Московский Финансово-Экономический Институт при Правительстве РФ (МФЭИ)

Кафедра Мировой Экономики

Курсовая работа по МЭО на тему: Международная экономическая Интеграция на примере НАФТА

**Научный руководитель:**

Кандидат географических наук, доцент Лобжанидзе А.А.

**Работу выполнил:**

Студент II-го курса, гр. Ф-22 Федулеев И.М.

Москва, 2002 г.

Содержание курсовой работы

ВВЕДЕНИЕ

2. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

*-* Объективные предпосылки и сущность международной экономической интеграции

1. Предпосылки и цели региональной интеграции
2. Показатели интенсивности интеграционных связей в региональных торгово-экономических группировках.
3. Вызовы глобализации и «новый регионализм». Мегарегиональная интеграция

6. Экономическая интеграция на американском континенте  
 - Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА)

- Предпосылки и особенности североамериканской интеграции

Список используемой литературы.

**Приложение:**

Таблицы

[1] – Наиболее значимые интеграционные экономические организации в основных регионах мирового хозяйства

[2] – Доля региональных группировок в мировом валовом внутреннем продукте, мировом экспорте и инвестициях (%)

[3] – Различные формы торгово-экономических союзов **(схема)**

[4] – Основные показатели экономического развития стран-участниц НАФТА в 1992г. при подписании договора

**1. Введение. МЭО в современных условиях: некоторые характеристика и показатели**

Для сегодняшних международных экономических отношений присущи новые количественные и качест­венные характеристики. Основные формы мирохозяй­ственных связей, международная торговля, движение капиталов, миграция населения и трудовых ресурсов, транснациональная деятельность, акции международ­ных организаций, наконец, интеграционные процессы в мире — достигли невиданных ранее масштабов. Изме­нились их место и роль в развитии современного обще­ства. Остановимся лишь на основных разделах совре­менных МЭО.

*Во-первых*, определяющее значение в ущерб мировой торговле приобрело международное движение капиталов. Только в последние годы его объ­ем увеличился на 30—40%, достигнув по вывозу в 1995 г. 315, а в 1996 г. почти 400 млрд долл. Накоплен­ная сумма экспорта капитала за последнее десятилетие приблизилась по величине к размерам годового миро­вого вывоза товаров и услуг, составив около 5 млрд долл. Результаты таких внешних инвестиций для экономик большинства стран более чем существенны:

изменяются структуры национальных хозяйств, растет их экономический и технический уровень, стимулирует­ся внешнеторговый обмен и др.

*Во-вторых*, международная внешняя торговля ста­новится реальным и все более ощутимым фактором воспроизведенного процесса, удовлетворения потребно­стей населения и всякой хозяйственной деятельности. В 1996 г. международная торговля товарами и услугами превысила рубеж 10,6 трлн долл. (1995 г. более 10 трлн долл.), а темпы ее ежегодного прироста 6—8%, значительно опережая рост производства (2—2,5%). Внешнеторговый обмен товарами и услугами составляет в настоящее время свыше 1/3 по отношению к суммар­ному ВВП стран мира — более 27 трлн долл. (!). Таким образом, каждый шестой товар или услуга попадают к потребителю через мировую торговлю. Без внешней торговли теперь невозможно удовлетворить разнообраз­ные повседневные потребности населения не только малых стран, что очевидно, но также средних и боль­ших (как США, Китай, Индия, Россия и т.п.), где доля импортных потребительских товаров в среднем достига­ет 12—20% от всех приобретаемых населением. Имеют­ся также другие новые черты современной междуна­родной торговли: обмен услугами увеличивается, и их доля составляет в настоящее время почти треть миро­вого экспорта (около 1,5 трлн долл.). При этом основ­ная часть приходится на новые вицы — инжиниринг, консалтинг, лизинг, информационные и др. В товарной структуре международного обмена резко возросла доля готовой продукции — около 2/3, в том числе поставки кооперационного характера (узлы, детали, агрегаты — более половины. Это отражает возрастающее значение международной производственной и научно-техни­ческой специализации. Не случайна поэтому и принци­пиально иная роль в МЭО внутрифирменного сотрудничества в рамках ТНК, на которые приходится подав­ляющая часть международного кооперационного обме­на, создающего устойчивые предпосылки неуклонного расширения международного рынка. Вместе с тем это реальный фактор развития интеграционного типа миро­хозяйственных отношений. Все это предопределяет и сдвиги в географической, страновой структуре между­народной торговли: центр тяжести в ней перемещается на взаимные отношения между экономически развиты­ми странами и группами стран (60—70% мирового това­рооборота). Тем самым подготавливаются благоприятст­вующие условия для международной экономической интеграции участников с более или менее близкими уровнями развития в определенных регионах мира.

Приметой времени становится резкое увеличение динамичности и масштабов миграции населения, трудо­вых ресурсов, ведущей к международному перемеще­нию такого важного фактора производства, как труд. В этот процесс вовлечены десятки миллионов людей. Ди­версифицировались регионы приложения ресурсов им­мигрантов, их качественный, квалифицированный со­став. В свою очередь интеграционный вариант развития облегчает передвижение рабочей силы, снимая офици­альные границы и отменяя многие формальности. И в этой части МЭИ создает известные преимущества.

Количественные и качественные характеристики со­временных МЭО показывают усиление взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик, повыше­ние значения внешнеэкономического роста, предопре­деляя преимущества международного интеграционного развития.

2. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

**2.1 Объективные предпосылки и сущность международной экономической интеграции**

Понятие и характерные черты международной экономической интеграции

Развитие интеграционных процессов является важнейшей харак­теристикой современного мирового хозяйства. Процессы международ­ной экономической интеграции заметно активизировались во второй половине **XX в.** в различных регионах земного шара. На пороге XXI в. возник так называемый «новый регионализм».

Резкое усиление межфирменной и межгосударственной конкурен­тной борьбы, новые сферы конкуренции и более жесткое соперниче­ство на традиционных рынках становятся не под силу отдельному го­сударству или корпорации. Это обусловливает необходимость коопе­рации как материально-финансовых, так и производственных усилий территориально сопряженных стран, позволяя укрепить свои позиции в глобализирующейся экономике, использовать потенциал крупного экономического пространства, наконец, выступать единой силой про­тив общих конкурентов на мировом рынке. В результате имеет место не просто определенная увязка национально-государственных интере­сов, но и их возвышение до уровня *региональных интересов.*

Таким образом, процессы глобализации в мировом хозяйстве сопровождаются регионализацией — хозяйственным сближением стран на региональной основе, принимающим форму *экономической интеграции* (economic integration).

Термин «экономическая интеграция» возник в 30-е годы XX в. в 1 работах немецких и шведских экономистов1, однако и сегодня имеется • несколько десятков его определений.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

' Особенно известной стала «теория больших пространств» («Grossraiinitheorie»), которая была выдвинута в 30-е годы XX в. видным германским историком и правоведом К. Шмидтом. Он указал на ослабление роли традиционных национальных государств в связи с процессом экономического развития в XX столетии и выступил с идеей создания больших геопространств в качестве новых, более совершенных и полномасштабных субъектов международных отношений и международного права.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

В переводе с латыни интеграция (integratio) означает сращивание, объединение частей в единое целое. Следовательно, под международной ' экономической интеграцией понимается высокая' степень интернационализации производства на Основе развития глубоких устойчи­вых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйс­твами, ведущая к постепенному сращиванию воспроизводственных

структур.

Процесс интеграции обычно начинается с либерализации взаимной торговли, устранения ограничений в движении товаров, за­тем услуг, капиталов и постепенно при соответствующих условиях и заинтересованности стран-партнеров ведет к единому экономичес­кому, правовому, информационному пространству в рамках региона. Формируется новое качество международных экономических отно­шений. При этом интеграция — процесс не стихийный. Он предполагает соответствующую политику стран и заключение между ними согла­шений о создании региональной интеграционной группы (РИГ) того или иного типа. Создается и соответствующая правовая база хозяй­ственного взаимодействия. Проводится сознательное целенаправлен­ное регулирование взаимных торгово-экономических связей.

Понятие *«региональный»» данном* случае означает не просто гео­графические границы той или иной организации. Имеется в виду исто­рически сложившаяся региональная общность, предполагающая сход­ство экономико-географических и хозяйственно-культурных комплек­сов, демографических структур, этнической истории и пр. Эта общность создает объективные возможности для формирования адекватных вре­мени крупных политико-экономических образований, которые, исполь­зуя многообразные преимущества «экономики масштаба», по мнению ряда аналитиков, уже в ближайшем будущем окажутся более эффек­тивными и реальными субъектами МЭО, чем национальные государ­ства, способными обеспечить формирование нового полицентрического и более стабильного, чем ныне, миропорядка.

Развивающийся сначала в считанном количестве регионов мира интеграционный процесс в последние годы охватил почти все конти­ненты, приведя к образованию многочисленных региональных и субрегиональных торгово-экономических групп. По данным ВТО, сегодня насчитывается 134 реально действующих региональных торгово-экономических соглашения. Причем 90 из них были образованы после 1995 г.'. Таким образом, в современной международной экономике на­блюдается своеобразный «интеграционный бум». В таблице 1 представлены сведения об образовании интеграционных экономических организаций в основных регионах мирового хозяйства. [1] (см. приложение)

Региональные объединения различаются по глубине и характеру выбранной интеграционной стратегии и институциональному устрой­ству, по сферам и масштабам их деятельности, по количеству государств-членов.

Интеграция характеризуется некоторыми сущностными харак­теристиками, которые в совокупности отличают ее от других форм эко­номического взаимодействия стран:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

WTO /Regionalism-fakts and figures. Geneva 2000

• устранением ограничений в движении товаров, а также услуг, капи­талов, людских ресурсов между странами - участницами соглашения;

• согласованием экономической политики стран-участниц;

• взаимопроникновением и переплетением национальных производ­ственных процессов, формированием в рамках региона технологичес­кого единства производственного процесса;

• широким развитием международной специализации и коопера­ции в производстве, науке и технике на основе наиболее прогрессив­ных и глубоких форм, совместным финансированием развития эконо­мики и ее инновационного механизма;

• связанными с этим структурными изменениями в экономике стран-участниц;

• сближением национальных законодательств, норм и стандартов;

• целенаправленным регулированием интеграционного процесса, развитием органов управления хозяйственным взаимодействием (возможны как межгосударственные, так и надгосударственные механизмы управления: как в случае с ЕС);

• региональностью пространственных масштабов интеграции.

Объективное содержание интеграции составляет в конечном итоге переплетение взаимопроникновение и сращивание воспроизводствен­ных процессов, протекающих в виде *«частичных интеграции».* Интег­рационный процесс охватывает отдельные звенья целостной системы:

1) Рыночное обращение (благодаря либерализации торговли и росту потоков факторов производства), включая обращение товаров, услуг, денежной массы, ценных бумаг и т. д. — это так называемая «поверх­ностная» (или «мягкая») интеграция (shallow integration); 2) собствен­но производство (глубокая интеграция — deep integration); 3) сферу при­нятия решении (на уровне фирм, предпринимательских союзов, нацио­нальных правительств, международных межправительственных и на­циональных организаций).

Интеграция — сложный, противоречивый процесс. Противоречивость интеграции в значительной степени базируется на различиях интересов сторон, на неодинаковой способности отдельных звеньев воспроизводственных структур к участию в самом процессе легко она протекает в сферах рыночного (особенно товарного) обращения, менее поддается интегрированию непосредственно производственная сфера, наиболее сложна валютная интеграция.

Глубокие интеграционные процессы имеют место лишь в Западной Европе и Северной Америке. Нарастает их глубина в Азиатско-тихоокеанском регионе. В большинстве регионов Латинской Америки, Южной Азии, Африки, на Среднем Востоке региональное сотрудничество пока еще не дает существенного эффекта. Во многом формальны еще интеграционные процессы и в СНГ. Однако сегодня уже надо учитывать, что страны, не использующие огромный потенциал интеграции в своей экономической стратегии, не способны выстоять в современной глобальной конкуренции, противостоять вызовам глобализации.

Крупнейшими интеграционными центрами в современных МЭО является «триада» наиболее значимых объединений:

1. Европейский союз, в состав которого входят 15 государств — Германия, Франция, Италия, Люксембург, Нидерланды, Бельгия, Ве­ликобритания, Дания, Ирландия, Греция, Испания, Португалия, Фин­ляндия, Австрия, Швеция. В рамках ЕС достигнута наивысшая на се­годняшний день степень хозяйственного взаимодействия.

2. Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), образованное США, Канадой и Мексикой.

3. Форум Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудни­чества (АТЭС) в составе 21 экономического объединения, в его рамках можно выделить несколько субрегиональных организаций (в частно­сти, АСЕАН), многочисленных перспективных проектов.

Интеграционная «триада» — это мощные полюсы современных МЭО (см. табл. 2)-приложения. [2]

**2.2. Предпосылки и цели региональной интеграции**

Развитие интеграции предполагает наличие определенных пред­посылок. -

*Во-первых,* интегрирующиеся страны должны обладать пример­но одинаковым уровнем экономического развития и зрелости рыноч­ной экономики. Их хозяйственные механизмы должны быть совмести­мыми. Как правило, интеграция является наиболее прочной и эффек­тивной, если интегрируются развитые страны.

*Во-вторых,* наличие общей границы и исторически сложивших­ся экономических отношений. Обычно объединяются страны, находя­щиеся на одном континенте в непосредственной географической бли­зости, которым легче решать транспортные, языковые и другие про­блемы.

*В-третьих,* наличие взаимодополняющих структур экономики интегрирующихся стран (их отсутствие— одна из причин низкой эф­фективности интеграции в Африке, в арабском мире).

*В-четвертых,* общность хозяйственных и иных проблем, которые реально стоят перед странами того иди иного региона.

*В-пятых,* политическая воля государств, наличие стран - лиде­ров интеграции.

*В-шестых,* так называемый «демонстрационный «эффект». Под влиянием успехов тех или иных интеграционных объединений, как правило, и у других государств появляется желание вступить в эту органи­зацию. Так, демонстрационный эффект ЕС стимулировал 10 стран ЦВЕ к подаче заявок на вступление в Евросоюз.

*В-седьмых,* «эффект домино». Поскольку интеграция ведет к пе­реориентации экономических связей стран-членов на внутрирегиональное сотрудничество, остальные страны, оставшиеся за пределами объе­динения, испытывают некоторые трудности, а подчас и сокращение торговли со странами, входящими в группировку. В результате они также вынуждены вступить в интеграционное объединение. Напри­мер, так возникла «Группа трех» в Латинской Америке после того, как Мексика стала членом НАФТА (с ней подписали соглашения о сво­бодной торговле Венесуэла и Боливия).

Региональная интеграция имеет вполне конкретные цели.

• Повысить национальную конкурентоспособность, совме­стно противостоять вызовам глобализации.

• Использовать преимущества «экономики масштаба», по­зволяющие расширить размеры рынка, снизить трансакционные издержки, создать новую комбинацию факторов производства, стимулировать приток прямых иностранных инвестиций. Такие цели преследовали МЕРКОСУР, Андское сообщество, АСЕАН.

• Содействовать модернизации и структурным реформам в экономике.

• Подключить страны, создающие рыночную экономику или осуществляющие глубокие экономические реформы, к реги­ональным торговым соглашениям стран с более высоким уров­нем развития; рассматривать этот процесс как важнейший канал передачи хозяйственного опыта. Более развитые страны, подклю­чая своих соседей к процессам интеграции, тоже заинтересованы в ускорении реформ, создании там полноценных емких рынков.

• Получить для национальных производителей более ши­рокий доступ к финансовым, трудовым, материальным ресурсам, к новейшим технологиям, работать на более емкий рынок.

• Укрепить добрососедские отношения между странами по всем направлениям. Происходит исчезновение условий для кон­фронтации. Создание благоприятной внешнеполитической сре­ды — цель, особенно характерная для стран Ближнего Востока, Африки.

• Усилить позиции участвующих стран на мировом рынке. Решаются определенные задачи торговой политики. Интеграция позволяет выступать совместно в международных организациях, укрепить переговорные позиции участвующих стран в рамках многосторонних переговоров в **ВТО.**

**3. Показатели интенсивности интеграционных связей в региональных торгово-экономических группировках**

Интенсивность развития интеграции в различных РИГ можно проследить по совокупности нескольких показателей.

Довольно распространенный показатель — доля в процентах от суммарного валового национального продукта, приходящаяся на внутрирегиональный товарооборот, экспорт, импорт. При этом важна и динамика этого показателя, позволяющая установить, усиливается интеграционная составляющая в экономическом развитии или нет.

**4. Вызовы глобализации и «новый регионализм». Мегарегиональная интеграция**

Процессы глобального развития, охватившие большинство регионов и секторов мирового хозяйства, принципиально изменяют со отношение между внешними и внутренними факторами развития национальных хозяйств в пользу первых. Ни одна страна не в состоянии рационально сформировать и осуществить экономическую политику не учитывая требований глобализирующегося мирового хозяйства норм поведения основных участников мирохозяйственной деятельности. При этом следует учитывать, что качество развития, его темпы, от распевая структура во многом задаются мировой экономикой, новым] условиями, которые предопределяет глобализация. Активное использование преимуществ хозяйственной глобализации, открытость экономики наряду с многочисленными позитивными последствиями, шансами (которые хорошо известны) сопряжены и с серьезными рискам для безопасности страны: например, односторонней зависимостью о международного финансового рынка, быстрыми и крупномасштабны ми «миграциями» портфельных инвестиций и пр.

Региональные экономические комплексы нужно рассматривать в качестве важнейших компонентов глобализа­ции развития, а не его сегментации. Регионализация создает дополнительные возможности, стимулы, механизмы для либерализации торгов­ли, движения капиталов, всех факторов производства в международ­ной экономике, она — один из ответов на вызовы глобализации'

Формирующийся новый мировой порядок во многом вырастает снизу, постепенно кристаллизуясь вокруг наиболее сильных госу­дарств: Соединенных Штатов Америки, объединяющейся и расширя­ющейся Европы, несколько особняком стоящей Японии. На базе гео­экономических интересов этих и других центров конкуренции вы­растает «мегарегиональная интеграция», принимающая различные формы — от зоны свободной торговли до идущих к конфедерации объединений (ЕС).

Особый интерес к стратегическому регионализму проявляют Соединённые Штаты Америки.

1.Начиная с 1995 г. подписана серия крупных документов меж­ду США и ЕС в направлении создания нового трансатлантического 'рынка (New'Transatlantic Marketplace) и идут дебаты, в том числе на официальном уровне, по поводу дальнейшего расширения этого союза, превращения его в Трансатлантическую зону свободной торговли (TAFTA). Высказываются идеи включения в TAFTA всех стран ОЭСР; а также объединения TAFTA с АТЭС (Форумом Азиатско-Тихоокеанского сотрудничества).

2. Параллельно предпринимаются попытки объединения двух Америк (СёвернЬй и Южной) и создания в Западном полушарии Все-американскои зоны свободной торговли (FTTA). Его участниками бу­дут НАФТА и страны Латинской Америки. На этот суперрегион будет приходиться *1Т-Т&* % мирового ВВП,

3. Европейский Союз за счет намеченного в ближайшее десяти­летие расширения может резко нарастить свой ресурсный потенциал, образовав рынок, охватывающий не 15, как сегодня," а"28 государств, "чья совокупная доля в мировом ВВП может составить ,22-23%.

4. Форум Азиатско-тихоокеанского сотрудничества уже вклю­чает в себя "21 экономику, в том числе США, Японию, Канаду, Австра­лию, растущий Китай, Россию, новые индустриальные страны. Стра­тегия этого блока пока не совсем ясна, хотя провозглашена програм­ма, как уже отмечалось выше, создания в регионе зоны свободной тор­говли и свободного движения инвестиций до 2020 года.

Новая политико-экономическая конфигурация мирового хозяй­ства все больше привлекает внимание исследователей. Некоторые ана­литики полагают, что таким образом закладываются основы нового политического устройства мира. По их мнениК», суперрегионы движутся в направлении интегрий — наднациональных щотитических объедине­ний со своей валютой, моделями экономического регулирования, пра­вовыми институтами, структурами управления, системами безопасно­сти. Поэтому в перспективе можно говорить не о государственных, а о квазигосударственных образованиях. Каковы ^Удут их конкретные формы — союзы, конфедерации, — не столь ваадно.

Взаимодействие России с многополюсным, миром должно уже сегодня быть в центре внимания политиков и управленцев. Здесь необ­ходима, на наш взгляд, *многовекторная интеграция.*

*•* лидерство в СНГ на евразийском пространстве;

• активное сближение с ЕС, очевидно, в какой-либо «мягкой» форме присоединения;

• наконец, активное участие в азиатско-тихоокеанской интеграции (АТЭС), членом которого Россия является.

Несомненно одно:

1. Глобализация мировой экономики и регионализм представля­ют собой серьезные вызовы для России. Более того, без правильного отношения к экономической глобализации и регионализму, без учета этих тенденций при разработке мер по возрождению России, без ра­зумной и эффективной политики адаптации России к экономической глобализации и регионализму России не только не занять достойного места в глобализирующейся мировой экономике, но и не решить про­блем внутриэкономического развития.

2. Регионализм (в том числе «новый регионализм» мегаинтегра-ционных объединений) — это один из компонентов новой парадигмы МЭО.

## Экономическая интеграция на американском континенте

*5.1. Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА)*

* 1. *Предпосылки и особенности североамериканской интеграции*

*5.3. Некоторые итоги либерализации торговли и инвестиций для стран – участниц североамериканской интеграции*

С 1 января 1994 г. на территории США, Канады и Мексики всту­пило в действие Соглашение о создании Североамериканской зоны сво­бодной торговли (НАФТА). Как показывает исторический опыт, торгово-экономические отношения "между тремя странами были и остаются сновным фактором развития североамериканского хозяйственно­го комплекса.

Первой официальной акцией, направленной на активизацию ин­теграционных процессов в Северной Америке, стала реализация «пла­на Эббота», целью которого было стимулирование инвестиций США в ведущие отрасли канадской экономики. Этот план был принят в 1947 г. Позже в 1959 г. США и Канада заключили соглашение о совме­стном военном производстве, которое способствовало внедрению аме­риканских стандартов в канадское производство военной техники.

Началом следующего этапа развития двусторонних отношений между США и Канадой послужило заключение в 1965 г. соглашения о либерализации торговли продукцией автомобилестроения, которое, в свою очередь, стимулировало интеграцию и многих других отраслей.

Линия на организацию торгово-политического объединения США с Канадой и Мексикой активно начала проводиться Вашингто­ном с конца 70-х гг. Первоначально речь шла лишь об оформлении энергетического союза трех стран. Американский Конгресс принял директиву в адрес президента США в законе 1979 г. о торговых согла­шениях изучить перспективы создания Североамериканской зоны сво­бодной торговли (секция 1104). В 80-е годы президенты Р. Рейган и Дж. Буш не раз заявляли о своей поддержке долгосрочной цели обес­печения свободной торговли в Северной Америке.

В сентябре 1988 г. после нелегких трехлетних переговоров было подписано американско-канадское соглашение о свободной торговле (CUSFTA), согласно которому в течение 10 лет между США и Кана­дой должна была сформироваться зона свободной торговли.

Изменение политической и экономической ситуации в мире в конце 80-х годов, активизация интеграционных процессов в Европе и Азиатско-тихоокеанском регионе, растущая конкуренция со стороны Японии, социально-политические реформы в странах Латинской Америки снова подняли вопрос об экономической взаимозависимос­ти США, Канады и Мексики, о необходимости «возврата» американс­кого бизнеса в Западное полушарие и в конечном итоге о создании Североамериканской зоны свободной торговли, которая, по словам бывшего президента США Б. Клинтона, «станет основой для про­движения к объединению всей Латинской Америки — с населе­нием 700 млн человек — в торговую единицу, которая принесет процветание всем народам, проживающим на американском кон­тиненте». Необходимо отметить, что при подготовке договора Мек­сика, Канада и США рассматривали значение, потенциал НАФТА с различных позиций.

Для США североамериканское соглашение призвано обеспечить приращение не только экономической, но и геополитической мощи Соединенных Штатов. Оно — составная часть стратегической поли­тики США, направленной на достижение широкомасштабных целей:

свободное движение американских товаров и услуг, свободный доступ для американских инвестиций, защита прав интеллектуальной соб­ственности, рост конкурентоспособности, использование новых ре­гиональных сравнительных преимуществ за счет объединения высоких технологий и инвестиций США с дешевой рабочей силой Мексики и дешевыми изобильными природными ресурсами обеих стран-соседей. Бывший помощник по экономическим вопросам государственного секретаря США Роберт Золик так охарактеризовал важность североамериканской интеграции: «НАФТА — хорошая стратегическая возможность обеспечить, усилить и развивать континентальную базу в экономическом и политическом отношении, с тем чтобы укреплять экономическую мощь, лидерство и всемирное влияние Америки. НАФТА будет ключевым компонентом в разработке и заключении глобальных, региональных и двусторонних соглашений, служащих американским интересам». Уже тогда в 1992г. речь шла об «одном континенте и одной экономике».

Для Мексики НАФТА была необходима для успешного вы­полнения экономических реформ, модернизации экономики. В прошлом Мексика была страной, зависимой от экспорта нефти, сего­дня она является чистым экспортером промышленных товаров, что обеспечивает устойчивый экономический рост. В ходе переговоров Мексика добивалась обеспечения надежного доступа на крупнейший в мире рынок (с перспективой вытеснения оттуда «азиатских тигров»), увеличения потока инвестиций, включая возврат мексиканских капиталовложений, а также снижения уровня защиты рынка США. Участие Канады в переговорах предоставляло для Мексики воз­можность открытия нового экспортного рынка и источника ПЗИ.

Кроме того, создание ЗСТ может обеспечить более надежный инвес­тиционный климат в Мексике, а значит, привлечет капиталы и из третьих стран.

Заинтересованность Канады в заключении НАФТА связана с возможностью не только сохранения преимуществ CUSFTA, но и модификации некоторых ее положений, а также обеспечения надеж­ного доступа своих товаров на мексиканский рынок, а в будущем на быстрорастущие рынки латиноамериканских стран.

На новом «витке цивилизационной эволюции», на этапе заклю­чения НАФТА США, Канада и Мексика признали необходимость укрепления взаимной дружбы и сотрудничества; содействия гар­моничному развитию мировой торговли; создания расширенного и надежного рынка для своих товаров, услуг и капиталов; устранения препятствий в торговле; установления четких и взаимовыгодных пра­вил ведения торговли с тем, чтобы обеспечить стабильное раз­витие экономики, способствовать инновационным процессам, повысить уровень жизни населения.

НАФТА — первое соглашение, подписанное между разви­вающейся страной и двумя высокоразвитыми странами. По своему экономическому потенциалу США занимают первое место в мире, на них приходится около 85 % ВВП и промышленного производства трех стран НАФТА. Канада занимает 6-7 место в мире, в то время как Мекси­ка не входит и во вторую десятку развитых стран мира (см. табл. 16).

В то же время асимметричность взаимозависимости, обуслов­ленная слабым интеграционным взаимодействием Канады и Мексики и доминирующим положением США, сделали НАФТА непохожей на другие интеграционные группировки.

**5.2. Основные положения трехстороннего договора (НАФТА)**

Цели НАФТА определены в ст. 102 Договора:

• «снятие барьеров в торговле и содействие свободному движе­нию товаров и услуг между странами;

• установление справедливых условий конкуренции в рамках ЗСТ;

• значительное увеличение возможностей для инвестирования в странах - членах соглашения;

• обеспечение необходимой и эффективной системы защиты прав/ интеллектуальной собственности в каждой из стран;

• эффективное выполнение и применение данного соглашения для урегулирования споров;

• установление рамок для будущего регионального многосто­роннего сотрудничества с целью расширения и усиления преимуществ данного соглашения».

НАФТА предусматривает программу по устранению тарифных барьеров, которая включает в себя четыре этапа. На первом этапе часть тарифных ограничений будет устранена немедленно с подписанием Соглашения; на втором — в течение 5 лет; на третьем — в течение 10 лет и на последнем долгосрочном этапе — в течение 15 лет.

На первом этапе США должны немедленно устранить 84 % тарифов на мексиканский экспорт, за исключением «нефтяного экспорта» и на 79 % канадского экспорта. В свою очередь, Мексика должна я ликвидировать 43 % тарифных ограничений на американские товары и 41 % — на канадские товары, из которых 80 % представляют основной капитал (машины и оборудование, электронные детали, транспортные средства) и химические товары.

На втором этапе США и Канада ликвидируют тарифы почти по 1200 видам товаров (включая продукцию автомобильной и текстильной промышленности), которые в 1991 г. составляли 80% мексиканского «нефтяного экспорта». Мексика, в свою очередь, должна устранить тарифные ограничения почти по 2500 видам товаров, доля которых в экспорте США И Канады составляет соответственно 18 и 19 %. j

На третьем этапе США и Канада планировали снятие тарифных| ограничений на 12 и 7 % мексиканского «нефтяного экспорта», одновременно Мексика должна снять тарифы на 48 % американского и канадского экспорта.

В течение долгосрочного периода каждая из трех стран устранит | оставшийся 1 % тарифных ограничений на импорт особых «чувствительных» товаров (зерно, порошковое молоко, фасоль для Мексики; молочные продукты и птицу— для Канады; фрукты и овощи — для США).

С точки зрения мексиканского правительства, устранение тариф­ных ограничений во взаимной торговле по данной схеме будет способ­ствовать созданию устойчивого предпринимательского климата для мексиканских производителей и принятию рациональных инвестици­онных решений. Кроме того, у Мексики появится возможность модер­низации экономики и ее адаптации к новым условиям хозяйствования.

Необходимо учитывать также необходимость устранения *нета­рифных ограничений,* затрудняющих свободное движение товаров меж­ду странами. Согласно НАФТА «если иное не предусмотрено соглаше­нием, ни одна страна не может применять ограничения на импорт лю­бых товаров из другой страны или на экспорт любого товара в другую страну, за исключением случаев, предусмотренных статьей XI ГАТТ». Достижением НАФТА является устранение дискриминации в отноше­нии мексиканских товаров при их импорте на рынок США и Канады. В свою очередь, отмена импортных лицензий в Мексике способствует увеличению объемов и повышению эффективности американского и канадского экспорта.

В рамках НАФТА *установлены общие правила определения страны происхождения товара,* согласно которым товар будет считаться произведенным в данном регионе, если он подвергся существенной переработке различными методами в одной из трех стран (в зависимости от метода доля североамериканского компонента в стоимости товара должна составлять не менее 50-60 %). Особые правила определения страны происхождения товара предусмотрено применять к продукции особых отраслей промышленности: производство компьютеров, автомобилей и украшений.

Одной из особенностей ЗСТ является то, что, несмотря на основную цель ее создания — полную либерализацию торговли между странами, она допускает некоторые исключения. В ходе переговоров стороны настаивали на исключении из НАФТА ряда отраслей:

культуры — со стороны Канады, морских перевозок — со стороны США, нефтяной промышленности — со стороны Мексики. Для Мексики нефтяная отрасль является стратегической. Государство имеет исключительное право на инвестиции в данную отрасль и имеет значительное присутствие в ней в лице государственной компании REMEX. США стремились добиться разрешения на вложение капиталов по крайней мере в отельные сектора мексиканской нефтяной промышленности. Руководителям мексиканского государства все-таки удалось настоять на сохранении основной части ограничений на капиталовложения в нефтяную промышленность.

В качестве так называемых соглашений в рамках НАФТА рассматривались вопросы торговли услугами, движения инвестиций, права интеллектуальной собственности.

*Движение инвестиций.* На протяжении многих лет дискуссии по s вопросам инвестирования являлись источником разногласий между США, Канадой и Мексикой. Что касается США и Мексики, споры в | связи с национализацией промышленности и экспроприацией иностранных инвестиций оставили своеобразное наследие в виде недоверия. Однако в результате урегулирования проблемы • задолженности и существования потребности в новых фондах ограничения на иностранные инвестиции в Мексике стали рассматриваться как препятствия для необходимого для экономики иностранного капитала.

Согласно НАФТА для инвесторов североамериканского региона в каждой из трех стран устанавливается недискриминационный режим в том, что касается создания предприятий, приобретения компаний, расширения и управления.

Одним из достижений НАФТА является снятие целого ряда ограничений и требований для иностранных инвесторов (которые имели место в Мексике): обязательный экспорт определенного количества товаров и услуг, обязательное использование отечественных товаров и услуг, обязательная передача технологий. Согласно НАФТА инвесторы из США, Канады и Мексики получают следующие права с целью более свободного ведения дел: право на репатриацию прибылей и капитала, право на получение справедливой компенсации в случае экспроприации, право на урегулирование споров между инвесторами и правительствами в арбитраже. Однако Мексика сохранит запрет на иностранные инвестиции в таких секторах, как энергетическая отрасль, железные дороги и др.

Включение в НАФТА раздела, посвященного *торговле услугами,* имеет огромное значение для стран-участниц, особенно для Мексики, так как начиная с 80-х годов услуги составляют более половины ВВП страны, а уровень занятости в данной сфере составляет соответственно 60 %'. НАФТА охватывает все виды услуг, включая финансовые, исключением являются услуги авиационных и морских перевозок, бухгалтерского учета, архитектуры, наземных транспортных перевозок, консалтинга, инжиниринга, публикаций, коммерческого образования, рекламы, радиовещания, строительства, туризма, здравоохранения, юридических услуг. НАФТА не ослабляет требования по лицензированию и сертификации, но в соответствии с принципом недискриминации лицензирование таких видов услуг, как юридические услуги, медицинские и бухгалтерский учет, должно соответствовать объективным критериям и создавать условия для конкуренции, однако

' Trasy Desmond «The NAFTA and Mexican Economy» Lake Forest College, 1996, page 1 of3. ^\_^\_

не по национальному признаку. Правда, мексиканские и канадские специалисты не могут работать в США, если они не прошли те же процедуры лицензирования и сертификации, что и американские специалисты. Например, мексиканский архитектор может приехать в США согласно положению о временном пребывании специалистов, но он не сможет осуществлять трудовую деятельность, пока не пройдет сертификацию в США.

В целях успешного выполнения соглашения была создана институциональная структура НАФТА, которая включает в себя комиссию по свободной торговле, секретариат, а также комитеты: по торговле товарами, торговле сельскохозяйственной продукцией, по санитарному и фитосанитарному контролю, по стандартам, малому бизнесу, финансовым услугам; торговле и конкуренции, рабочие группы:

по правилам определения страны происхождения товара, по субсидированию сельского хозяйства; двусторонние рабочие группы Мексика - США, Канада - Мексика и т.д.

Центральным институтом НАФТА является Комиссия по свободной торговле на уровне министров торговли, которая «следит за выполнением соглашения и оказывает содействие разрешению споров, возникающих при его интерпретации». Она также контролирует деятельность 30 комитетов и рабочих групп. Заседания Комиссии проводятся ежегодно.

Министры стран- участниц договорились о том, что содействие работе комиссии будет оказывать координирующий секретариат НАФТА (КСН).

По мере расширения объемов торговли увеличивается количество споров и разногласий. НАФТА предусматривает меры по снижению вероятности возникновения торговых споров между странами. Установленный в рамках НАФТА *порядок разрешения споров* состоит из трех этапов:

• проводятся переговоры между сторонами с целью удовлетво­рительного разрешения споров;

• если в течение первого раунда переговоров не удается прийти к соглашению, то дело переходит на рассмотрение Комиссии;

• если Комиссия не сможет разрешить спор, то он переходит на рассмотрение специальной группы специалистов, которая состоит из пяти членов и гарантирует справедливое урегулирование споров.

Следует подчеркнуть, что в отличие от Европейского союза в НАФТА отсутствуют какие-либо наднациональные структуры и четкие формы регулирования интеграционного взаимодействия.

В рамках НАФТА Канада, США и Мексика сохраняют свое внеш­неторговое законодательство, и создание таможенного союза не предус­мотрено, хотя, как мы видим, содержание договора существенно превос­ходит цели формирования зоны свободной торговли товарами.

**5.1.3. Некоторые итоги либерализации торговли и инвестиций для стран – участниц североамериканской интеграции**

Вокруг североамериканской интеграции идет много дискуссий и споров. Темой дискуссий является вопрос об ожидаемом экономичес­ком эффекте, и особенно о том, как преимущества объединения будут распределяться между США, Канадой и Мексикой. Этой проблеме посвящены многие экономические исследования, которые основыва­ются на математических моделях, с помощью которых определяется влияние НАФТА на производство, торговлю и занятость в отдельных секторах экономики каждой из трех стран после отмены тарифных и нетарифных ограничений.

Согласно многим исследованиям, в результате либерализации торговли США, Канада и Мексика смогут повысить благосостояние за счет выгодного размещения ресурсов, снижения цен, снижения из­держек по сделкам, улучшения условий окружающей среды, повыше­ния активности капиталовложений и технического прогресса. В каче­стве статических эффектов первых трех лет функционирования НАФТА выделили общее повышение экономического благосостояния в каждой из стран: в США — 3,6 млрд $, в Мексике — 2,4 млрд $, в Канаде — 1,6 млрд $'.

Важнейшее значение для всех стран имеет проведенное сокраще­ние таможенных тарифов (см. табл. 17).

В результате устранения части тарифов в 1998 г. по сравнению с 1992 г. (лад подписания Договора) увеличение торговых потоков между США, Канадой и Мексикой составило 190 %. В 1998 г. мексиканский экспорт в США ;

увеличился в 2,3 раза по сравнению с 1992 г., американский экспорт в Мекси­ку за аналогичный период увеличился в 2 раза. Это свидетельствует о поло­жительной роли НАФТА в увеличении объемов торговли практически во всех секторах экономики двух стран. Кроме того, в 1998 г. американский экс­порт в Канаду вырос в 1,6 раза, канадский экспорт в США увеличился на 80 %; канадский экспорт в Мексику увеличился на 32,9 %, в то время как мек­сиканский экспорт в Канаду увеличился в 2,3 раза' по сравнению с 1992 г. Наиболее быстрые темпы роста наблюдались в экспорте машин, оборудова­ния и автомобильных запчастей из Мексики. Таблица 18

Вступление Мексики в североамериканский интеграционный блок обеспечило ей стабильный рост экспорта на рынки США. Положительное саль­до торгового баланса Мексики с США превысило в 1998г. 14 млрд долл. США, тогда как остальные страны ЛКА зарегистрировали совокупный де­фицит более 11 млрд долларов. Доля промышленных изделий в мексиканс­ком экспорте превысила 90%. В 1999 г. благодаря поставкам на американс­кий рынок мексиканский экспорт увеличился на 16,4 % и достиг 136,7 млрд долл. США'.

Другим положительным эффектом реализации НАФТА является высокий темп роста инвестиций, что хорошо видно из сведений таблицы 186, основанных на официальных данных государственных органов ста­тистики Канады (объемы инвестиций даны в канадских долларах).

Вместе с тем имеются и противоречивые, неоднозначные последствия в деятельности НАФТА.

В апреле 1999 г. Комиссия договора о зоне свободной торговли в Северной Америке опубликовала данные о том, что США за 5 лет существования НАФТА за счет роста экспорта в страны-партнеры получили 12,8 млн новых рабочих мест, в то время как Мексика — 2,2 млн, а Канада —1,3 млн'. Многие аналитики считают, что в США и Канаде | исчезают высокооплачиваемые рабочие места по мере увеличения объемов импорта из менее развитых индустриальных стран, одной из которых является Мексика.

У Мексики также есть причины для беспокойства: американские и канадские ТНК, проникая в страну, «сметают» отечественные малые и средние промышленные предприятия. Таким образом в рамках НАФТА было уничтожено 28000 мексиканских малых предприятий, которые не выдержали конкуренции со стороны крупных зарубежных компаний. В Мексике на грани разорения находятся 200 тыс. крестьянских хозяйств.

Вскоре после вступления Мексики в НАФТА в стране разразился тяжелейший валютный кризис. В декабре 1994 г. обвал фондового рынка, падение курса мексиканского песо сопровождались «эффектом текилы}} — бегством краткосрочных капиталов из этой страны, а также с других «нарождающихся рынков», стали первым серьезным вызовом для североамериканского интеграционного процесса. Более того, | ряд специалистов небезосновательно отмечали, что хотя между вступлением Мексики в полосу социально-политических и экономических потрясений и началом функционирования НАФТА и нет прямой свя­зи, тем не менее курс на форсированную подготовку экономики стра­ны к интеграции с США и Канадой, проводимый правительством К. Салинаса в 1988-1993 гг., привел к столь острым формам проявле­ния глубинных противоречий мексиканского общества.

Соединенные Штаты вынуждены были реагировать на ситуацию мгновенно. В условиях, когда ни Федеральная резервная система, ни тем более Конгресс США не были в состоянии предпринять действен­ных мер по спасению американских держателей мексиканских ценных бумаг, Вашингтон использовал весь свой вес в МВФ, чтобы тот предо­ставил чрезвычайный заем Мексике, причем в три раза больший, чем это обычно практиковалось фондом. В целом из различных источни­ков Соединенные Штаты смогли мобилизовать 51 млрд долл. США для стабилизации финансово-экономического положения своего юж­ного соседа.

'La Jornada. Mexico, 25.IV.1999.

Если не принимать во внимание тяжелейшие социальные послед­ствия кризиса, в результате которого уровень жизни упал ниже показа­теля 1980 г., то в плане экономического роста и динамики внешней тор­говли Мексика в 1995 г. восстановилась относительно быстро. Доста­точно сказать, что если во время кризиса 1982-1983 гг. экспорт США в эту страну упал на 50 %, то в 1995 г. — всего лишь на 2 %. НАФТА действительно оказалась тем «зонтиком», на который рассчитывали правящие круги Мексики, приступая к переговорам по созданию севе­роамериканской зоны свободной торговли.

НАФТА не только смогла выстоять в период мексиканского кри­зиса, но и в дальнейшем показала свою жизнеспособность. По оценкам большинства специалистов, североамериканский интеграционный про­цесс к концу 90-х годов обрел необратимый характер. Об этом свиде­тельствовали не только такие показатели, как динамика внешней тор­говли и движение капиталов и услуг'. И в США, и в Канаде, и в Мекси­ке ни одна из политических партий, крупных предпринимательских организаций уже не выступала против НАФТА.

Даже принимая во внимание ряд противоречивых последствий НАФТА для стран-участниц, общий ее потенциал и значение трудно переоценить.

Следует учесть, что в США НАФТА рассматривается как струк­тура, выходящая по своему значению за рамки свободной торговли между тремя странами-участницами, она является краеугольным камнем для более широкой интеграции стран Западного полуша­рия. В политическом плане предполагается создание «сообщества демократий Западного полушария». В торгово-экономическом пла­не в Вашингтоне рассчитывают на то, что НАФТА станет ядром ин­теграционного объединения, охватывающего весь американский кон­тинент. В тексте договора (НАФТА) предусмотрены перспективы и некоторые механизмы расширения североамериканской зоны свобод­ной торговли.

**Североамериканская ассоциация *свободной торговли (НАФТА)***

Другим практическим примером международной ин­теграции является Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА). Было подписано Согла­шение между США, Канадой и Мексикой о Североаме­риканской ассоциации свободной торговли, вступившее в силу 1 января 1994 г. Если проанализировать суть ос­новных положений Соглашения и сравнить с основопо­лагающими посылками документов Евросоюза, то оче­видно главное: демонтируются не только таможенные барьеры, НАФТА открывает путь к созданию единого континентального рынка для свободного передвижения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. По подсчетам специалистов не исключено, что уже через 15 лет про­изойдет слияние трех национальных рынков и сформи­руется зона свободной торговли с населением более 375 млн человек. Следует вместе с тем иметь в виду, что в рамках НАФТА пока не созданы специальные органы, регулирующие сотрудничества, аналогичные сущест­вующим в ЕС (Комиссия, Суд, Парламент и т. д.). Не исключено, что в процессе сотрудничества появятся иные, чем в ЕС, механизмы, что, впрочем, будет продиктовано необходимостью.

Создание НАФТА было в большей мере иницииро­вано решениями политиков, хотя значение экономиче­ских императивов при этом нисколько не приуменьша­ется. В начале 90-х годов с окончанием "холодной вой­ны" радикальным образом изменилась военно-политическая и экономическая ситуация в мире: исчез­ли ОВД, СЭВ, резко ослабли военно-стратегические и экономические позиции России и других республик бывшего СССР. В новых условиях все чаще проявляют­ся попытки и намерения Западной Европы, Японии, стран АТР выйти из-под американского зонтика, кана­лизировать средства на укрепление экономической мо­щи. Материалы последних лет свидетельствуют о срав­нимости суммарных экономических и научно-техни­ческих потенциалов стран ряда регионов с аналогичны­ми показателями США. Как отмечалось выше, ЕС по­сле сравнительно долгого периода становления инте­грации в начале 90-х годов приступил к политике "резкого форсажа", направленной на углубление и рас­ширение интеграции. В то же время отмечается стреми­тельный рост экономической мощи Японии и ряда стран Юго-Восточной Азии. Активизировалась деятель­ность организации Азиатско-тихоокеанского экономи­ческого сотрудничества, просматривается курс Японии на создание своего рода азиатского общего рынка, идут переговоры о создании Восточно-азиатского экономиче­ского сообщества и т.д. Такая эволюция событий в ми­ровой экономической жизни не могла не насторожить США, не заставить его предпринять действенные меры с тем, чтобы предупредить возможные негативные по­следствия.

Ведущую роль в развитии интеграции на североаме­риканском пространстве, безусловно, принадлежит США, которые 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,

Помимо аргументов политического характера, каж­дая страна—участница Соглашения имеет свои эконо­мически обоснованные причины участия в НАФТА. Так, по мнению американских экспертов, увеличение экспорта приведет к росту числа рабочих мест (кстати, эти расчеты уже оправдались, несмотря на сравнитель­но короткий промежуток времени). Большие надежды связываются с процессом перенесения на мексикан­скую территорию трудоемких, материалоемких И других дорогостоящих производств, что должно существенно повлиять на снижение издержек и тем самым повысить конкурентоспособность американских товаров. Амери­канские политологи-экономисты считают НАФТА свое­образным трамплином для более глубокого проникно­вения в экономику латиноамериканских стран на каче­ственно новых условиях, например, партнера, а не эксплуататора.

Экономика Канады тесно связана с экономикой США. Доля США во внешнеторговом обороте Канады составляет около 70% и, наоборот, доля Канады —20%. 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. Правительст­во Канады считает, что участие в НАФТА позволит бо­лее тесно приобщиться к выпуску наукоемкой продук­ции, повысить прибыль, так как оплата труда в Канаде выше, чем у партнеров по группировке. Следует отметить, что в Канаде насчитывается много противников углубления интеграции с США, с НАФТА, так как аме­риканские фирмы в Канаде слишком агрессивны, и су­ществуют определенные опасения относительно потери национального контроля над некоторыми отраслями. Опасения канадцев понятны еще и потому, что пока не созданы сильные юридические институты, призванные сопровождать экономические процессы.

Большие надежны связывает с НАФТА Мексика. Она рассчитывает резко ускорить темпы своего разви­тия, провести реформы и уже через 10—15 лет прибли­зиться по уровню своего развития к промышленно раз­витым странам. Были предприняты решительные меры по либерализации движения капитала, начался его при­ток, вырос объем иностранных инвестиций. В то же самое время существуют опасения, что мексиканским компаниям будет весьма сложно сдерживать напор се­верных соседей, особенно в сельском хозяйстве, где могут возникнуть серьезные проблемы.

В настоящее время пока трудно оценить эффектив­ность деятельности НАФТА, поскольку прошло не столь много времени, однако уже в настоящее время просматривается стремление ряда южноамериканских стран присоединиться к этой экономической группи­ровке. Вероятно, в ближайшей перспективе можно бу­дет ожидать расширения НАФТА, однако необходимо создать определенные организационные структуры и отработать механизм сотрудничества.

##### ПРИЛОЖЕНИЕ

#### Литература

1. Интеграция в Западном полушарии /Отв. ред. А.Н. Глинкин. М.: ИЛА РАН. 2000.

»/2. Глинкин А.Н. НАФТА после мексиканского кризиса. //Латинская Америка. М., 1997. № 2.

3. Перова М. Международная форма регулирования иностран­ных инвестиций. (Опыт Североамериканской зоны свободной торгов­ли). // Хозяйственное право. М., 1999. № 8.

4. Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА): про­блемы и перспективы. Научные конференции. // США: экономика, политика, идеология. М., 1995. № 4 и 5.

5. NAFTA: Law and Business Review of the Americas. Vol.1, № 1. Klumer Law International. N.Y. Winter, 1995.

6. Международные экономические отношения – ИНТЕГРАЦИЯ (учебное пособие) авторы Ю.А. Щербанин, К.Л. Рожков, В.Е. Рыбалкин, Георг Фишер. Изд. Москва “Банки и биржи” Издательское объединение “ЮНИТИ” 1997г.

7. Московский Государственный Институт Международных Отношений (Университет) МИД РФ, В.Н. Харламова – Международная Экономическая Интеграция (учебное пособие), изд.



**Приложение к курсовой работе**

*Таблица №1 Наиболее значимые интеграционные экономические организации в основных регионах мирового хозяйства*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Наименование организации | Число членов | Год создания |
| 1  2  3  4  5 | Европейский союз (первоначально Европейское экономическое сообщество)  Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)  Зона свободной торговли в Центральной Европе (ЦЕФТА) Содружество Независимых Государств (СНГ)  Черноморское экономическое сотрудничество (ЧЭС) | 15  4  7  12  11 | 1957/1992  1960  1992  1991  1992 |
| 6 | Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) | 3 | 1994 |
| 7  8  9 | Форум Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН)  Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии (СААРК) | 21  9  7 | 1989  1967  1985 |
| 10  11  12 | Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ, ранее Латиноамериканская ассоциация свободной торговли - ЛАСТ)  Андская группа, или Андский пакт Карибское Сообщество и Карибский общий рынок | 11  5  14 | 1980/1960  1969  1973 |
| 13 | Общий рынок стран Южного конуса (МЕРКОСУР) | 4 | 1991 |

*[1]*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Наименование организации | Число членов | Год создания |
| 14 | Экономическое сообщество | 16 | 1976 |
|  | государств Западной Африки |  |  |
|  | (ЭКОВАС) |  |  |
| 15 | Общий рынок Восточной и | 20 | 1994 |
|  | Южной Африки (КОМЕСА) |  |  |
| 16 | Южноафриканское сообщество | 11 | 1992 |
|  | развития (САДК) |  |  |
| 17 | Таможенный и экономический | 6 | 1966 |
|  | союз Центральной Африки |  |  |
|  | (ЮДЕАК) |  |  |
| 18 | Совет арабского экономического | 12 | 1964 |
|  | единства (САЭЕ) |  |  |
| 19 | Совет сотрудничества арабских | 6 | 1981 |
|  | государств Персидского залива |  |  |
|  | (ССАГПЗ) |  |  |

[2] Доля региональных группировок в мировом валовом внутреннем продукте, мировом экспорте и инвестициях (%)

Доля в инвестициях

Доля в межд. экспорте

Доля в мировом ВНП

Региональные группировки

Европейский союз

НАФТА

АТЭС (без членов НАФТА)

24

26

29

43

17

25

19

19

36

------------------------------

Источник: материалы “круглых столов” Санкт-Петербургского Экономического Форума 1999 г. //Экономист 1999. № 11. С.З.

[3] *Различные формы торгово-экономических союзов (схема)*

Зона свободной

Снятие торгю барьеров во взаимной торговле

торговли

+

Установление единой системы внешнеторговых барьеров

Таможенный союз

+

Общий рынок

Свобода передвижения капитала, рабочей силы и согласование экономической политики

+

Экономический

Согласование экономической политики стран-участниц

союз

+

Полный экономический

Проведение общей экономической и валютно-финансовой политики

союз

*[4] Таблица*

*Основные показатели экономического развития стран -участниц НАФТА в 1992г. при подписании договора*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страна | Население млн чел. | ВВП  млрд долл. США | ВНПна  душу населения | Экспорт  млрд долл. США | Импорт  млрд долл. США |
| Канада Мексика США | 27,4 89,5 255,0 | 493,6 329,0 5920,2 | 20710 3470 23240 | 150,5 42,8 640,5 | 153,7 52,7 670,1 |

*------------------------------------*

Источник: Klein L.R„ Salvatore D. //Welfare effects of NAFTA. //Journal of policy modeling // New York, 1995. //Vol. 17 № 2. :