



Исторические и методологические аспекты функционирования таможенных союзов*

Л.В. Сабельников

Увлечение западных аналитиков указанными методами оценки влияния таможенного союза на экономику стран-членов продолжалось недолго. Делавшиеся ими прогнозы чаще всего были завышены и впоследствии не подтвердились. По расчетам российских экспертов, чистый эффект от создания таможенного союза ЕС не превышал в конце 1960-х гг. 0,5-1,0% совокупного ВВП его участников.³

Динамические (долговременные) последствия образования таможенного союза, согласно теории Дж. Винера, также могут быть позитивными и негативными. Ниже приводится их анализ, сделанный с учетом современных тенденций развития региональной интеграции и, в частности, опыта ЕС.

К позитивным динамическим последствиям относятся следующие:

- расширение масштабов производства за счет увеличения размеров рынка, позволяющего фирмам и отраслям использовать производственные мощности, которые не находили применения до создания таможенного союза (в первую очередь это касается железнодорожного и автотранспорта, производства электроэнергии, химической, сталелитейной и автомобильной промышленности);

- рост эффективности производства в результате углубления специализации и кооперирования в соответствии с законом сравнительных преимуществ. В этом направлении действует и обострение конкуренции на расширенном рынке, вынуждая предприятия принимать меры к снижению издержек производства и улучшению качества продукции, в том числе за счет применения инновационных материалов и технологий;

- активизация движения капиталов между странами-участницами в целях более рационального применения финансовых ресурсов. Отмечается увеличение притока капитала из-за пределов таможенного союза в течение и после его создания, вызванное стремлением компаний третьих стран создавать там дочерние предприятия в расчете обойти единый внешний тариф и воспользоваться выгодами свободного от торговых барьеров регионального рынка. Об этом свидетельствует, в частности, динамика прямых американских капиталовложений в страны ЕС, объем которых возрос за период с 1958 г. по 1983 г. с 4,0 млрд долл. до 78,9 млрд долл., а их удельный вес в общем объеме прямых зарубежных инвестиций США – с 14,6% до 30,4%;⁴

- ускорение роста торговли между участниками таможенного союза и повышение ее доли в общем товарообороте стран-участниц. Если в 1958 г. на взаимную торговлю шести стран-учредителей ЕС приходилось около 30% всего объема их внешнеторгового оборота, то в 1970 г. ее доля составила 49% (к началу 1980-х годов с учетом расширения состава объединения до 9 членов возросла до 54%), несмотря на интенсивное развитие торговых связей с другими западноевропейскими странами, США и Японией.⁵ Естественно, это ускорение нельзя относить только за счет мероприятий, осуществляемых в рамках таможенного союза, но создание последнего существенно способствовало ему;

- укрепление позиций участников таможенного союза на двусторонних и многосторонних (в рамках ВТО) переговорах по торгово-инвестиционным вопросам, дающее возможность добиваться улучшения условий доступа пред-

* Окончание статьи. Начало см. в №6 за 2010 год.



приятый стран-участниц на внешние рынки. В частности, наличие единого внешнего тарифа дает таможенному союзу неоспоримое преимущество перед зоной свободной торговли. ЕС активно использует этот инструмент для заключения разного рода преференциальных торговых соглашений с отдельными третьими странами и группами стран.

Среди негативных динамических последствий следует отметить:

- уменьшение корректирующих возможностей регулирования внешней торговли стран-участниц в кризисных ситуациях в результате таможенного «разоружения». Например, если до создания таможенного союза страны ЕС имели рычаги регулирования импорта (тарифные и нетарифные), в том числе применявшиеся к ввозу из стран-партнеров, то впоследствии они практически лишились этих средств самозащиты. Предусмотренные договором защитные оговорки могут практиковаться только с разрешения органов ЕС, причем исключительно в отношении импорта из третьих стран;

- усиление диспропорций в развитии отдельных регионов под влиянием оттока капиталов из менее развитых стран-участниц в ведущие страны таможенного союза, поскольку предприятия в последних технически лучше оснащены, более конкурентоспособны и соответственно обеспечивают более высокие доходы. Таким образом, либерализация торговли и инвестиций может, при отсутствии эффективной региональной политики, привести к замедлению развития периферийных районов, увеличению в них безработицы и обострению других социально-экономических проблем;

- повышение неустойчивости курсов национальных валют и их негативное влияние на передвижение внутри таможенного союза товаров, услуг и капиталов. Это влечет за собой необходимость совместного регулирования валютной сферы. Страны ЕС после безуспешных попыток добиться стабильности за счет уменьшения диапазона взаимных отклонений курсов национальных валют пошли по пути создания валютного союза и введения единой валюты – евро (хотя, как показал современный кризис, единая валюта сама по себе не является достаточным условием стабильного функционирования интеграционного объединения). В учредительных документах многих

региональных объединений, в том числе развивающихся стран, также предусмотрены положения о создании в перспективе в той или иной форме валютного союза.

Следует отметить, что формат таможенного союза сам по себе не гарантирует странам-участницам торговых и производственных преимуществ по всем направлениям. Позитивными сторонами таможенного союза в большей степени могут воспользоваться экономически более развитые страны и компании; негативные последствия сильнее сказываются на относительно более слабых из них. Многое зависит от готовности участников идти на взаимные уступки в ходе переговоров (например, при согласовании ставок единого внешнего тарифа потери по одним тарифным позициям могут быть компенсированы выгодами по другим). Экономически более мощные страны должны также быть готовы оказывать финансовую и техническую помощь своим более слабым партнерам. С помощью таких взаимоприемлемых компромиссов общий баланс выгод и потерь от таможенного союза может оказаться благоприятным для всех его участников.

В заключение отметим, что некоторые российские исследователи, на наш взгляд, несколько переоценивают значение таможенного союза как формы региональных интеграционных объединений. В частности, вряд ли можно согласиться с утверждением С. Жамкочьяна, что «история мировой экономической интеграции убедительно доказала, что таможенный союз – наиболее перспективная форма для последовательного и согласованного объединения независимых государств».⁶ Во-первых, для такого утверждения нет веских доказательств. К настоящему времени «зрелый» таможенный союз действует только в ЕС. Остальные находятся в более или менее продвинутой стадии или существуют только на бумаге, несмотря на официальную нотификацию в ВТО. Правда, ни один из таких союзов, несмотря на разногласия между его участниками, пока не распался. Во-вторых, несравненно более распространенной формой является зона свободной торговли, которая в современных условиях не ограничивается традиционной отменой препятствий в торговле товарами, а распространяется на торговлю услугами, движение капиталов и физических лиц.



Главное, что при наличии экономических предпосылок и политической воли участников учреждение таможенного союза имеет тенденцию оказывать позитивное воздействие на развитие хозяйственных связей между ними. Оно проявляется тем быстрее, чем выше уровень развития и диверсификации экономик входящих в него стран, а также способность последних адаптироваться к условиям обострения конкуренции на региональном рынке, находить ниши для углубления специализации и кооперирования с предприятиями стран-партнеров.

Примечания:

³1992 год: новые контуры Западной Европы. – ИМЭМО РАН, М., 1992, с. 50.

⁴Процессы региональной интеграции в капиталистическом мире. – ИМЭМО, М., 1986 г., с. 52.

⁵По данным Eurostat за соответствующие годы.

⁶Жамкочьян С. Таможенное право Европейского сообщества. – Санкт-Петербург, 2001 г., с.31.

Рязань: губернатор обсудил возможности привлечения швейцарских инвестиций

В мае 2010 г. в региональном правительстве губернатор области О. Ковалев провел встречу с генеральным директором швейцарской компании «Бошунг» Габриелем Бошунг.

Во встрече приняли участие первый заместитель председателя Правительства области В. Ионов, заместитель председателя Правительства А. Ревякин, эксклюзивный дистрибьютор компании «Бошунг» в России С. Иващенко.

Швейцарская компания «Бошунг» производит дорожную и коммунальную технику, а также технику и узлы для аэропортов. В рамках встречи обсуждались вопросы привлечения инвестиций на территорию Рязанской области, а также возможность создания в регионе подразделения швейцарской компании, сообщает официальный сайт администрации Рязанской области.

Соб. инф.