

ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОЙ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНАЛЬНОГО ИНТЕГРАЦИОННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ

А.В. Данильченко, Е.А. Семак, К.В. Якушенко*

Представлена классификация факторов формирования единой внешнеторговой политики при создании региональных интеграционных объединений. Определены условия соблюдения баланса и учета национальных интересов государств-членов при проведении ЕАЭС единой внешнеторговой политики с третьими странами.

Ключевые слова: единая внешнеторговая политика, факторы регулирования, ЕАЭС.

JEL-классификация: F15; F40.

Материал поступил 5.12.2019 г.

Экономическая интеграция представляет собой устранение экономических границ между двумя и более странами, определяющих движение товаров, услуг, факторов производства и информации в форме региональных торговых соглашений. Традиционно выделяется пять стадий экономической интеграции: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз и полная экономическая интеграция. Формирование общей внешнеторговой политики стран-участниц имеет место на второй стадии экономической интеграции – в таможенном союзе¹. Ее основой в равной мере служат как экономические, так и неэкономические факторы, отражающие не только общенациональные интересы, но и взаимодействие интересов различных лобби. Кроме того, существуют также внешнеполитические и внутривнутриполитические аспекты формирования общей внешнеторговой политики как на уровне отдельных государств-членов, так и в контексте интеграци-

онного объединения в целом. При этом учитывается возможная реакция остальных стран на принятие интеграционным объединением той или иной общей внешнеторговой политики посредством корректировки собственной (национальной) внешнеторговой политики. Однако остается малоизученным вопрос о видах факторов и степени их влияния на формирование и развитие единой внешнеторговой политики интеграционных объединений (Viner, 1950; Cadot, 1996; Melatos, Woodland, 2008; Mkrtchyan, 2013; Праневич, 2016)². Требуется не только систематизация, но и актуализация факторов в связи с вновь появляющимися и усложняющимися условиями развития внешнеторговой политики, а также с учетом их исследования и значимости в рамках уровня институционализации региональных интеграционных объединений. В данной ста-

¹ Balassa B. 2012. The theory of economic integration. Routledge, London. 318 p.

² Семак Е.А., Андреев Г. 2016. Аспекты формирования общей внешнеторговой политики интеграционных объединений. Международные отношения: история, теория, практика: материалы VI научно-практической конференции молодых ученых факультета международных отношений БГУ. Минск: БГУ. С. 3–5.

* **Данильченко Алексей Васильевич** (adanilchanka@mail.ru), доктор экономических наук, профессор, декан факультета маркетинга, менеджмента, предпринимательства Белорусского национального технического университета (г. Минск, Беларусь);

Семак Елена Адольфовна (semak9@gmail.com), кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и управления высшей школы Республиканского института высшей школы (г. Минск, Беларусь);

Якушенко Ксения Валентиновна (Yakush.K.V@mail.ru), кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой маркетинга Белорусского национального технического университета (г. Минск, Беларусь).

ть представлена классификация факторов, выступающих основой формирования единой внешнеторговой политики региональных интеграционных объединений в целом и ЕАЭС в частности.

Классификация факторов формирования внешнеторговой политики

Многочисленные факторы формирования внешнеторговой политики интеграционного объединения были распределены по трем взаимодействующим уровням – национальному, межгосударственному и международному³. К национальному относятся государственные интересы стран-участниц, а также интересы национальных групп, способных оказывать влияние на политические решения (например, профсоюзы, лобби местных производителей, неправительственные организации, избиратели). Межгосударственный уровень, с одной стороны, отражает взаимодействие и противоречия политико-экономических интересов, формирующихся на национальном уровне каждого государства, а с другой – определяется целями и задачами общесоюзной политики, а также интересами межнациональных групп (например, межгосударственные отраслевые лобби). Факторы международного уровня определяются взаимодействием интеграционного союза как самостоятельного субъекта с иными субъектами международных экономических отношений (государства, другие интеграционные объединения, международные организации, международные компании). Такая классификация дает представление о том, что общая внешнеторговая политика складывается из взаимодействия государственных интересов стран-участниц интеграционного объединения, общесоюзных целей, интересов различных национальных и межгосударственных групп, а также политики иных субъектов международного права в отношении данного объединения.

Рассматривая национальные факторы формирования общей внешнеторговой политики, выделим две их группы – общеэкономические и отраслевые.

В группу общеэкономических факторов включаются: уровень экономического

³ Там же. С. 4.

развития страны; цели и задачи ее политики; уровни промышленного производства; роль ПИИ в экономике страны, а также соотношение входящих и исходящих потоков ПИИ; уровень и распределение доходов, сумма излишков производителей и потребителей, которым придается определенный вес, исходя из приоритетности интересов, особенно важных для государства (Özden, Parodi, 2004)⁴.

В группу отраслевых традиционно включаются факторы, которые относятся к конкретным товарам: доля таможенных платежей, взимаемых с импорта данного товара; объем его местного производства; уровень занятости в производстве данного товара; объем ПИИ и национальных инвестиций в нем, а также противоречия между интересами групп одной отрасли или между различными отраслями (например, производители и профсоюзы) (Mkrtchyan, 2013; Pelkmans, 2006).

Межгосударственный уровень формирования общей внешнеторговой политики интеграционного объединения определяется тем, что в условиях таможенного союза те или иные решения одного государства-члена отражаются на остальных участниках объединения, тем самым влияя на его деятельность в целом (Cooper, Massell, 1965). Нужно также учитывать, что до вступления в таможенный союз государства-участники имеют различные внешнеторговые режимы в отношении различных товаров и стран: режим наибольшего благоприятствования, свободу торговли, тарифные преференции и т. д. Кроме того, собственно таможенный тариф в разных странах-участницах мог выполнять разные функции (например, получение дохода, защита местного производства или регулирование платежного баланса). Наконец, страны могут отличаться по всем из перечисленных выше факторам, определяемым на национальном уровне, например, по степени влияния различных заинтересованных групп, количеству производителей и потребителей.

Кроме того, формирование интеграционного объединения в значительной сте-

⁴ Baldwin R.E. 1995. Regional economic integration. Handbook of International Economics. Amsterdam: North-Holland. Vol. 3. PP. 1597–1644.

пени сужает возможности стран-участниц в реализации собственных экономических интересов (например, защита той или иной отрасли), если они не имеют достаточного политического и экономического влияния среди других стран-участниц. Это может привести к тому, что общая внешнеторговая политика не будет оптимальной для той или иной страны-участницы как с экономических, так и с политических позиций. В связи с этим на межгосударственном уровне общая внешнеторговая политика формируется в направлении максимизации объединенных целей государств-членов и моделируется как взвешенная сумма взвешенных национальных благосостояний государств-членов, где вес интересов страны в определении внешнеторговой политики в отношении конкретной отрасли определяется долей этой страны в данной отрасли по сравнению с другими государствами-членами (Fernandez, 1998).

Следовательно, несмотря на противоречия между государствами-членами при формировании общей внешнеторговой политики, можно выделить доминирующего участника интеграционного объединения. Более того, государства-члены интеграционного объединения зачастую сами заинтересованы в делегировании полномочий, связанных с выбором общей внешнеторговой политики одной из стран-участниц (например, когда необходимо отвечать на стратегические действия других стран, такое делегирование может быть осуществлено в пользу наиболее агрессивного государства-члена). Подобная ситуация может иметь место и в случае применения в интеграционных объединениях денежных трансфертов в пользу некоторых членов с целью принятия тех или иных поправок к внешнеторговой политике (Gatsios, 1995).

В Евразийском экономическом союзе важна роль Российской Федерации в определении общего внешнеторгового тарифа. Вместе с тем, согласно данным эмпирических исследований, не стоит переоценивать влияние Российской Федерации в определении общей внешнеторговой политики на основе сопоставления объема ее ВВП и уровня населения с другими странами-участницами. Это может быть свидетельством

компромисса России по поводу общего внешнеторгового тарифа. Например, с учетом того, что Казахстан в значительной степени скорректировал свой таможенный тариф в соответствии с российской таможенно-тарифной политикой, естественным решением для России представляется пойти на определенные уступки с целью обеспечить стимулы для Казахстана участвовать в таможенном союзе (Mkrtchyan, 2013). Следовательно, доминирование определенного государства-члена интеграционного объединения ограничивается уровнем, после которого другое государства не заинтересовано вступать в союз или принимать любой другой вариант внешнеторговой политики. Однако использование уступок и денежных трансфертов позволяет доминирующему государству (или государствам) повысить этот уровень.

В свою очередь белорусский таможенный тариф в определении общего внешнеторгового тарифа Таможенного союза ЕАЭС был наименее влиятельным, а сама Республика Беларусь – наименее активной в его определении, что частично можно объяснить денежными трансфертами. Кроме того, значительная часть импорта из ЕС в Россию идет через Республику Беларусь в связи с ее транзитным положением. Поскольку в таможенном союзе определенная часть таможенной границы России была перенесена на границу Республики Беларусь, последняя получила доступ к различным административным платежам при прибытии товаров на территорию таможенного союза. Хотя это и не являлось в чистом виде уступкой, но имело схожий эффект.

Общая внешнеторговая политика интеграционных объединений формируется не только в результате взаимодействий государств-участников, но и под влиянием взаимодействий и противостояний между различными группами этих государств (Vousden, 1990).

Региональные торговые соглашения позволяют координировать усилия между такими группами (например, производителями из определенных отраслей, заинтересованных в защите от конкуренции со стороны импортных товаров), однако вопрос политического лоббирования в условиях

интеграционного объединения является неоднозначным. По мнению некоторых ученых, сила лобби, а вместе с ней уровень внешнеторговой защиты будут снижаться, поскольку:

на наднациональный орган сложнее повлиять;

увеличиваются затраты на процесс, потому что лоббировать нужно уже на уровне не только государства, но и интеграционного объединения, координируя действия с представителями отрасли в других странах-участницах (по сути, снижается отраслевая концентрация, так как размер страны увеличивается до более крупного политического союза);

лоббирование тех или иных компаний будет иметь характер «общественного блага», т. е. от него будут получать выгоду и компании стран-участниц, которые сами не участвуют в лоббировании, но заинтересованы в подерживаемом политическом исходе;

образование интеграционного объединения содействует повышению эффективности производства и благосостоянию государств-членов, что увеличивает альтернативные издержки лоббирования в пользу протекционизма. Иными словами, чем больше из-за описанных эффектов увеличивается выпуск продукции фирм, конкурирующих с импортом, тем больше они сократят лоббирование, направленное на повышение общего таможенного тарифа (Panagariya, Findlay, 1994; Pelkmans, 2006).

Другие же специалисты подчеркивают, что углубление интеграции не приведет к систематическому сокращению лоббирования и соответствующему снижению торговых барьеров – более того, они могут увеличиться по следующим причинам:

национальные фирмы, конкурирующие с импортом, сталкиваются с возросшим уровнем конкуренции, так как между странами-участницами устраняются таможенно-тарифные и нетарифные ограничения. Следовательно, они будут выступать в пользу протекционизма, чтобы компенсировать свои потери путем увеличения защиты от конкуренции со стороны импорта;

сокращение выпуска товаров и прибыльности данных фирм в связи с возросшей конкуренцией снижает альтернативные

издержки лоббирования, следовательно, отрасли стран-участниц, которые столкнутся с крупным увеличением импорта из других стран-участниц, будут лоббировать в пользу повышения общего внешнего таможенного тарифа;

создание интеграционного объединения на уровне таможенного союза стимулирует мелкие, менее эффективные фирмы, конкурирующие с импортом, сливаться в большие в условиях интеграционного объединения, что через определенное время увеличит отраслевую концентрацию и соответственно лоббирование в пользу протекционизма (Olarreaga, 1999; de Melo, Olarreaga, Cadot, 1996).

Следовательно, вопрос о том, к чему приведет формирование интеграционного объединения – к усилению или ослаблению лоббирования в пользу внешнеторговой защиты, зависит от взаимодействия множества факторов в каждой конкретной ситуации.

Кроме того, необходимо учитывать деятельность и надгосударственных объединений: при формировании общей внешнеторговой политики таможенного союза происходит не просто взаимодействие государств-членов и экономических агентов, поскольку за ее определение отвечает межгосударственный орган, который действует не только на основе общесоюзных интересов, но и находится под влиянием межгосударственных лобби, сформированных из лобби национальных.

В связи с лоббированием в интеграционных объединениях существует так называемый эффект взаимной защиты, который подразумевает, что наиболее защищенные отрасли будут взаимно защищаться партнерами, даже если в каком-либо государстве-участнике эта отрасль практически не защищена. Например, товары группы «Молочные продукты, яйца и т. д.» были одними из самых защищенных в Казахстане со средней ставкой таможенного тарифа 25,78%, что было значительно больше, чем в России и Беларуси, при этом принятый в 2010 г. общий таможенный тариф имел среднюю ставку для данных товаров 23–24%. Другим примером является мясная отрасль, которая также была надежно

защищена во всех государствах-членах до образования таможенного союза, но значительно меньше российского среднего тарифа в 45%, однако в 2010 г. средняя ставка общего таможенного тарифа по данным товарам составила 46% (Mkrtchyan, 2013).

В непосредственной увязке с данным эффектом находится так называемая ситуация «обмена голосами», которая может иметь место при формировании общей внешнейторговой политики (Özden, Parodi, 2004)⁵. В случае, если в каждой стране союза имеются отрасли, которые она желает защищать, и те, которые ей менее важны с позиций защиты от импортной конкуренции, – то государства-члены поддержат один другого (пожертвовав своими менее приоритетными отраслями в пользу более приоритетных), а в результате каждая страна сможет поддержать защиту приоритетных для нее отраслей, что приведет к увеличению общего уровня внешнейторговой защиты в таможенном союзе.

Наконец, среди иных межгосударственных факторов формирования общей внешнейторговой политики необходимо отметить инвестиционные потоки между государствами-членами, а также правила распределения прибыли от таможенных платежей между странами-участницами (Семак, Турлай, 2009).

Анализируя аспекты формирования общей внешнейторговой политики, необходимо учитывать и международный уровень, подразумевающий взаимодействие интеграционного объединения с иными участниками международных экономических отношений.

Именно на межгосударственном уровне при формировании общей внешнейторговой политики столь значимым оказывается влияние так называемого эффекта «рыночной власти», возникающего при образовании таможенных союзов. Его сущность в том, что при формировании интеграционного объединения образуется новый участник международных экономических отношений (в терминологии теории международной торговли, представляющий собой «большую страну»), рыночная власть которого больше, чем у входящих в него государств-членов

по отдельности. Поэтому спрос на товар со стороны интеграционного объединения способен повлиять на его мировую цену, даже если ни одна из стран-участниц не могла этого сделать ранее. Увеличение рыночной власти стран-участниц, действующих теперь как группа стран, может привести к использованию ими инструментов регулирования внешней торговли и тем самым – к снижению мировой цены импортируемых товаров (Bagwell, 1997).

Наибольшую выгоду в связи с этим получают при формировании интеграционного объединения «малые» страны-участницы, которые самостоятельно не могли повлиять на уровень мировых цен, но теперь импортные товары им обходятся дешевле – либо за счет рыночной власти других, «больших» стран-участниц таможенного союза (явление интернализации эффекта условий торговли), либо в связи с образованием более крупного рынка, объединяющего несколько государств и суммирующих их рыночную власть. Однако в том случае, когда одна из стран является экспортером данного товара, ей подобная ситуация будет невыгодна.

Кроме того, эффект «рыночной власти» позволяет государствам усилить свои позиции в международных переговорах (а также в переговорах с другими государствами-членами) либо в качестве представителя крупного интеграционного объединения, либо действуя в координации с остальными странами-участницами.

Наличие эффектов рыночной власти и взаимной защиты при формировании интеграционных объединений на уровне таможенного союза рассматривается как неизбежная предпосылка увеличения ставок таможенного тарифа, поскольку страны-участницы стремятся воспользоваться своей рыночной властью для собственной выгоды (например, при помощи вычислительных методов определено, что вероятность того, что при формировании таможенного союза ставки таможенного тарифа увеличатся, составляет 72,2%) (Abrego, Riezman, Whalley, 2004). Кроме того, данный эффект позволяет странам-участницам решать при помощи инструментов регулирования внешней торговли задачи из дру-

⁵ Baldwin R.E. 1995. Regional economic integration. Handbook of International Economics. Amsterdam: North-Holland. Vol. 3. Pp. 1597–1644.

гих сфер. Так, Экономическое сообщество стран Центральной Африки увеличило общий внешний таможенный тариф, чтобы компенсировать экономические потери от торговых преференций между государствами-членами; подобно этому в ЕС внутренняя либерализация сопровождалась более жесткими антидемпинговыми мерами (Panagariya, 1999). Во время фискального кризиса в Бразилии МЕРКОСУР пришлось повысить общий внешний тариф в среднем на 3% (Esteradeordal, Goto, Saez, 2001).

Вместе с тем необходимо учитывать влияние международно-правового контекста, в котором действуют интеграционные объединения, на формирование их внешней торговой политики. Так, несмотря на практически неизбежное в силу наличия указанных эффектов повышение ставок общего таможенного тарифа интеграционного объединения по сравнению со ставками таможенных тарифов государств-членов до их вступления в таможенный союз, на международном уровне существуют ограничения по увеличению ставок таможенных тарифов, например, статья XXIV Генерального соглашения по тарифам и торговле 1947 г. Подобные ограничения необходимо учитывать, поскольку можно ожидать ответные меры при повышении внешней торговой защиты до определенного уровня.

Следовательно, при формировании общей внешней торговой политики должна учитываться внешнеторговая политика третьих стран и интеграционных образований (в связи с этим формирование таможенных союзов зачастую рассматривается как оптимальный инструмент для конкуренции с другими странами и противодействия их агрессивной внешней торговой политике), а также их возможные ответные действия на те или иные политические решения данного объединения.

С позиций стран, не входящих в данный таможенный союз, расхождение интересов государств-членов региональных торговых соглашений (например, относительно общего таможенного тарифа или правил распределения доходов от таможенных платежей) делает их поведение более непредсказуемым, и диапазон вариантов общей внешней торговой политики, подходящей

как минимум одному государству-члену таможенного союза, расширяется. Соответственно для третьих стран усложняется определение адекватной и своевременной ответной политики.

На международном, на межгосударственном и национальном уровнях формирования общей внешнеторговой политики интеграционного объединения важным фактором являются ПИИ.

Международное движение капитала издавна играет роль фактора регионализации экономических связей. В эпоху колониальных экспансий внешнеторговая политика стран-доноров определялась в том числе присутствием их капитала в странах-реципиентах. В некоторых случаях это вело не только к тому, что страна-донор освобождала от налогообложения товары, импортируемые из страны-реципиента, но фактически приводило к формированию между европейскими странами и их колониями интеграционных объединений с общей внешнеторговой политикой.

Именно активное развитие ПИИ во второй половине 1980-х годов явилось одним из ключевых факторов распространения процессов экономической интеграции. Так, развивающиеся страны, проводящие экономические реформы и стремящиеся стать активными участницами международной торговой системы, рассматривают привлечение ПИИ как ключевой шаг на пути к данной цели, а участие в интеграционных объединениях – как один из основных инструментов для их привлечения. При этом региональные торговые соглашения могут стимулировать инвестиционные потоки как между государствами-членами, так и извне различными способами⁶.

В целом в результате образования региональных торговых соглашений возникает два эффекта относительно ПИИ – расширения и перераспределения. С одной стороны, образование таможенного союза между странами приводит к дополнительному притоку ПИИ, так как иностранным компаниям выгоднее осуществлять вложения

⁶ Данильченко А.В. 2012. Интернационализация и региональная интеграция: политико-экономическая взаимосвязанность и взаимообусловленность. Беларусь и мировые экономические процессы. Вып. 9. С. 5–14.

в страны-члены регионального торгового соглашения, поскольку тогда они могут обслуживать более крупный рынок, не перемещая при этом производство и экономя на фиксированных издержках по введению новых производств. Данный эффект, например, стимулирует меньшие и более бедные страны присоединяться к более богатым странам и интеграционным группам или сформировать региональный союз, чтобы привлечь больше ПИИ.

С другой стороны, сами интеграционные объединения имеют потенциал отклонять в свою пользу инвестиционные потоки от стран, не входящих в них. Эффект перераспределения, в свою очередь, возникает из-за стремления фирм в связи с отменой внутренних барьеров переместить свои производства из стран-членов с высокими затратами в страны-члены с низкими затратами, что может привести к нейтрализации эффекта расширения инвестиций для стран с высокими затратами (проблема асимметрии затрат). Следовательно, региональные торговые соглашения являются уязвимыми к выходу стран с высокими издержками, даже если чистый выигрыш для региона положительный (например, общее возрастание притока ПИИ).

Факторы при балансе национальных интересов государств – членов ЕАЭС

Соблюдение факторов и условий, при которых максимально соблюдается баланс и учет национальных интересов государств-членов при проведении ЕАЭС единой внешнейторговой политики, зависит от благоприятности внешнеэкономического и внешнеполитического фона, от развития экономических отношений в торговле с третьими странами. Складывается ситуация, при которой не в полной мере происходит учет интересов государств-членов при формировании торгово-экономических блоков в регионе (в частности, блок Транстихоокеанского партнерства, блок трансатлантического торгово-инвестиционного партнерства). Имея высокую долю торговли со странами, входящими в подобные блоки, государства – члены ЕАЭС заметно ухудшают свои позиции из-за высокой конкурентоспособности со стороны импортных

товаров и услуг. В связи с этим, с одной стороны, важно сохранение «традиционных рынков» сбыта с третьими странами, а с другой – формирование единой внешнейторговой политики ЕАЭС и поиск более благоприятных позиций в торговле с третьими странами.

Проведение единой внешнейторговой политики открывает для государств – членов ЕАЭС следующие возможности:

- заключение не только «классических» соглашений о зоне свободной торговли, предусматривающих снятие тарифных барьеров, но и соглашений с обязательствами в сфере торговли услугами и инвестиционного сотрудничества, а также государственных закупок, защиты интеллектуальной собственности и т. д.;

- развитие корпоративной интеграции в рамках ЕАЭС для совместного выхода на европейские рынки по товарным позициям, для которых характерна конкуренция внутри объединения;

- наращивание товарооборота с такими странами, как Вьетнам, Египет и Сербия, с одновременной защитой наиболее чувствительных секторов экономики;

- налаживание отношений с Сингапуром, Израилем и Южной Кореей посредством торговли услугами и в области инвестиционного сотрудничества. В частности, для России и Казахстана важно соблюсти баланс между выгодами сторон в переговорах с этими странами (за счет снижения пошлин в рамках соглашения о ЗСТ не снизить мотивацию для южнокорейских инвесторов в части размещения своих «сборочных производств» в странах ЕАЭС);

- сопряжение по линии ЕС–ЕАЭС возможно в части снижения нетарифных барьеров в торговле, доступа к финансовым рынкам, регулирования защиты прав интеллектуальной собственности, визовой либерализации, энергетического партнерства, развития международных транспортных коридоров (при более развернутом сотрудничестве данное сопряжение в форме ЗСТ невыгодно России, Беларуси и Казахстану);

- в условиях крупного дефицита в торговом балансе с Китаем создание ЗСТ между КНР и ЕАЭС представляет определенную сложность для национальных отрас-

лей промышленности и сельского хозяйства (взаимовыгодное сотрудничество возможно в сфере инвестиций и транспортной инфраструктуры)⁷.

Что касается взаимодействия России и Беларуси, то их единой внешнеторговой политике в рамках ЕАЭС свойственны следующие особенности:

- сохранение ЗСТ и развитие кооперационных связей с украинскими партнерами выгодно и для Беларуси, и для России, хотя сохраняется конкуренция по основным товарным группам экспорта между Беларусью и Россией (наиболее перспективно развитие торговли других членов объединения через Беларусь);

- кооперация производителей Беларуси и России для вхождения на рынок Туркменистана в машиностроении, техники для сельского хозяйства, производстве пластмасс, фармацевтике, промышленных инструментов позволит создать конкуренцию производителям из третьих стран;

- в процессе создания единой внешнеторговой политики с Вьетнамом необходимо разделить зоны влияния и зоны интересов между производителями Беларуси и России;

- при взаимоотношениях с Индией и Ираном представляет интерес экспорт в эти страны несырьевых и высокотехнологических товаров со стороны Беларуси и России (посредством совместных усилий по упрощению нетарифных и иных экономических мер в торговле).

С учетом приведенных особенностей государствам – членам ЕАЭС необходимо уделить внимание следующим факторам (экономическим и отраслевым):

- конвергенция социально-экономического развития стран (чем больше разрыв, тем активнее страны будут придерживаться политики «скрытого» протекционизма);

- развитие высокотехнологичных отраслей (для переориентации экспорта на товары с высокой добавленной стоимостью);

- учет интересов тех или иных групп, способных организовываться и оказывать политическое влияние, а также противоречий между ними (например, в разрезе калийных удобрений, молочной продукции, нефтехимической продукции, перевозки грузов);

значительное усиление взаимодействия бизнес-сообщества и Евразийской экономической комиссии (на современном этапе взаимодействие главным образом происходит на институциональном уровне).

На межгосударственном уровне формирования общей внешнеторговой политики ЕАЭС предлагаются следующие мероприятия:

- активизация процессов корпоративной интеграции;

- повышение информационного взаимодействия, в том числе по формированию общих информационных ресурсов. Информационное взаимодействие необходимо усилить, в первую очередь в сферах конкурентной, энергетической и валютной политики, на финансовых рынках, в промышленности и агропромышленном комплексе, на рынках лекарственных средств и медицинских изделий;

- формирование единого информационного пространства ЕАЭС на базе системной цифровой трансформации экономики стран Союза, призванного способствовать повышению «бесповности» экономических процессов и сервисной среды в результате их перехода в цифровую форму, уменьшению комплекса экономических рисков, значительному росту цифровой включенности населения в интеграционные процессы. Что касается возможности создания информационной базы данных по потенциальным направлениям кооперации и совместной работы за рубежом, необходимо отметить, что информация сегодня – это продукт производства и потребления. В экономике и предприятий, и стран особое значение приобретают базы данных и их аналитика, отчеты о состоянии рынка, опросы и статистические данные, информация о конкурентоспособных производствах и продуктах, о новых технологиях и т. д. Данная сфера требует внимания и со стороны стран-членов ЕАЭС. Важно создать единую информационную базу данных ЕАЭС о потенциальных направлениях кооперации и совместной работы за рубежом на основе цифровых платформ. Автоматизация процессов на любом из этапов взаимодействия стран – членов ЕАЭС существенно облегчает совершение внешнеторговых операций. Несом-

ненным преимуществом по вопросам кооперирования станет единая база данных с перечнем товаров, по которым представляется возможность кооперирования, и перечислением потенциальных направлений для будущей кооперации.

Информация поступает в такую единую базу данных из внешних и внутренних источников. Причем по мере преобразования информации внутри системы могут появляться новые источники информации и новые факторы, меняющие ее. Помимо информации, в единой базе может присутствовать инфраструктура, объединяющая информацию, ее источники, потребителей и различные фильтры на всех уровнях взаимодействия. Возможно и наличие системы фильтров, определяющих различные уровни допуска потребителей к информации внутри базы, а также регулирующих процесс изменения информации и в той или иной мере устанавливающих степень ее достоверности.

Единая база данных должна быть интегрирована с базами данных каждого субъекта, имеющего авторизованный доступ к единой системе, а именно:

согласование единства измерений, что необходимо для сопоставимости результатов оценки (подтверждения) соответствия продукции требованиям технических регламентов, действующих в ЕАЭС (политика по обеспечению обязательных требований к процессам строительства и проектирования (включая изыскания) в едином техническом регулировании; порядку проведения межлабораторных сличений и метрологической аттестации методики измерений; порядку утверждения типа средства измерений и типа стандартного образца и др.);

введение одинаковых подходов к осуществлению контрольных и надзорных функций за соблюдением требований технических регламентов, что обеспечит применение технических регламентов на всей территории ЕАЭС на равных условиях (Якушенко, Данильченко, Потребин, 2015).

На международном уровне формирования общей внешнеторговой политики ЕАЭС предполагается осуществление следующих мероприятий:

разработка и внедрение международного договора для установления единых правил и подходов обеспечения безопасности и обращения продукции; порядка и правил признания сертификатов соответствия и протоколов испытаний третьих стран в трехстороннем формате в рамках международного договора, который определит порядок и условия устранения технических барьеров во взаимной торговле с третьими странами;

установление порядка проведения уполномоченными органами ЕЭК аудита зарубежной официальной системы надзора; единых правил и методологии проведения лабораторных исследований при осуществлении контроля (надзора) в сфере ветеринарии; единых правил и нормы обеспечения карантина растений; порядка осуществления лабораторного обеспечения карантинных фитосанитарных мер;

активизация процесса реального признания Статуса Евразийского экономического союза как международной организации региональной экономической интеграции, субъекта международного права.

* * *

Таким образом, на основе системного подхода определены и проанализированы ключевые факторы формирования общей внешнеторговой политики государств-членов интеграционного объединения. Выделение трех уровней факторов (национального, межгосударственного и международного) предполагает, что такая политика является результатом системного взаимодействия государственных интересов стран-участниц интеграционного объединения, общесоюзных целей, интересов различных национальных и межгосударственных групп, а также политики иных международных экономических субъектов в отношении данного интеграционного объединения. При этом внутриинтеграционные ПИИ играют определяющую роль на всех уровнях формирования общей внешнеторговой политики интеграционного объединения.

Общеэкономические факторы национального уровня включают показатели эко-

номического развития страны, уровня промышленного производства, распределения доходов, взвешенных излишков производителей и потребителей. При этом влияние оказывается посредством входящих и исходящих потоков ПИИ. К отраслевым относятся факторы, влияющие на формирование общей внешнеторговой политики на уровне конкретной отрасли. На межгосударственном уровне формирования общей внешнеторговой политики интеграционного объединения отмечаются институциональные критерии (в том числе деятельность надгосударственных органов интеграционного объединения), эластичность интересов государств-членов, политическая воля государств и общесоюзных групп, возможность применения эффекта взаимной защиты в определенных отраслях. Международный уровень формирования общей внешнеторговой политики включает такие факторы, как эффект рыночной власти, учет влияния внешнеторговой политики третьих стран и интеграционных объединений; эффект расширения ПИИ, эффект перераспределения ПИИ.

В ЕАЭС важно соблюсти и баланс учета национальных интересов государств-членов при проведении единой внешнеторговой политики с третьими странами. Формированию этой политики присущи следующие особенности: заключение соглашений с обязательствами в сфере торговли услугами, инвестиционного сотрудничества, а также государственных закупок, защиты интеллектуальной собственности; развитие корпоративной интеграции; усеченное сопряжение по линии ЕС–ЕАЭС; усиление торговли с Вьетнамом, Египтом, Сербией, Сингапуром, Израилем, Южной Кореей; сотрудничество с Китаем в сфере инвестиций и построения транспортной инфраструктуры.

Государствам – членам ЕАЭС необходимо уделить внимание таким факторам, как: формирование единого информационного пространства, контроль за соблюдением требований технических регламентов, устранение технических барьеров во взаимной торговле с третьими странами, усиление взаимодействия бизнес-сообщества и Евразийской экономической комиссии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ (REFERENCES)

Праневич А.А. 2016. Интеграционные объединения стран: проблемы и факторы конкурентной устойчивости в современной мировой экономике. *Белорусский экономический журнал*. № 1. С. 4–21. [Pranevich A.A. 2016. Integration associations of countries: Problems and factors of competitive sustainability in the modern world economy. *Belorusskiy ekonomicheskii zhurnal*. No 1. PP. 4–21. (In Russ.)]

Семак Е.А., Турлай И.С. 2009. Современное представление о природе прямых иностранных инвестиций: интегрированный подход. *Журнал международного права и международных отношений*. № 2. С. 79–84. [Semak E.A., Turlay I.S. 2009. Modern understanding of the nature of foreign direct investment: an integrated approach. *Zhurnal mezhdunarodnogo prava i mezhdunarodnykh otnosheniy*. No 2. PP. 79–84. (In Russ.)]

Якушенко К.В., Данильченко А.В., Потребин А.В. 2015. *Информационный рынок и единое информационное пространство: мировой контекст и белорусский опыт*. Минск: БГУ. 300 с. [Yakushenko K.V., Danil'chenko A.V., Potrebin A.V. 2015. *The information market and a single information space: global context and Belarusian experience*. Minsk: BGU. 300 p. (In Russ.)]

Abrego L., Riezman R., Whalley J. 2004. Computation and the theory of Customs Unions. *The University of Iowa Website*. URL: <http://www.biz.uiowa.edu/faculty/rriezman/papers/CCU4.pdf>

Bagwell K. 1997. Multilateral tariff cooperation during the formation of customs unions. *Journal of International Economic*. No 42. PP. 91–123.

de Melo J., Olarreaga M., Cadot O. 1996. Regional integration and lobbying for tariffs against non-members. *CEPR Discussion Paper Series No 1448*.

Cooper C.A., Massell B.F. 1965. Toward a general theory of customs unions for developing countries. *Journal of Political Economy*. Vol. 73. PP. 461–476.

Esteradeordal A., Goto J., Saez R. 2001. The new regionalism in the Americas: The case of Mercosur. *Journal of Economic Integration*. No 16. PP. 180–202.

Fernandez R. 1998. Returns to regionalism: An evaluation of nontraditional gains from regional trade agreements. *World Bank Policy Research Working Paper No 1816*. 34 p.

Gatsios K. 1995. Delegation in a general equilibrium model of customs unions. *European Economic Review*. Vol. 39. PP. 319–333.

Melatos M., Woodland A. 2008. Common external tariff choice in core customs unions. *European Trade Study Group*. URL: <http://www.etsg.org/ETSG2008/Papers/Melatos.pdf>

Mkrtchyan A. 2013. Determining the common external tariff in a customs union: Evidence from the Eurasian Customs Union. *Working Paper Series BEROС WP No 27*. URL: http://www.beroc.by/webroot/delivery/files/beroc_wp27_arevik.pdf

Özden Z., Parodi F.J. 2004. Customs unions and foreign investment: Theory and evidence from MERCOSUR's auto industry. *Working Papers Central Bank of Chile* 282. P. 31.

Olarreaga M. 1999. What's behind Mercosur's common external tariff? *World Bank Policy Research Working Paper No 2231*. P. 41.

Panagariya A., Findlay R. 1994. A political-economy analysis of free trade areas and customs unions. *Policy Research Working Paper 1261*. Washington, DC. 25 p.

Panagariya A. 1999. The regionalism debate: An overview. *The World Economy*. Vol. 22. No 4. PP. 477–511.

Pelkmans J. 2006. *European integration: Methods and economic analysis*. Pearson Education. 481 p.

Viner J. 1950. *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace. P. 221.

Vousden N. 1990. *The economics of trade protection*. New York: Cambridge University Press. 305 p.

In citation: *Belorusskiy Ekonomicheskii zhurnal*. 2019. No 4. PP. 139–149.

Belarusian Economic Journal. 2019. No 4. PP. 139–149.

FORMING SINGLE FOREIGN TRADE POLICY OF REGIONAL INTEGRATION ALLIANCE

Aleksey Danilchanka¹, Helen Semak², Kseniya Yakushenka¹

Author affiliation: ¹ Belarusian National Technical University (Minsk, Belarus);

² Republican Institute of Higher School (Minsk, Belarus).

Corresponding author: Aleksey Danilchanka (adanilchanka@mail.ru).

ABSTRACT. Presented is the classification of factors of forming a single foreign trade policy in building regional integration alliances. Identified are conditions for complying with the balance and national interests of EAEU member states in pursuing a single foreign trade policy with third countries.

KEYWORDS: single foreign trade policy, regulation factors, EAEU.

JEL-code: F15, F40.

Received 5.12.2019

