

## 8.

# МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Якоб Винер  
**ПРОБЛЕМА  
ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА**

*Viner Jacob*  
*The customs union issue, Ch. 4, selections*

### **Экономические аспекты таможенных союзов**

#### **Таможенный союз как приближение к свободной торговле**

В литературе, посвященной таможенным союзам в целом, будь то работы экономистов или неэкономистов, сторонников свободной торговли или протекционистов, почти безраздельно господствует благосклонное отношение к этим союзам; лишь эпизодически встречаются скептические нотки — обычно у экономистов-приверженцев школы свободной торговли. Налицо странный феномен, объединяющий в данной сфере коммерческой политики фритредеров и протекционистов, и его необычность позволяет предположить, что за очевидными экономическими аспектами таможенных союзов скрывается нечто особенное. Проблема таможенного

союза переплетается с общей проблемой свободной торговли и протекционизма и в силу этого до сих пор не получила должного освещения как самостоятельный вопрос.

Фритредер и протекционист в своих рассуждениях о внешней торговле исходят из различных отправных положений — которые нечасто бывают полностью сформулированы — и приходят к различным заключениям. И если в вопросе о таможенных союзах их выводы согласуются друг с другом, то это объясняется тем, что они рассматривают различные аспекты этих союзов, а не тем, что один и тот же таможенный союз может одновременно отвечать требованиям и фритредера и протекциониста. В настоящей работе будет доказано, что таможенные союзы отличаются друг от друга в некоторых важнейших, но не очевидных отношениях и что сторонник таможенного союза из числа фритредеров ожидает от него таких результатов, которые побудили бы протекциониста выступить против такого союза. Будет также доказано, хотя и с меньшей определенностью (так как здесь придется делать количественные оценки при отсутствии фактических или хотя бы возможных измерений), что по отношению к большинству проектов таможенных союзов, протекционисты будут правы, считая данные проекты заслуживающими их поддержки на основании принимаемых ими предположений, а сторонники свободной торговли, делая аналогичные заключения, будут ошибаться.

В целях упрощения анализа мы вначале ограничимся рассмотрением совершенных таможенных союзов, состоящих из двух стран; условимся пренебречь «административными» выгодами таможенных союзов — например, сокращением таможенного контроля, и их «административными» недостатками — такими, как необходимость координировать таможенные правила и распределять таможенные сборы в соответствии с согласованной формулой. Кроме того, чтобы отделить проблему таможенного союза как таковую от вопроса о том, приводят ли на практике таможенные союзы к повышению или понижению «среднего уровня» пошлин на импорт товаров в зону союза из-за пределов этой зоны, мы будем исходить из того, что средний уровень пошлин на импорт товаров из-за пределов зоны таможенного союза для двух союзных стран является точно таким же, каким он был бы до образования союза. Для начала предположим, что существуют пошлины только двух видов: а) «номинальные пошлины», т. е. те, которые не оказывают никакого влияния на импорт, поскольку товары, для которых предусмотрены пошлины данного типа, не будут ввозиться из-за рубежа даже при полном отсутствии импортных пошлин; б) «эффективные защитные пошлины», которые способствуют уменьшению импорта; это уменьшение достигается не только благодаря тому, что пошлины делают облагаемые товары более дорогими для потенциальных потребителей и тем самым снижают объем потребления, но и в первую очередь благодаря тому, что вместо импортных товаров начинают потребляться продукты соответствующих отечественных отраслей. Цель нашего анализа — дать ответы на следующие вопросы: поскольку создание таможенного союза приводит к изменению условий производства потребляемых товаров в соответствующих странах, будет ли итоговым результатом этого изменения обращение потребителей к более дешевым или более дорогим (в денежном исчислении и без учета таможенной составляющей в издержках приобретения товара) источникам предложения товаров: а) в каждой из стран-участниц союза, рассматриваемой отдельно; б) в двух странах, взятых вместе; в) во внешнем мире за пределами союза; г) во всем мире в целом. Если таможенный союз является шагом по пути к свободе торговли, то преобладающей тенденцией должно быть обращение потребителей к товарам, поставляемым производителями с меньшими, чем у прежних поставщиков,

издержками. Если же в результате деятельности таможенного союза происходит обращение потребителей к производителям с большими издержками, то в данном контексте таможенный союз представляет собой способ повышения эффективности тарифного протекционизма. На все эти вопросы невозможно дать априорные ответы, и правильные ответы будут зависеть именно от практических результатов деятельности таможенного союза. Априорный анализ способен лишь продемонстрировать (в определенных пределах), как должен действовать таможенный союз для того, чтобы его деятельность принесла определенные результаты.

Можно пренебречь устранением «номинальных» пошлин, т. е. пошлин, по существу не являющихся препятствиями для торговли, и сосредоточить наше внимание на последствиях устранения (вследствие образования таможенного союза) тех пошлин, которые ранее препятствовали, частично или полностью, импорту тех или иных товаров.

Найдутся, однако, такие товары, которые одна из стран-членов союза будет теперь ввозить из другой, хотя ранее она не импортировала их, так как цена защищенной отечественной продукции была ниже цены любого зарубежного поставщика с учетом таможенных пошлин. Этот сдвиг в распределении производства между двумя странами от производителей с более высокими издержками к производителям с более низкими издержками может быть в полной мере одобрен сторонником свободной торговли как шаг в верном направлении — даже если всеобщая свобода международной торговли и могла бы переместить производство в сторону еще меньших издержек.

После образования союза товары будут ввозиться одной из стран-членов союза из другой страны в то время, как до создания союза они импортировались ею из какой-то третьей страны, предлагавшей их наиболее дешево даже с учетом пошлин. В этом случае имеет место сдвиг в распределении производства не между двумя участниками союза, а между третьей страной, где издержки производства невысоки, и страной-участницей союза с более высокими издержками производства. Такой сдвиг будет одобрен протекционистом, но не вызовет одобрения у фритредера, правильно понимающего логику собственной доктрины.

(Следует упомянуть и о третьем возможном варианте. Предположим, что пошлина на импорт определенного товара в какой-либо стране может быть настолько высока, что полностью исключает ввоз товара, но при этом производство товара внутри страны невозможно или сопряжено с чрезмерными издержками, вследствие чего данный товар в стране не потребляется. После образования союза появляется возможность ввозить данный товар из другой страны союза, где издержки его производства могут быть выше или ниже, чем в иных странах, но в любом случае они ниже, чем издержки приобретения товара за пределами союза с учетом пошлины на импорт. Таким образом, первоначальная пошлина являлась скорее чрезмерной предосторожностью, чем мерой защиты или фискальной мерой. Выгоден ли отказ от этой дополнительной меры для данной страны как для потенциального потребителя товара — на этот вопрос экономист едва ли сможет дать сколько-нибудь точный ответ. Однако, если в результате создания таможенного союза страна *A* отменяет данную пошлину исключительно для товара, ввозимого из другой страны союза — *B* — то *A*, очевидно, понесет убыток по сравнению с отменой пошлины для всех поставщиков товара в том случае, если поставки из *B* сопряжены с высокими издержками. Однако в этой ситуации несомненную выгоду получает страна-поставщик, а остальные страны не несут каких-либо прямых убытков.)

Это упрощенное описание, по-видимому, затрагивает большинство основных экономических проблем, связанных с созданием таможенных союзов. Первичной целью такого союза и важнейшим следствием его создания — благоприятным или неблагоприятным — является изменение источников поставки товаров, причем в зависимости от обстоятельств может иметь место переход к более дорогостоящим или к более дешевым источникам. Отметим, что с точки зрения фритредера выгодность таможенного союза для его участников в целом определяется той частью торговых отношений между странами-членами союза, которая представляет собой совершенно новую торговлю, в то время как те составляющие торговли, которые представляют собой замещение прежней торговли с третьими странами, должны рассматриваться им как такое следствие создания союза, которое неблагоприятно для страны-импортера, для стран за пределами союза и для мира в целом и благоприятно только для той страны-участницы союза, которая экспортирует свои товары. С другой стороны, протекционист, несомненно, будет считать замещение торговли с третьими странами внутрисоюзной торговлей важнейшим благоприятным следствием создания таможенного союза для участвующих в нем стран, а вся вновь возникающая в результате создания союза торговля будет восприниматься им без энтузиазма, а то и рассматриваться как ухудшающая положение по крайней мере страны-импортера.

Таким образом, исходя из вышеприведенных аргументов, можно сказать, что с точки зрения сторонников свободы торговли, ответ на вопрос о том, является ли создание какого-то конкретного таможенного союза шагом в правильном или же в ложном направлении, зависит от того, к какому из двух нижеследующих типов последствий он приводит.

Там, где преобладает сила, создающая торговлю, по крайней мере один из членов союза обязательно получает выгоду, при этом возможно и получение выгоды обеими странами-участницами; совокупным результатом создания союза для двух этих стран вместе взятых будет чистая выгода, получит выгоду и мир в целом; однако прочие страны несут убытки — по крайней мере в краткосрочной перспективе — и могут получить выгоду в долгосрочной перспективе только в результате общей диффузии возросшего богатства стран-участниц союза как целого. Если же в деятельности таможенного союза преобладает эффект переориентации торговли, по крайней мере одна из стран-участниц союза обречена понести убытки, возможны убытки для обеих стран; совокупным результатом для двух стран, взятых вместе, будет чистый убыток, пострадают также и прочие страны, и весь мир в целом. Далее будет рассмотрен вопрос о том, как следует оценивать относительную практическую значимость двух этих типов последствий создания таможенного союза.

Вышеприведенные рассуждения необходимо дополнить одной оговоркой в пользу таможенного союза, с которой могут не без оснований согласиться и фритредеры, и протекционисты, хотя, по мнению автора, и те, и другие склонны преувеличивать ее значимость для данной проблемы. До сих пор мы исходили из того, что если таможенный союз оказывает влияние на торговлю, то это влияние должно заключаться либо в возникновении новых торговых отношений, либо в переориентации прежних. Это было бы верным в том случае, если бы при продолжительном росте объема производства какой-либо отрасли экономики данной страны по отношению к национальной экономике в целом, удельные издержки производства в этой отрасли в денежном исчислении также имели бы тенденцию к росту относительно общего уровня издержек производства в денежном исчислении. Однако экономисты сходятся на том, что существуют фирмы — а следовательно, и отрасли — для которых данное правило

не соблюдается, и вместо возрастания удельных издержек по мере роста производства имеет место их снижение. Отсюда делается вывод о том, что если одна небольшая страна ввиду ограниченных размеров своего внутреннего рынка (и — следует добавить — ввиду существования протекционистских тарифов, не позволяющих ей найти рынки за рубежом) сама по себе неспособна довести объем производства до такого масштаба, при котором становится возможным обеспечить невысокие удельные издержки производства, две страны или более сообща могут образовать достаточно крупный рынок, позволяющий обеспечить снижение удельных издержек производства. Если растущая, благодаря созданию такого рынка, отрасль (независимо от того, начинается ли ее рост с нуля или с очень малого объема производства) размещается в стране *A*, а другим членом таможенного союза является страна *B*, то переориентация импорта страны *B* со страны *C*, не входящей в союз, на страну *A* может принести выгоду и *B*, и *A*; более того, в этом случае может иметь место и ликвидация торговли — а именно импорта продукции данной отрасли из страны *C* в страну *A*, которая также может принести выгоду стране *A*. Будет ли такая переориентация торговли (или ее ликвидация) выгодной или убыточной для страны *A* с точки зрения сторонников свободы торговли? Ответ на этот вопрос зависит от нескольких обстоятельств. Издержки производства соответствующего товара в стране *A* после создания союза ниже, чем до его создания. Поэтому страна *A* получает дополнительную выгоду по сравнению с ситуацией, имевшей место до образования союза, от той части своего производства, которая соответствует прежнему объему (а он мог равняться нулю) и извлекает очевидную выгоду из той части своей дополнительной продукции, которая экспортируется в страну *B*. Однако что касается остальной части дополнительной продукции, то здесь страна *A* понесет убыток, если новые издержки производства товара в этой стране хотя и будут ниже прежних, но окажутся выше издержек приобретения товара у страны *C* (до введения пошлины); если же новый уровень издержек производства окажется ниже издержек приобретения товара у страны *C* (до введения пошлины), то *A* получит дополнительную выгоду. Страна *B* понесет убыток, равный произведению количества товара, ввозимого из *A*, и разницы между ценой товара, поставляемого из *A*, и ценой, по которой данный товар мог бы быть приобретен в стране *C* (без пошлины); страна *B* получит выгоду лишь в том случае, если цена товара из *A* окажется ниже его цены при поставке из *C* (без пошлины). Таким образом, возможна — но не неизбежна, как обычно предполагается в литературе по этому вопросу — такая ситуация, когда при снижении удельных издержек производства в результате расширения защищенного рынка вследствие образования таможенного союза, дополнительную выгоду от этого союза получают одна из стран-участниц, обе страны-участницы и/или союз в целом; однако возможна также — а часто и вероятно, — такая ситуация, когда после создания союза имеют место убытки для всех перечисленных объектов анализа.

Представляется маловероятным, чтобы снижение удельных издержек производства в результате расширения тарифной зоны оказалось существенным в количественном отношении, даже если масштабы экономики отдельных стран-членов союза весьма невелики. Приводимые различными экономистами аргументы в пользу существенной отдачи от увеличения масштаба отрасли основаны полностью или по большей части на отдаче от масштаба, якобы имеющей место для отдельных *предприятий* или *фирм*, и на предположении, согласно которому крупномасштабные предприятия или фирмы не могут действовать в небольших по масштабам отраслях и соответственно в небольших экономиках. Автору, однако, кажется маловероятной

возможность существенной в плане эффективности отдачи от масштаба для предприятий, уже достигших средних размеров, и он убежден, что в большинстве отраслей предприятия могут достигнуть оптимального с точки зрения их эффективности размера или вплотную приблизиться к нему, даже если соответствующие отрасли не являются крупномасштабными. Более того, если бы не существовало торговых барьеров, даже небольшие страны могли бы создавать крупномасштабные отрасли экономики.

Немного найдется отраслей — даже в тех странах, где широко распространено крупномасштабное производство — в которых предприятия средних размеров не могли бы работать с той же или почти той же эффективностью (характеризуемой удельными издержками), с какой работают предприятия-гиганты; и, за редким исключением, все гигантские фирмы имеют в своем составе предприятия средних размеров — как можно предположить, приносящие им прибыль. Лишь немногие отрасли обрабатывающей промышленности (а отдача от масштаба, по общему мнению, имеет место главным образом или исключительно в таких отраслях) оказались неспособными развиваться на основе низкого уровня издержек в одной или нескольких небольших странах типа Швейцарии, Швеции, Дании или Бельгии. Если применимость этого аргумента ограничивается продуктами, которые нигде не производятся с низкими удельными издержками на небольших предприятиях (небольших в буквальном значении этого слова или в сравнении с крупнейшими предприятиями мира), то он оказывается применимым в гораздо меньшем масштабе, чем считается обычно. Может возникнуть встречный вопрос: как же в этом случае объяснить существование гигантских предприятий и гигантских фирм? Ответить на него — по крайней мере частично — можно следующим образом: (1) что касается размеров фирм, то в не меньшей степени труднообъяснимым представляется выживание небольших предприятий в конкурентной борьбе с гигантами; (2) что касается размеров фирм, то в мире несовершенной конкуренции существует немало стимулов, побуждающих увеличивать размеры фирм даже за счет эффективности производства: известны фирмы, не блиставшие эффективностью производства, но выросшие за счет поглощения более эффективных, но менее крупных фирм, использовавшие свое монопольное положение для выгодных покупок и для удержания потребителей; в целом можно сказать, что увеличение размеров фирм чаще является следствием эффективности, а не способом ее достижения.

По-видимому, общее правило состоит в том, что как только отрасль достигает такого масштаба, при котором могут быть обеспечены оптимальные размеры и оптимальная степень специализации производства на отдельных ее предприятиях, дальнейший рост этой отрасли в рамках национальной экономики, общий размер которой представляет собой постоянную величину, обязательно подразумевает увеличение удельных издержек по мере роста объема производства — при условии отсутствия каких-либо новых изобретений. Для того чтобы расти, отрасль должна отвлекать из других отраслей используемые ею ресурсы во все больших количествах и, следовательно, должна платить более высокую цену за единицу ресурсов того типа, который в этой отрасли используется интенсивнее, чем в экономике в целом, и должна сократить масштаб его использования относительно прочих типов ресурсов, что приводит в действие закон убывающей отдачи. Можно возразить, что в случае с таможенным союзом дело будет обстоять иначе — ведь союз по существу увеличивает общий размер национальной экономики. Однако предложение факторов производства является тем фактором, который ограничивает возможность увеличения объема производства отрасли без повышения удельных

издержек, и если таможенный союз не обеспечивает значительного увеличения мобильности факторов производства между странами-членами союза, то он не увеличивает масштаб национальной экономики с точки зрения условий производства, даже если имеет место такое увеличение с точки зрения размеров защищенного рынка сбыта.

Мало кто из приверженцев свободной торговли сколько-нибудь детально изучал экономические аспекты таможенного союза, и тот факт, что, как правило, они поддерживают таможенные союзы, видя в них приближение к своему идеалу — территориальному распределению производства в соответствии со сравнительными издержками производства, — не может быть объяснен без обращения к некоторым следствиям их доктрины. Основное объяснение, по видимому, состоит в том, что фритредеры бессознательно отождествляют любое устранение торговых барьеров с движением в направлении свободной торговли. Однако бизнесмены и правительства, которые вынуждены угождать одновременно и заинтересованным группам, добивавшимся усиления протекционистской защиты, и избирателям, враждебно относящимся к протекционизму, давно уже научились изображать усиление протекционизма как движение к свободной торговле. Они научились — при подходящих обстоятельствах — усиливать защиту от иностранной конкуренции путем *снижения* пошлин и ослаблять эту защиту путем повышения пошлин. Предположим, что у нас действуют пошлины на импорт как шерсти, так и шерстяных тканей, но, несмотря на существование пошлины, производство шерсти в стране отсутствует. Отмена пошлины на импорт шерсти при сохранении неизменной пошлины на ввоз шерстяных тканей приводит к усилению защищенности шерстяной промышленности, не оказывая никакого влияния на производство шерсти. Или, допустим, что вся потребляемая шерсть, напротив, производится внутри страны и продается отечественным текстильщикам по мировой цене с добавлением пошлины; при отмене пошлины вся шерсть по-прежнему будет производиться внутри страны, но продаваться она будет уже по мировой цене без каких-либо надбавок. В этом случае отмена пошлины на импорт шерсти также увеличивает защищенность шерстяной промышленности, не уменьшая объемов производства шерсти в стране.

В тех случаях, когда таможенный союз имеет своим основным результатом не возникновение новых торговых связей, а переориентацию прежней торговли, предусматриваемая этим союзом частичная отмена пошлин действует аналогичным образом, усиливая защищенность производителей с высоким уровнем издержек; однако защитный эффект в этом случае заключается не в сокращении импорта на территорию страны данных производителей, а в распространении благоприятного воздействия защитной пошлины на территорию страны-партнера по союзу. Теоретически возможна ситуация, когда при объединении двух территорий в рамках таможенного союза новые торговые связи вообще не возникают, и эффект союза состоит только в переориентации торговли, т. е. ни одна из отраслей в обоих районах не сталкивается с новыми конкурентами из другого района, и в то же время в каждом районе некоторые отрасли с высоким уровнем издержек — существующие или потенциально возможные — обретают новых потребителей в другом районе, полностью зависимых от их поставок, поскольку установленный в рамках союза тариф отрезает этих потребителей от поставщиков с низким уровнем издержек. Комплекс взаимосвязанных тарифных барьеров может в большей степени способствовать доминированию на рынке производителей с высоким уровнем издержек, чем совокупность не увязанных друг с другом тарифных барьеров, если данный комплекс обеспечивает устранение внутренних «перегородок».

Это обстоятельство нашло хорошее, хотя и невольное отражение в одном из наиболее известных трактатов в поддержку таможенных союзов, автор которого, доказав, что фритредерам следует одобрять такие союзы, поскольку они уничтожают препятствия для торговли, далее утверждает, что и протекционисты должны одобрять эти союзы ввиду того, что они обеспечивают расширение защищенного рынка для производителей, действующих на территории союза; «что же касается внутренней конкуренции, то она не будет представлять опасности, если позаботиться о том, чтобы партнерами в союзах были страны, не конкурирующие, а взаимодополняющие друг друга [в сфере производства]».

Порой сторонники свободной торговли едва ли не одновременно осуждают преференциальные снижения таможенных тарифов и одобряют создание таможенных союзов, предусматривающих 100%-ные преференции; именно так обстоит сейчас дело в отношении правительства США и доктрины Гаванской хартии. Если такое различие, как представляется зачастую, предполагает наличие у 100%-ных преференций неких достоинств, которые внешне оборачиваются максимальным злом при уменьшении преференций до 99%, а далее по мере убывания преференций масштаб зла уменьшается, то, по мнению автора, данное различие лишено всякой логики, о чем свидетельствует и его формулировка. Если обратиться к юридической стороне вопроса, то, рассматривая связь между *размером* преференций и обязательствами, принимаемыми в отношении «наиболее благоприятствуемых» стран, порой можно прийти к противоположному заключению — а именно, что, исходя из принципа *a majori ad minus*, если таможенный союз с его 100%-ными преференциями совместим с принципом наибольшего благоприятствования отдельным странам, то в еще большей степени должны быть совместимы с ним менее полные преференции. Этот вывод представляется достаточно правдоподобным до тех пор, пока мы не осознаем, что принятие данной логики будет иметь определенные практические последствия: 100%-ные преференции станут считаться законными, если речь идет о таможенном союзе, а менее значительные преференции станут законными, поскольку таковыми признаны более значительные — соответственно, законными станут *все* преференции. Мораль заключается в том, что и экономическая, и юридическая стороны этого вопроса слишком сложны для того, чтобы разрешать их с помощью несложных максим. С точки зрения экономики 50%-ная преференция либо более, либо менее желательна, чем 100%-ная преференция, и определяется это лишь тем, желательно или нежелательно вообще существование преференций при данных обстоятельствах.

Если оставить в стороне административные соображения, то существует лишь одно основание, исходя из которого можно последовательно утверждать, что с точки зрения экономики преференции вредны, что их вредность увеличивается по мере приближения их размера к 100%, но при этом создание таможенного союза крайне благоприятно опять-таки с точки зрения экономики. Таможенный союз, если он является завершенным, подразумевает полную ликвидацию пошлин в торговле между странами-членами союза; поскольку это устранение пошлин по самой своей природе не является выборочным, наряду с вредными преференциями утверждаются полезные, наряду с теми преференциями, которые вызывают переориентацию торговли, утверждаются те, которые порождают новые торговые связи. Напротив, преференциальные торговые соглашения могут иметь — и обычно имеют — выборочный характер, и возможна (а на практике и вероятна) ситуация, когда выбранные преференции будут по преимуществу переориентирующими торговлю или вредными. Однако если оставить в стороне



возможную административную экономию, то всеобъемлющие 100%-ные преференции без создания таможенного союза с точки зрения экономики ничем не отличаются от таможенного союза.

С точки зрения сторонников свободной торговли, согласно которой экономически целесообразным является движение в направлении международной специализации производства в соответствии со сравнительными издержками, можно сформулировать, с учетом предыдущего анализа, ряд предположений относительно тех условий, при соблюдении которых становится оправданным утверждение о том, что создание некоего конкретного таможенного союза является шагом к свободной торговле, а не в противоположном направлении.

Таможенный союз, по всей вероятности, будет способствовать движению к свободной торговле — в пределах зоны союза или же во всем мире — в тем большей степени:

(1) Чем крупнее экономический регион, охватываемый союзом, и, следовательно, чем больше потенциальный масштаб внутреннего разделения труда;

(2) Чем ниже «средний» уровень тарифов на импорт товаров из-за пределов союза по сравнению с тем уровнем, на котором могли бы находиться эти тарифы при отсутствии союза;

(3) Чем выше степень соответствия между ассортиментом продукции тех отраслей с высокими издержками производства в различных районах союза, которые были защищены тарифами в обеих странах-членах союза до его создания, т. е. чем *меньше* степень комплиментарности (или чем больше степень конкурентности) стран-членов союза в отношении *защищенных* отраслей до создания союза;

(4) Чем больше различия между удельными издержками производства в защищенных отраслях в различных районах союза и, соответственно, чем большую экономию может обеспечить свободная торговля продукцией этих отраслей в пределах зоны таможенного союза;

(5) Чем выше уровень тарифов на потенциальных экспортных рынках за пределами зоны союза для товаров, в производстве которых страны-члены союза в условиях свободной торговли имели бы сравнительное преимущество, и, соответственно, чем меньше тот ущерб, который возникает вследствие уменьшения степени специализации производства между зоной таможенного союза и остальным миром;

(6) Чем больше число тех защищенных отраслей, для которых расширение рынка приводит к уменьшению удельных издержек производства, становящихся ниже издержек приобретения соответствующих товаров, произведенных за пределами зоны союза;

(7) Чем меньше число тех защищенных отраслей, в которых расширение рынка в рамках таможенного союза обеспечивает рост производства, но не приводит к такому уменьшению удельных издержек производства, при котором они становятся ниже издержек приобретения соответствующих товаров, произведенных за пределами зоны союза.

Очевидно, что невозможно с уверенностью судить о том, каким должен быть общий баланс между этими противоречивыми соображениями применительно к таможенным союзам вообще; такие суждения должны ограничиваться конкретными проектами и основываться на достаточно глубоких экономических исследованиях, позволяющих дать надежную (в пределах разумного) оценку значимости соответствующих элементов проблемы в данных конкретных обстоятельствах. С точки зрения сторонников свободной торговли, таможенные союзы не

обязательно являются «добром» или же «злом»: это определяется рассмотренными выше факторами. Как отмечалось ранее, было бы нетрудно создать гипотетическую модель, в которой единственными экономическими следствиями таможенного союза стали бы интенсификация неэкономической защиты от конкуренции, рост эффективности торговых барьеров, препятствующих международному разделению труда. С другой стороны, всеобщий таможенный союз был бы равносителен всеобщей свободе торговли. Реально существующие таможенные союзы должны находиться где-то между двумя этими крайностями.