

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Предложенные критерии трансформируются в социологические анкеты, а также в перечень показателей, рассчитываемых экспертами и другими заинтересованными лицами. Кроме того, эти критерии выступают основой для проведения оценки регулирующего воздействия как в разрезе отдельных нормативных правовых актов, так и по направлениям и системе регулирования в целом. Кроме того, они не являются конечными и в последующем могут диверсифицированы по видам деятельности и уровням регулирования.

БИЛАТЕРАЛЬНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Никитина М.Г., д.э.н., д.геогр.н., профессор, заведующий кафедрой международной экономики Таврического национального университета имени В.И. Вернадского (Украина)

Никитина М.Г. Билатеральные соглашения как инструмент либерализации внешнеэкономической политики государства.

В статье рассмотрены особенности современных двусторонних соглашений о свободной торговле. Практика подобных соглашений, заключаемых между ЕС и странами Восточной Европы, показала их роль как промежуточного этапа на пути евроинтеграции. В то же время необходимо различать процессы формирования региональных соглашений и соглашений об открытии рынков. Выделенные их концептуальные различия позволяют исследовать двусторонние соглашения вне контекста экономической интеграции. В современных условиях билатеральные соглашения становятся инструментом либерализации внешнеэкономической политики государства, стимулирования экономического роста и преодоления нетарифных ограничений доступа на рынки. Отмечены факторы, способствующие росту двусторонних договоров, и их преимущества относительно многостороннего переговорного процесса. Рассмотрены особенности использования данного инструмента в рамках Европейской политики соседства.

Ключевые слова: двусторонние соглашения, экономическая интеграция, Европейская политика соседства.

Нікітіна М.Г. Білатеральні угоди як інструмент лібералізації зовнішньоекономічної політики держави.

У статті розглянуто особливості сучасних двусторонніх угод про вільну торгівлю. Практика подібних угод, що укладаються між ЄС та країнами Східної Європи, показала їх роль як проміжного етапу на шляху євроінтеграції. У той же час необхідно відрізнити процеси формування регіональних угод та угод про відкриття ринків. Виділені їх концептуальні відмінності дозволяють досліджувати двусторонні угоди поза контекстом економічної інтеграції. У сучасних умовах білатеральні угоди становляться інструментом лібералізації зовнішньоекономічної політики держави, стимулювання економічного росту та подолання нетарифних обмежень доступу на ринки. Відзначені фактори, що сприяють росту двусторонніх договорів, та їх переваги стосовно багатостороннього переговорного процесу. Розглянуто особливості використання даного інструменту в рамках Європейської політики сусідства.

Ключові слова: двусторонні угоди, економічна інтеграція, Європейська політика сусідства.

Nikitina M. Bilateral agreements like an instrument for liberalization of external economic policy of a state.

The article examines the peculiarities of modern bilateral free trade agreements. The practice of such agreements between the EU and Eastern European countries showed their role of an intermediate step on the way to European integration. At the same time it is necessary to distinguish between the processes of regional agreements formation and formation of agreements on the opening of markets. The dedicated conceptual differences between them allow exploring bilateral agreements outside the context of economic integration. In modern conditions bilateral agreements become an instrument for liberalization of external economic policy of a state, stimulation of economic growth and overcoming non-tariff barriers to market access. The factors contributing to the growth of bilateral agreements and their advantages relative to the multilateral negotiation process are noted. The features of this tool within the framework of the European Neighborhood Policy are considered.

Keywords: bilateral agreements, economic integration, European Neighborhood Policy.

Введение. Рост числа региональных и двусторонних соглашений о свободной торговле превратился в новую усиливающуюся и все более приковывающую к себе внимание исследователей, политиков, предпринимателей тенденцию в современной мировой экономике. Если 60-е и 90-е годы ознаменовались, соответственно, первой и второй волнами регионализма (были созданы или реанимированы экономические организации практически во всех регионах как развитого, так и развивающегося мира), то в 1990-2000-х годах отмечен всплеск билатерализма, то есть заключения двусторонних соглашений о свободной торговле (ДССТ), причем зачастую между странами, принадлежащими к разным регионам. Мировой опыт свидетельствует о том, что в течение последних десятилетий повысилось значение двусторонних экономических связей. Так, в докладе о мировой торговле 2010 г. отмечается, во-первых, что за прошедшие пять лет значительно увеличилось число преференциальных (в докладах ВТО – региональных) торговых соглашений, среди которых двусторонние, региональные и соглашения, выходящие за пределы одного региона и обеспечивающие льготный режим в различных аспектах торгово-экономических отношений. Это подтверждает, что реальный сектор рассматривает их как наиболее эффективное средство открытия рынка. Во-вторых, современный регионализм отличается заключением большого количества двусторонних соглашений, а не образованием блоков.

В соответствии с положениями ВТО почти 300 преференциальных торговых договоров в мире являются действующими, половина из которых вступила в действие с 2000 г. Согласно отчетам ВТО, с февраля 2010 г. было заключено 271 региональное торговое соглашение (включая двусторонние) [1].

В условиях продолжающегося роста числа заключаемых преференциальных соглашений, их масштабы и появление новых характерных свойств нам представляется крайне актуальным совершенствование концептуальных основ анализа этих соглашений.

Результаты исследования. Лидерами по числу ДССТ являются страны ЕС, в активе которого 29 соглашений (по состоянию на январь 2013 г.) [2]. За ним следует Швейцария – 25, ЕАСТ – 23, США – 14, Сингапур – 13, Мексика – 11 и т.д.

Именно ЕС стал родоначальником билатерализма в современной экономической истории, заключив в 70-х годах соглашения о свободной торговле со странами ЕАСТ, переросшие в 1992 г. в соглашение о едином Европейском экономическом пространстве.

Всплеск активности в заключении ДССТ произошел в первой половине 90-х годов после распада Советского Союза и окончания идеологического противостояния в Европе. Целую сеть соглашений со странами Центральной и Восточной Европы (всего 11: Болгария, Хорватия, Чехия, Эстония, Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Румыния, Словакия, Словения), а также между ними самими заключил ЕС (большинство из них утратили силу после вступления большой группы восточноевропейских стран в ЕС) [3]. В то же время развернулся процесс формирования сети ССТ на пространстве бывшего СССР: в настоящее время в стадии переговоров находится 5 соглашений об Ассоциации (Армения, Азербайджан, Грузия, Молдова, Украина). Новая волна соглашений о СТ представляла собой отход от классической схемы экономической интеграции, устоявшейся в экономической науке со времен появления работ Б. Балаши (B. Balassa) [4]: зона свободной торговли – таможенный союз – общий рынок – экономический и валютный союз. В современные ДССТ, помимо традиционных положений об устранении барьеров в торговле товарами (а во многих случаях и услугами), включаются положения о либерализации и обеспечении наиболее благоприятных и недискриминационных инвестиционных режимов, облегчении перемещения физических лиц (т.е. речь идет о движении капитала и труда, что свойственно общему рынку), об обязательствах по выполнению законодательства в области охраны труда, окружающей среды, прав интеллектуальной собственности (координация внутренней политики, корректировка национального законодательства – это свойственно экономическому союзу), об обязательствах по соблюдению прав человека и т.п. (это свойственно высшей стадии интеграции – полному политико-экономическому объединению).

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Таким образом, в этих соглашениях совмещаются разные элементы зоны свободной торговли, общего рынка и экономического союза. Это ведет к расширению числа сфер, подлежащих либерализации, и к опережению многостороннего переговорного процесса в рамках ВТО, так называемого ВТО плюс. Отсюда и разнообразие названий заключаемых соглашений: часто это соглашения уже не просто о свободной торговле, а «о всеобъемлющем экономическом партнерстве», «о более тесном экономическом партнерстве», «об экономической ассоциации», «о всеохватывающей и углубленной зоне свободной торговли». Соответственно, существенно увеличивается объем и сложность соглашений, расширяется детализация отдельных положений.

В 90-х годах ССТ среди стран Восточной Европы становится промежуточным этапом на их пути в ЕС. В 2000-х годах формирование сети ССТ на Балканах, вызвавшее всплеск числа соглашений в 2002-2005 гг., - одно из средств реализации Пакта о стабилизации для Юго-Восточной Европы с перспективой вступления отдельных его участников в ЕС. Подписание соглашений об ассоциации со странами Северной Африки и Ближнего Востока ЕС рассматривает как путь к созданию Евро-Средиземноморской зоны свободной торговли. В связи с этим особое внимание привлекает проблема взаимодействия двусторонних договоров и процесса региональной интеграции, оформленной региональным соглашением.

Региональные соглашения - это объединения в пределах регионов, более или менее четко определенных по географическому, этнокультурному, цивилизационному признакам, либо изначально охватывающие все страны региона (НАФТА, Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии - СААРК, с небольшими оговорками КАРИКОМ), либо стремящиеся к постепенному их включению в свой состав (ЕС, АСЕАН). В то время как двустороннее соглашение объединяет страны, которые могут принадлежать как к одному, так и к разным регионам. Но ДССТ могут заключаться не только между двумя странами. Их частным видом является соглашение, где, с одной стороны, выступает одно государство, а с другой - блок других государств. Обычно такие соглашения подписываются с таможенными союзами (и более продвинутыми интеграционными объединениями), каковыми, например, являются Европейский союз (ЕС), Общий рынок Южной Америки (МЕРКОСУР), Карибское сообщество (КАРИКОМ), Таможенный союз стран юга Африки (САКУ). Единой группой также выступают государства - члены Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ), Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) и Центральноамериканского общего рынка (ЦАОР). Двусторонние соглашения заключаются и между двумя блоками - ЕС-ЕАСТ, МЕРКОСУР - Андское сообщество, ЕАСТ-САКУ.

Одна из важнейших предпосылок (но, разумеется, не единственная) создания устойчивого и успешного регионального блока - культурная (с точки зрения языковой общности, этнического происхождения, религии) однородность и историческая близость входящих в него стран. В случае с ДССТ это явно не относится к главным критериям успеха: для их заключения важно, прежде всего, экономическая и политическая совместимость партнеров. Таким образом, если региональные соглашения призваны, прежде всего, способствовать преодолению разногласий между участниками, то билатеральные соглашения возникают там, где этих разногласий нет.

Основной движущей, сближающей силой в региональных объединениях становится аутсорсинг как основа повышения эффективности производства и интенсификации торговых и инвестиционных потоков. Это преимущество для стран, заключающих двусторонний договор, но находящихся в географической удаленности, практически исчезает. Межконтинентальная фрагментация производства вряд ли может обладать высокой рентабельностью и, прежде всего, по отношению к компактному региональному пространству. В классическом понимании интеграция ведет к сращиванию рынков и формированию нового единого экономического пространства. В то время, как соглашение о свободной торговле преследует цель облегчения доступа на рынки стран-партнеров. Речь в ДССТ идет не о слиянии отдельных рынков-экономик в один, функционирующий в соответствии с унифицированными правилами, а об уравнивании иностранных предпринимателей (экспортеров товаров и услуг, инвесторов) в правах с национальными. В связи с чем нам представляется целесообразным двусторонние соглашения рассматривать вне контекста экономической интеграции.

Единых стандартов для заключения ДССТ нет. Они различаются, прежде всего, по формату и функциональному охвату самого соглашения. Вместе с тем, эти различия скорее затрагивают отдельные детали, в то время как в принципиальном отношении содержание заключаемых в наши дни ДССТ во многом идентично.

Как правило, типичное современное ДССТ содержит от 10 до 25 глав, посвященных отдельным сферам внешнеэкономической деятельности и практике внутреннего регулирования рынка стран-участниц. В начало помещается глава, оговаривающая устранение барьеров в торговле товарами. Нередко отдельные главы посвящаются («чувствительным») товарам - продукции сельского хозяйства, текстилю и одежде, а также техническим торговым барьерам - стандартам, мерам технического регулирования, санитарным и прочим защитным мерам. Далее следуют главы, оговаривающие взаимную либерализацию торговли услугами (при этом в самостоятельные главы часто выделяются телекоммуникации, финансовые услуги, электронная торговля), затем - либерализацию инвестиционных режимов, упрощение эмиграционного режима для предпринимателей, принципы регулирования конкуренции, либерализацию рынка государственных контрактов и закупок, охрану прав интеллектуальной собственности, разрешение спорных ситуаций и конфликтов.

Таким образом, взаимная либерализация торговли товарами, бывшая традиционно основным содержанием соглашений о свободной торговле, теперь является лишь одним из их многочисленных элементов и, возможно, не самым важным.

Как показывает практика, соглашения о свободной торговле заключают в первую очередь страны, которым это позволяет сравнительно либеральная внешнеэкономическая политика, выражающаяся, в частности, в низком уровне торговых барьеров, а также зрелая структура валового производства и потребления и эффективная система органов государственной администрации, в том числе таможенных органов. Не удивительно, что наиболее активным приверженцем билатерализма, особенно «нового поколения», выступают государства ЕС.

ДССТ стали неотъемлемой частью европейской внешней политики. ЕС практиковал подход, в котором достаточно долго главенствовали региональные, а не глобальные интересы. Соглашения заключались со странами Восточной и Юго-Восточной Европы - кандидатами на членство в Союзе, а также с ближайшими соседями - странами Ближнего Востока и Северной Африки средиземноморского бассейна (Алжир, Египет, Израиль, Иордания, Ливан, Марокко, Палестина, Тунис, Турция). Европейцев интересовало непосредственное окружение, и соглашения с этими странами фактически были элементами политики, нацеленной на их конструктивное вовлечение в общеевропейские процессы политической и экономической интеграции. Окончательно сформулированная в 2003-2004 гг. эта политика стала известна как «Европейское соседство».

В рамках Европейской политики соседства (первоначально ЕПС была предложена Алжиру, Белоруссии, Египту, Израилу, Иордании, Ливану, Ливии, Молдавии, Марокко, Палестинской Автономии, Сирии, Тунису и Украине (Россия отклонила такое предложение). В 2004 г. участие в ЕПС было распространено также на Армению, Азербайджан и Грузию. Соседям предлагаются привилегированные отношения, построенные на общих ценностях (демократия и права человека, верховенство закона, эффективное и демократическое управление, принципы рыночной экономики и устойчивое развитие). Хотя речь не идет о грядущем расширении и такая перспектива в рамках ЕПС не предлагается, подразумеваются глубокие хозяйственные связи, причем уровень взаимной привязанности поставлен в прямую зависимость от степени приверженности европейским нормам и стандартам. В декабре 2006 г. Европейская Комиссия укрепила ЕПС, придав ей собственный финансовый инструмент с общим бюджетом в 12 млрд. евро на период 2007-2013 гг.

Европейские участники ЕПС не исключают для себя в будущем перспективы полноправного членства в ЕС. Поэтому данная программа скорее выглядит, по крайней мере, с их точки зрения, как утешительная отсрочка (или замена) подобной перспективы, более или менее долговременная.

Соглашение о партнерстве и сотрудничестве ЕС и Украины было подписано в 1994 г., официальный статус получило в 1998 г. на 10 лет, соответственно, срок его действия истек в 2008 г. Соглашение изначально во многом не устраивало Украину - и, прежде всего, - это равные условия с не европейскими странами, не имеющими юридического права на членство в ЕС (согласно Римскому договору 1957 г.). Но без успешного осуществления Плана действий дальнейшее сближение Украины и ЕС было невозможным. Украина приняла ЕПС как краткосрочную промежуточную рамочную программу. В 2006 г. Еврокомиссия предложила заключить новое расширенное соглашение с Украиной. С марта 2007 г. идут переговоры о заключении «Соглашения об Ассоциации». Пока же ежегодно возобновляется План действий ЕПС, без изменения по сути.

По инициативе Польши и Швеции в мае 2008 года в совершенствовании Европейской политики соседства была анонсирована новая

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

программа ЕС – «Восточное партнерство». Эта программа предусматривает развитие двусторонних и многосторонних отношений Европейского Союза с такими странами, как Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Молдова и Украина. Эта инициатива не определяет членство в ЕС как окончательную цель партнерства, а призвана обеспечить активное сотрудничество в дву- и многостороннем формате как с Европейским Союзом, так и между странами-партнерами, с целью приведения их законодательства, экономики и других сфер к европейским стандартам.

ЕС уделяет внимание и своему арабскому окружению. В 1995 г. в Барселоне было официально положено начало «Европейско-Средиземноморскому партнерству». В 2007 г. Президент Франции М. Саркози озвучил проект создания Средиземноморского союза, который после ряда переговоров в 2008 г. был анонсирован как продолжение Барселонского процесса «Барселонский процесс: Союз для Средиземноморья», ставящий своей целью формирование Европейско-Средиземноморской зоны свободной торговли.

Однако в последнее время отмечается тенденция переноса переговорного процесса с регионального на трансконтинентальный уровень. Активность ЕС в глобальном масштабе также отражают ДССТ с Мексикой, Чили, Южной Африкой, Южной Кореей. Ведутся переговоры с США, Канадой, Индией и Японией. По мнению специалистов, либерализация трансатлантической торговли может послужить импульсом либерализации торговли в глобальном масштабе и стимулом для усиления многосторонней торговой системы в рамках ВТО.

Выводы. Формирование преференциальных режимов, ставших современной мировой тенденцией, несомненно, усложняет функционирование мирохозяйственной системы, поскольку происходит своеобразное наложение ДССТ на многосторонний переговорный процесс в рамках ВТО.

Практически все члены ВТО – участники одного или более соглашений, что свидетельствует о том, что в международной торговле принцип страны наибольшего благоприятствования становится уже исключением, а не правилом.

Быстрому росту соглашений о свободной торговле способствовали два определяющих обстоятельства. Во-первых, с практической точки зрения соглашения о свободной торговле являются более предпочтительными, чем многосторонние, ввиду их селективного подхода к отраслям, секторам экономики и партнерам. Во-вторых, для большинства стран соглашение о свободной торговле выступает инструментом привлечения прямых иностранных инвестиций.

Билатеральные соглашения предоставляют странам новые возможности по поиску стимулов экономического развития – это, прежде всего, касается преодоления нетарифных ограничений доступа на рынок; кроме того существуют сферы, которые не урегулированы многосторонними нормами (режим инвестиций, торговля продукцией двойного назначения и т.д.).

Заключение ДССТ не подменяет собой экономическую региональную интеграцию, а создает особую систему взаимодействия национальных экономик с учетом экономических и политических факторов. Евросоюз рассматривает процесс последовательного подписания соглашений о свободной торговле с другими партнерами как элемент европейской стратегии экономического роста, включая в сферу регулирования ДССТ вопросы сертификации продукции, защиты интеллектуальной собственности и доступа к государственным заказам.

Практика заключения ДССТ ЕС свидетельствует о расширении сферы его интересов и активном использовании билатеральных соглашений в качестве инструмента либерализации внешнеэкономической политики государства.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Сафонов С. Рекордный рост и осторожный прогноз / С. Сафонов [Электронный ресурс] // Независимая газета. – Режим доступа: http://www.ng.ru/ideas/2011-08-10/5_geneva.html
2. The EU's bilateral trade and investment agreements – where are we? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-734_en.htm
3. Официальный сайт Европейской комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/index_en.htm
4. Balassa B. The Theory of Economic Integration / B. Balassa. – London, 1962

ANALYSIS AND EVALUATION OF THE COMPANY IMAGE IN THE B2B MARKET

Nowak D., dr hab., prof. nadzw. UEP, Poznan University of Economics, Faculty of Management, Department of Management and Corporate Resource Analysis (Poland)

Nowak D. Analysis and evaluation of the company image in the b2b market

Creating a positive image is a specific advantage of the company that could become a key competence used in the fight for a suitable position in the competitive market. It is created in the representation of direct and indirect stakeholders who according to their own interests take into account various aspects of activities of the rated entity. The company's goal is therefore appropriate balance of activities, which will result in a coherent, harmonious and properly perceived image of the company. Given the diversity of the determinants of corporate image-building objective of developing adopted the identification and assessment of the main elements used by stakeholders in the assessment of the image of a counterparty.

Keywords: image, competition, key competence, company strategy, b2b market.

INTRODUCTION

A complex economic reality, increasing competition, and in particular the density of products and services on the market are forcing the companies to undertake a series of actions that will enhance their competitive advantage. These actions may rely on a more effective coordination of procedures for the value chain so as to reduce costs of production and optimize it, adjust the structure of terms of range - quantitative market needs or through proper motivation of employees and increase in productivity. Companies may also seek to positively distinguish themselves in the market through application of unique technology, brand, adequate communication with the environment, care of the environment and also the construction of appropriate relationships with suppliers and customers. The measures taken must have a harmonious and coherent interdependence, the effect of which is to create the image positively and well perceived by all stakeholders. It is emphasized that, acceptable, positive image enhances the stability of institution facilitates its operation, reduce business risk contributes to the reduction of costs and facilitates the attainment of resources or entry into new markets. In addition, positive, properly created image helps to establish relations of cooperation, both domestically and internationally.

Creating a positive image is not a feature of the long-term, it should therefore be managed, invested and above all developed covering trends and market development. To be properly and positively perceived there's a need to work actively using the whole set of instruments, such as public relations, brand management, sponsorship, procedures of suppliers and buyers management and shaping the quality of the company by entering into higher levels of functioning confirmed by appropriate distinctions, awards and certificates. Such actions contribute to the growth of the company, facilitate the functioning, networking, and development of products and services. This allows to build equity of clients and suppliers, which is defined as receipts, profitability and the information that they generate for the companies affecting its market value¹. The higher the scope of these relationships is and more stable and loyal each group is, the higher the value of the company and clearer and more transparent the growth prospects are. It should be noted, however, that the perception of the image is variable in time. Improper behavior, unexpected transaction, failure to adopt procedures may contribute to changes in picture of company from positive to neutral or negative. Additionally, the image can be perceived differently by different groups of stakeholders. Other expectations are posed by the shareholders or the shareholders of the company, other ones come from the

© Nowak D., 2014

¹ B. Dobiegała-Korona, T. Doligalski, Wartość klientów jako przesłanka alokacji kapitału [w] praca zbiorowa pod redakcją J. Bielińskiego, Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa a alokacja kapitału, Wydawca: CeDeWu, Warszawa 2004, s. 89.