

Союз Беларуси и России: стратегия, тактика и практика первой пятилетки

В статье рассматриваются проблемы Союза Беларуси и России, который был создан в 1995 году де-юре как стратегический политический союз с экономическим названием «таможенный» и затем, с учетом реальности и экономической целесообразности, трансформировался де-факто в зону свободной торговли. Анализируются стратегические аспекты союза, на конкретных примерах прослеживаются основные практические этапы его реализации в рамках концепции таможенного союза и обсуждаются перспективы расширения ЕС с участием постсоциалистических стран.

Стратегический аспект интеграции. Согласно теории, стратегические союзы заключаются по экономическим причинам с целью перераспределения ресурсов и возможного улучшения экономического положения стран-участниц. При их реализации на повестке дня постоянно находится вопрос, оправдывает ли себя стратегические ожидания участников союза и сама стратегия в связи с расходами ресурсов и времени. В зависимости от ответа на этот вопрос страна или страны могут отказаться от желаемой, но недостижимой для них стратегии, или продолжать движение к стратегической цели, выбирая наиболее приемлемые пути ее достижения, если потребуется, – с одновременным уточнением самой цели.

В этом смысле концепция союза Беларуси и России, безусловно, имеет стратегический характер как с точки зрения исторической общности народов, так и с позиций прошлого и настоящего развития экономик двух стран. Эксперты по экономическому развитию в Беларуси и России сразу же после распада СССР начали обращаться к идее стратегического союза в связи с трудностями, которые испытывали экономики двух стран: спад производства, снижение жизненного уровня населения, необходимость структурной трансформации и адаптации (реструктуризация, конверсия и др.). Кроме того, идея союза также возникала в повестке дня с появлением вопросов об изменении внешней политики государств в контексте проблем глобализации, в том числе их конкретных военно-политических и экономических аспектов (движение НАТО на Восток, активизация усилий стран ЦВЕ по вступлению в ЕС и др.).

Современный уровень экономического развития и политических связей между Россией и Беларусью показывает, что от стратегии союза две наши страны не намерены отказываться. Но конкретное ее экономическое наполнение будет и должно творчески обогащаться участниками в меру осознания как самой стратегии (в том числе и совместной) экономического развития и структурной трансформации народного хозяйства, так и тактики (прежде всего, в проведении реформ в каждой стране в отдельности, а также возможностей синхронизации общего процесса движения к рынку).

В целом же, что необходимо подчеркнуть, реальный процесс интеграции всегда сложнее всяких «чистых теорий», которые пытаются его объяснить. И в этом смысле практика требует к себе такого же внимательного отношения и изучения, как и теория, выводы которой из-за сложности реальной экономической жизни должны всегда не только проверяться, но и обогащаться практикой.

Практическая реализация союза Беларуси и России. Как известно, интеграционные тенденции в настоящее время определяют облик международной торговли и в целом не противоречат логике развития мирового хозяйства, где сегодня объединяются как частные компании и банки, так и происходит интеграция на уровне различных стран. При этом открываются новые рынки, уменьшаются налоги, снижаются таможенные барьеры, либерализируются перемещение капитала и рабочей силы с целью получения максимальных выгод от свободного международного обмена и обеспечения устойчивости и роста экономик.

В свете мировых тенденций интеграции состояние союза Беларуси и России заслуживает внимания и изучения. Созданный лидерами двух стран в 1995 г. де-юре как политический союз с экономическим названием «таможенный», через пять лет с учетом реальности и экономической целесообразности преобразований переходного периода, он трансформировался де-факто в зону свободной торговли. Как сенсацию расценили многие политики и аналитики принятие правительством России постановления № 254 от 24.03.2000 г., которое восстановило таможенный контроль и таможенное оформление перемещаемых через границу Беларуси и России товаров, произведенных в третьих странах и выпущенных для свободного обращения в Беларуси. По сути, Россия в одностороннем порядке перешла из режима классического таможенного союза в режим зоны свободной торговли, не уведомив об этом своего партнера по таможенному союзу – Беларусь, которая полугодом позже вынуждена была ввести аналогичные меры в отношении России. С позиций практики проанализируем наиболее яркие вехи этого пути, закончившегося в итоге победой рациональности экономических отношений, которые не смогли удержаться на заоблачных для обеих экономик высотах таможенного союза, и вынуждены были приземлиться на реальную почву зоны свободной торговли.

Главное различие между зоной свободной торговли и таможенным союзом состоит в том, что в условиях таможенного союза на общем экономическом пространстве действует один и тот же ряд таможенных пошлин, в то время как в условиях зоны свободной торговли каждая страна самостоятельно определяет свою политику в отношении остального мира. В случае реализации, например, на территории Беларуси и России как зоны свободной торговли, так и таможенного союза белорусским и российским товарам предоставляется возможность перемещаться внутри зоны беспошлинно, а по товарам, произведенным в третьих странах, в случае зоны свободной торговли каждая страна определяла самостоятельно необходимые размеры таможенных платежей, а в случае таможенного союза – действует единый таможенный тариф в отношении третьих стран при едином таможенном пространстве. Первая из указанных интеграционных группировок предполагает наличие таможенной границы между странами-участницами, вторая – ее отсутствие.

В целом же выигрыш или проигрыш Беларуси как участника таможенного (или любого другого) союза зависит от степени защиты от импорта из третьих стран. Как гласит теория и показывает опыт, главный риск преференциальных торговых соглашений (будь то таможенный союз или свободные торговые зоны) состоит в том, что вместо создания более эффективной торговой среды путем снятия торговых барьеров между странами, участники союза в качестве торговых партнеров, как правило, вынуждены из-за высоких таможенных тарифов менять дешевые импортные товары на дорогие внутренние [1]. Необходимо отметить, что такое положение постоянно складывалось и на белорусском рынке от товаров повседневного спроса (например рыбы, цена на которую ввиду высоких тарифов, защищающих российских производителей, на белорусском рынке сравнилась с ценой мясной вырезки) до сложнотехнической продукции, когда высокие таможенные пошлины заставляли белорусов покупать продукцию худшего качества (например, в свое время российские автомобили вместо импортных).

Кроме того, будучи намного большей страной, Россия в силу своей самодостаточности может проводить и активно проводит протекционистскую, ориентированную на внутренний рынок политику, а также может легко переносить возможные издержки этой стратегии благодаря своему богатству природными ресурсами. Подобная стратегия для Беларуси как малой открытой экономики может обходиться очень дорого, что всегда должно вызывать озабоченность руководства страны, экономика которой существеннейшим образом зависит от развития внешней торговли.

Как показывает международный опыт существования зон свободной торговли, они особенно благоприятны для стран, существенно отличающихся друг от друга по величине, уровню экономического развития и наличию экономических ресурсов. Чтобы использовать преимущества зоны преференциальной торговли, не будучи вынужденной расплачиваться за какие бы то ни было протекционистские меры, вводимые российской стороной, Беларуси было

необходимо активно отстаивать свои экономические интересы и при появлении негативных тенденций, угрожающих ее внутреннему рынку или внешней торговле, первой практически трансформировать соглашения о таможенном союзе в соглашение о зоне свободной торговли. Однако, что с экономической точки зрения удивительно, именно Россия, а не Беларусь, начала этот процесс первой, практически уже спустя год после провозглашения таможенного союза. Неужели малая страна Беларусь так опасна для такого большого и самодостаточного государства, каким является Россия? Этот, безусловно интересный тактический вопрос о реальности экономической угрозы стоит рассмотреть подробнее.

Тактические особенности. Большинство политических деятелей и экономистов Беларуси убеждены, что ориентированная на внешние рынки стратегия вполне подходит для такой страны как Беларусь, которая сильно зависит от международной торговли. Так, объем внешнеторгового оборота республики превышает размеры ВВП, при этом более 50% экспорта и импорта приходится на долю России, менее 10% – на долю остальных стран СНГ и около 40% – на долю государств дальнего зарубежья.

Структура внешней торговли Беларуси в 1996-1999 гг.

Экспорт %				Импорт %				
1996	1997	1998	1999		1996	1997	1998	1999
66,6	73,7	73,0	61,4	<i>СНГ</i>	65,9	66,9	65,0	64,3
53,5	65,5	65,2	54,6	<i>Россия</i>	50,8	53,8	54,6	56,4
13,1	8,2	7,8	6,7	<i>СНГ без РФ</i>	15,1	13,2	10,3	7,8
33,4	26,3	27,0	38,6	<i>вне СНГ</i>	34,1	33,1	35,0	35,7

Источник: Торговый баланс Республики Беларусь // Министерство статистики и анализа РБ, 1996–1999.

В целом бестарифная торговля между Россией и Беларусью первоначально представлялась отличной идеей для развития белорусской экономики, ибо благодаря ей:

- обеспечивается доступ к импортному сырью, комплектующим, услугам по транспортировке грузов по ценам, сложившимся на российском рынке;
- значительно расширяется рынок для белорусской продукции, позволяя расширять инвестиционную деятельность для модернизации производства, а также привлечения российского капитала.

Кроме того, первоначально одним из привлекательных для Беларуси аргументов в пользу вступления в таможенный союз являлась перспектива закупать энергоресурсы по ценам, намного ниже мировых, на основе создания равных условий хозяйствования и доступа к российским энергоносителям по внутренним российским ценам. Прежде всего эти надежды были связаны с газом и нефтью, поставки которых составляют около 40% стоимостного объема белорусского импорта из России. Однако эти надежды не оправдались в той мере, в какой белорусское руководство хотело заменить отсутствие структурных реформ в экономике низкими ценами на энергоресурсы.¹ Понятно, что отсутствие институциональных преобразований, непредсказуемость и невнятность белорусской экономической политики сделали невозможным расширение инвестиционной активности на территории Беларуси, что смогло бы обеспечить в долгосрочном периоде устойчивую конкурентоспособность

¹ Хотя в настоящее время отпускная цена газа для Беларуси составляет около 30 долларов за 1 тыс. м³ против 80 долларов при продаже, например Литве, а нефть покупается по цене 120–130 долларов за тонну, что на 50–60 долларов ниже мировой цены сорта «брент», но даже такие цены не спасают неэффективную экономику, в которой постоянным явлением стали неплатежи за газ, нефтепродукты, электроэнергию и другие товары, ввозимые из-за границы. Справедливости ради надо отметить, что низкие цены на газ для Беларуси являются результатом того, что из его общей стоимости вычтены платежи за транзит российского газа через Беларусь в Европу. Понятно, что с учетом этого цена газа для Беларуси и Литвы должна быть разной. Но какова должна быть эта разница? Ответ на этот вопрос всегда должен рассчитываться как с учетом стоимости транзита (в Беларуси она самая низкая), так и того, что объемы транзита российского газа после введения газопровода «Ямал-Европа» будут существенно расширены. Пока все слышаны о низких ценах на газ для Беларуси, но практически никто не знает за счет чего они такие низкие. Отдельно отметим, что внутренняя цена газа в Беларуси вплоть до ноября 2000 года (время написания статьи) была в два раза выше внешнеторговой.

белорусских товаров, в том числе и на российском рынке. В этом смысле таможенный союз не оправдал ни первой, ни второй из возлагавшихся на него надежд, не обеспечив ни низких цен, ни дополнительных инвестиций. Но не оправдавшиеся белорусские надежды не могли представлять угрозы для России, дело было не в намерениях и словах, а в действиях.

В целом история таможенного союза России и Беларуси изобилует экстравагантными примерами, способными украсить любые учебники практической экономики. Здесь реальное наполнение введенного таможенного союза Беларуси и России уже в самом начале вследствие неподготовленности экономической почвы было далеко от тех образов, которые обычно возникают при упоминании таких известных мировой практике терминов как «интеграция» и «таможенный союз». Прежде всего, при отсутствии таможенной границы сначала узкий круг избранных, а затем и активные бизнес-массы получили прекрасную возможность перераспределять финансовые потоки в свою пользу (см. вставку 2).

Классическим примером «практического творчества» в рамках понимания таможенного союза в личных целях с белорусской стороны стал пример алкогольного беспредела начала 1996 года, когда только за первый квартал из стран дальнего зарубежья (Нидерланды, Германия и др.) было ввезено водки по 6,4 литра на душу 10 миллионного населения страны, включая стариков и детей. Заметим, что в то время стандартное потребление алкогольных напитков составляло для Беларуси 5–6 литров на душу населения, что совпадало со средней мировой нормой потребления алкоголя (6–7 литров).

Код ТН ВЭД	Единица измерения	январь-май 1995 г.		январь-май 1996 г.		1996/1995 (%)		Цена за литр, \$	
		кол-во	стоимость, (тыс.долл.)	кол-во	стоимость (тыс.долл.)	кол-во	ст-ть	1995 г.	1996 г.
Готовые пищевые продукты		41554,0		164169,7		395,1			
2207	Спирт этиловый тыс. л.	250,3	313,9	11874,0	9813,3	4743,9	3126,3	1,25	0,83
220890300	Водка тыс.дал.*	18,4	58,7	6443,2	72096,1	35017,4	122821,3	0,32	1,12

* – дал. (декаалкогольный литр) равен 10 литрам алкоголя, в данном случае водки.

Код ТН ВЭД	Единица измерения	Январь-май 1995 г.		Январь-май 1996 г.		1996/1995 гг. (%)		Цена за литр		
		кол-во	стоимость (тыс. дол.)	кол-во	стоимость (тыс. дол.)	кол-во	стоимость (тыс. дол.)	1995 г.	1996 г.	
<i>Готовые пищевые продукты</i>			41554, 0		164169 ,7		395,1			
2207	Спирт этилов ый	тыс. л	250, 3	313,9	1187 4	9813,3	4743 ,9	3126,3	1,25	0,83
22089 0300	Водка	тыс. дал.	18,4	58,7	6443 ,2	72096, 2	3501 7,4	122821 ,3	0,32	1,12

* дал. (декаалкогольный литр) равен 10 л алкоголя, в данном случае водки.

Источник: Торговый баланс Республики Беларусь // Министерство статистики и анализа РБ, 1996 [6].

Авторами подобного рекорда стали две фирмы «Фонд Эсамбаева» и «Белторгэкспо». Только от импорта водки белорусский бюджет должен был получить около 400 миллионов долларов таможенных платежей (ввозная пошлина, акциз, НДС), что в 2 раза выше суммы выданных Беларуси кредитов МВФ. Такие платежи не сделали бы реализацию водки убыточной, поскольку средняя цена продажи высококачественной водки – свыше 10 долларов за литр, что позволяет даже после уплаты таможенных платежей иметь прибыль до 4 долларов на каждый

доллар затрат. Понятно, что деньги прошли мимо бюджета (фирмы имели освобождение от уплаты таможенных платежей от белорусской стороны), а водка следовала в Россию с запасом прибыли от 9 долларов и выше на доллар затрат. Только к концу 1996 года российское правительство приняло ограничения на ввоз с территории Беларуси алкогольной продукции.

Далее работу по наполнению таможенного союза собственным содержанием продолжили десятки разного рода коммерческих и общественных организаций обеих стран. Началась конкуренция за то, кто больше даст льгот и сможет прокачать через свою территорию транзитных грузов, предварительно их растаможив и уплатив пошлины и НДС. С российской стороны лидировали спортсмены, «афганцы», православная церковь, особые регионы федерации. С белорусской стороны санкции на проведение подобных операций имела в основном всегда фирма «Торгэкспо», а также «Фонд Эсамбаева», некоторые другие игроки, которые позже с алкогольного рынка переместились на нефтяной, газовый, военно-технический и другие.

Если в экономике Беларуси к подобным продвинутым схемам по практическому наполнению таможенного союза были допущены только избранные, то для российской стороны, бизнес которой достаточно быстро переключился на интенсивный режим накопления богатства, присутствие еще и непредсказуемых «дружественных белорусских партнеров» на их территориях было неприемлемо как для бизнесменов, так и государства (в стране шла первая чеченская война). Поэтому уже с конца 1996 г., после алкогольного беспредела, без лишнего шума Россия приняла сначала указание ГТК о необходимости доплаты разницы между пошлинами Беларуси и России на товары, ввезенные в Россию из третьих стран, а затем ввела передвижные таможенные посты, осуществлявшие контроль за перемещением львиной доли товаропотоков из Беларуси, что экономически означало начало конца таможенного союза.

Некоторые выводы. Таможенный союз с теоретической точки зрения вообще невозможен при таком уровне экономического развития, на котором находятся Беларусь и Россия. Союз предполагает достаточно высокий уровень интеграции и согласованности действий в экономической и политической жизни стран-участниц, которые должны иметь сопоставимый уровень доходов, схожие рыночные структуры экономики, согласованные стратегические цели и синхронизированную экономическую политику, обеспечивающую стабильность и относительную устойчивость развития на пути достижения стратегических целей. В условиях динамической трансформации экономик двух стран, когда движение к рынку у Беларуси даже по сравнению с неспешной Россией практически отсутствует, так называемый таможенный союз девальвируется и приобретает реальные черты соглашения о свободной торговле, где экономическая и финансовая ответственность сторон априори разделяется достаточно четко.

Что касается *экономической ответственности*, то она состоит в создании равных условий хозяйствования, прежде всего, на внутреннем экономическом пространстве каждой из стран-участниц. Здесь безусловным лидером является Россия, таможенное и налоговое законодательство которой, по мнению экспертов, претерпевает сегодня революционные перемены при возобновлении роста экономики. В отношении Беларуси, напротив, движение происходит в обратном направлении, т.е. экономика сползает к административно-плановой модели с распределительной системой льгот и привилегий, далекой от экономических норм переходного периода (в последние годы в экономике процветала множественность обменных курсов, эмиссия, самая высокая инфляция среди переходных экономик, нарастает внешняя задолженность, сокращаются валютные резервы, отсутствуют разумные и согласованные цели экономического развития)².

² Термин «переходный период» используется в смысле перехода к рыночным методам ведения хозяйства, использованию преимуществ международного разделения труда и открытости для международной торговли товарами, услугами и факторами производства. Следует отметить, что в последнее время ряд международных экспертов, работавших в Беларуси, высказывают сомнения по поводу ее отнесения к странам с переходной экономикой. Вот что, например, пишет по этому поводу известный исследователь проблем переходного периода, профессор Марио Нути: «Если бы почти тридцать стран не находились сегодня в процессе перехода от централизованно-плановой экономики с государственной собственностью и предприятиями к демократической смешанной экономике, то никому бы и в голову не пришло причислить Беларусь – или Китай, или Вьетнам, – к странам с переходной экономикой и/или обществом, как это сделали вследствие ошибочного процесса сравнения.» [2].

Финансовые претензии белорусской стороны в рамках таможенного союза Беларуси и России высказывались по поводу потерь бюджета из-за реэкспорта товаров, произведенных в третьих странах. После заключения таможенного союза белорусская сторона «дарила-теряла» почти полумиллиардные долларовые (с учетом водки и спирта) доходы бюджета при реэкспорте алкогольной продукции в Россию за счет эксклюзивного освобождения от уплаты таможенных пошлин. Вместе с тем белорусский бюджет не терял законно взимаемых ввозных пошлин по транзиту украинских товаров при обострении политической ситуации между Россией и Украиной и введении Россией повышенного НДС на украинскую продукцию (1997 г.)³. В конце пути таможенного союза уже белорусский бюджет нес ощутимые потери от ввоза из России электроники, аудио- и видеоаппаратуры, товаров бытовой химии и других, которые успешно растаможивались и продавались в Беларуси (потери белорусского бюджета от этих операций в 1999 г. оцениваются экспертами суммой более чем в 400 млн. долл. [4]). Если учесть уровень среднего таможенного тарифа, то можно с высокой долей вероятности предположить, что от существования таможенного союза Беларусь начала терять больше бюджетных доходов, чем Россия, начиная уже с конца 1997 г., что к 2000 г. вылилось уже в более чем миллиардную сумму потерь. Об этом свидетельствуют изменения среднего уровня импортного тарифа за годы существования таможенного союза (см. график), когда степень тарифной защиты Беларуси увеличилась, и экономика стала более закрытой, чем была до вступления в таможенный союз, в то время как в России уровень таможенной защиты был снижен, в том числе за счет последовательного отстаивания принципов зоны свободной торговли.

А если учесть, что именно Россия была инициатором выхода из режима таможенного союза де-факто⁴, то можно сделать вывод, что руководство Беларуси вплоть до последнего времени все еще жило в политических грезах 1995 г. и не хотело просыпаться даже под напором достаточно больших долларовых сумм, теряемых ее государственным бюджетом. Пробуждение, вроде бы, начинается с октября 2000 г., когда в соответствии с решениями белорусского руководства начался процесс таможенного обслуживания белорусско-российской границы в отношении ввоза товаров, произведенных в третьих странах. Что из этого получится, покажет будущее. Но одно уже сейчас ясно: с введением таможенного оформления и досмотра таможенный союз умер по обе стороны российско-белорусской границы, уступив место зоне свободной торговли и кропотливой и долгой работе по углублению интеграции двух стран.

С точки зрения европейского опыта интеграции провозглашение таможенного союза Беларуси и России, начавшееся с разрушения таможенной границы между странами, необходимо оценить как забегание вперед. Как показывает практика европейской интеграции, даже для промышленно развитых стран Европы этапу функционирования таможенного союза должен предшествовать достаточно длительный период внешнеторговых отношений на условиях зоны свободной торговли⁵. В процессе реализации, развития и совершенствования взаимных отношений между странами-участницами должна ставиться в качестве конечной цели унификация и гармонизация таможенных тарифов двух стран по товарам, произведенным в

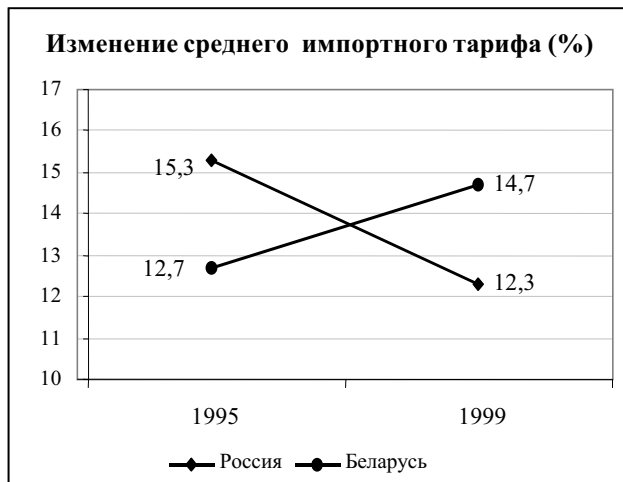
³ Имеется в виду транзит украинских товаропотоков в Россию через Беларусь, которая в рамках единого таможенного пространства после повышения российского НДС до 40% оставила свой НДС без изменений, равным 20%. В результате украинские товары с соответствующей уплатой белорусского НДС следовали в Россию через Беларусь.

⁴ Россия давно осознала всю опасность административного и правового вакуума в торговых отношениях с соседями. Быстро спохватившись, она не вышла из СНГ, таможенного союза с Беларусью и странами пятерки, но... на уровне подзаконных актов различных ведомств она последовательно защищает свою таможенную территорию, планомерно переходя на постановления правительства, согласованные с другими странами документы, легализующие де-факто существующий статус двухсторонних торговых отношений (как правило, в режиме зоны свободной торговли).

⁵ Напомним, что период существования зоны свободной торговли при интеграции ЕС длился более 10 лет, в течение которых проводилась достаточно активная работа не только по таможенному регулированию, но и по налоговому, валютному регулированию и другим.

третьих странах.⁶ Только после достижения этой цели на основе устойчивых успехов в области совместного таможенного регулирования в рамках зоны свободной торговли последняя сможет безболезненно трансформироваться и перейти в более высокую форму экономической интеграции – таможенный союз. Именно недостаточная урегулированность интересов двух стран в сфере тарифной политики (как общих – в отношении третьих стран, так и национальных интересов каждой страны в отдельности) свидетельствует о том, что Союз Беларуси и России требует еще долгой и кропотливой работы, прежде всего в унификации таможенных тарифов.

Основным в этой работе для Беларуси как малой страны с открытой экономикой, зависимой от внешней торговли уже сейчас необходимо признать ориентацию на либерализацию своей внешней торговли. При этом необходимо как можно быстрее унифицировать таможенные тарифы двух стран и снизить средний уровень белорусского тарифа до уровня российского, а затем *последовательно снижать средний импортный тариф Беларуси, как минимум параллельно со среднероссийским*. Это обусловлено тем, что, согласно выводам теории экономической интеграции, таможенный союз подкрепляет положительный эффект расширения торговли только тогда, когда импортный тариф в отношении третьих стран в результате введения таможенного союза не повышается.



Однако, по данным статистики, во внешней торговле Беларуси с третьими странами средний уровень импортного тарифа за годы существования таможенного союза увеличился с 12,7 до 14,7% [7]. А это означает, что белорусская экономика стала более закрытой, чем была до вступления в таможенный союз. В это время в России уровень таможенной защиты был снижен от 15,3 до 12,3%, что, кроме хорошей новости для России, свидетельствует о провале неграмотной текущей экономической политики Беларуси.

Опыт международной интеграции убеждает в том, что для повышения экономической эффективности региональных объединений уже на первых этапах усилия стран-участниц интеграционных группировок (зон свободной торговли, таможенного союза) не должны ограничиваться только унификацией и/или гармонизацией таможенного тарифа, а распространяться также и на другие области экономики. Так, отношения сотрудничества, по рекомендациям Всемирного банка, должны распространяться на отраслевой уровень экономик стран-участниц, а соответствующие региональные торговые отношения должны охватывать все отрасли экономики без исключений. Опыт стран ЕС показывает, что уже на начальных этапах интеграции необходимо проводить согласованную политику в сфере промышленности и ее наиболее значимых отраслях: энергетике, транспорте, а также в социальной, валютной и налоговой политике. Это необходимо для того, чтобы на более поздних этапах интеграции (переходный период от таможенного союза к общему рынку) можно было естественно и без

⁶ Так например, общие таможенные тарифы в ЕС были установлены в 1968 г., когда средний уровень таможенной защиты составлял 11,2%. С тех пор они неоднократно пересматривались в сторону понижения, и в результате с 1 января 1986 г. средний уровень таможенной защиты составил 4,7%. С июля 1968 г. исключительная компетенция в области таможенного регулирования торговли с третьими странами принадлежит органам ЕС, без ведома и решения которых ни одна страна ЕС не может ввести новые тарифы на импорт, повысить или снизить уровень таможенной защиты, отменить взимание таможенных пошлин. За соблюдением этих правил следит Комиссия Европейского сообщества, а за их интерпретацией национальными органами – Суд ЕС.

потерь переходить к осуществлению уже не просто согласованной, а единой политики на основных направлениях общего экономического пространства.

В целом же перед ЕС в настоящее время стоит очень серьезная задача – найти оптимальное сочетание между углублением интеграции и расширением Союза. Согласно заявлениям руководства ЕС, процесс расширения Союза и углубления экономических взаимосвязей должен осуществляться параллельно. В настоящее время эти вопросы довольно серьезно дебатуются. Так, на пути естественного расширения ЕС в течение 15 лет с 6 до 15 стран-участниц возникали экономические диспропорции, связанные с невысоким уровнем экономического развития присоединявшихся стран (например, более низкий уровень промышленного развития Ирландии и старых районов Англии при первом расширении ЕС до девяти стран; обострение противоречий в связи с присоединением Греции, Испании и Португалии). Кроме того, в настоящее время присоединения к ЕС ожидают Турция, Мальта и Кипр. опрос о вступлении нескольких стран Центральной и Восточной Европы в ЕС зависит только от сроков временном графике его осуществления.

Кроме серьезных проблемных трудностей процессу расширения ЕС препятствуют и внутренние противоречия. Так, Великобритания не стремится к углублению интеграции, но поддерживает расширение ЕС с целью его ослабления. Франция, не одобряя расширения, выступает за углубление интеграции, опасаясь роста влияния в союзе Германии. Германия же поддерживает и то, и другое. Менее развитые страны – Греция, Испания, Португалия – выступают против расширения ЕС на Восток, поскольку в этом случае получаемые ими финансовые дотации из бюджета союза неизбежно сократятся.

В последнее время вопрос о дальнейших путях развития ЕС и его структурной трансформации широко обсуждается на концептуальном уровне. Наиболее четко здесь разработаны модели «ступенчатой интеграции» и «Европы концентрических кругов». В их основе лежит идея продолжать усилия по углублению интеграции, даже если часть членов ЕС на данный момент не в состоянии это сделать. Таким образом, в Европейском союзе образуется как бы «ядро» из наиболее развитых стран; а вокруг него – «круги», состоящие из стран с последовательно уменьшающейся глубиной интеграции. Привлекательность данной структурной модели состоит в том, что она выглядит правдоподобной и жизненной и отвечает реально сложившейся структуре союза и предполагаемым ее изменениям за счет увеличения числа стран.

Другая модель, «дифференцированной интеграции», объединяет преимущества вышеназванных моделей. По мнению ряда авторитетных западных исследователей, альтернатива усилению дезинтеграционных процессов в ЕС заключается в сознательной дифференциации скорости интеграционных процессов по различным странам. Как и «ступенчатая», «дифференцированная интеграция» преследует цель углубления интеграционных процессов, но без общих договорных рамок и временного расписания. Как и модель «концентрических кругов», она исходит из создания «ядра», но не одного, которое охватывает все сферы интеграции, а многих «ядер» с различным составом участников.

Все приведенные модели справедливо исходят из фактической невозможности того, что ЕС может расширяться географически, оставаясь при этом неизменным концептуально. Итак, Европейский союз стоит на пороге глобальных перемен и должен ясно отдавать себе отчет, что если он хочет выжить, то должен меняться, сохраняя свои фундаментальные ценности и передавая их другим, способствуя тем самым повышению общего благосостояния стран союза.

По нашему мнению, с учетом практики реализации российско-белорусского союза, можно поставить под сомнение идею эффективного экономического функционирования существующего таможенного союза ЕС при вхождении в него стран с переходной экономикой (имея для сравнения тот вид ЕС, который существовал до предполагаемой даты вхождения)⁷. Прежде всего, эти опасения основаны на том, что, как известно, доходы бюджетов транзитных

⁷ До настоящего времени не утихают споры аналитиков и экспертов о том, помогут ли восточноевропейские страны процессу эволюции ЕС, действуя как катализатор необходимых институциональных реформ, или будут бременем, которое может разрушить достижения интеграционной структуры ЕС.

экономик вследствие неразвитости налоговой службы и несовершенства налогового законодательства в большей мере формируются за счет косвенных налогов (таможенные платежи, акцизы, НДС). И в этом плане наполняемость бюджетов стран-участниц таможенного союза существенным образом зависят от согласованности и унификации их таможенных тарифов и контроля за прохождением товаров из третьих стран, который, как показывает пример Беларуси и России, при отсутствии таможенной границы между странами и наличии серьезного структурного различия экономик, практически трудно осуществим⁸.

В то же время бюджетные доходы развитых стран-членов ЕС, уже долгое время успешно действующих в таможенном союзе, формируются прежде всего на основе прямых налогов (на прибыль и доходы) без доминирования косвенных налогов (таможенных пошлин и др.). Так, если средний импортный тариф в переходных экономиках не бывает ниже 10–15%, то его значение для стран ЕС в 1999 г., например, составляло 4%. Как утверждает статистика, в рамках ВТО размер среднего таможенного тарифа развитых стран с 1947 г. в течение более чем пятидесяти лет был снижен с 40% до 4%⁹. Можно сделать вывод, что без предварительной унификации и снижения таможенных тарифов до приемлемого уровня, что даже в условиях развитых рыночных экономик занимает достаточно много времени, быстрое и качественное вхождение стран с переходной экономикой в ЕС невозможно и может оказаться губительным для структуры таможенного союза. Примечательно, что подтверждение мысли об осознании больших трудностей интеграции в ЕС даже для передовых постсоциалистических стран ЦВЕ мы находим в появившихся высказываниях и публикациях многих западных экономистов-аналитиков. Так, в ЕС в последнее время все большее распространение получает интеграционная идея создания «ядра» системы из наиболее развитых стран, тесно связанных между собой. По сообщениям прессы, в ближайшие 10 лет может произойти объединение в союзное государство Франции и Германии. Основными причинами создания еще одного союза внутри большого союза стало ускорение расширения ЕС за счет продвинутых стран ЦВЕ, что, по мнению аналитиков, может привести к выхолащиванию самой идеи европейской интеграции и трансформации ее в зону свободной торговли. Как показывает опыт существования таможенного союза Беларуси и России, эти опасения не лишены оснований.

Литература.

1. Беларусь: цены, рынки и реформы предприятий: Региональные исследования Всемирного банка. Вашингтон, 1997. 248 с.
2. Нути Марио. Белорусская альтернатива: переход или только реформы? // Экономические тенденции в Беларуси: Квартальное обозрение. 1999. Апрель–июнь. – Минск: (Проект ТАСИС), 1999. С. 18. (<http://www.lbs.ac.uk>).
3. Романчук Я. Лоханулись... // Белорусская газета. 2000. 24 апреля. С.2–4. (<http://www.bg-weekly.com>).
4. Юрик В. Об особенностях текущего анализа внешней торговли Беларуси. // Квартальный бюллетень клуба экономистов. Вып. 1. Минск, 1999. С. 95–100.
5. Дьяченко В. Процесс экономической интеграции Украины в ЕС в глобальном и общеевропейском контексте // Вестник Тернопольской академии народного хозяйства. 2000. №15. Ч. 3. С. 156–160. (на украинском языке).
6. Внешняя торговля Беларуси за январь–май 1996 года: Статистический сборник. Минск: Министерство статистики и анализа РБ, 1996.
7. Белорусский экономический журнал. 1999. №2. С. 26.

⁸ Следует отметить также еще один аспект проблемы «третьих стран». В данном случае в их число попадают не только Россия, Беларусь, другие страны СНГ и переходные экономики, но и такие сверхгиганты мирового рынка, как Япония и США, чьи капиталы, товары и услуги являются основой международных финансовых и товарных рынков, и составляют ядро мировой экономической системы. Здесь необходимо учитывать и проблемы не только европейской интеграции, но и мировой глобализации в соответствующем контексте.

⁹ Как показывают исследования МВФ и Всемирного банка, наиболее быстрые темпы экономического роста достигаются при размере совокупных таможенных ставок от 0 до 5%.