

Достижения и проблемы в формировании единого внутреннего рынка ЕС

А.В. Сотников,

доктор экономических наук, профессор,
Всероссийская академия внешней торговли

А.В. Скурова,

кандидат экономических наук, Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России

В.А. Буренин,

доктор экономических наук, профессор, Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России

А.К. Марков,

кандидат экономических наук, Адвокатское бюро города Москвы «Правовой капитал»

УДК 339.5 : 061.1 ЕС

ББК 65.428

Д-706

Achievements and challenges in the creation of the European single market

A. V. Sotnikov,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Russian Foreign Trade Academy

A. V. Skurova,

Candidate of Economic Sciences,

Moscow State Institute of International Relations (University) MFA Russia

V. A. Burenin,

Doctor of Economic Sciences, Professor,

Moscow State Institute of International Relations (University) MFA Russia

A. K. Markov,

Candidate of Economic Sciences, Law Office of the City of Moscow «Legal capital»

Развитие мировой экономики на современном этапе в значительной степени определяется процессами экономической интеграции между странами. Принципы и закономерности этого процесса были «выкованы» в течение длительного времени в ходе объединения европейских государств в единый экономический союз. Ныне во многих регионах мира происходит экономическое сближение государств, формируются региональные экономические объединения. Не обошла эта всемирная тенденция и нашу страну. Россия совместно с рядом постсоветских государств

активно строит новое экономическое объединение – Евразийский экономический союз. Процесс такого строительства между независимыми государствами естественно порождает и определенные вопросы и противоречия, которые решаются путем переговоров и компромиссов. Тем интереснее становится глубокий анализ пути, пройденного «первопроходцами» крупнейшего экономического объединения – стран Европы, создавших Европейский союз. В этой связи большой интерес представляет исследование сложного процесса формирования единого внутреннего рынка в Европе.¹

Единый рынок Европейского союза стал одним из самых значительных интеграционных проектов в Европе. Его основы были заложены Римским договором о создании Европейского экономического сообщества (1957 г.), определившим стратегическую цель формирования общего рынка со свободным перемещением четырех факторов – товаров, услуг, капитала и лиц. Авторы правильно подчеркивают, что таможенный союз, функционирующий с июля 1968 г., частично решил проблему либерализации взаимной торговли товарами на основе устранения таможенных пошлин и количественных ограничений, и введения единого внешнего тарифа в торговле с третьими странами, и проведения общей торговой политики. Единый рынок европейских стран был создан к началу 1993 г., но отдельные ограничения во взаимной торговле товарами и услугами, во взаимных инвестициях и перемещении рабочей силы и лиц сохраняются и ныне. Решение этих проблем получило отражение во многих законодательных документах, включая стратегии развития единого рынка в 1990-е и 2000-е гг., Лиссабонские стратегии (2000 г. и 2005 г.) и стратегию Европа-2020.

Единый рынок услуг создавался на тех же принципах, что и рынок товаров: гармонизации национальных правил и принципа взаимного признания. В отношении новых видов услуг (информационные и телекоммуникационные) ужесточен надзорный контроль со стороны национальных органов. Исключения были сделаны в отношении телефонной связи и почтовых услуг, регулирование которых ведется на основе национальных норм. Либерализация рынка услуг проходила более медленными темпами по сравнению с рынком товаров, в том числе рынков финансовых и транспортных услуг, в которых сохраняется разрозненность национальных сегментов.

Согласно ст. 56 Договора о функционировании ЕС запрещены ограничения на свободу оказания услуг на территории стран Евросоюза в отношении граждан, которые создали бизнес для оказания услуг в другой стране-члене. Данная статья не допускает какую-либо дискриминацию по национальному признаку в сфере оказания услуг. Под нее подпадают услуги общего характера (образовательные,

¹ Костюнина Г.М., Адамчук Н.Г., Баронов В.И. Единый внутренний рынок Европейского союза: учеб. Пособие/ Г.М. Костюнина, Н.Г. Адамчук, В.И. Баронов. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2014. – 384 с.



в сфере здравоохранения, социальные услуги, аудиовизуальные услуги, включая кинематографические, игровые, нотариальные услуги, услуги агентств по поиску работы, услуги частной охраны) и финансовые услуги (банковские, страховые, фондовые биржи) (с. 111). В целом единый рынок услуг ЕС требует дальнейшей либерализации и развития. Сохранение раздробленности рынков и невысокой экспортной квоты в торговле услугами (10% ВВП) слабо стимулирует рост рассматриваемой сферы (с. 130).

Реализация разнообразных нормативных документов, призванных усилить интеграцию рынков товаров, услуг, капитала и лиц в ЕС, содействовала достижению существенного прогресса. Страны получили немалые экономические преимущества, но сохраняются и издержки завершения формирования единого рынка. Кроме того, выявлено, что потенциал единого европейского рынка используется не в полном масштабе. По подсчетам экспертов, потенциал реализуется на 96%, т.е. 4% остаются нереализованными. Из числа основных проблем следует назвать излишнее регулирование единого рынка, а также медленное и неполное введение национальных законодательных норм в национальное законодательство; долгового кризис еврозоны.

Тем не менее, можно констатировать, что Европейский союз является самым удачным и ярким примером обоснованности теоретических основ экономической интеграции, разработанных Б. Балашша и другими известными экономистами (с. 69). ЕС прошел путь от Таможенного союза (созданного в июле 1968 г.), единого внутреннего рынка (с января 1993 г.), экономического и валютного союза (с марта 2002 г.) к продолжающемуся созданию единого союза. Расширился состав ЕС с 6 до 28 государств-участников. В ходе развития ЕС было принято сотни документов, которых совершенствовалась терминология, отрабатывались аргументы в пользу развития экономической интеграции. Были решены вопросы финансирования инноваций и долгосрочных инвестиций, в том числе разработка программ финансирования европейских проектов с помощью ценных бумаг; расширение притока частных капиталовложений; принятие законодательных норм по упрощению и совершенствованию европейских норм в сфере государственных закупок; содействие модели государственно-частного партнерства; формирование правового и фискального режима, благоприятного для бизнеса, на основе совершенствования координации национальной налоговой политики; разработка новой стратегии по НДС; принятие законодательства по активизации связей между регистрами компаний.

Преимущества созданного европейского внутреннего рынка связаны с формированием общего более крупного рынка в составе 500 млн потребителей, сокращением производственных и транспортных издержек, снижением административных и финансовых издержек во взаимной торговле, повышением инвестиционной привлекательности, ростом товарооборота, созданием новых рабочих мест, дости-

жением эффекта масштаба, снижением цен на товары и услуги, содействием росту международной конкурентоспособности. Основные достижения создания внутреннего рынка ЕС включают: 1) осознание необходимости экономического и социального сплочения, проведения общей региональной и социальной политики; 2) достижение достаточно высокой степени налоговой гармонизации, что позволяет снизить негативное влияние фискальных различий.

Термины «общий рынок» (common market), «единый рынок» (single market) и «внутренний рынок» (internal market) являются ныне почти синонимами. Исторически в европейской интеграционной практике стал применяться термин «общий рынок», который известен в теории интеграции как третий этап интеграционного развития вслед за зоной свободной торговли и Таможенным союзом. Под общим рынком понимается объединение ряда государств, в рамках которого достигнуто свободное перемещение четырех факторов – товаров, услуг, капитала и лиц, или четырех свобод (общий рынок также называют принципом четырех свобод). Внутренний рынок представляет собой пространство без внутренних границ, в котором свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и лиц осуществляется в соответствии с нормами Лиссабонского договора (ст. 26).

Процесс европейской интеграции свидетельствует о постепенном перерастании общего рынка в полностью интегрированный европейский внутренний рынок. Его особенности выходят за рамки четырех традиционных свобод – свободного перемещения товаров, услуг, капитала и лиц. В последние годы появилось понятие пятой свободы – свободное движение технологий (с. 68). Как доказано авторами, между единым рынком и экономическим и валютным союзом существует тесная взаимосвязь и взаимозависимость: экономический и валютный союз дополняет функционирование единого рынка, а единый рынок является существенным элементом деятельности экономического и валютного союза. Введение евро сократило торговые барьеры за счет устранения издержек по валютным операциям, ликвидации рисков, связанных с колебаниями валютных курсов; уменьшения разброса в ценах на аналогичные товары, а значит, содействовало росту прозрачности и конкурентоспособности европейской экономики.²

Принципы европейских стратегий функционирования и развития единого рынка включают: ясность целей; приоритет системного подхода к пакету ключевых направлений; разработку мер по активизации межгосударственного сотрудничества и реализации принципа субсидиарности по выявлению роли и места стран Евросоюза в реализации целей и задач внутреннего рынка; формирование современной и гибкой системы использования инструментов европейской политики в различных сферах.

² Лихачев А.Е., Спартак А.Н. Новые явления и процессы в сфере регионализации мирового хозяйства // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. № 5. С. 20-27.



В 2000 г. Европейский совет утвердил Лиссабонскую стратегию, нацеленную на повышение конкурентоспособности европейской экономики и включающую достижение к 2010 г. статуса наиболее динамично растущей и конкурентоспособной экономики, основанной на знаниях; переход к инновационной модели развития; достижение устойчивого роста экономики с большим количеством рабочих мест для более квалифицированной рабочей силы с более высокой степенью социального сплочения. Стратегия имеет три измерения: экономическое, социальное и экологическое, по каждому из которых определены стратегические цели и направления развития. Хотя, как это видно из книги, странам ЕС не удалось добиться в полном объеме целей и выдержать сроки, установленные Лиссабонской стратегией. Результаты выполнения Стратегии носят смешанный характер, сочетая достижения и неудачи.

Физические барьеры были устранены в ЕС с января 1993 г., что упростило ведение торговых операций в Европе, сократило время поставки и издержки торговли товарами. Проблема фискальных барьеров стала решаться с момента создания Таможенного союза, когда в 1970 г. была введена единая система косвенного налогообложения на основе налога на добавленную стоимость. Но переход на единую систему не означал введения единой ставки НДС, которые существенно различались в разных государствах. Частичная координация ставок НДС была проведена во второй половине 1990-х гг., когда с 1997 г. страны ЕС установили стандартную ставку НДС 15% (это минимальный уровень, ниже которого национальная ставка НДС не может быть), а для социально значимых товаров – 10%. Переход на стандартную ставку содействовал снижению налоговых барьеров. Важность координации налоговой политики по косвенным налогам связана с такими факторами, как функционирование единого рынка и роль НДС как одного из источников пополнения доходной части единого бюджета ЕС (когда страна отчисляет определенный процент собранного НДС в бюджет Евросоюза) (с. 98). Технические барьеры остаются основными препятствиями, сохраняющимися на пути окончательного достижения свободы перемещения товаров в Евросоюзе. Они отличаются многочисленностью и разнообразием в отдельных странах и постоянной эволюцией. Основные проблемы, сохраняющиеся на пути свободы движения товаров включают: несовместимость ряда норм и правил ЕС; сохранение некоторых технических норм и правил как барьеров на пути свободного перемещения товаров; дифференциацию национальных технических норм в отношении негармонизированных товаров, по которым не разработаны единые правила, и сохраняются ограничения в отношении административного контроля и тестирования.

Серьезной проблемой остается неудача в полном регулировании рынка государственных закупок. Невключение сферы оборонных заказов в правила регулирования госзакупок имеет негативные последствия, а именно: неэффективность сделок

по слияниям и поглощениям, рост издержек военного оборудования. Нельзя также не учитывать невысокую емкость внутренних рынков стран ЕС, что отражалось на конкурентоспособности европейской оборонной отрасли; разбросанность сфер производства в оборонной сфере как препятствие на пути внедрения инноваций в высокотехнологичных отраслях. По оценкам экспертов, открытие рынков госзакупок в сфере обороны позволило бы существенно сократить национальные ассигнования на нее (с. 110).

Довольно успешна антимонопольная политика ЕС (общая политика по вопросам конкуренции) в целом направлена на недопущение ограничения свободы конкуренции как предприятиями и индивидуальными предпринимателями, так и государствами-участниками путем введения протекционистских мер, предоставляющих национальным предпринимателям необоснованные преимущества и льготы (с. 210). Однако в области страхования антимонопольному регулированию присущ осторожный подход. Антимонопольное законодательство ЕС в сфере страхования призвано предотвратить следующие виды монополистической практики: установление монопольных цен на страховые услуги путем соглашений между страховщиками; получение страховщиком, включая аффилированные структуры, страховой премии в определенном секторе страхового бизнеса более 30% (или иного уровня) страховой премии; приобретение одним лицом большего по размеру пакета акций страховой организации, что установлено законом; юридическая монополия какого-либо страховщика на проведение определенного вида страхования.

Основные достижения создания единого европейского страхового рынка: 1) введение минимальной маржи платежеспособности вынудило все страховые компании контролировать уровень собственных средств и анализировать результат их использования. Даже компании взаимного страхования, не имеющие цели извлечения прибыли, обязаны поддерживать необходимый уровень своих фондов; 2) в ЕС размер страховых тарифов больше не навязывается администрацией или профсоюзными организациями. Каждая компания сама определяет тариф и условия страхования; 3) сильно изменились ответственность и методы работы контролирующих организаций. Они должны обеспечивать принцип единого лицензирования и контролировать сделки компаний своей страны в других Странах Европейского союза. Безопасность страхователей стала менее гарантированной, но возросла их свобода выбора, что вынуждает страховщиков повышать качество услуг и снижать их стоимость; 4) боязнь возможной конкуренции и потерь клиентов вынуждает страховые компании прикладывать большие усилия по модернизации страховых продуктов и улучшению соотношения качество/цена.

Большое внимание было уделено в ЕС нормативному регулированию прямых иностранных инвестиций. Согласно Римскому договору цели свободного движения капитала состоят в устранении всех барьеров в отношении движения капитала



между странами ЕС, позднее между странами ЕС и третьими государствами, в проведении либерализации капиталопотоков, что будет содействовать экономическому росту на основе более эффективного вложения капитала. Как правильно, подчеркивают авторы, договор о функционировании ЕС запрещает ограничения на капиталопотоки между странами-членами и на платежи между странами-членами и третьими государствами. Страны ЕС вправе вводить защитные меры в случае, если причинение или угроза причинения ущерба капиталопотоками, осуществляемыми во взаимных рамках и в отношениях с третьими странами, создают серьезные нарушения функционирования экономического и валютного союза ЕС. Они вправе принимать меры противодействия нарушению национального законодательства и правил, действующих в сфере налогообложения и пруденциального надзора со стороны финансовых институтов.

Факторы, препятствующие потокам капиталов в рамках ЕС, включают низкую ликвидность национальных рынков, особенности налогового режима в отношении нерезидентов и валютные риски. Значительными барьерами для зарубежных инвесторов, в том числе из стран ЕС, являются местные требования по инкорпорированию, национальные различия в законодательстве к бухгалтерской отчетности компаний, неполное покрытие сумм налоговых кредитов, взимание налогов при переводе прибыли за рубеж. В некоторых странах ЕС сохраняется особый режим в отношении резидентных фирм при взимании с них налога на прибыль корпораций, что связано с применением принципа резиденции при налогообложении резидентных компаний (с. 211).

Основные издержки функционирования единого рынка капиталов связаны: 1) с невысокой эффективностью размещения ресурсов и жесткими ограничениями, которые длительный период времени сохранялись в странах ЕС, а либерализация потоков капиталов началась в 1990-е гг.; 2) с сохранением раздробленности рынка государственных ценных бумаг в силу решения на национальном уровне вопросов обслуживания долговых обязательств; 3) с сохранением административных барьеров (подробнее см. гл. 9). Например, для регистрации компании необходимо пройти от четырех процедур в Швеции и Финляндии до 16 процедур во Франции. Другая проблема связана с антимонопольным законодательством, требующим от компаний установления фиксированных цен на продукцию. Но на практике эта мера нереальна.

Европейский рынок капитала менее ликвидный по сравнению с американским или японским рынками, что увеличивает издержки инвесторов и других его участников. Подавляющая часть государственных объектов инфраструктуры отличается транснациональным характером и не подходит для современных раздробленных национальных схем, их финансирование страдает от отсутствия ликвидного рынка ценных бумаг.

Существенное внимание уделено анализу административного регулирования деловой активности в ЕС. Общеизвестно, что административные формальности широко применяются в развитых странах. В отдельных странах преодоление этих барьеров уже на стадии организации бизнеса повышает издержки компаний и задерживает начало предпринимательской деятельности. Административные барьеры часто связаны с отжившей практикой, невыполнением, нехваткой или отсутствием соответствующих правительственных институциональных структур. Для преодоления этих барьеров огромное значение имеет повышение уровня прозрачности экономики и реализация рекомендаций по их преодолению. По оценкам, сокращение административных издержек на 33% позволит странам ЕС сэкономить 40,4 млрд евро (с. 242). Основные меры по сокращению административных формальностей для бизнеса включают: 1) расширение возможностей стран в рамках сделок слияний и поглощений в отношении права выбора между правоприменением директив и предоставлением специальных данных по сокращению формальностей, связанных с подготовкой отчетов о деятельности; 2) при необходимости (по требованию другой компании) одобрение решений общих собраний компаний; 3) повышение уровня защиты кредиторов.

Недостаточно отработаны решения по созданию рынка рабочей силы. С функционированием единого рынка рабочей силы и лиц неразрывно связан вопрос взаимного признания профессиональных квалификаций и дипломов об образовании, т.е. с правом гражданина на выполнение работы с учетом полученной профессии и квалификационных навыков. ЕС пока не провел широкомасштабной гармонизации систем подготовки кадров, поэтому главным направлением упрощения свободы перемещения занятых является взаимное признание сертификатов и дипломов сначала в отношении особых профессий, затем – на базе общих систем равноценности профессий. Проблема сохраняется и в отношении нерегулируемых профессий, когда не удается сохранить национальные профессиональные квалификации, которые часто являются единственным документом, известным работодателям, и могут сузить возможности в нахождении рабочего места.

Введение принципа свободы перемещения лиц и рабочей силы в Евросоюзе имеет как положительные, так и негативные последствия в странах-членах. Один из положительных эффектов состоит в усилении социальной взаимосвязи между людьми и динамичным ростом экономики государств (по мере экономического роста расширяется круг социальных благ и соответственно увеличивается миграционный поток). Что касается негативных эффектов, то один из них – сложность оценки количества граждан третьих стран, нелегально находящихся в странах ЕС, что, в частности, связано с широким понятием нелегальной миграции. Свобода перемещения лиц в ЕС содействует реализации целей внутреннего рынка на основе повышения гибкости и эффективности рынка труда. Одной из проблем является формирование реального европейского пространства мобильно-



сти лиц, в рамках которого свободное перемещение выступает как правовой титул и ежедневная реальность для граждан. Однако следует учитывать, что по мере возможного ухудшения экономической ситуации в странах ЕС неизбежно будет происходить ужесточение протекционистской политики в отношении привлечения иностранной рабочей силы. И наоборот, по мере улучшения экономической ситуации будет происходить либерализация национальных барьеров в отношении привлечения рабочей силы из других государств (с. 298). Фактором, способствующим повышению конкурентоспособности европейских экспортеров, становится современная европейская конкурентная политика, которая реализуется по таким направлениям, как контроль над сделками по слияниям и поглощениям; антимонопольное регулирование, включение регулирования в форме запрета картельных соглашений, запрета доминирующей роли компаний на рынке (монополия, олигополия); государственные предприятия и особые отношения между государством и компаниями, включая монопольное положение государственных почтовых ведомств, оказание ИТ-услуг; государственная помощь в форме преференциального отношения государства к частным компаниям. В последние годы конкурентная политика ЕС подверглась реформированию в отношении политики слияний, изменения ее интерпретации в ст. 81 Договора о ЕЭС (в которой записано о картельных соглашениях ограничительного характера в отношении вертикально интегрированных компаний). Общая инновационная политика ЕС нацелена на формирование Европейского исследовательского пространства и полностью информатизированного общества на основе следующих принципов: совместного финансирования, субсидиарности, поощрения «европейского измерения» научно-исследовательских проектов; соревновательности; финансирования предынвестиционных проектов. Поставлена задача увеличения финансирования инновационных целей до 3% ВВП к 2010 г. (сейчас выделяется 1,9% ВВП). Европейская политика по защите прав интеллектуальной собственности нацелена на противодействие пиратству и производству контрафактной продукции. Утверждены и действуют правила по торговой марке Сообщества, дизайну, которые признаются во всех странах ЕС. Внутренний рынок ЕС позволяет достичь эффекта масштаба при использовании объектов интеллектуальной собственности, на долю которых приходится 5% совокупного ВВП ЕС.³

Программа единого внутреннего рынка (ЕВР) стимулировала обострение конкурентной борьбы на товарных рынках Европы, сближение цен на аналогичные товары, расширение выбора товаров и услуг и повышение их качества для потребителей, однако в последние годы темпы прогресса снизились. Единый рынок, развитие глобальной цепочки поставок, географическая раздробленность процесса производства способствовали повышению уровня независимости европейской

³ Спартак А.Н. Современный регионализм // Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 1. С. 3-15.

экономики от внешнего мира, о чем свидетельствуют показатели взаимной торговли и взаимных инвестиций. Отметим, что доля взаимной торговли составляет 65% в совокупном товарообороте, а доля взаимных инвестиций – 75% в совокупных потоках капиталов, вложенных в экономику ЕС.

Преимущества ЕВР связаны с формированием общего, более крупного рынка в составе 500 млн потребителей, сокращением производственных и транспортных издержек, снижением административных и финансовых издержек во взаимной торговле, повышением инвестиционной привлекательности, ростом товарооборота, созданием новых рабочих мест, снижением цен на товары и услуги, содействием росту международной конкурентоспособности европейских компаний.

Внутренний рынок стимулировал повышение уровня благосостояния населения, которое может пользоваться его преимуществами в виде более качественной продукции и услуг, сниженных цен, формируемых на основе свободной конкуренции. Свободное движение рабочей силы, свободное создание и оказание услуг гарантирует гражданам ЕС право на резиденцию в любом государстве-партнере независимо от рода деятельности и целей перемещения.

Микроэкономические эффекты функционирования ЕВР включают снижение ограничений во взаимной торговле и инвестициях, повышение ценовой прозрачности, что привело к повышению конкуренции, росту производительности и конкурентоспособности. Это проявилось в следующих направлениях: 1) давление конкуренции на компании по снижению цен, сокращению издержек, уменьшению монопольной ренты, большей равномерности в размещении ресурсов; 2) изменение поведения компаний; 3) влияние на структуру промышленности, что проявляется в концентрации отраслей в отдельных странах; 4) углубление промышленной специализации за счет сокращения трансграничных издержек, повышения преимуществ эффекта экономии масштаба.

Сохраняется недоиспользованным потенциал ЕВР ЕС в сфере услуг, инфраструктурных отраслях, в области законодательства, укрепления инновационного потенциала. По оценкам КЕС, преимущества единого рынка оказались ниже, чем издержки, связанные с его функционированием. Так, соотношение издержек к преимуществам равно 2,5 : 1, т.е. стоимостной объем издержек в 2,5 раза превышает преимущества функционирования европейского внутреннего рынка. Это связано в основном с проблемами излишнего регулирования. Основная проблема состоит в эффективности функционирования внутреннего рынка; решение ее требует адекватного выполнения мер по завершению формирования внутреннего рынка в каждом государстве; открытия рынков государственных закупок; введения принципа взаимного признания стандартов и более прозрачных правил для внутреннего рынка; упрощения системы налогообложения.



Несмотря на явные экономические и социальные преимущества, функционирование ЕВР оказалось не столь эффективно, как это оценивалось до начала его создания. Потенциал европейского внутреннего рынка используется не полностью, что проявляется в невысокой эффективности правоприменительного механизма. Налицо недостаточно адекватные инструменты устранения нетарифных барьеров в отношении трансграничной торговли товарами и услугами; сохраняется раздробленность отдельных рынков.

Подытоживая основные проблемы и издержки функционирования ЕВР, необходимо заметить следующее: потенциал европейского внутреннего рынка используется не полностью, что проявляется в слабой эффективности правоприменительного механизма; налицо недостаточно адекватные инструменты устранения нетарифных барьеров в отношении трансграничной торговли товарами и услугами, сохранение ограничений в перемещении лиц и инвестиций; сохранение раздробленности отдельных рынков. В результате, по многочисленным оценкам, полностью и окончательно завершить формирование внутреннего рынка ЕС невозможно.

Публикация серьезной монографии по вопросам формирования единого внутреннего рынка в странах Европы представляет достаточно ценный вклад в разработку методологии и практических методов строительства механизма единых рыночных отношений внутри границ стран – членов Европейского союза. Она будет весьма полезной для всех, интересующихся формированием региональных экономических интеграционных объединений, для практиков, вовлеченных в развитие интеграционных процессов на пространствах бывшего СССР.

