

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(НИУ «БелГУ»)

**ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
КАФЕДРА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ
РОССИИ**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

**обучающегося по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
очной формы обучения, группы 06001316
Чжан Вэньчао**

**Научный руководитель:
доцент кафедры мировой
экономики, к.э.н.
Растопчина Ю.Л.**

БЕЛГОРОД 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....	7
1.1. Экономическая сущность и особенности интеграционных процессов в мировой экономике.....	7
1.2. Исторические аспекты развития интеграционных процессов в мировой экономике.....	13
1.3. Основные формы интеграционного взаимодействия.....	18
ГЛАВА 2. ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ГРУППИРОВОК В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.	24
2.1. Оценка эффективности интеграционного взаимодействия.....	24
2.2. Основные интеграционные группировки в современном мировом хозяйстве.....	29
2.3. Россия в современных интеграционных процессах.....	35
ГЛАВА 3. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ РОССИИ	42
3.1. Развитие Евразийского экономического союза как важнейшей интеграционной группировки.....	42
3.2. Проблемы и перспективы интегрирования России в мирохозяйственные связи.....	53
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	62
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	65
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	72

ВВЕДЕНИЕ

Интеграция и глобализация становятся все более значимыми в экономическом развитии. В настоящее время ни одно государство не может существовать изолированно от других, не прибегая ко взаимному сотрудничеству. В деятельности любой страны присутствует внешнеэкономическое и внешнеполитическое взаимодействие с другими странами. Наличие исторически сложившихся и достаточно прочных экономических связей между странами во многом определяет целесообразность и возможность интегрирования. Общие экономические интересы и проблемы, которые намного эффективнее могут быть решены совместными усилиями, также имеют большое значение.

Под интеграцией обычно понимается процесс, в ходе которого нарастающая экономическая взаимозависимость двух или нескольких стран перерастает в сращивание национальных рынков товаров, услуг, капиталов и рабочей силы и на этой основе формируется целостное рыночное пространство.

Период конца XX – начала XXI веков ознаменовался ростом спроса на интеграцию, масштабным расширением ЕС, развитием регионального интеграционного сотрудничества в Северной и Южной Америке, Юго-Восточной Азии и Африке, на постсоветском пространстве. Одновременно с количественными изменениями в интеграционном процессе происходили и существенные качественные сдвиги, повлекшие за собой модификацию условий, принципов, мотивации, форм интегрирования стран. Эти изменения привели к появлению новых тенденций развития международной экономической интеграции: расширению и углублению интеграционного сотрудничества; усложнению содержания интеграционных соглашений.

В Российской Федерации международная интеграция также играет значительную роль. Участие в интеграционных группировках дает России ряд существенных преимуществ, таких как: более широкий доступ к

различным ресурсам (финансовым, трудовым, материальным, новейшим технологиям); возможность оперировать на более широком международном (интеграционном) рыночном пространстве; создание привилегированных условий для российских фирм, защита их в определенной степени от конкуренции со стороны фирм третьих стран, а также совместное решение с другими странами сложных социально-экономических, научно-технических, экологических и иных проблем (например, снижение безработицы и выравнивание условий развития отдельных регионов).

Различные аспекты международной экономической интеграции с 50-х гг. XX в. стали объектом научных исследований многих российских, зарубежных экономистов, ученых.

Для определения теоретических основ интеграционных процессов, выявления проблем формирования единого экономического пространства, обоснования факторов и выделения форм экономической интеграции были изучены труды Б.Балашша, Т. Богатыря, Н.Горбунова, Н.Диденко, С.Дубова, Ф.Кахнерт, Н.Ливенцева, Е.Лукина, А.Плякина, А.Портанского, П.Ричардс, П.Робсон, Н. Рыжовой, Т.Сазоновой, Т.Созаевой, Е.Стоутжесдик, А.Тимофеева, Т. Улиханян, Т.Усковой, Д.Усманова, В.Харламовой, В. Шкромада и др.

Целью выпускной квалификационной работы является исследование международной интеграции и перспектив совершенствования интеграционных связей России.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- обзор теоретических основ развития интеграционных связей в мировом хозяйстве, в частности, сущности, исторических и современных особенности интеграционных процессов в мировой экономике, а также форм интеграции;
- исследование современных интеграционных группировок в мировой экономике и роли России в них;

- анализ Евразийского экономического союза как важнейшей интеграционной группировки;
- изучение проблем и перспектив интегрирования России в мирохозяйственные связи.

Объект и предмет выпускной квалификационной работы. Объектом выпускной квалификационной работы выступают интеграционные объединения стран. Предметом выпускной квалификационной работы являются социально-экономические отношения, возникающие в ходе развития интеграции стран.

Методы исследования. В процессе исследования применялись такие общенаучные методы, как анализ и синтез, группировка, исторический и логический анализ, а также приемы экономического и статистического анализа.

Информационная база выпускной квалификационной работы включает в себя материалы научно-экономического характера, опубликованные в монографиях, нормативно-правовые акты, регулирующие интеграционные процессы, ведущие российские и международные экономические журналы и газеты, а также статистические данные различных интеграционных группировок.

Структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, трёх глав основной части, заключения, списка использованных источников.

Во введении обосновывается актуальность заявленной темы, формулируются цели, задачи, предмет и объект, а также характеризуются теоретическая основа и методы исследования.

Первая глава «Теоретические основы развития интеграционных связей в мировом хозяйстве» раскрывает экономическая сущность, особенности и исторические аспекты развития интеграционных процессов в мировой экономике, а также Основные формы интеграционного взаимодействия.

Вторая глава «Исследование современных интеграционных группировок в мировой экономике» представляет собой характеристику

основных интеграционных группировок в современном мировом хозяйстве, оценку эффективности интеграционного взаимодействия, а также исследование России как участницу современных интеграционных процессах.

В третьей главе «Проблемы и перспективы совершенствования интеграционных связей России» раскрываются процессы развития Евразийского экономического союза как важнейшей интеграционной группировки, а также выявлены проблемы интегрирования России в мирохозяйственные связи и предложены пути их решения.

В заключении содержатся основные выводы по результатам исследования интеграционных процессов и участию России в них.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

1.1. Экономическая сущность и особенности интеграционных процессов в мировой экономике

Интеграционные процессы становятся неотъемлемой частью возрастающей глобализации мировой экономики. Они представляют собой качественно новую форму межгосударственного взаимодействия и имеют конечной целью ускорение темпов экономического роста и повышение конкурентоспособности стран-участниц интеграционных процессов. Проблемы и приоритеты развития группировок являются предметом исследования не только экономистов, но и социологов, историков, политологов.

Интеграция в широком смысле – это объединение некоторых частей в единую целостность. Понятие «интеграция», как и сам процесс интеграции, появилось в научном обороте в конце XIX – начале XX в. Известно, что термин «интеграция» в переводе с латинского языка означает восстановление, соединение, восполнение, а *integer* – целый, цельный. Следовательно, интеграция означает процесс, в результате которого формируются единство и целостность системы на основе объединения и сближения, т. е. получение целого из каких-либо отдельных частей, которые взаимно дополняют друг друга, создавая качественно новое образование.

Однако многие исследователи подходят к трактовке понятия «интеграция» с разных точек зрения. К примеру, Б. Райзберг в «Современном экономическом словаре» рассматривает данную категорию как объединение экономических субъектов разного уровня, прежде всего, через возникновение, развитие и укрепление хозяйственных связей между ними.

Н. Диденко определяет интеграцию как форму сотрудничества государств. [3, с. 24]

Стоит заметить, что понятие «экономическая интеграция» начало появляться в работах немецких и шведских экономистов в 30-е годы XX века, однако в наше время количество определений только растет. Более того, появляются различные точки зрения, с позиций которых экономисты предлагают рассматривать экономическую интеграцию. Так, один из основоположников теории интеграции, американский экономист Б.Балашша (B.Balassa), в 1997 году впервые ввел двойкий взгляд на интеграцию, одновременно рассматривая понятие и как процесс (процессный подход), и как состояние (содержательный подход), тем самым объединив дефиниции, определяющие интеграцию как некоторые меры и действия по устранению социально-экономического неравенства между экономическими единицами, так и предполагающие положение дел, при котором отсутствует любая дискриминация между государствами в экономическом смысле.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что становление и развитие крупных интегрированных структур – одна из существенных тенденций преобразования современной экономики. В общем смысле интеграция способствует освоению новых территориальных рынков, созданию совместных предприятий на осваиваемых территориях, повышению устойчивости национальных экономик, объединению поставщиков и потребителей, производства и сбыта продукции.

Зачастую крупнейшие интегрированные структуры выступают стратегическими партнерами государства в проведении промышленной политики, да и государственных преобразований в целом. Экономика развитых государств базируется на деятельности крупнейших интегрированных образований, в контакте с которыми неизбежно функционируют целые сети средних и мелких предпринимательских структур. [23, с.54]

Интеграция характеризуется особенностями, которые отличают ее от других форм экономического взаимодействия стран:

- 1) устранением ограничений в движении товаров, а также услуг, капиталов, людских ресурсов между странами — участницами соглашения;
- 2) согласованием экономической политики стран-участниц;
- 3) взаимопроникновением и переплетением национальных производственных процессов, формированием в рамках региона технологического единства производственного процесса;
- 4) 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;
- 5) структурными изменениями в экономике стран-участниц;
- 6) сближением национальных законодательств, норм и стандартов;
- 7) целенаправленным регулированием интеграционного процесса, развитием органов управления хозяйственным взаимодействием (возможны как межгосударственные, так и надгосударственные механизмы управления, как в случае с ЕС). [3, с. 89]

Интеграционный процесс охватывает отдельные звенья целостной системы:

- 1) рыночное обращение (благодаря либерализации торговли и росту 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 решений (на уровне фирм, предпринимательских союзов, национальных правительств, международных и национальных организаций).

Основные, наиболее крупные системообразующие факторы, обуславливающие развитие интеграции:

- а) объективный процесс усиления взаимозависимости стран, рост интернационализации хозяйственной жизни, международное разделение труда;
- б) глобализация экономики и глобальная конкуренция;
- в) научно-технический прогресс и его современная форма: информационно-технологическая революция;
- г) процессы либерализации экономики и повышение степени открытости национальных хозяйств;
- д) множество (плюрализм) цивилизаций, культурно-цивилизационных типов общества и мировоззренческо-духовных структур в современном мире;
- е) общность национально-государственных интересов ряда стран с точки зрения их безопасности;
- ж) геополитические интересы и др. [3, с. 114]

Сложная комбинация взаимопереплетающихся факторов усиливает синергетический эффект хозяйственного взаимодействия региональных объединений. Факторы экономической интеграции представлены на схеме 1.

Таким образом, процесс интеграции как закономерный результат развития интернационализации мирохозяйственных связей приводит к постепенной смене национальных ориентиров на уровень региональных центров, становящихся экономическими полюсами многополярного мирового хозяйства. Причиной тому является, в том числе, недостаточная и неравномерная подготовленность отдельных стран к глобальным процессам.

На сегодняшний день успешны три мегарегиональных торговых блока. Так, в феврале 2016 г. состоялось подписание соглашения по Транстихоокеанскому партнерству (*Trans-Pacific Partnership*). Доля этого интеграционного объединения может достичь 40 % мирового ВВП и трети международной торговли. В числе 12 стран, подписавших соглашение, можно отметить такие крупные экономики, как США, Японии, Канады, Австралии, Новой Зеландии, Сингапура, Мексики.

Всестороннее региональное экономическое партнерство (*Regional Comprehensive Economic Partnership*) планирует объединить 16 стран – 10 членов АСЕАН и 6 государств, с которыми уже имеются договоренности о сотрудничестве. На долю данного экономического блока будет приходиться свыше половины населения мира, около трети международной торговли.

Третьим крупнейшим интеграционным объединением (а по экономическим показателям – первым) готовится создание Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*). Его доля в мировом ВВП составит около 50 %, а в международной торговле – 40 %.



Схема 1. Факторы экономической интеграции

Источник: [62]

Анализируя содержательную сторону международной экономической интеграции, необходимо отметить, что основу этого процесса составляют экономические связи предприятий на микроуровне, которые дополняются

взаимодействием межгосударственных или наднациональных органов на макроуровне.

Нормальное функционирование современных интеграционных объединений немыслимо без развития их институциональных основ, правовых норм и стандартов, что также отличает регионализацию от международной экономической интеграции. Практика высокоразвитых интеграционных групп показывает объективную необходимость создания совместных институтов управления и координации, регулирующих интеграционные процессы и хозяйственное взаимодействие субъектов интеграционного блока, сближение национальных законодательств, норм, технических регламентов и стандартов стран-участниц.

При создании интеграционного объединения параллельно происходит интеграция в сфере политики, создаются общие институты – наднациональные органы для контроля и управления, которым страны-участницы передают часть своих национальных компетенций, и можно согласиться с определением Эрнста Б. Хааса, который отмечал: «Интеграция...означает, процесс передачи компетенций от государства-нации... на уровень крупных объединений. Она включает в себя процесс, в результате которого национальные субъекты всех видов (правительственные чиновники, группы идеологов, политиков, а также обычные люди) перестают полностью идентифицировать себя и свое будущее со своим национальным государством и его политикой». [62]

Специалисты делят интеграцию на негативную и позитивную.

Негативная интеграция предполагает устранение национальных барьеров для оформления рынка больших масштабов, где не предписывается заранее некая общая модель хозяйственного поведения. Это, например, ликвидация торговых барьеров в отношении определенных видов товара.

При интеграции, которую можно назвать позитивной, государства участники должны приводить внутренние механизмы в соответствие с моделью, которая задается в наднациональных политических решениях. В

ЕС позитивную интеграцию можно найти в области защиты прав потребителей, охраны окружающей среды и безопасных условий труда.

Позитивная интеграция в большей мере социально ориентирована. Она вторгается в те сферы, которые оставались без внимания со стороны отдельных правительств.

1.2. Исторические аспекты развития интеграционных процессов в мировой экономике

В результате развития процессов экономической интеграции усиливается интернациональный характер мировой экономики, а процесс производства неизбежно перешагивает через национальные границы в силу следующих причин.

Во-первых, ограниченная емкость рынка в рамках отдельного национального государства становилась серьезнейшим препятствием на пути развития экономики и ускорения темпов экономического роста.

Во-вторых, период зарождения интеграционных объединений на новом этапе интернационализации мирохозяйственных связей по времени совпал с началом очередного этапа научно-технической революции в ведущих государствах Европы, Америки и Азии и требовал наращивания финансовых ресурсов для проведения как фундаментальных, так и прикладных исследований. Ограниченность материальных, инновационных, финансовых и других ресурсов в пределах одной отдельно взятой страны также выступала важным фактором, требующим их увеличения за счет объединения ресурсных потенциалов интегрирующихся стран.

В-третьих, особую важность в условиях НТР стало приобретать международное разделение труда не только на межотраслевой основе, но и внутри отдельных отраслей экономики, и в пределах крупных корпораций, особенно транснациональных. В данном случае развитие внутриотраслевой, подотраслевой, поузловой и технологической международной специализации и

кооперация формируют взаимодополняемые экономические механизмы стран-участниц.

В-четвертых, проблема редкости и ограниченности ресурсов становится особенно актуальной в условиях глобализации, и чем дальше будут развиваться мировая и национальные экономики, тем все большую значимость приобретают вопросы эффективного их использования. Известно, что ресурсы, вовлекаемые в межгосударственный оборот в результате экономической интеграции, могут дать больший экономический эффект, чем внутри отдельно взятого государства, из них можно получить больше благ на основе применения передовых технологий ведущих стран – участниц объединения. [9]

Исследование мировой практики становления интегрированных структур дает нам картину поэтапного, планомерного, объективного развития интеграционных процессов в мировой экономике (приложение 1).

В 2000-х гг. начался новейший этап общемирового рынка слияний и поглощений. Если в начале 1990-х гг. общемировая стоимость сделок слияний и поглощений находится в пределах 400–450 млрд долл. в год, то в 1998 г. она составляет свыше 2,4 трлн долл. а в 2006 г. – 3,7 трлн долл., из которых 1,7 трлн долл. приходится на рынок слияний и поглощений США и 1,7 трлн долл. – Западной Европы.

По данным ООН, в мире насчитывается более 400 тыс. материнских транснациональных компаний, которые контролируют около 250 тыс. дочерних фирм, филиалов и отделений за рубежом.

В настоящее время США занимают первое место в мире по величине годовых доходов корпораций, некоторые из них достигают размера 219,8 млрд долл. в год. С одной стороны, в США продолжают действовать антимонопольные законы, о которых мы упоминали выше – антитрестовский закон Шермана и антитрестовский закон Клейтона. Огромные компании США, положение которых приближается к монополистическому, внушают американцам опасения за свободу конкуренции, за функционирование

небольших и средних предприятий, существует также опасность монополистического взвинчивания цен. В соответствии с национальными правовыми актами угроза государственным интересам США возникает, когда доля рынка, контролируемого компанией, достигает 30 %, правда, с оговоркой, что если другие компании имеют сопоставимые с 30 % доли, то данная компания не рассматривается как монополист.

С другой стороны, вокруг крупнейших американских компаний продолжается постоянная консолидация капитала. «В 1999 г. семь корпоративных американских гигантов имели в своем распоряжении активы на сумму более 2 трлн долл. Монополизация происходит в основном за счет слияний и поглощений, нередко носящих враждебный характер» [11, с. 34]. В результате деятельность корпораций в США строго регулируется законодательством, обусловленным как растущей мощью корпораций, так и опасениями перед монополизацией бизнеса. Юридические рамки деятельности корпораций в США, во-первых, определяют корпорацию как конкретную правовую форму бизнеса с необходимостью регистрации и публичного размещения данных о своем финансовом состоянии.

Во-вторых, корпорации обязаны платить налоги, причем холдинговые корпорации платят налог на прибыль и дочерних предприятий. Для корпораций США характерно размещение акций среди огромного количества акционеров – так, крупная компания может находиться в собственности более миллиона человек.

Япония является традиционно корпоративной страной. Крупные монополии играют главенствующую роль в экономической и политической жизни Японии. Эффективности японских корпораций способствует емкий и растущий внутренний рынок, основанный на росте внутреннего потребления, а внешняя интеграционная политика корпораций зачастую носит агрессивный характер. Во внешней экспансии Япония может использовать такие меры, как «завоевание наибольшей доли на рынке в ущерб максимизации прибыли и картельные ценовые соглашения, существование

которых трудно доказать» [11, с. 28]. Относительно новыми для Японии, получившими распространение в 1980–1990-х гг., направлениями интеграционных процессов в промышленности стали концепции интеграции производства, логистики и сбыта с широким использованием современных информационных технологий, что позволило японским компаниям снизить транзакционные издержки.

Характерными для японских корпораций стали также неформальные объединения между поставщиками и покупателями в части производства комплектующих и сборки готовых изделий на головных предприятиях. Отношения между входящими в альянс предприятиями не затрагивают прав собственности, а основываются на заключаемых договорах и доверии. В целом можно назвать следующие характерные черты японских производственных корпораций [18]:

- большинство входящих в предпринимательскую структуру фирм формально независимы, а не представляют филиалы материнских компаний;
- действует закрытая система купли-продажи акций. Фирмы, входящие в группу, владеют определенной долей акций компании;
- контроль диверсифицирован, т. е. ни одна из компаний не контролирует полностью всю предпринимательскую группу, которая отличается слабой централизацией;
- разделены собственность и управление, т. е. собственность находится в руках конкретной семьи, а компаниями управляют профессионалы.

Корпорации Кореи в своем становлении используют принципы конгломеративной интеграции. Обычно они представляют собой группу формально самостоятельных фирм, находящихся в собственности определенных семей и под единым административным и финансовым контролем [9]. Корейские корпорации, с одной стороны, сохраняют жесткую иерархическую структуру под руководством семейного клана, а с другой – стремятся к максимальной диверсификации. При этом возглавлять

корпорацию и, соответственно, компании, входящие в корпоративную структуру, должен один из членов семьи.

Характерной особенностью корпораций стран ЕС является унификация национальных правил и традиций. В 2000 г. был одобрен регламент «Европейской компании», которая может быть учреждена на основе: слияния не менее двух государственных компаний с назначенной ответственностью не менее чем из двух стран-членов; формирования холдинговой компании частными или государственными компаниями с ограниченной ответственностью не менее чем из двух стран ЕС; формирования дочерних фирм компаниями не менее чем из двух стран ЕС; приватизации государственной компании с ограниченной ответственностью, имеющей дочерние фирмы в других странах-членах ЕС [11, с. 37].

Руководством ЕС разработано единое законодательство для компаний, имеющих непосредственное отношение к корпорациям. Законодательство включает 13 директив, с помощью которых устанавливаются [62]: порядок регистрации «Европейской компании»; порядок слияния; минимальный размер уставного капитала (не менее 25 тыс. евро); правила объединения фирм из разных стран-членов ЕС в «Европейскую компанию» по экономическим показателям; порядок создания компаний с ограниченной ответственностью; порядок взаимоотношений между материнской компанией и дочерними компаниями и филиалами; порядок создания и функционирования двух- и трехзвенной структуры органов акционерных компаний; обязательное участие работников в управлении компанией с количеством занятых не менее 1 000 человек; регулирование биржевых операций по купле контрольного пакета акций или всех акций. Унификация требований к созданию интегрированных компаний в ЕС предоставляет значительные возможности для «Европейских компаний» за счет упрощенного пакета мер при слияниях, унифицированного управления и финансовой отчетности, сокращения административных издержек, облегчения пересечения национальных границ стран-членов ЕС в случае

необходимости перерегистрации и др. «По мнению экспертов, ежегодный экономический эффект от введения законодательства о «Европейской компании» в ЕС составляет 300 млрд долл.» [11, с. 35].

Анализ мирового опыта становления интеграционных процессов и интегрированных структур, а также некоторых особенностей функционирования корпораций за рубежом является необходимым для дальнейшего исследования теоретических основ формирования интеграционных процессов и методологических проблем развития интегрированных структур.

1.3. Основные формы интеграционного взаимодействия

На сегодняшний день непосредственными причинами существования международной экономической интеграции являются: возможность наиболее эффективного использования ресурсов разных стран и получение большей прибыли при наименьших затратах. Условно можно подразделить строительство интеграционных образований по географическому критерию на «европейский», основанный на четкой институциональной структуре, с развитыми наднациональными механизмами и обязательностью решений, и «азиатский», с выборочным участием в сотрудничестве, при отсутствии наднациональных институтов, с расширенными областями действий стандартных ступеней интеграции.

Необходимо отметить, что классификации форм интеграции можно выделить и с позиции ВТО. На основе статей ГАТТ и ГАТС в ВТО существуют следующие виды многосторонних торговых объединений, которые оформляют интеграционное взаимодействие:

1. Соглашение о свободной торговле (ЗСТ).
2. Соглашение о преференциальной торговле (ПТС).
3. Соглашение об экономической интеграции (СЭИ).
4. Таможенный союз (ТС).

Экономическая интеграция, лежащая в основе как интернационализации хозяйственной деятельности современных предприятий, так и глобализации мировой экономики, способствует укреплению тесных экономических отношений между странами, объединению национальных экономик, бесконфликтному взаимодействию стран, проведению единой экономической политики. Экономическая интеграция, выходящая за рамки одного региона, т. е. вовлекающая в интеграционный процесс многие регионы и страны, проходит через ряд этапов развития интеграционных группировок.

Самая простая, начальная форма международной экономической интеграции - зона свободной торговли [9]. В этом случае отменяются торговые ограничения для стран - участниц интеграционной группировки, и, прежде всего, снижаются или отменяются вообще таможенные пошлины.

Сохраняя свой экономический суверенитет, каждый участник зоны свободной торговли устанавливает собственные внешние тарифы в торговле со странами, не участвующими в данном интеграционном объединении. Большинство существующих экономических интеграционных союзов находятся именно на этом начальном этапе (например, Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА – North American Free Trade Agreement (NAFTA) – соглашение о свободной торговле между Канадой, США и Мексикой, основывающееся на модели Европейского союза (ЕС)).

После завершения создания зоны свободной торговли участники интеграционного блока переходят к таможенному союзу. На данном этапе унифицируются внешние тарифы, проводится единая внешнеторговая политика. Унификация внешних тарифов дает возможность надежнее защищать формирующееся единое региональное рыночное пространство и выступать на международной арене в качестве сплоченного торгового блока. Но при этом страны-участники данного интеграционного объединения теряют часть своего внешнеэкономического суверенитета (например, ассоциация ЕС с Турцией – таможенный союз между Европейским

экономическим сообществом (ЕЭС, в настоящее время – ЕС) и Турцией, созданный в 1963 г.);

Третьей ступенью развития интеграционных объединений является общий рынок. В этом случае в интеграционный процесс включаются факторы производства и до некоторой степени координация внешнеэкономической политики. Это усиливает экономическую взаимозависимость стран - членов интеграционного объединения. Кроме того, создание общего рынка требует гармонизации многих промышленных стандартов и правовых норм (например, Центральноамериканский общий рынок – торгово-экономический союз, объединяющий с 1961 г. Гватемалу, Гондурас, Коста-Рику, Никарагуа, Сальвадор. Соглашение об общем рынке было подписано шестью странами Европы (Германия, Франция, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург) в Риме в 1957 г. (Римский договор)).

Более сложная форма международной экономической интеграции – экономический и валютный союз. Следствием экономического и валютного союза выступает введение наднациональных управленческих структур (напр. Европарламент и Еврокомиссия в ЕС). На определенном этапе формирования экономического и валютного союза предусматривается проведение единой валютной политики и введение единой валюты. Эти мероприятия проводятся при активном участии единого центрального банка. [23, с. 55]

Таким образом, создание экономического союза, когда для стран-участниц выравнивается уровень налогов, унифицируются хозяйственное законодательство, технические и санитарные стандарты, координируются национальные финансово-кредитные структуры и социальные системы, усиливается значение надгосударственных управленческих структур (например, Европарламент в ЕС), которые имеют полномочия не только координировать экономические действия правительств, но и принимать решения от имени всего интеграционного блока. Вот некоторые примеры экономических союзов:

- Бенилюкс – экономический союз, существующий с 1948 г., объединяет Бельгию, Нидерланды и Люксембург;
- Союз арабского Магриба – образован в 1989 г. странами-участницами – Алжиром, Ливией, Мавританией, Марокко, Тунисом;
- Европейский союз (с 1957 по 1993 г. – Европейское экономическое сообщество) – наиболее развитый экономический блок мира. Странами-основательницами системы европейских экономических сообществ являются Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург.

В 1973 г. к ним присоединились Великобритания, Дания и Ирландия. В конце 70-х и в 80-е гг. членами Европейского сообщества (так тогда начали именовать все объединение в целом) стали также Греция, Испания и Португалия, а в 90-е гг. – Австрия, Финляндия и Швеция. Следующим этапом расширения Евросоюза стало вступление в 2004 г. в ЕС Кипра, Чехии, Эстонии, Венгрии, Латвии, Литвы, Мальты, Польши, Словакии и Словении, а в 2007 г. – Болгарии и Румынии.

В настоящий момент в ЕС, преобразованном из ЕЭС на основании Маастрихтского договора 1992 г., состоят 28 государств; Дальнейшее развитие и совершенствование форм международной экономической интеграции приведет к превращению интеграционного объединения в политический союз, т.е. к превращению интеграционного объединения в конфедеративное государство со всеми вытекающими последствиями, в том числе превращением наднациональных органов управления в центральные органы управления с еще большими полномочиями и властью, что не наблюдается в рамках Европейского Союза. [3, с. 97]

Развитие политического союза – высшей степени региональной интеграции, при котором единое рыночное пространство превращается в целостный хозяйственно-политический организм, возникает новый многонациональный субъект международных хозяйственных и политических отношений, который выступает с позиции всех участников политического союза, выражает их интересы и политическую волю.

Пока ни один региональный интегрированный блок не достиг столь высокого уровня развития, который предполагает политический союз, но ближе всего к нему подошел ЕС, который иногда называют «Соединенными Штатами Европы».

Основным и наиболее распространенным из указанных видов соглашений в настоящее время являются соглашения о зонах свободной торговли.

На схеме 2 представлена обобщающая информация, характеризующая основные формы интеграций.

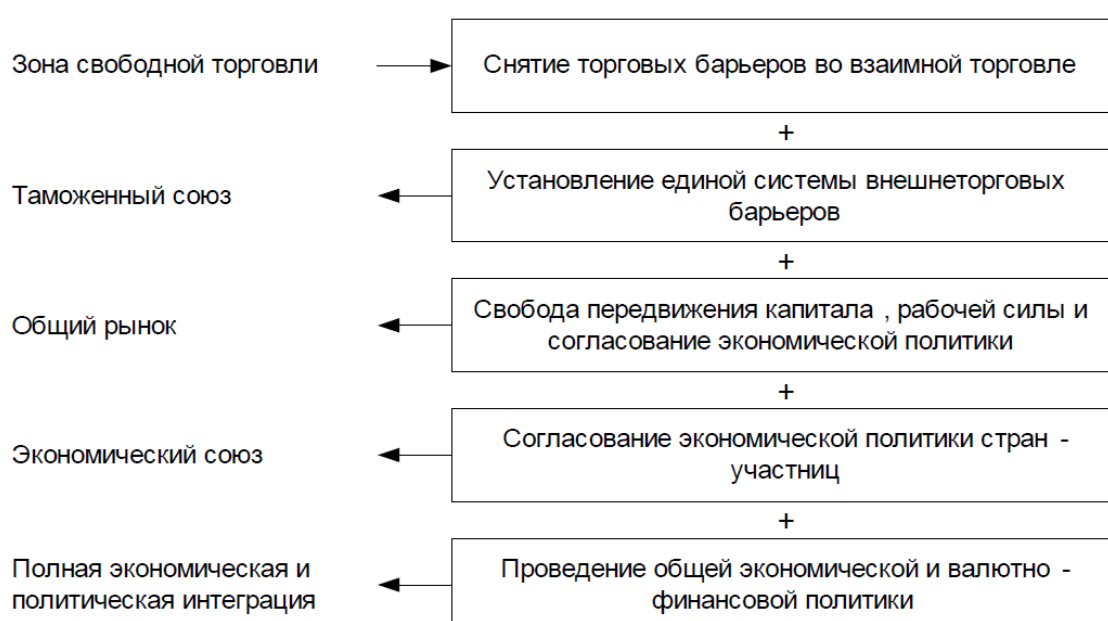


Схема 2. Основные формы интеграции

Источник: [9]

Этапы и уровни интеграционных процессов мировой хозяйственной деятельности позволяют утверждать следующее:

1) интеграционные процессы – это объективная закономерность современного развития экономики, базирующаяся на исторически сложившихся и получивших повсеместное распространение объективных процессах разделения и кооперации труда, развития экономического сотрудничества;

2) интеграционные процессы характерны как для внутреннего развития экономики страны, так и для внешней экономики. Иллюстрацией этого служат международное разделение и кооперация труда, международное экономическое сотрудничество, международная экономическая интеграция и глобализация мировой экономики;

3) интеграция – это многоуровневое явление, затрагивающее как отдельные предприятия (микроуровень), так и целые региональные и национальные экономики (макроуровень);

4) экономическая интеграция не только пронизывает все стороны экономических отношений между хозяйствующими субъектами и имеет место на всех уровнях возникновения взаимодействия – она составляет ядро процесса глобализации мировой экономики, который, в свою очередь, является высшей стадией мировой экономической интеграции, предполагающей качественное изменение картины мира.

ГЛАВА 2. ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ГРУППИРОВОК В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

2.1. Оценка эффективности интеграционного взаимодействия

Теории экономической интеграции выделяют, по меньшей мере, три ее эффекта: «создание торговли», «смещение торговых потоков» и развитие экономики масштаба.

Первый из этих эффектов возникает вследствие того, что упразднение тарифных барьеров во взаимной торговле снижает стоимость товаров, реализуемых внутри интеграционного объединения. В результате спрос переключается с дорогого отечественного товара на более дешевый товар страны-партнера. Это способствует ликвидации неэффективных производств, провоцирует рост региональной торговли и потребления.

Второй эффект связан с сохранением тарифов в торговле со странами остального мира. Оно вызывает переориентацию импорта товаров из третьих стран на продукцию, производимую внутри интеграционного образования. Оба упомянутых эффекта позволяют расширять масштабы национального производства в расчете на совокупный спрос стран-участников интеграционного процесса, подталкивают производителей к сокращению издержек и увеличению прибыли. По существу, формирование региональных экономических группировок ведет к развитию международного разделения труда и расширению внутреннего рынка каждой из стран-участниц таких группировок.

Общий итог всех трех эффектов может быть не только положительным, но и отрицательным: «создание торговли» и «смещение торговых потоков» несут в себе риски появления новых ареалов неэффективности и снижения стимулов к повышению конкурентоспособности.

Первые попытки систематизированного прогностического определения эффективности отдельных региональных устройств на основе комплексного

критерия («интеграционный потенциал») были предприняты Э. Хаасом еще в 1960-е годы. Затем, благодаря усилиям экономистов, популярность приобрели количественные оценки результатов деятельности региональных объединений, в основе которых лежали специально разработанные «интеграционные индексы», учитывающие динамику взаимных торговых обменов и мобильности факторов производства.

Разработка все более сложных макроэкономических моделей измерения эффективности интеграции продолжилась и в 1980-е годы.

В тех немногочисленных случаях, когда авторы пытаются измерить результативность интеграции, они традиционно оперируют набором простых макроэкономических индикаторов. Эти индикаторы чаще всего характеризуют групповые объединения исходя из их совокупных экономических потенциалов (статические и динамические величины ВВП и ВВП на душу населения); величины и динамики взаимной торговли (доли внутригрупповой торговли в общем торговом обороте); из объемов привлекаемых инвестиций (общие объемы ПИИ).

Реже используется анализ изменений в национальных структурах внешней торговли и производства стран-членов интеграционного объединения. И как исключение – рассматриваются иные виды внутригрупповых трансакций (миграционные потоки, туризм, почтовые и телекоммуникационные обмены). [23, с. 57]

		Показатели торговли			
		Экспорт	Импорт	Внешнеторговый оборот	
Показатели динамики	Региона/ страны	1. Динамика экспорта региона/страны	2. Динамика импорта региона/страны	3. Динамика внешней торговли региона/страны	
	Интегра- ционного объединения	4. Динамика экспорта интеграционного объединения	5. Динамика импорта интеграционного объединения	6. Динамика внешней торговли интеграционного объединения	
	Внешние	7. Динамика экспорта региона/страны в регионы/страны интеграционного объединения	8. Динамика импорта региона/страны из регионов/стран интеграционного объединения	9. Динамика внешней торговли региона/страны со странами интеграционного объединения	
		10. Динамика международной торговли (по показателю мирового экспорта)			
	Показатели степени включенности	Региона/страны	11. Доля экспорта региона/страны в экспорте интеграционного объединения	12. Доля импорта региона/страны в импорте интеграционного объединения	13. Доля интеграционного объединения во внешнеторговом обороте региона/страны
			13. Доля внешней торговли региона/страны в торговле интеграционного объединения		
Интеграционного объединения		15. Доля интеграционного объединения в мировом экспорте	16. Доля интеграционного объединения в мировом импорте	17. Доля интеграционного объединения в экспорте региона/страны	
		18. Доля интеграционного объединения в импорте региона/страны			
Показатели интенсивности торговли	Коэффициенты	19. Индекс интенсивности экспорта	20. Индекс интенсивности импорта	21. Индекс интенсивности торговли, общий	
		22. Индекс интенсивности межстрановой торговли			

Рис. 1. Система показателей оценки экономической интеграции

Источник: [42, с. 56]

Следует учитывать и то, что экономические успехи, достигнутые благодаря интеграции чаще оцениваются участниками интеграционного

объединения в соотношении с возможными (упущенными) выгодами и потерями в рамках альтернативных групповых или двусторонних межгосударственных взаимодействий.

Все это заставляет обратиться к поиску иных (дополнительных) индикаторов, позволяющих измерить и оценить эффективность деятельности и жизнеспособность отдельных региональных кооперационных устройств. В качестве таковых, вероятно, могут быть использованы два важных показателя: устойчивость и потенциал роста. Поскольку одной из определяющих (родовых) черт регионализма является добровольность участия, устойчивость регионального объединения, понимаемая как общая продолжительность существования (активной деятельности) организации, представляет собой адекватное свидетельство удовлетворенности ее членов реальными или ожидаемыми выгодами, которые обеспечиваются соответствующим кооперационным устройством в отношении достижения тех или иных значимых целей. При этом следует иметь в виду, что, восприятие интеграционного образования как инструмента, позволяющего решать те или иные актуальные задачи, может, как уже говорилось, основываться не только на его реальной результативности. Чаше оно опирается на оценку «сравнительной результативности» в рамках существующих возможностей достижения сходных результатов с помощью индивидуальных усилий или в иных коалициях.

Другой показатель – потенциал роста, понимаемый как способность расширения членского состава и круга вопросов (проблемных сфер), которые охватываются программами коллективной деятельности, в свою очередь указывает не только на наличие некоторого, достаточного для поддержания жизнедеятельности созданного союза, уровня удовлетворенности. Он также свидетельствует о готовности участников к распространению сотрудничества на новые сферы деятельности, в том числе и на те, в отношении которых прежде согласия не было, и наличие явных преимуществ организованных

коллективных усилий, являющихся очевидными, в том числе и для тех, кто находится за рамками формального членства. [42, 56]

В мире в настоящее время функционируют несколько крупных инициатив по организации мониторинга и оценки интеграции, в частности:

- Еврокомиссия ставит перед собой прямую цель мониторинга процессов региональной интеграции в странах АСР в рамках Cotonou agreement;

- Европейский Центральный Банк (ЕЦБ) проводит замеры институциональной и экономической интеграции;

- Директорат развития Европейской комиссии разработал систему индикаторов для измерения региональной интеграции и результативности сотрудничества;

- Межамериканский банк развития (IDB) считает приоритетным направлением своей Стратегии по региональной интеграции сбор, анализ и распространение сопоставимых данных по странам региона для оценки прогресса региональной интеграции;

- Ассоциация интеграции латиноамериканских стран (ALADI) запланированы ежегодные отчеты по статусу интеграции в Латинской Америке;

- Проект Экономической Комиссии ООН для стран Африки ставит своей задачей составление многоуровневой Системы индикаторов региональной интеграции (СИРИ) для оценки индексов на четырех уровнях (страна, регион, сектор, континент);

- Региональная организация «Общий рынок стран Восточной и Южной Африки» (COMESA – Common Market for Eastern and Southern Africa) разработала предложения по составу набора индикаторов региональной интеграции;

- Всемирный Банк разработал систему индикаторов фискальной децентрализации на национальном уровне, которая может быть применена

для оценки способности системы государственного управления отдельной страны к региональной интеграции.

2.2. Основные интеграционные группировки в современном мировом хозяйстве

Позиции, которые сейчас занимают интеграционные группировки в международной торговле, целиком и полностью определяются современными сдвигами в расстановке сил на глобальных рынках. Главная тенденция этих сдвигов, проявляющаяся в последние десятилетия, – возрастание роли развивающихся стран и, соответственно, уменьшение роли стран развитых.

Несмотря на разнообразие интеграционных группировок, все они преследуют общие цели, такие как:

- использование преимуществ экономики масштаба на базе расширения размеров рынка,
- сокращения транзакционных издержек,
- прилива прямых иностранных инвестиций (как, например, в интеграционных группировках Центральной Америки и Африки);
- создание благоприятной внешнеполитической среды путем укрепления взаимопонимания и сотрудничества стран-участниц в политической, военной, социальной и других неэкономических областях (страны Юго- Восточной Азии и Ближнего Востока);
- решение задач торговой политики путем усиления переговорных позиций участвующих стран в рамках многосторонних переговоров в ВТО (Северная и Латинская Америки и Юго- Восточная Азия);
- содействие структурной перестройке экономики за счет использования рыночного опыта, капиталов, технологий более развитых участников группировки (ЕС), а также поддержка развития отраслей

национальной промышленности вследствие возникновения более широкого регионального рынка. [9]

На сегодняшний день наибольшим потенциалом обладают следующие глобальные интеграционные группировки:

- североевразийская интеграционная группировка, строящаяся на фундаменте Евразийского экономического союза;

- Европейский Союз;

- североамериканская зона свободной торговли (НАФТА), в которую входят США, Канада и Мексика;

- южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР) в составе Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая;

- метамусульманская интеграционная группировка, строящаяся на базе созданной Египтом, Ираком, Ливаном, Саудовской Аравией, Сирией, Иорданией и Йеменом еще в 1945 году Лиги арабских государств;

- интеграционная группировка Южной Азии, строящаяся на базе Ассоциации регионального сотрудничества стран Южной Азии (СААРК), в которую входят Бангладеш, Бутан, Индия, Мальдивы, Непал, Пакистан и Шри-Ланка;

- австралийская интеграционная группировка, объединяющая Австралию, Новую Зеландию (и способную включить в себя и национальные государства Океании и Полинезии);

- интеграционная группировка, объединяющая КНР, Гонконг и Тайвань, не исключено, что в будущем новые члены – Корея, Япония и Монголия;

- интеграционная группировка африканских стран южнее пустыни Сахара (возможно данная группировка объединит в себе уже существующие группировки меньшего масштаба, таких как:

1. общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА), в которой объединены Ангола, Бурунди, Конго, Джибути, Египет, Замбия, Зимбабве, Кения, Коморские острова, Лесото, Маврикий, Мадагаскар, Малави,

Мозамбик, Намибия, Руанда, Свазиленд, Сейшельские острова, Судан, Танзания, Уганда, Эритрея, Эфиопия),

2. таможенный и экономический союз Центральной Африки (ЮДЕАК), в который входят Габон, Камерун, Конго, ЦАР, Чад, Экваториальная Гвинея),

3. экономическое сообщество 15 западноафриканских государств (ЭКОВАС), в состав которого входят Гвинея, Мали, Мавритания, Нигер, Сенегал, Того, Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д-Ивуар, Нигерия, Сьерра-Леоне, Либерия, Гана, Гамбия, Гвинея-Биссау. [23, с. 154]

В представленной ниже таблице представлены основные модели современных интеграционных процессов в мировом хозяйстве.

Таблица 2

Модели современных интеграционных процессов

1. Модели политико-экономической интеграции	1.1. Европейский союз (ЕС)	1.2. Андская группа (Латинская Америка)	1.3. Карибский «общий рынок» (Латинская Америка)	1.4. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН)
2. Модели торгово-экономического сотрудничества	2.1. Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)	2.2. Североамериканская интеграция (США, Канада, Мексика)	2.3. Организация арабских стран – экспортеров нефти (ОАПЕК)	2.4. Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК)
3. Модели международных экономических надправительственных организаций, регламентирующих торговую, тарифную политику, вырабатывающих экономическую стратегию	3.1. Генеральное соглашение о тарифах и торговли (ГАТТ); Всемирная торговая организация (ВТО)	3.2. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)	3.3. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)	
4. Модели политических союзов и военных блоков	4.1. Европейский Совет	4.2. Организация Африканского единства (ОАЕ)	4.3. Организация Североатлантического договора (НАТО)	

Источник: [23, с. 53]

Проанализировав цели создания интеграционных группировок, можно сделать вывод о положительном влиянии объединений стран на состояние

экономик участников интеграций посредством создания более благоприятных условий для межрегиональной торговли, а также для миграции факторов производства, что в свою очередь является стимулирующим фактором для развития международных экономических отношений в рамках объединений.

На схеме 3 иллюстративно представлены интеграционные союзы в мире.



Схема 3. Интеграционные союзы в мире

Источник: [62]

Далее рассмотрим уровни развития интеграционных объединений на современном этапе в таблице.

Таблица 3

Международные интеграционные объединения

Интеграционное объединение	Год основания	Уровень интеграции	Страны-участницы
АЗИЯ			
Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН)	1967	Зона свободной торговли (ЗСТ)	Бруней, Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, Лаос, Малайзия, Мьянма, Сингапур, Таиланд, Филиппины
Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ)	1981	Общий рынок	Бахрейн, Катар, Кувейт, Оман, ОАЭ, Саудовская Аравия
Ассоциация регионального сотрудничества Юго-Восточной Азии (СААРК)	1985	Зона свободной торговли (ЗСТ)	Бангладеш, Бутан, Индия, Мальдивы, Непал, Пакистан, Шри-Ланка
Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС)	1989	Зона свободной торговли (ЗСТ)	Австралия, Бруней, Вьетнам, Гонконг, Канада, Китай, Индонезия, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Перу, Россия, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Чили, Филиппины, Южная Корея, Япония
АМЕРИКА			
Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ), ранее ассоциация свободной торговли (ЛААСТ)	1960-1980	Общий рынок	Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили, Эквадор
Андская группа (Андский пакт)	1969	Общий рынок	Боливия, Колумбия, Перу, Эквадор, Венесуэла
Карибское сообщество и Карибский общий рынок (КАРИКОМ)	1973	Общий рынок	Антигуа и Барбуда, Багамские острова, Барбадос, Белиз, Доминикана, Гренада, Гайана, Гаити, Ямайка, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Суринам, Тринидад и Тобаго
Общий рынок стран Южного конуса (МЕРКОСУР)	1991	Общий рынок	Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай
Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА)	1994	Зона свободной торговли (ЗСТ)	Канада, Мексика, США
АФРИКА			
Экономическое сообщество стран Центральной Африки (ЭКОЦАС)	1966-1994	Общий рынок	Габон, Камерун, Конго, ЦАР, Чад, Экваториальная Гвинея
Экономическое сообщество государств	1976	Экономический союз	Бенин, Буркина Фасо, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-

Западной Африки (ЭКОВАС)			Бисау, Кабо-Верде, Кот-д-Ивуар, Либерия, Мали, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того
Южноафриканское сообщество развития (САДК)	1980-1992	Общий рынок	ЮАР, Ботсвана, Лесото, Свазиленд, Намибия, Зимбабве, Ангола, Мозамбик, Малави, Мадагаскар, Танзания, Замбия, Маврикий, Сейшельские острова, Конго
ЕВРОПА			
Европейский Союз (ЕС), первоначально – Европейское экономическое сообщество (ЕЭС)	1958-1992	Экономический союз	Австрия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Дания, Германия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Польша, Португалия, Румыния, Словакия, Словения, Финляндия, Франция, Чехия, Швеция, Эстония, Хорватия
Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)	1960	Зона свободной торговли (ЗСТ)	Исландия, Лихтенштейн, Норвегия, Швейцария
Центрально-европейская ассоциация свободной торговли (ЦЕФТА)	1992	Зона свободной торговли (ЗСТ)	Албания, Босния и Герцеговина, Македония, Молдавия, Сербия, Хорватия, Черногория
ОКЕАНИЯ			
Австралийско-Новозеландское торговое соглашение об углублении экономических связей (АНЦСЕРТА)	1983	Зона свободной торговли (ЗСТ)	Австралия, Новая Зеландия
МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ			
Содружество независимых государств (СНГ)	1991	Экономический союз	Армения, Азербайджан, Беларусь, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Украина, Узбекистан
Организация Черноморского экономического сотрудничества (ОЧЭС)	1992-1999	Зона свободной торговли (ЗСТ)	Азербайджан, Албания, Армения, Болгария, Греция, Грузия, Молдова, Россия, Румыния, Сербия, Турция, Украина
Совет арабского экономического единства (САЭЕ)	1964	Экономический союз	Египет, Ирак, Иордания, Йемен, Кувейт, Ливия, Мавритания, ОАЭ, Палестина, Сирия, Сомали, Судан

Источник: [39]

Далее представим данные, характеризующие основные интеграционные группировки мира за 2015 год.

Таблица 4

Характеристика интеграционных объединений стран, 2015 г.

Интеграционное объединение	Число членов	Население, млн. чел.	ВВП, трлн. долл. США	Размер ВВП на душу населения, млрд. долл. США	Сальдо платежного баланса, млрд. долл. США	Объем внутрирегиональной торговли, млрд. долл. США
ЕС	28	511	17,355	34710	332,157	3838,6
НАФТА	3	481	19,992	39323	-453,453	1250,5
МЕРКОСУР	6	293	3,237	11611	-102,793	51,6
АТЭС	21	2838	43,866	15454	26,942	6260,3
ЭКОВАС	15	327	0,433	1818	0,463	13,4
	Доля в мировом ВВП		Доля в мировом экспорте		Доля в инвестициях	
	2005г	2015г	2005г	2015г	2005г	2015г
ЕС	30,3	23,9	26,2	20,3	19,6	20,8
НАФТА	32,2	26,6	7,9	6,6	11,9	14
МЕРКОСУР	2,7	4,37	0,24	0,2	1,7	6
АТЭС	27,6	31,8	31,7	33,2	36,3	43,3
ЭКОВАС	0,5	0,9	0,057	0,07	0,4	5,6

Источник: отчет ЮНКТАД, 2015 год

Две наиболее влиятельных интеграционных группировки с определенной долей условности можно отнести к экономическим объединениям развитых стран – ЕС и НАФТА. На них приходится более четырех пятых (83%) всей торговли ведущих интеграционных сообществ. Позиции этих двух объединений на глобальных рынках в первом десятилетии нового века заметно ослабли. Их совокупная доля в мировом экспорте упала с 59% до 47%.

2.3. Россия в современных интеграционных процессах

В Российской Федерации международная интеграция также играет значительную роль. Участие в интеграционных группировках дает России ряд существенных преимуществ, таких как: более широкий доступ к различным ресурсам (финансовым, трудовым, материальным, новейшим технологиям); возможность оперировать на более широком международном (интеграционном) рыночном пространстве; создание привилегированных

условий для российских фирм, защита их в определенной степени от конкуренции со стороны фирм третьих стран, а также совместное решение с другими странами сложных социально-экономических, научно-технических, экологических и иных проблем (например, снижение безработицы и выравнивание условий развития отдельных регионов).

На данный момент Российская Федерация состоит в семнадцати международных организациях и имеет статус наблюдателя в трех объединениях.

Проанализировав исторический аспект, было выявлено, что ООН является одной из самых первых организаций, в состав которых вошла Россия. Нельзя недооценивать значение деятельности нашей страны в рамках программы ООН. Весомая представленность в органах, определяющих политику Организации Объединенных Наций в вопросах управления, бюджетного планирования, финансирования, закупочной деятельности и так далее является важной задачей российской дипломатии.

В 2009 году на первом официальном саммите БРИК были обсуждены вопросы по поиску средств улучшения глобальной экономической ситуации и реформирования финансовых институтов. Таким образом, вступление России в БРИКС стало крайним актом присоединения нашей страны к каким-либо международным организациям.

В настоящее время основные точки приложения сил в программе БРИКС для России являются такие пункты, как способствование приданию международной валютно-финансовой системе более справедливого, стабильного и эффективного характера; обеспечение мира и безопасности на основе уважения суверенитета и территориальной целостности других государств, невмешательство в их внутренние дела; укрепление многовекторного характера своей внешней политики; развитие привилегированных двусторонних отношений с партнерами по объединению, а также расширение своего языкового, культурного и информационного присутствия. [30]

Евразийский экономический союз (ЕАЭС).

Деятельность ЕАЭС более подробно будет рассмотрено в параграфе 3.1. В ЕАЭС предусмотрено два органа, которые принимают обязательные для государств-членов решения. В состав Высшего евразийского экономического совета входят представители стран-участниц ЕАЭС на уровне главы государств и правительств. Высший совет собирается на уровне глав государств не реже одного раза в год, на уровне глав правительств — не реже двух раз в год. Самая важная черта Высшего совета — это то, что его решения принимаются консенсусом. Это необычная характеристика для высшего органа международной организации, которые обычно принимают лишь рекомендации в адрес государств-членов, и обязательные указания в адрес других органов. Как бы то ни было, ни одно решение Высшего совета не может быть принято без явно выраженного согласия России.

Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) — фактически исполнительный орган ЕАЭС. Ее часто называют наднациональным органом, поскольку Комиссия в пределах своих полномочий принимает решения, имеющие обязательный характер для Сторон. Комиссия состоит из двух частей: Совета Комиссии и Коллегии Комиссии. Каждый член Совета и Коллегии обладает одним голосом.

Таким образом, исполнительные органы ЕАЭС находятся под пристальным присмотром государств-участников, и ни в коем случае не играют роль функционального независимого органа, действующего исключительно в интересах международной организации. Между тем в успешно работающих интеграционных объединениях Европы и Америки именно такой независимый функциональный орган является локомотивом интеграции.

Шанхайская организация сотрудничества (ШОС)

Цели создания этой организации сформулированы чрезвычайно широко, так что скорее всего ее первостепенная направленность — просто поддержание дружественных отношений в регионе Центральной Азии, а

значение — в том, что участником ШОС является, наряду с другими государствами, Китай. Это подтверждается интересом, который проявляется к данной организации многими государствами. Это привело к формированию довольно сложного членства: наряду с государствами — участниками ШОС (Казахстан, Киргизия, Китай, Россия, Таджикистан, Узбекистан) имеют место государства — наблюдатели (Афганистан, Индия, Иран, Монголия, Пакистан), которые принимают участие в заседаниях органов организации, получают бумаги, и иногда даже выступают, обозначая свои позиции; есть также и совершенно новая категория — государства партнеры по диалогу (Белоруссия, Турция, Шри-Ланка), которые вступают в контакт с организацией в отдельных случаях по отдельным вопросам.

Приглашения к участию в мероприятиях организации рассылаются довольно широко, не только государствам, но и таким международным организациям, как ООН, АСЕАН, СНГ, ЕврАзЭС, с которыми у ШОС также установлены отношения, квалифицируемые как «партнерские», без дальнейшей расшифровки. [39]

В ШОС существует довольно разветвленная организационная структура: Совет глав государств (СГГ); Совет глав правительств (СГП); Совет министров иностранных дел (СМИД); Совещания руководителей министерств и ведомств; Совет национальных координаторов (СНК); Региональная антитеррористическая структура (РАТС); Секретариат — постоянно действующий административный орган, возглавляемый Генеральным секретарём (с 2012 года — представитель Российской Федерации Д. Ф. Мезенцев). Межбанковское объединение (МБО).

Формы взаимодействия между органами не определены, нет и формального соподчинения, так что каждый из них фактически представляет собой маленький самостоятельный орган межведомственного сотрудничества. Фактически каждое решение представляет собой в сущности международный договор.

Таким образом, участие России в ШОС не может привести к таким изменениям, которые не приняты Россией добровольно.

Организация Договора коллективной безопасности (ОДКБ)

Это военно-политический союз, который ставит перед собой довольно широкие цели: помимо военных угроз, ОДКБ ставит вопросы противодействия международному терроризму, наркобизнесу, нелегальной миграции, транснациональной организованной преступности, коллективное реагирование на чрезвычайные ситуации, гуманитарные катастрофы.

Участники: Армения, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан. Азербайджан, Грузия и Узбекистан, первоначально участвовавшие в договоре, вышли из него по разным причинам. Разногласия сохраняются и между другими участниками союза: члены ОДКБ поддержали действия России против Грузии в 2008г. только на словах, приняв довольно пустую декларацию, и не признали Южную Осетию и Абхазию в качестве самостоятельных государств.

Особое положение занимает и Белоруссия, Конституция которой запрещает применение белорусских вооруженных сил за пределами Республики.

К реальным достижениям ОДКБ можно отнести создание в 2009 г. Коллективных сил оперативного реагирования (которые, впрочем, так и не были применены в Киргизии, когда там возникла опасность гражданской войны) и совместной учебно-тренировочной базы в Манасе.

В ОДКБ предусмотрен целый ряд органов межведомственного сотрудничества, которые принимают решения *консенсусом*, а потому оказать существенного влияния на российское право они не в состоянии.

Союзное государство Белоруссии и России

Несколько иной, по сравнению с описанными, является организация под названием Союзное государство Белоруссии и России. Договор о создании Союзного государства был подписан 8 декабря 1999 года, а затем успешно ратифицирован парламентами обоих государств и 26 января 2000

года уже состоялся обмен ратификационными грамотами. Договор вступил в силу.

Как сказано в Преамбуле Договора, стороны подписывали его, «движимые стремлением продолжить развитие интеграционных процессов, заложенных Договором об образовании Сообщества России и Белоруссии от 2 апреля 1996 года, Договором о Союзе Белоруссии и России от 2 апреля 1997 года, Уставом Союза Белоруссии и России от 23 мая 1997 года, а также реализуя положения Декларации о дальнейшем единении России и Белоруссии от 25 декабря 1998 года».

Правовой статус создаваемого Договором объединения, казалось бы, бесспорен - это государство. Однако в ст.3 говорится, что «Союзное государство базируется на принципах суверенного равенства государств-участников, добровольности, добросовестного выполнения ими взаимных обязательств», то есть на принципах международного права, что характерно для разных субъектов международного права. Более того, по ст.6 каждое государство-участник сохраняет с учетом добровольно переданных Союзному государству полномочий суверенитет, независимость, территориальную целостность, государственное устройство, Конституцию, государственный флаг, герб и другие атрибуты государственности. Государства-участники сохраняют свое членство в ООН и других международных организациях. Возможность единого членства в международных организациях, других международных объединениях определяется государствами-участниками по взаимной договоренности. Создана разветвленная бюрократическая структура органов. Однако их полномочия ограничиваются совместными программами, на финансирование которых расходуются средства из бюджета Союзного государства. Реальные шаги к объединению не делаются. [9]

Всемирная торговая организация (ВТО)

ВТО сама по себе не имеет большого значения, поскольку представляет собой международный орган, созданный для обеспечения выполнения

соглашений, известных под названием «Марракешский пакет». Следует говорить скорее о последствиях принятия Россией обязательств, установленных Марракешским пакетом.

Главный принцип системы ВТО — это предоставление всем лицам, действующим на рынке, одинаковых условий, в идеале — предоставление государством национального режима для собственных и иностранных поставщиков и покупателей; в тех отраслях торговли, где национальный режим пока невозможен, должен действовать так называемый режим наиболее благоприятствуемой нации, то есть один и тот же режим деятельности для всех иностранных поставщиков и покупателей.

Методом борьбы с монополизмом на мировом рынке являются таможенные пошлины, которые чаще всего расцениваются как средство защиты национального предпринимателя от иностранной конкуренции. Именно правила установления таких защитных пошлин составляют суть соглашений, входящих в Марракешский пакет. Содержание этих соглашений — это комплекс правил, определяющих, какие меры могут правомерно приниматься государством для защиты своей торговли от иностранной конкуренции. Конкретные обязательства нашей страны изложены в документе, которым оформлено присоединение России к системе ВТО, а именно — в Протоколе о присоединении. Это обширный документ, содержащий сведения по нескольким тысячам товарных позиций.

В приложении 2 представлена информация об интеграционных объединениях, в которых Россия является участником.

Анализируя роль России в интеграционных объединениях, можно сделать вывод о том, что международные объединения, в состав которых входит Россия различаются по целям и сферам деятельности, решают задачи как международного значения, так и локального характера.

ГЛАВА 3. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ РОССИИ

3.1. Развитие Евразийского экономического союза как важнейшей интеграционной группировки

Евразийский экономический союз, призванный стать одной из крупнейших интеграционных группировок в мире, создавался в крайне сложных геополитических условиях, что в значительной степени может повлиять на перспективы его существования и развития.

В мае 2014 г. главы трех государств – России, Беларуси и Казахстана – подписали Договор о создании Евразийского экономического союза на базе Таможенного союза. Спустя несколько месяцев, в октябре 2014 г., было принято решение о том, что созданное в 2000 г. объединение Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) формально прекращает свое существование и с 1 января 2015 г. начинает функционировать Евразийский экономический союз (ЕАЭС). Эти события стали логическим продолжением процессов, происходивших на постсоветском экономическом и политическом пространстве на протяжении всего периода после распада СССР.

С другой стороны, в отличие от процессов европейской интеграции, когда каждое последующее развитие имело широкий общественный резонанс и поддержку среди населения, евразийская интеграция в понимании широких слоев граждан стран-участниц представляется скорее нагромождением соглашений и документов, не имеющих прикладного значения и практической реализации с точки зрения обеспечения устойчивого развития в странах-участницах. [26, с. 62]

Изначально все страны СНГ были едины во мнении, что преобразования в регионе и переосмысление приоритетов развития не противоречат сохранению связей между ними и приведут к формированию

новой базы и новых сфер сотрудничества, однако необходимость решения сложных проблем и политические амбиции не позволили наладить эффективное взаимодействие.

На представленной ниже схеме представлены этапы формирования ЕАЭС и последующие перспективы его развития.

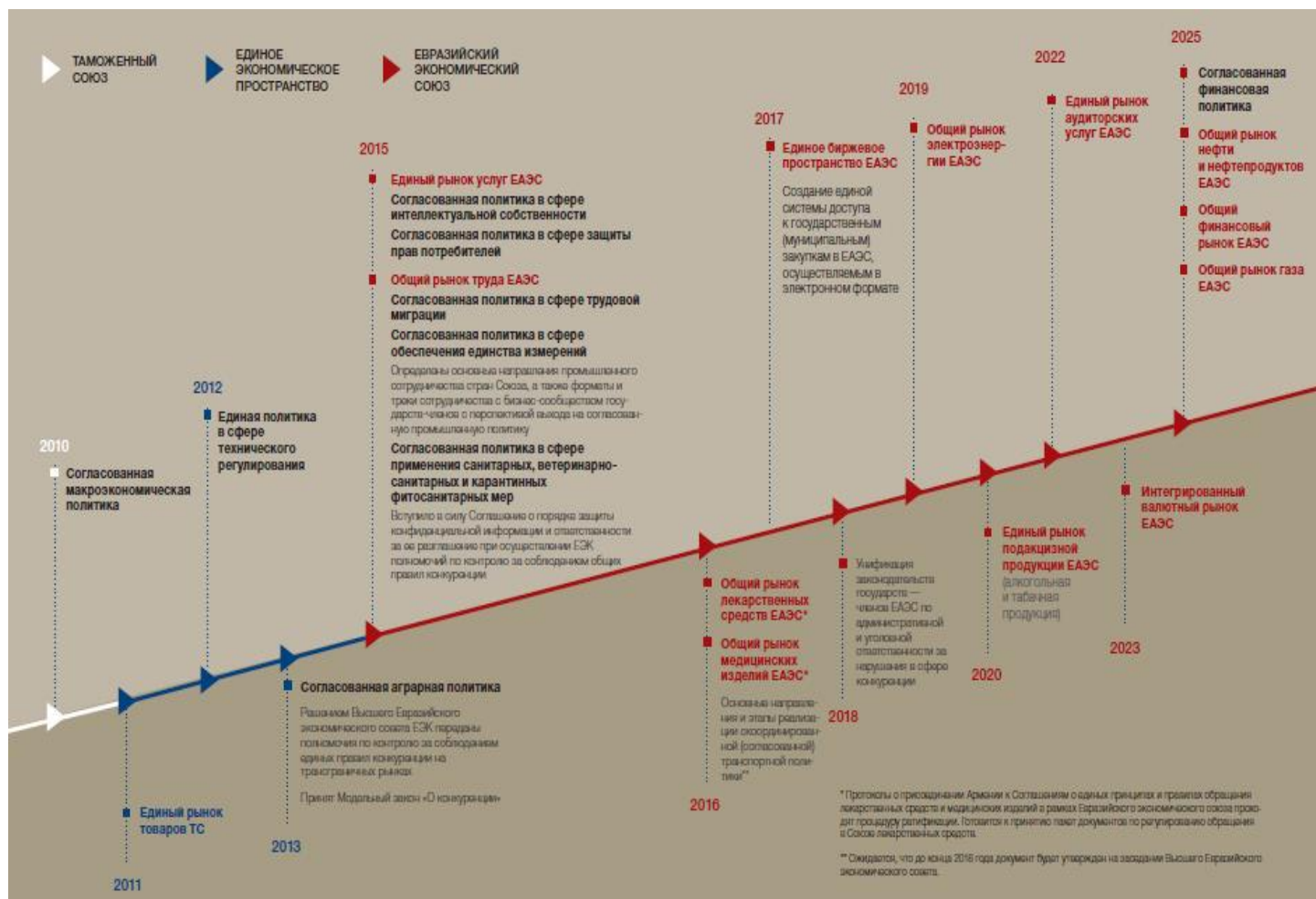


Схема 4. Этапы формирования ЕАЭС и последующие перспективы его развития [информация с официального сайта ЕЭК]

Рассмотрим общую характеристику социально-экономического развития ЕАЭС. Начиная с 2013 года, взаимная торговля между государствами – членами ЕАЭС демонстрирует отрицательную динамику. Наиболее сложная ситуация отмечена по итогам 2015 года. Объем взаимной торговли в стоимостном выражении по сравнению с 2014 годом сократился

на 25,5%. В 2016 году падение объемов взаимных поставок существенно замедлилось и по итогам 2016 года сокращение составило 6,7%.

Стоимостные объемы и показатели динамики взаимной торговли между государствами – членами ЕАЭС по месяцам 2015 – 2016 годов представлены на графике.

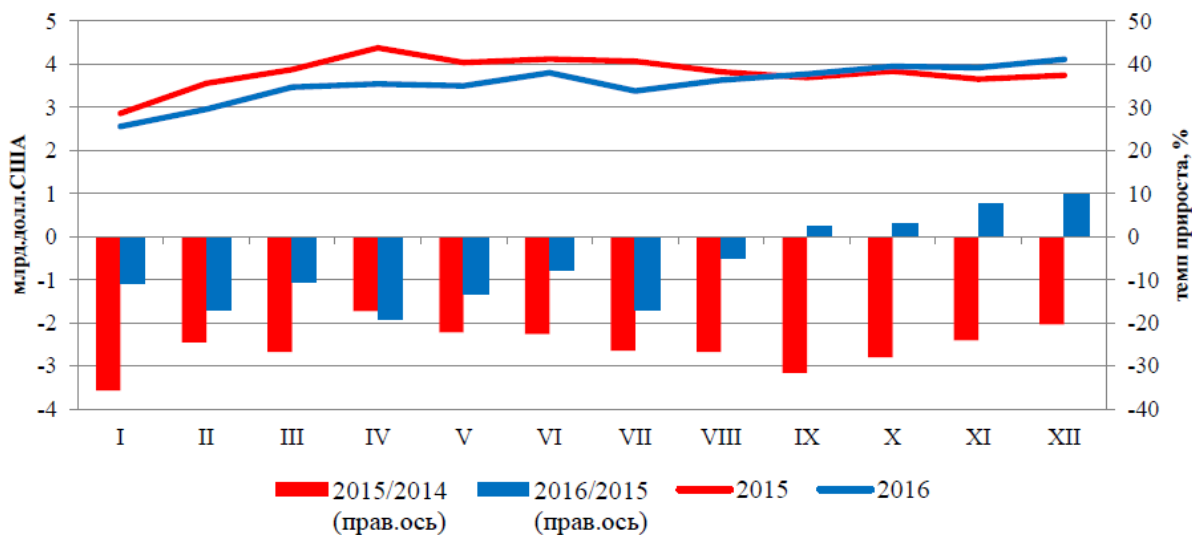


Рис. 2. Показатели динамики взаимной торговли между членами ЕАЭС

Источник: аналитика сайта ЕЭК

Как видно из графика, объемы взаимной торговли увеличивались на протяжении всего 2016 года и начиная с сентября превышали значения соответствующих месяцев предыдущего года.

Следует отметить, что происходящие во взаимной торговле изменения обусловлены рядом внешних и внутренних факторов.

Падение мировых цен на нефть и другие сырьевые товары в значительной степени определило динамику цен на товары, обращающиеся на рынке Союза, и, соответственно, общее сокращение стоимостного объема взаимной торговли между государствами – членами ЕАЭС в 2015-2016 годах.

На графике ниже представлена сравнительная динамика объемов взаимной торговли государств – членов ЕАЭС и цен на нефть марки Brent.

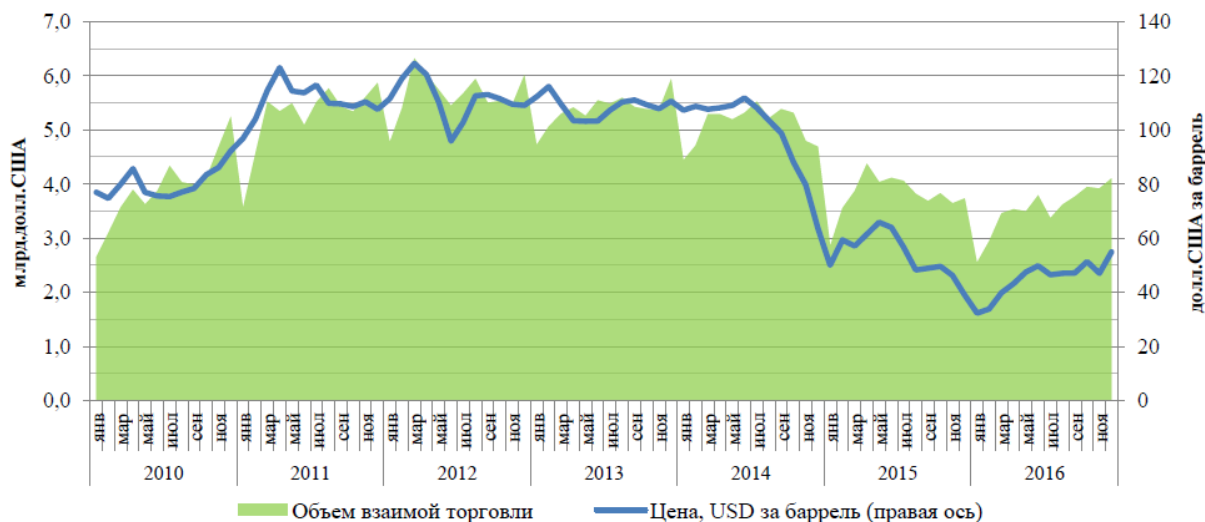


Рис. 3. Сравнительная динамика объемов взаимной торговли государств – членов ЕАЭС и цен на нефть марки Brent

Источник: аналитика сайта ЕЭК

Как видно из графика, динамика взаимной торговли коррелируется с изменением мировых цен на нефть, а весомый удельный вес энергетических товаров в структуре взаимной торговли (29,9% – в 2015 году, 22,8% – в 2016 году) делает эту зависимость определяющей. Следуя за изменениями на мировом рынке, средняя цена на нефть, поставляемую на рынок ЕАЭС, в 2016 году снизилась до 29 долларов США за баррель. В 2015 году ее среднее значение составляло 34 доллара, в 2014 году – 46 долларов.

Несмотря на отрицательную динамику, результаты взаимной торговли между государствами – членами ЕАЭС оказались лучше итогов внешней торговли с третьими странами. Объем внешней торговли со странами вне ЕАЭС сократился в 2015 году на 33,6%, в том числе экспорт – на 32,7%, в 2016 году – на 12% и 17,5% соответственно. Ценовой фактор оказывал более сильное влияние на снижение внешнеторгового оборота ЕАЭС ввиду преобладающей доли энергетических товаров в структуре экспорта за пределы Союза (64,6% – в 2015 году, 58,9% – в 2016 году).

Важно отметить, что в 2016 году наметилась тенденция улучшения ценовых условий осуществления внешнеторговой деятельности как с

третьими странами, так и между государствами – членами ЕАЭС, а также итоговых стоимостных характеристик.

Помимо низких цен на энергетические и другие сырьевые товары на снижение товарооборота стран ЕАЭС в последние годы оказывают влияние относительно слабый рост мировой экономики и торговли.

По оценке Департамента по экономическим и социальным вопросам Организации Объединенных Наций в 2016 году объем мировой экономики вырос лишь на 2,2%, что является самым низким показателем со времен рецессии 2009 года. Объем мировой торговли увеличился по сравнению с 2015 годом всего на 1,2%. За последние 30 лет более низкие показатели были отмечены только дважды. Ожидается, что рост валового внутреннего продукта (ВВП) Еврозоны составит не более 1,7%.

Одновременно идет процесс адаптации экономик государств – членов ЕАЭС и, прежде всего, России к неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктуре, связанной с экономическими санкциями.

В экономическом развитии государств – членов ЕАЭС также сохраняются негативные тенденции. Так, по предварительным данным ВВП Республики Беларусь сократился в 2016 году на 2,6%, Российской Федерации – на 0,2%. ВВП Республики Армения вырос на 0,2%, Республики Казахстан – на 1%, Кыргызской Республики – на 3,8%. Промышленное производство в Беларуси снизилось по сравнению с 2015 годом на 0,4%, Казахстане – на 1,1%. В Армении зарегистрирован прирост промышленного производства на 6,7%, Кыргызстане – на 4,9%, России – на 1,1%.

При этом в большинстве государств – членов ЕАЭС зарегистрирован рост производства сельскохозяйственной продукции, отмечено также увеличение грузооборота.

Стоит отметить девальвационные процессы в странах ЕАЭС. Девальвация национальных валют происходила во всех государствах – членах ЕАЭС синхронно, начиная со II квартала 2015 года, и достигла максимума в I квартале 2016 года. Обесценение национальных валют носило

конкурентный характер и сопровождалось осложнением ситуации во взаимной торговле ЕАЭС.

Более 80% минеральных продуктов поставляет на рынок ЕАЭС РФ. Около 55% взаимных поставок в ЕАЭС продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья приходится на Республику Беларусь, 35% – на РФ. Более половины проданных на общем рынке машин, оборудования и транспортных средств произведено в РФ, 36% – в Беларуси. По поставкам продукции химической промышленности лидирует Российская Федерация (56% объема взаимной торговли химической продукцией).

Рост индекса внутриотраслевой торговли по ЕАЭС в целом, который характеризует развитие экономической интеграции путем оценки качества взаимной торговли на структурном уровне, в 2015 и 2016 годах приостановился, однако его динамика по странам разнонаправлена. Так, согласно приведенным на графике ниже данным в 2015 году рост показателя отмечен по Армении, Казахстану и Кыргызстану, снижение – по Беларуси и России. В истекшем году по Армении, Беларуси и России наблюдался рост индекса, по Казахстану и Кыргызстану снижение.

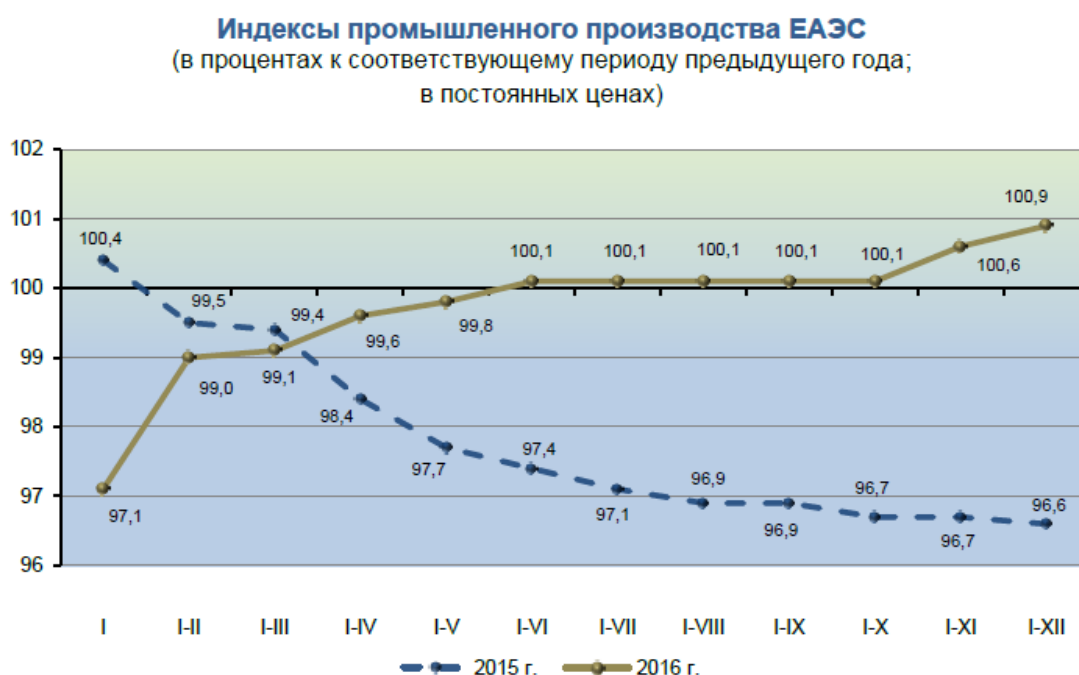


Рис. 4. Индексы промышленного производства ЕАЭС (аналитика сайта ЕЭК)

Наибольшую долю в поставках на общий рынок занимает Российская Федерация (62,4% объема совокупного экспорта в 2016 году). Значительны также вклады Республики Беларусь (26,5%) и Республики Казахстан (9,2%). Доли Республики Армения и Кыргызской Республики невелики (0,9% и 1% соответственно).

Большая часть закупок (импорта) приходится на Республику Беларусь (36,6%) и Российскую Федерацию (34,1%). Республика Казахстан приобретает на рынке Союза 23% общего объема предложенных товаров, Кыргызская Республика – 3,7%, Республика Армения – 2,6%.

Распределение по государствам – членам ЕАЭС совокупного валового внутреннего продукта (по данным за январь-сентябрь 2016 года), а также структуру экспорта и импорта товаров во взаимной торговле (по данным за 2016 год) характеризуют ниже приведенные диаграммы:



Рис. 5. Совокупный ВВП стран членов ЕАЭС (аналитика с сайта ЕЭК)

Сальдо взаимной торговли со странами-партнерами для всех государств – членов ЕАЭС, кроме России, имеет отрицательное значение и демонстрирует тенденцию к сокращению. Для России, выступающей основным поставщиком товаров на рынок Союза и важнейшим торговым

партнером для остальных государств – членов ЕАЭС, сальдо складывается положительным, но величина его соответственно уменьшается.

Статистическая информация об итогах внешней и взаимной торговли товарами государств – членов ЕАЭС

2011 год	<p>Суммарный объем внешней торговли товарами государств — членов Таможенного союза и Единого экономического пространства с третьими странами составил 907,2 млрд долларов США, в том числе экспорт — 581,4 млрд долларов США, импорт — 325,8 млрд долларов США.</p> <p>Объем взаимной торговли товарами (сумма стоимостных объемов экспортных операций государств — членов Таможенного союза и Единого экономического пространства во взаимной торговле) составил 63,1 млрд долларов США.</p>
2012 год	<p>Суммарный объем внешней торговли товарами государств — членов Таможенного союза и Единого экономического пространства с третьими странами составил 934,6 млрд долларов США, в том числе экспорт — 593,7 млрд долларов США, импорт — 340,9 млрд долларов США.</p> <p>Объем взаимной торговли товарами государств — членов Таможенного союза и Единого экономического пространства составил 67,8 млрд долларов США.</p>
2013 год	<p>Суммарный объем внешней торговли товарами государств — членов Таможенного союза и Единого экономического пространства с третьими странами составил 933,0 млрд долларов США, в том числе экспорт — 587,7 млрд долларов США, импорт — 345,3 млрд долларов США.</p> <p>Объем взаимной торговли товарами государств — членов Таможенного союза и Единого экономического пространства составил 64,5 млрд долларов США.</p>
2014 год	<p>Суммарный объем внешней торговли товарами государств — членов Таможенного союза и Единого экономического пространства с третьими странами составил 868,7 млрд долларов США, в том числе экспорт товаров — 556,8 млрд долларов США, импорт — 311,9 млрд долларов США.</p> <p>Объем взаимной торговли товарами государств — членов Таможенного союза и Единого экономического пространства составил 58,5 млрд долларов США.</p>
2015 год	<p>Суммарный объем внешней торговли товарами государств — членов Евразийского экономического союза с третьими странами составил 579,4 млрд долларов США, в том числе экспорт товаров — 373,9 млрд долларов США, импорт — 205,5 млрд долларов США.</p> <p>Объем взаимной торговли товарами государств — членов Евразийского экономического союза составил 45,7 млрд долларов США.</p>
I полугодие 2016 года	<p>Суммарный объем внешней торговли товарами государств — членов Евразийского экономического союза с третьими странами составил 228,6 млрд долларов США, в том числе экспорт — 140,5 млрд долларов США, импорт — 88,1 млрд долларов США.</p> <p>Объем взаимной торговли товарами государств — членов Евразийского экономического союза составил 19 млрд долларов США.</p>

Схема 5. Статистическая информация и внешней и взаимной торговле товарами странами ЕАЭС (аналитика с сайта ЕЭК)

Доля взаимной торговли с государствами – членами ЕАЭС во внешней торговле страны по итогам 2016 года составила 52,2%, в том числе 48,1% экспорта и 55,7% импорта товаров.

Высокие показатели взаимодействия рынком ЕАЭС зарегистрированы также по Кыргызской Республике (35,9%, 27%, 39,4%) и Республике Армения (29,2%, 22%, 33,1% соответственно). Пятая часть внешней торговли Казахстана (21,9%) приходится на общий рынок, при этом в страны-партнеры продается 10,7% казахстанского экспорта, а приобретается – 38,4% общего объема импорта Казахстана.

Как свидетельство развития интеграционных процессов можно рассматривать увеличение доли продаж товаров на рынке ЕАЭС Россией (с 6,9% в 2013 году до 9,2% в 2016 году) и Казахстаном (с 7,8% до 10,7% соответственно). Доля закупок Россией на рынке ЕАЭС также возросла (с 6,4% до 7,8%). В результате доля товаров третьих стран на рынке Союза сократилась по сравнению с 2014 годом с 26% до 23,4%.

Анализ динамики взаимной торговли по государствам – членам ЕАЭС показывает, что снижение объемов поставок товаров на общий рынок характерно для большинства потоков взаимной торговли.

Общую тенденцию снижения объемов взаимной торговли в 2015 и 2016 годах определили взаимные потоки Россия-Беларусь и Россия-Казахстан. Положительные изменения отмечены в торговле с государствами, присоединившимися к Союзу в 2015 году.

Резюмируя вышесказанное, можно сделать выводы:

- динамика цен на товары, связанная, в первую очередь, с падением мировых цен на нефть и другие сырьевые товары, стала определяющим фактором, повлиявшим на сокращение стоимостного объема взаимной торговли между государствами – членами ЕАЭС в 2015-2016 годах;
- слабый рост мировой экономики и торговли оказывают негативное воздействие на развитие взаимного товарооборота государств – членов ЕАЭС в долгосрочном периоде в результате замедления темпов экономического

роста в странах – торговых партнерах, что негативно сказывается на экономиках региона, обуславливает сохранение цен на сырьевые товары на исторически низких уровнях;

– сохранение негативных тенденций развития в экономиках государств – членов ЕАЭС транслировалось в падение внутреннего спроса, снижение экономической активности и сокращение физических объемов взаимной торговли;

– снижение курсов национальных валют привело к повышению конкурентоспособности отечественных товаров, сокращению спроса на товары из третьих стран и переключению спроса на отечественные товары;

– ухудшение ситуации во взаимной торговле ЕАЭС обострилось в результате волатильности национальных валют в государствах – членах ЕАЭС;

– с начала 2016 года наблюдается устойчивый рост итоговых стоимостных характеристик взаимной торговли между государствами – членами ЕАЭС и наметилась тенденция улучшения ценовых условий ее осуществления.

В 2015 году утверждены Основные направления экономического развития государств – членов Евразийского экономического союза до 2030 года (Решение Высшего Евразийского экономического совета от 16 октября 2015 г. № 28), которые включают перспективные направления социально-экономического развития, к реализации которых стремятся государства – члены ЕАЭС за счет использования интеграционного потенциала объединения и конкурентных преимуществ государств – членов ЕАЭС в целях получения дополнительного экономического эффекта каждым государством – членом ЕАЭС. [30]

В документе предусмотрено отдельное направление «Обеспечение макроэкономической устойчивости», реализация которого планируется посредством предупреждения макроэкономических дисбалансов, совершенствования аппарата макроэкономического анализа и прогнозирования, оценки эффектов взаимного влияния, разработки согласованных антициклических и стимулирующих мер.

ЕВРАЗИЙСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ЧАСТЬ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА В МИРЕ



Схема 5. Ключевые партнеры ЕАЭС в мире (аналитика с сайта ЕЭК)

Утверждены Основные ориентиры макроэкономической политики государств – членов Евразийского экономического союза на 2016 – 2017 годы (Решение Высшего Евразийского экономического совета от 31 мая 2016 г. № 5), которые включают следующие совместные кратко- и среднесрочные меры, а также национальные меры, направленные на:

- обеспечение макроэкономической устойчивости путем принятия мер по стабилизации уровня инфляции, поддержания сбалансированности бюджетных систем и обеспечения долговой устойчивости сектора государственного управления;
- создание условий для устойчивого развития и восстановления экономического роста путем диверсификации экономик государств – членов ЕАЭС (в том числе с учетом реализации интеграционного потенциала Союза), расширения источников финансовых средств и повышения доступности кредитных ресурсов с целью наращивания объемов инвестиций в основной капитал предприятий производственной сферы, активизации взаимной торговли, развития внутреннего рынка и внешней торговли.

3.2. Проблемы и перспективы интегрирования России в мирохозяйственные связи

Как известно, основной принцип организации мирового хозяйства можно выразить оригинальной формулой $2+2=5$. Это означает, что в процессе интеграции происходит не просто суммирование национальных экономик, а наступает новое совокупное качественное состояние, при котором эффект функционирования взаимодействующих национальных хозяйств больше суммы эффектов их функционирования в условиях изоляции.

При этом в зависимости от степени развития интегрирующихся национальных экономик одни государства (высокоразвитые) выигрывают больше, другие (развивающиеся) - меньше, а третьи (слаборазвитые) и вовсе проигрывают и выживают за счет помощи высокоразвитых стран.

Можно выделить следующие основные проблемы интегрирования экономики России в единое экономическое сообщество.

1. Россия продолжает придерживаться экстенсивного типа пути развития. Она по-прежнему добывает 1/3 всего минерального сырья в мире.

Мы, действительно, сырьевой придаток глобальной экономики. Продолжает расти потребление металла в России, в то время как в развитых странах за последние 20 лет металлоемкость производства уменьшилась почти в 18 раз. Диспропорция в соотношении производства средств производства и потребительских товаров привела не только к расстыковке многих секторов экономики, но и к фактической стагнации таких отраслей экономики, как сельское хозяйство, легкая и пищевая промышленность. Во многих случаях крупномасштабные капиталовложения в экономику не давали почти никакого эффекта. Такая структура производства является прямым следствием международной автаркии. Кроме того, в экономике России прослеживается невосприимчивость к технологическому импорту. Современные импортные технологии настолько не приспособлены к нашим условиям бесхозяйственности, низкому качеству сырья и работ, что невольно превращается в фактор стагнации.

2. Существует несовместимость российских хозяйственных механизмов с западными. Отличаются формы и права собственности, законодательство, не стыкуются системы ценообразования, в России не развита банковская система и т.д.

3. Слабо развитая инфраструктура, в особенности неудовлетворительное состояние транспортных систем. Эффективность процесса международной экономической интеграции во многом зависит от уровня развития инфраструктуры в интегрирующих странах. В России состояние транспортных систем в целом неудовлетворительно, отдельные участки федеральных автомобильных дорог вообще непригодны для осуществления перевозок. Низким остаётся и уровень развития информационной инфраструктуры в регионах России.

4. Серьезным препятствием в дальнейшем интегрировании России в мирохозяйственные связи являются внешние причины, связанные с нежеланием ряда развитых стран иметь в лице России полноправного партнера.

5. Недостаточный уровень внутренней интеграции национальной экономики. Ни одно государство федеративного типа не может рассчитывать на эффективную экономическую интеграцию с другими странами при условии, что внутри страны еще не достигнут достаточный уровень экономической интеграции. В случае с Россией это выражается в чрезвычайно неравномерном развитии экономик регионов страны (а это большой разрыв в уровне жизни населения и развития производительных сил), а также в низком уровне межрегионального экономического сотрудничества. Подавляющее большинство мелких и средних предприятий работают лишь на внутренний рынок региона, без установления деловых контактов за его пределами.

6. Отсутствие единой государственной системы оценки развития интеграционных процессов в национальной экономике, а также в экономиках субъектов Российской Федерации. Оценить уровень развития интеграционных процессов в виде количественного показателя достаточно сложно, что объясняется многофакторным характером рассматриваемых процессов. При этом для органов государственной власти наличие данных об уровне развития экономической интеграции очень важно, поскольку это значительно облегчает мониторинг интеграционных процессов и позволяет проводить более успешную внешнеэкономическую политику. На сегодня большинство регионов РФ либо вообще не имеют подобных систем оценки, либо используют разные методики расчета интегрального показателя оценки, что делает их результаты несопоставимыми.

7. Исторически сложившаяся роль России как безусловного лидера на постсоветском пространстве, что зачастую мешает руководству страны адекватно воспринимать своих партнеров из стран СНГ. Экономическая интеграция в подавляющем большинстве случаев предполагает равноправное партнерство, построенное на взаимовыгодном сотрудничестве, которое предполагает, что стороны учитывают интересы друг друга. Руководство же Российской Федерации зачастую не желает идти на уступки, привыкнув к

роли безусловного лидера, способного диктовать свои условия. В частности, именно этот фактор значительно тормозит сотрудничество России и Белоруссии.

Названные проблемы можно решить путем проведения следующего комплекса мероприятий.

Во-первых, рациональней представляется разработка единой системы оценки уровня развития интеграционных процессов в национальной экономике и в экономиках субъектов РФ. Данный шаг позволит значительно облегчить задачу мониторинга процесса международной интеграции, откроет новые возможности для планирования мероприятий по развитию интеграционных процессов и контроля их исполнения. С разработкой такой системы органы государственной власти получают новый мощный инструмент проведения региональной политики, что должно позитивно сказаться на экономике страны в целом.

Во-вторых, необходимо совершенствование региональной политики, при этом стимулирование развития международных и межрегиональных процессов интеграции на федеральном уровне должно преследовать цель равновесного развития регионов. Органы власти каждого региона при регулировании межрегиональных экономических отношений должны иметь ориентиры построения международных и межрегиональных связей и понимать стратегические задачи развития экономической системы страны в целом.

В-третьих, государству стоит уделить больше внимания развитию транспортной и информационной инфраструктуры в регионах России. Выделяя больше средств на финансирование соответствующих программ, следует одновременно ужесточить контроль их целевым расходованием. Причем в данной сфере целесообразным нам видится разработка проектов на основе государственно-частного партнерства. Выгоду от этого получает как государство – от увеличения налоговых поступлений, так и бизнес – за счет снижения расходов и выхода на новые рынки сбыта.

В-четвертых, это проведение соответствующей внешнеэкономической политики, направленной на либерализацию и развитие внешней торговли, улучшение ее структуры и повышение эффективности внешнеторговых операций, усиление роли регионов в осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Также важным направлением интеграции России в мировое хозяйство является активное участие России в деятельности международных интеграционных сообществ. Россия является членом Евразийского экономического союза (ЕАЭС), Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), Организации договора коллективной безопасности (ОДКБ), Азиатско-Тихоокеанского экономического сообщества (АТЭС) и др.

Отдельно назовем Содружество независимых государств (СНГ), в котором Россия является объединительным центром и интеграционные процессы в котором протекают весьма противоречиво.

Очень важным элементом новой мировой финансовой архитектуры является взаимовыгодность. Подход, основанный на принципах добровольности и невмешательства в политические дела друг друга, четко реализуется на практике в Евразийском экономическом союзе. Аналогичным принципам привержены партнеры по БРИКС и Шанхайской организации сотрудничества (ШОС). Словом, модель интеграции развивающихся стран строится на уважении не только культурного, но и экономического своеобразия партнеров.

Следующим направлением интегрирования экономики России в мировое единое экономическое сообщество является использование государственного-частного партнерства (ГЧП) на основе создания и участия в деятельности крупнейших российских компаний и государственных структур, осуществляющих обширные внешнеэкономические связи. Среди них - ОАО «Газпром», Федеральное государственное предприятие «Рособоронэкспорт», Федеральное космическое агентство «Роскосмос», Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом» и др.

Также направлением интеграции России является активная позиция в международных организациях, в частности во Всемирной торговой организации (ВТО).

Отдельно остановимся на евразийской интеграции и ее архиважности для России. По мнению С.Ю. Глазьева, Евразийская экономическая интеграция — живой, развивающийся, динамичный процесс. Поставленная в 2000 г. задача выполнена — создано дееспособное привлекательное экономическое объединение с понятными правилами игры и уважительным подходом к суверенитету друг друга.

Идея создания конкурентоспособной глобальной интегрированной территории от Атлантики до Тихого океана, где Евразийское пространство призвано выполнять роль связующего звена между Европой и АТР, не лишена оснований.

Все вышеперечисленное говорит о том, что в качественной интеграции стран ЕАЭС заложен большой потенциал, реализация которого требует согласованных усилий государств-членов по раскрытию и использованию возникающих благоприятных возможностей и преимуществ, созданию механизмов и инструментов стимулирования регионального торгово-экономического сотрудничества, определению новых подходов к организации интеграционного взаимодействия и приданию ему нового качества. В связи с тем, что интеграция стран и их развитие протекают в условиях острой международной конкуренции, система приоритетов организации интеграционного взаимодействия в рамках ЕАЭС должна быть ориентирована на повышение национальной конкурентоспособности, которая в рамках интегрированной хозяйственной системы превращается в конкурентоспособность международной интеграционной группировки.

Таковыми приоритетами могут стать:

- 1) формирование системы прогнозирования и планирования развития интеграционного объединения, включая обоснование направлений повышения эффективности реализации интеграционного потенциала, в

изменяющихся конкурентных условиях с целью повышения конкурентоспособности экономики интеграционного объединения в целом;

2) стабилизация макроэкономической ситуации в государствах – членах ЕАЭС, разработка полноценной и эффективной промышленной и торговой политики, ориентирующей страны-участницы на реализацию общих конкурентных целей, отвечающей основным требованиям и принципам национальной безопасности каждой из стран-участниц и интеграционного объединения в целом;

3) перенос приоритетных направлений развития интеграции на микро- и мезоуровни; развитие кооперационных связей между предприятиями стран-участниц, что впоследствии может привести к переориентации на специализацию производства технологически сложной продукции с высокой добавленной стоимостью, требующей развитой глубокой кооперации;

4) разработка эффективной макроконкурентной стратегии ЕАЭС на уровне структуры экономики, формирования национальных и евразийских ТНК, действующих в глобальном масштабе;

5) создание предпосылок для ускоренного развития наукоемких отраслей промышленности, способных повлиять на ускорение развития и повышение качества производства продукции, особенно экспортного назначения;

6) обеспечение стабильности и предсказуемости сотрудничества в сферах, представляющих стратегический интерес для всех стран-участниц интеграционного союза (в оборонной, атомной, ракетно-космической промышленности) и др.;

7) разработка программ формирования промышленных кластеров, технологических платформ и транспортной инфраструктуры, базирующихся на развитии как традиционных отраслей промышленности, так и новых производств;

8) проведение совместных разработок в сфере НИОКР и обмена квалифицированными кадрами в целях сохранения и развития

интеллектуального потенциала стран участниц интеграционного объединения;

9) определение потенциала интеграционного взаимодействия и возможных направлений его реализации на мегауровне в рамках ЕАЭС-ЕС; ЕАЭС-АТЭС; ЕАЭСМЕРКОСУР и др.

Для России, исходя из реальных условий развития национальной экономики и участия ее в интеграционном взаимодействии, повышение конкурентоспособности связано с реализацией следующих мероприятий:

- проведение структурных реформ в целях перехода к новому технологическому укладу и преодоления последствий мирового экономического кризиса;
- институционализация инновационного пути развития посредством участия в координации национальной научно-технической политики и организации интегрированного инновационного пространства; кооперационных связей как приоритетного направления интеграционной политики государства;
- рост расходов на НИОКР в целях увеличения экспорта готовой продукции с высокой степенью добавленной стоимости;
- реализация кооперационного потенциала со странами интеграционной группировки с целью противостояния конкурентным поглощениям в условиях глобализации мировых процессов;
- интернационализация национальных предприятий, а также исследовательской и инновационной деятельности;
- предоставление льгот в налогообложении и кредитовании при создании странами-участницами интеграционных инициатив совместных предприятий и объединений;
- активное участие в формировании национальных и евразийских ТНК, ФПГ;
- проведение модернизации национального производства в соответствии с общим алгоритмом инновационного развития стран-участниц;
- расширение участия России в многомерных интеграционных проектах (региональных и межрегиональных).

В результате реализации предложенного комплекса мероприятий Россия должна преодолеть основные препятствия, мешающие ей в полной мере использовать тот огромный экономический потенциал, который предлагает международная экономическая интеграция.

В свою очередь, развитие интеграционных процессов в Российской Федерации должно дать мощный толчок развитию национальной экономики в целом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В России международная интеграция также играет значительную роль. Участие в интеграционных группировках дает России ряд существенных преимуществ, таких как: более широкий доступ к различным ресурсам, совместное решение с другими странами сложных социально-экономических, научно-технических, экологических и иных проблем.

Интеграция означает процесс, в результате которого формируются единство и целостность системы на основе объединения и сближения. Интеграция способствует освоению новых территориальных рынков, созданию совместных предприятий на осваиваемых территориях, повышению устойчивости национальных экономик, объединению поставщиков и потребителей, производства и сбыта продукции.

Сегодня успешны три блока:

- Транстихоокеанское партнерство. Доля этого интеграционного объединения может достичь 40 % мирового ВВП и трети международной торговли. В числе 12 стран, подписавших соглашение, можно отметить такие крупные экономики, как США, Японии, Канады, Австралии, Новой Зеландии, Сингапура, Мексики.

- Всестороннее региональное экономическое партнерство планирует объединить 16 стран – 10 членов АСЕАН и 6 государств, с которыми уже имеются договоренности о сотрудничестве. На долю данного экономического блока будет приходиться свыше половины населения мира, около трети международной торговли.

- Создание Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства. Его доля в мировом ВВП составит около 50 %, а в международной торговле – 40 %.

На основе статей ГАТТ и ГАТС в ВТО существуют следующие виды многосторонних торговых объединений, которые оформляют интеграционное взаимодействие: соглашение о свободной торговле (ЗСТ);

соглашение о преференциальной торговле (ПТС); соглашение об экономической интеграции (СЭИ); таможенный союз (ТС).

Самая простая, начальная форма международной экономической интеграции - зона свободной торговли. После завершения создания зоны свободной торговли участники интеграционного блока переходят к таможенному союзу. Третьей ступенью развития интеграционных объединений является общий рынок.

Более сложная форма международной экономической интеграции - экономический и валютный союз. Следствием экономического и валютного союза выступает введение наднациональных управленческих структур (напр. Европарламент и Еврокомиссия в ЕС).

Развитие политического союза – высшей ступени региональной интеграции, при котором единое рыночное пространство превращается в целостный хозяйственно-политический организм, возникает новый многонациональный субъект международных хозяйственных и политических отношений, который выступает с позиции всех участников политического союза, выражает их интересы и политическую волю.

На сегодняшний день наибольшим потенциалом обладают следующие глобальные интеграционные группировки: североевразийская интеграционная группировка, строящаяся на фундаменте Евразийского экономического союза; Европейский Союз; североамериканская зона свободной торговли (НАФТА), в которую входят США, Канада и Мексика; южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР) в составе Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая; австралийская интеграционная группировка, объединяющая Австралию, Новую Зеландию (и способную включить в себя и национальные государства Океании и Полинезии); интеграционная группировка, объединяющая КНР, Гонконг и Тайвань, не исключено, что в будущем новые члены – Корея, Япония и Монголия; интеграционная группировка африканских стран.

Россия состоит в таких интеграционных объединениях: Евразийский экономический союз (ЕАЭС); Шанхайская организация сотрудничества (ШОС); Организация Договора коллективной безопасности (ОДКБ); Всемирная торговая организация (ВТО).

Выделяют следующие основные проблемы интегрирования экономики России в единое экономическое сообщество: Россия продолжает придерживаться экстенсивного типа пути развития; существует несовместимость российских хозяйственных механизмов с западными; слабо развитая инфраструктура, в особенности неудовлетворительное состояние транспортных систем; недостаточный уровень внутренней интеграции национальной экономики; отсутствие единой государственной системы оценки развития интеграционных процессов в национальной экономике, а также в экономиках субъектов Российской Федерации; исторически сложившаяся роль России как безусловного лидера на постсоветском пространстве, что зачастую мешает руководству страны адекватно воспринимать своих партнеров из стран СНГ.

Названные проблемы можно решить путем проведения следующего комплекса мероприятий: рациональной представляется разработка единой системы оценки уровня развития интеграционных процессов в национальной экономике и в экономиках субъектов РФ; необходимо совершенствование региональной политики, при этом стимулирование развития международных и межрегиональных процессов интеграции на федеральном уровне должно преследовать цель равновесного развития регионов; государству стоит уделить больше внимания развитию транспортной и информационной инфраструктуры в регионах России; проведение соответствующей внешнеэкономической политики, направленной на либерализацию и развитие внешней торговли, улучшение ее структуры и повышение эффективности внешнеторговых операций, усиление роли регионов в осуществлении внешнеэкономической деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Акказиева, Г.И. Современная центральноазиатская политика Европейского Союза: тенденции развития / Г.И. Акказиева // Вестник МГИМО – 2012. – № 3. – С. 43-48.
2. Аكوпова Е.С. Мировая экономика и международные экономические отношения / Е.С. Аكوпова, О.Н. Воронкова, Н.Н. Гаврилко. – Ростов н/Д: Феникс, 2001.
3. Андреева, Е.Л. Международное экономическое сотрудничество в условиях становления интеграционных процессов нового поколения / Е.Л. Андреева, А.В. Ратнер – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2014. – 201 с.
4. Ашванян, С.К. Россия в международной экономической интеграции: проблемы и противоречия: дис.докт. экон. наук / С.К. Ашванян. – Томск, 2005. – 353 с.
5. Батов, Г.Х. Проблемы и перспективы межрегиональной экономической интеграции / Батов Г.Х.// Федерализм. - 2013. - № 2. - С. 119-126
6. Беларусь и Россия. 2012: Стат. сб. / Росстат, Белстат, Постоянный комитет союзного государства. – М.: Росстат, 2012. – 190 с.
7. Блудова, С.Н. Потоки взаимной торговли в рамках Таможенного Союза [Электронный ресурс] / С.Н. Блудова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2014. – № 6. – С. 81-86. / Режим доступа: [http://www.rfej.ru/rvv/id/10042F410/\\$file/81-86.pdf](http://www.rfej.ru/rvv/id/10042F410/$file/81-86.pdf).
8. Буглай В.Б. Международные экономические отношения / В.Б. Буглай, Н.Н. Ливинцев. – М.: Финансы и статистика, 2001.
9. Бугров Р.В. Интеграция в теории международных отношений: обзор современных подходов // <http://www.unn.ru/rus/fmo/archive>.

10. Буторина, О. Понятие региональной интеграции: региональный подход / О. Буторина. – [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://polit.ru/article/2006/04/10/butorina/>.
11. Вертинская, Т.С. Методические основы разработки комплекса индикаторов для оценки экономической интеграции стран – членов ЕЭП / Т.С. Вертинская // Евразийская экономическая интеграция. – 2013. – № 2 (19). – С. 21-44
12. Винер, Я. Проблема таможенного союза // Вехи экономической мысли. Т. 6. Международная экономика. М.: ТЕИС, 2006. С. 696-705
13. Винокуров Е., Кулик С., Спартак А., Юргенс И. 2014. Тупик борьбы интеграций в Европе (аналитический доклад). Вопросы экономики. № 8. С. 4–25.
14. Винокуров, Е.Ю. Система индикаторов евразийской интеграции: основные выводы / Е.Ю. Винокуров, А.М. Либман // Евразийская экономическая интеграция. – 2009. – № 4 (5). – С. 38-57
15. Воробьев, В.П. Проблемы реформирования и развития СНГ / В.П. Воробьев. – М., 2009. – 184 с.
16. Воронина Т.В. 2014. Трансформация линейно-стадиальной модели международной экономической интеграции в эпоху глобализации: причины, формы, последствия. Фундаментальные исследования. № 6. Часть 3. С. 539–543. URL: www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10003465
17. Воронков Л.С. Интеграционные процессы на Севере Европы//Европейская интеграция/Под редакцией Ольги Буториной. Учебник. М., 2011.
18. Гельвановский М. Методологические подходы к обеспечению конкурентоспособности международных интеграционных группировок в условиях глобализации. Евразийская экономическая интеграция. 2012. № 1 (14). С. 44–58.

19. Глазьев, С.Ю. Зачем нужен Таможенный союз? [Электронный ресурс] / С.Ю. Глазьев. – Режим доступа: http://www.evrazes-bc.ru/userfiles/file/bibl/glazev_zachem_nujen_tam_souz.pdf.
20. Голованова С. В. Таможенный союз [Электронный ресурс] / Экономика. Социология. Менеджмент. –Федеральный образовательный портал: Экономика. Социология. Менеджмент. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/text/19280385>.
21. Голованова С. В. Экономический союз [Электронный ресурс] / Экономика. Социология. Менеджмент. – Федеральный образовательный портал: Экономика. Социология. Менеджмент. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/text/19280369>.
22. Головнин М.Ю., Ушкалова Д.И., Якушева А.Е. Влияние внешних шоков на экономики стран СНГ в период кризиса (глобальный и региональный аспекты) // Евразийская экономическая интеграция. – 2015. – № 1 (6). – С. 4–25.
23. Гордеев, В. Влияние интеграции на конкуренцию / В. Гордеев // Экономист. – 2006. - № 10. – С. 54 – 57.
24. Горецкая, Е.О. Интеграция регионов России в международный инвестиционный процесс: автореф. дис. ... докт. экон. наук / Е.О. Горецкая. – Краснодар. – 2008. – 41 с.
25. Государства ЕАЭС. Официальный сайт Евразийского экономического союза [Электронный ресурс] <http://www.eaeunion.org/#about-countries>
26. Гурова, И.П. Измерение глобальной и региональной торговой интеграции // Евразийская экономическая интеграция. - 2009. - № 3 (4). - С. 60-72
27. Евразийская интеграция в XXI веке / Ред. группа: А.А. Климов, В.Н. Лексин, А.Н. Швецов. – М.: ЛЕНАНД, 2012. – 288 с.

28. Евстигнеев, В.Р. Валютно-финансовая интеграция в ЕС и СНГ. Сравнительный семантический анализ / В.Р. Евстигнеев. – М.: Наука, 1997. – 271 с.
29. Ермалинская, Н.В. Методика определения синергетического эффекта от совместной производственной деятельности в интегрированных агропромышленных формированиях / Н.В. Ермалинская, Т.Г. Фильчук // Аграрная экономика. - 2009. – № 2. – С. 2-6.
30. Ермалинская, Н.В. Эффективность развития интегрированных структур [Электронный ресурс] / Н.В. Ермалинская / Режим доступа: http://pskgu.ru/projects/pgu/storage/prj/prj_13/prj_13_12.pdf.
31. Иваненко В. Россия: гравитация и интеграция // Россия в глобальной политике. // <http://www.globalaffairs.ru/numbers/26/7707.html>.
32. Интернет портал СНГ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.e-cis.info/page.php?id=23160>.
33. Иншакова, Е.И. Экономическая интеграция в СНГ: методология, стратегия, механизм: автореф. дис. ... доктора экон. наук / Е.И. Иншакова. – Волгоград, 2005. – 48 с.
34. Кавешников Н.Ю. «Гибкая интеграция» в Европейском союзе // Международные процессы. - Май– август 2011. Том 9, № 2(26). - URL: <http://www.intertrends.ru/twenty-sixth/006.htm>
35. Карибджанов, Е.С. Опыт интеграции Европейского Союза и возможности его применения в странах СНГ / Е.С. Карибджанов, Н.Н. Жанакова // Analitic. – 2003. – № 3. – С. 12-17.
36. Кравченко, А.В. Потенциал внешнеэкономической деятельности региона как основа реализации приоритетных направлений его развития / А.В. Кравченко, Н.В. Масленникова // Экономика устойчивого развития. – 2013. – № 13. – С. 35-41.
37. Криницкий, Д.В. Проблемы экономической интеграции и пути активизации инвестиционного процесса в СНГ: дис. ... канд. экон. наук / Д.В. Криницкий. – Санкт-Петербург, 2001. – 190 с.

38. Кругман П.Р. Международная экономика: Теория и практика / Пер. с англ.; Под ред. В.П. Колесова, М.В. Кулакова / П.Р. Кругман, М. Обстфельд. – М.: ЮНИТИ, 1997.

39. Латов Ю. Экономическая интеграция [Электронный ресурс] / ООО «Кругосвет». – Онлайн энциклопедия Кругосвет. – Режим доступа: http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/EKONOMICHESKAYA_INTEGRATSIYA.html.

40. Лебедев, А.О. Анализ современных приоритетов евразийской экономической интеграции [Электронный ресурс] / А.О. Лебедев // Электронный сборник научных работ «Современные проблемы менеджмента». – отв. ред. проф., д.э.н. О.А. Ломовцева – Белгород: Издательский дом «Белгород», НИУ «БелГУ», 2014. – С. 136-139. – Режим доступа: <http://dspace.bsu.edu.ru/handle/123456789/7988>.

41. Лебедев, А.О. Региональная интеграция и процессы мировой глобализации / А.О. Лебедев // Современное образование: плюсы, минусы и перспективы: материалы III международной научно-практической конференции (30 января 2014 г.). Отв. ред. Зарайский А.А. – Саратов: Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса», 2014. – С. 98-100.

42. Лебедев, А.О. Экономические основы интеграционных процессов на макро-, мезо- и микроуровнях / А.О. Лебедев // Конкурентоспособность экономики в эпоху глобализации: российский и международный опыт: сборник научных трудов III заочной междунар. науч.-практ. конф., посв. празднованию Дня ун-та (Белгород, 26 сентября 2014) / под науч. ред. д-ра пед. наук проф. Е.Н. Камышанченко, к-та экон. наук, доц. Ю.Л. Растопчиной. – Белг-род: ИД «Белгород», НИУ «БелГУ». – 2014. – С.54-58.

43. Либман А.М. Модели региональной интеграции /А.М. Либман, Б.А. Хейфец. – М.: Экономика, 2011. – 333 с.

44. Ливенцев, Н. Н. Международная региональная экономическая интеграция / Н. Н. Ливинцев, В.Н. Харламова. – М.: Международные экономические отношения. РОССПЭН, 2001. – С. 323

45. Ломберде, Ф. Мониторинг индикаторов евразийской интеграции: предварительный анализ / Ф. Де Ломберде // Евразийская экономическая интеграция. – 2009. – № 3 (4). – С. 52-60.
46. Максимова М.М. Экономическая интеграция: некоторые вопросы методологии // МЭМО. 2015. № 5.
47. Международная экономическая интеграция: Учеб. пособие / Под ред. д-ра экон.наук, проф. Н.Н. Ливенцева. М.: Экономистъ, 2006.
48. Минаев, А.В. Развитие инвестиционных процессов в странах Таможенного союза ЕврАзЭС в условиях региональной интеграции: автореф. дисс. ... канд. экон. наук / А.В. Минаев. – Москва, 2011. – 23 с.
49. Овчаренко Н.Е. Парадигмы интеграции в контексте мирового развития / Н.Е. Овчаренко. – Режим доступа: <http://www.erudition.ru/cal.312.html>
50. Оразалиев, А.А. Перспективы расширения Таможенного союза ЕврАзЭС: среднеазиатское направление // Современная экономическая теория и поиск эффективных механизмов хозяйствования: Материалы Международной научно-практической конференции. г. Симферополь, 15-16 марта 2013 г. - Симферополь, 2013. – С. 327-329.
51. Официальный сайт СУ СНГ [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.ido.rudn.ru/su_sng/.
52. Полушкина, И.Н. Развитие и совершенствование процессов экономической интеграции на пространстве СНГ в условиях рыночных преобразований: автореф. дис. ... канд. экон. наук / И.Н. Полушкина. – Нижний Новгород, 2006. – 20 с.
53. Праневич А.А. 2014. Слияния и поглощения в мировой экономике: влияние кризиса и возможности для национальной экономики. Белорусский экономический журнал. № 1. С. 60–76.
54. Пурсиайнен К. От слов к делу (теории интеграции и отношения ЕС — РФ) // <http://www.innovativ.co.uk/ventotene/federalism/federalism.htm>.

55. Пурсиайнен К. Теории интеграции и рамки отношений ЕС — РФ // <http://www.recep.ru/files/documents>.
56. Путин, В.В. Новый интеграционный проект для Евразии – будущее, которое рождается сегодня [Электронный ресурс] / В.В. Путин // Известия, 2011. – Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/502761>.
57. Растворцева, С.Н. Методика оценки экономической интеграции: макро- и мезоуровни / С.Н. Растворцева, Я.Ю. Бондарева, А.О. Лебедев // Современная экономика: проблемы и решения. – 2016. - № 5 (77). С. 145-151
58. Россия в интеграционных объединениях: приобретения и потери [Электронный ресурс] / Электронные журналы. – 2015. – URL: http://enotabene.ru/wl/article_11600.html
59. Система индикаторов евразийской интеграции II. Доклад № 22. – ЦИИ ЕАБР, 2014. – 110 с.
60. Хусаинов, Б. Вызовы глобализации и усиление интеграционных процессов / Б. Хусаинов // 21-й ВЕК. – 2013. – №3 (28). – С. 35-57.
61. Шифф, М. Региональная интеграция и развитие: перевод с англ. [Электронный ресурс] / М. Шифф, Л.А. Уинтерс. – М.: ВЕСЬ МИР, 2005. – 378 с. – Режим доступа: <http://documents.worldbank.org/curated/en/2003/01/7847286/regional-integration-development>.
62. Шишков, Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ [Электронный ресурс] / Ю.В. Шишков. – Москва, 2001. – Режим доступа: http://www.nuru.ru/ek/general/040_1.htm.

Приложение 1

Таблица 1

Исторические факты становления и развития интеграционных процессов в мире

Период	Факты становления интеграционных процессов и интегрированных структур
<i>В целом в мировой экономике</i>	
Средние века	Создание торговых гильдий по специализации деятельности купцов. Целью создания данных торговых гильдий было временное объединение купцов и их средств для ограничения рисков отдельных вкладчиков. Гильдии несли соответственную солидарную ответственность, основанную на общих условиях совместной деятельности. Для гильдий было характерно наличие внутренних правил деловой жизни, оборота и отношений.
10-12 вв.	В Средиземноморье наблюдается расцвет торговли, связанный с деятельностью двух групп торговцев – торговцев Магриба и купцов городов Северной Италии, создававших сети торговых агентов для представления интересов конкретного купца в том или ином городе. Агенты обладали значительными полномочиями в определении условий сделок. По сути, весь регион Средиземноморья был окутан горизонтальной сетью агентов, в которой один и то же купец мог быть и самостоятельным торговцем, и агентом для других купцов. В отличие от магрибских купцов, действовавших в одиночку, опираясь на свою сеть агентов, купцы Северной Италии создали систему семейных фирм (некоторые из них существовали столетиями). В этот период в отношениях между самими предпринимателями действовал принцип коллективной ответственности членов объединения.
12 в.	На юге Франции на паевых началах образуются мукомольные корпоративные объединения, где паи свободно отчуждались, имелся орган управления, избираемый пайщиками, которые, в свою очередь, образовывали высший контрольный орган – общее собрание пайщиков. В Германии создаются горные товарищества, право на участие в которых получалось путем приобретения кукса (пая), подлежащего свободному отчуждению, но рассматривающегося как недвижимость. Число паев могло превышать сотню. Владельцы паев образовывали общие собрания, на которых вопросы решались большинством голосов.
13 в.	Возникновение китайских деловых сетей («бамбуковых сетей»). Так как Китай занимал позицию ведущей торговой державы в Юго-Восточной Азии, крупные сообщества и объединения китайских предпринимателей наблюдались во всех странах Юго-Восточной Азии. Для сообществ китайских предпринимателей были характерны неформальные отношения, основанные на доверии.
15-17 вв.	Создание морских товариществ в целях совместного строительства, приобретения или эксплуатации корабля. Организатор товарищества, решивший строить корабль, приглашал к участию в товариществе других лиц и объявлял характеристики объекта и предполагаемого объединения – размеры корабля, его стоимость, количество и размеры паев. Паи признавались равными между собой. В этот же период в Италии получают распространение итальянские корпоративные объединения государственных кредиторов – маоны, наибольший расцвет которых наблюдался в Генуе.
1600 г.	Создается английская Ост-Индская компания, ставшая признанным предшественником современных корпораций.
1602 г.	Создается голландская Ост-Индская компания, также являющаяся общепризнанным прототипом современных корпораций.
Начало 17 в.	В Голландии, Англии, Франции образуется ряд акционерных корпораций под названиями Ост-Индской, Вест-Индской, Суринамской, Канадской и др. Данные корпорации являлись отраслями государственного хозяйства, носили публичный характер и зачастую находили подписчиков на акции несбыточными обещаниями огромной и быстрой прибыли.
Конец 18 в.	В США учреждено 259 различных корпораций с совокупным акционерным капиталом к 1803 г. 48,4 млн долл., из которых 8 были промышленными корпорациями, 29 – банковскими, а остальные – торговыми.
1804 г.	В Гражданском кодексе Франции, в титуле IX «Об обществе» в главе 3 «О простом товариществе» предполагается, что участники без права юридического лица, без регистрации могут объединиться в общество, которому присваивается название простого

	товарищества. Данное объединение определялось как субъект права и носило в основном торговый характер.
1820 г.	Появление холдингов в Европе, Бельгии.
20-ые гг. 19 в.	В США и Англии расцвет предпринимательских объединений в форме акционерных обществ, расцвет железнодорожных акционерных обществ (например, Манчестер-Ливерпульская железная дорога).
1879 г.	Возникновение первого треста США «Стандарт Ойл», который приобрел законченные черты в 1882 г. Участники передавали специальному комитету «доверенных» акции своих предприятий и получали взамен сертификаты треста. Созданное Джоном Р. Рокфеллером объединение «Стандарт Ойл» со своим возникновением фактически полностью монополизировало американский рынок добычи нефти. Трест сосредоточил около 90 % нефтеперерабатывающих мощностей США и почти столько же трубопроводов по транспортировке нефти.
1884 г 1885 г 1887 г	<i>Вслед за «Стандарт Ойл» в США начинают распространяться и другие тресты:</i> – маслично-хлопковый трест; – маслично-льняной трест; – водочный, сахарный, свинцовый тресты.
1890 г	Антитрестовский закон Шермана в США в первом разделе определяет, что любой контракт, объединение в форме треста или какой-либо иной форме или сговор с целью ограничить торговлю или коммерческую деятельность среди нескольких штатов или с иностранными государствами объявляются незаконными. Нарушение данной нормы предполагало как административную ответственность в форме штрафа или конфискации объединенного участниками имущества, так и уголовную ответственность в форме лишения свободы для лиц, вступивших в сговор.
1897 г.	В Торговом уложении в Германии в книге 3 «Предписания для всех коммерсантов» в статье 290 были упомянуты концерны, которые включали в себя предприятия, находившиеся под единым руководством материнской компании в пределах страны и если материнскому предприятию принадлежало участие в других (дочерних) предприятиях. Упомянутая статья Торгового уложения Германии обязывала материнскую компанию вести баланс концерна и отчет о состоянии дел концерна в целом, т. е. вести консолидированную бухгалтерскую и налоговую отчетность.
1898-1909 гг.	В США всплеск создания холдинговых компаний в результате принятия антитрестовского закона Шермана (1890 г.) и последовавших за ним решений суда о прекращении существования монополистических трестов либо их преобразовании. В этот период многие акционерные общества росли так быстро, что в дальнейшем были преобразованы в транснациональные компании.
1900 г. 1909 г.	<i>Конец 19-го – начало 20-го в. – в США наблюдается концентрация промышленности в рамках объединений, создаваемых в форме акционерных обществ:</i> – стальная корпорация монополизировала 70 % железных рудников в районе Великих озер; – табачный трест производит 90 % всей табачной национальной продукции.
1905 г.	В России насчитывается около 400 картелей и синдикатов, имеющих общую организацию сбыта продукции.
1926 г	В Германии создаются гигантские тресты «ФерейнигтеШтальверке».
1930-е гг.	У финансовой группы Моргана и Рокфеллера находится 56 % всего американского акционерного капитала – акций на 22 млрд долл.
1938–1947 гг.	В США размещение ценных бумаг монополизировано небольшим количеством банков – 17 инвестиционных банков и корпораций контролировали 69 % всех операций по выпуску ценных бумаг. Создавались постоянные консорциумы, специализирующиеся на конкретных видах инвестиций, на ценных бумагах одной страны. Например, группа Ротшильда размещала займы австро-венгерского правительства, а группа Мендельсона – займы царского правительства России.
Первая половина	Наряду с консорциумами (договорными объединениями) в Англии и США активно образовывались концерны (холдинговые объединения), во главе которых стояла крупная организация или руководящий орган, владеющий пакетами акций и долей уставных капиталов компаний, входящих в концерн. Примерами концернов, возглавляемых

20-го в.	крупными организациями, могут служить: в США – концерн Моргана с центральным органом – банкирским домом «Дж. П. Морган и Ко»; в Англии – концерн Ротшильда с центральным органом – банкирским домом «Ротшильд и сын»; в Бельгии – концерн Сольве с центральным органом – банкирским домом «Сольве и Ко» и др.
1826– 1905 гг. 1911– 1929 гг. 1929 г. 1930– 1931 гг. 1934 г.	<p><i>Первая половина 20-го в. – картели составляют основу хозяйственной жизни во всех индустриальных странах:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – в Германии насчитывается 250–385 картелей соответственно; – в Германии число картелей увеличивается до 550–1 500 соответственно, а после кризиса в 1929 г. процесс создания картелей ускоряется – до 2 100 картелей; – насчитывается до 200 международных картелей и синдикатов, среди которых – Европейский стальной картель, контролирующий 2/3 европейского и 1/3 мирового объема производства стали; Международный медный синдикат –90 % мировой продукции; Европейский алюминиевый синдикат – 100 % европейской и 50 % мировой продукции; Международный рельсовый картель; Международный калийный картель; Испано-Итальянский ртутный картель и др.; – в Англии насчитывается 170 промышленный картелей, во Франции – 80, в Австрии – 100, в Чехословакии – 120, в Венгрии – 70, в Швейцарии – 85. В Германии более 2 000 картелей контролируют около 50 % всей промышленной продукции. В некоторых отраслях производство и сбыт были фактически полностью монополизированы картелями и синдикатами. Так Рейнско-Вестфальский угольный синдикат контролировал до 74,5 % всей национальной добычи угля, 90 % производства кокса и 82 % экспорта угля; Азотный картель – 100 % национального объема производства; Стальной трест – почти 100 % производства стали-сырца. В Польше 114 картелей контролируют около 40 % национальной продукции. Образуется Международный красочный картель, объединивший немецких и французских конкурентов и контролирующий 90 % мирового производства красок (без учета СССР); – образуются Мировой азотный картель и Международное объединение каучука.
Период 1945-1965 гг.	<p>Масштабное развитие транснациональных корпораций в США и Европе.</p> <p>В Японии в антитрестовском законе с поправками 1953 г. поощрялось создание объединений предприятий в качестве антикризисных картелей и картелей периода рационализации.</p> <p>В Японии в законе «О чрезвычайных мерах по рационализации в угольной промышленности» предоставляется возможность ведения совместных действий по ограничению производства и установлению цен на уголь, т. е. наблюдается государственное регулирование деятельности монополий.</p> <p><i>Примеры государственного регулирования антимонополистической деятельности в антитрестовском законодательстве в Англии:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – законодательный акт «О монополиях и ограничительной практике»; – законодательный акт «О ценах за перепродажу»; – законодательный акт «О монополиях и слияниях». <p>Развитие японской модели корпоративной интеграции, японских транснациональных корпораций (ТНК), подавляющее большинство которых являются региональными, т.е. концентрируют свою деятельность в странах Юго-Восточной Азии. Японские ТНК играют важную роль в развитии региона, способствуют распространению японских стандартов деятельности и методов управления; новые технологии, зарождающиеся в Японии, посредством японских ТНК распространяются по всей Юго-Восточной Азии.</p>
<i>Волны слияний и поглощений в США (конец 19-го – начало 21 в.)</i>	
1895–1904 гг.	<p><i>Первая волна</i> слияний и поглощений в США. Переобладали горизонтальные слияния, основными мотивами которых были увеличение власти и престижа, монополистических прибылей и экономии от масштаба. Зафиксировано 3 012 ликвидаций фирм через слияния, общая капитализация новых компаний составила 6,91 млрд долл. В 1989 г. было зафиксировано около трети этой активности – 1 208 ликвидаций через слияния, 2,26 млрд долл. капитализации.</p>

	<p>Для данного периода была характерна горизонтальная интеграция, в результате которой образовывалась одна крупная корпорация с доминирующей позицией в отрасли. Так, «ЮС Стил» объединила 170 отдельных фирм и получила долю рынка в 65 %; 162 фирмы были поглощены корпорацией «Американ Тобакко», получившей в результате около 90 % национального рынка; 65 ликвидированных фирм преобразовались в компанию «Дюпон» с долей рынка в 85 %.</p>
1905–1929 гг.	<p><i>Вторая волна</i> слияний и поглощений в США. Основными мотивами слияний стали географическое расширение рынка или расширение ассортимента, экспансия в страны третьего мира. Слияния происходят медленно, число ежегодных ликвидаций через слияния колеблется от 50 до 200. Начиная с 1921 г. слиятельная активность увеличивается и достигает пика к 1929 г. – 1 245 ежегодных ликвидаций через слияния. После 1929 г. слиятельная активность резко обрывается. Во многом это связано с принятием в 1914 г. антitrustовского закона Клейтона, усиливавшего давление на монополию и призванного защищать конкуренцию.</p>
1950–1970 гг.	<p><i>Третья волна</i> слияний и поглощений в США. Была связана с окончанием Второй мировой войны. Слиятельная активность увеличивалась постепенно со 126 ликвидаций путем слияний в 1949 г. до 1 496 ликвидаций – в 1967 г. Конгломератные слияния в этот период составили 70–80 % от рынка слияний в США. Слияния этого периода проистекали на фоне ужесточения применения антitrustовского законодательства. В 1945 г. Верховный суд пересмотрел правило «взвешенного подхода», в соответствии с которым компании, не злоупотребляющие своей монопольной властью, могли сохранить свое существование. С этих пор для того, чтобы попасть под решение суда, не обязательно было злоупотреблять монопольной властью, она сама по себе объявлялась незаконной. Большую роль среди мотивов слияний этого периода играли спекулятивные мотивы, основанные на возможности достижения сверхприбылей новыми выпусками ценных бумаг, пускаемых в оборот при слияниях.</p>
Конец 1970-х – 1980-е гг.	<p><i>Четвертая волна</i> слияний и поглощений в США. Конгломератные слияния занимали 50–60 % от рынка слияний в США. Основной сферой слиятельной активности стала сфера услуг – инвестиционный и банковский секторы, страховой бизнес, розничная и потовая торговля, медицина и здравоохранение, медиасектор. В целом повысилась роль финансовых институтов в процессе реорганизации компаний, происходило активное и широкомасштабное использование заемного капитала при финансировании сделок. В корпорациях наблюдался переход к децентрализованной структуре управления.</p>
1990 – 2000-е гг.	<p><i>Пятая волна</i> слияний и поглощений в США. Слияния этого периода находятся под влиянием мировой глобализации, миграции рабочей силы, либерализации перемещения капиталов, снижения таможенных тарифов. По объемам слияний на первое место выходят сделки между компаниями, связанными с оказанием информационных услуг. С 1993 г. темпы роста числа сделок и их объемы растут в геометрической прогрессии.</p>

Приложение 2

Интеграционные объединения, в которых Россия является участником

Название	Год создания	Цели организации	Страны-участницы	Высший орган
Союзное государство	1996	создание единого экономического пространства для обеспечения социально-экономического развития на основе объединения материального и интеллектуального потенциалов [7]	Белоруссия, Россия	Высший Государственный Совет
Организация объединенных наций (ООН)	1945	Поддерживать международный мир и безопасность	193 международно признанных государства	Секретариат ООН
Содружество независимых государств (СНГ)	1991	сотрудничество в экономической, политической, культурной, экологической и других сферах, обеспечение прав и свобод человека, мира и безопасности на постсоветском пространстве, взаимная правовая помощь.	Азербайджан, Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Туркмения, Узбекистан, Украина	Совет Глав Государств СНГ
Организация договора о коллективной безопасности (ОДКБ)	2002	укрепление мира, международной и региональной безопасности и стабильности, защита на коллективной основе независимости, территориальной целостности и суверенитета	Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан	Совет коллективной безопасности

Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ)	1995	предотвращение возникновения конфликтов в регионе, урегулирование кризисных ситуаций, ликвидация последствий конфликтов	57 стран, расположенных в Северной Америке, Европе и Центральной Азии	Постоянный совет под руководством действующего председателя
Организация черноморского экономического сотрудничества	1999	свободное передвижение товаров, капиталов, услуг и рабочей силы, интеграция в мировую экономическую систему	Азербайджан, Албания, Армения, Болгария, Греция, Грузия, Молдавия, Россия, Румыния, Сербия, Турция, Украина	Совет министров иностранных дел
Совет Европы	1949	защита и продвижение идеалов и принципов, являющихся общим наследием членов, содействие их экономическому и социальному прогрессу	47 государств	Комитет министров иностранных дел
Большая двадцатка	1999	борьба с последствиями и осложнениями Восточноазиатского финансового кризиса 1997-1998 годов	20 крупнейших национальных экономик	Не имеет постоянного секретариата
БРИКС	2009	создание условий для эффективного сотрудничества и существенного усиления экономического и технологического потенциала стран-участниц	Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР	Не имеет постоянного секретариата

Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС)	1989	повышение экономического роста и процветания в регионе и укрепление азиатско-тихоокеанского сообщества	21 государство (большинство стран с береговой линией у Тихого океана)	Деловой консультационный совет
Шанхайская организация сотрудничества (ШОС)	2001	развитие многопрофильного сотрудничества в целях поддержания и укрепления мира, безопасности и стабильности в регионе, совместное противодействие терроризму, сепаратизму и экстремизму	Индия, Казахстан, Киргизия, КНР, Пакистан, Россия, Таджикистан, Узбекистан	Совет Глав Государств
Евразийское экономическое сообщество	2001	эффективное продвижение процесса формирования государствами-участниками Таможенного союза Единого экономического пространства, координация их подходов при интеграции в мировую экономику и международную торговую систему	Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан, Узбекистан	Межгосударственный совет
Международная организация по стандартизации	1947	сближение уровня качества продукции, изготавливаемой в различных странах, содействие международной торговле	165 стран	Генеральная ассамблея

Международный олимпийский комитет (МОК)	1894	способствовать поддержанию мира на земле путем воспитания молодежи в процессе занятий спортом	205 национальных олимпийских комитетов	Избирательный орган из членов комитетов
Международная электротехническая комиссия (МЭК)	1906	содействие международному сотрудничеству по стандартизации в области электротехники	82 страны	Генеральной ассамблеей национальных комитетов
Международная организация по экономическому и научно-техническому сотрудничеству в области электротехнической промышленности Интерэлектро	1973	содействие наиболее полному удовлетворению потребностей стран-участниц в электротехнической продукции высокого качества, расширение и углубление экономического и научно-технического сотрудничества	Армения, Белоруссия, Болгария, Грузия, Казахстан, Конго, Киргизия, Куба, Молдова, Нигерия, Парагвай, Польша, Россия, Румыния, Сомали, Словакия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Чад, Черногория	Совет Интерэлектро
Всемирная торговая организация (ВТО)	1995	обеспечение функционирования системы мировой торговли на основе единых правил таким образом, чтобы рынки оставались открытыми	162 участника	Министерская конференция ВТО