 С. 291 [↑](#footnote-ref-17)
18. Шишков Ю. НАФТА: истоки, надежды, перспективы // МЭ и МО. 1994. № 11.( на примере АСЕАН).-М.: Наука, 2000. С. 176 [↑](#footnote-ref-18)
19. Шишков Ю. НАФТА: истоки, надежды, перспективы // МЭ и МО. 1994. № 11.( на примере АСЕАН).-М.: Наука, 2000. С. 189 [↑](#footnote-ref-19)
20. Шишков Ю. НАФТА: истоки, надежды, перспективы // МЭ и МО. 1994. № 11.( на примере АСЕАН).-М.: Наука, 2000. С. 211 [↑](#footnote-ref-20)
21. Харламова В.Н. Международная экономическая интеграция. Учебное пособие. М., Анкил, 2002 С. 317 [↑](#footnote-ref-21)
22. Харламова В.Н. Международная экономическая интеграция. Учебное пособие. М., Анкил, 2002 С. 318 [↑](#footnote-ref-22)
23. Международные экономические отношения. Интеграция:Учебн. Пособие для вузов/ Ю.А.Щербанин, К.Л.Рожков, В.Е.Рыбалкин, Г.Фишер.-М.:Банки и Биржи, ЮНИТИ, 1997 С. 216 [↑](#footnote-ref-23)