

## ГЛОБАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

*Семак Е. А.*

Опыт развития мирового хозяйства демонстрирует его растущую целостность, которая основывается на международной специализации и кооперировании производства, а также на упрочении экономических связей между государствами и хозяйствующими субъектами. Интеграция становится объективной закономерностью развития международных экономических отношений. Формирование интеграционных объединений происходит в разных условиях и на разных уровнях, но подчинено общим принципам и целям, что обуславливает для интеграционных объединений прохождение схожих этапов развития и наличие типичных форм деятельности.

В современном мировом хозяйстве существуют две противоположные тенденции. Первая тенденция проявляется в интернационализации международных рынков товаров, услуг и капиталов, а также технологий и рабочей силы, либерализации правовой базы, унификации стандартов и правил во взаимодействии международных финансовых организаций (ВТО, МВФ, Всемирный Банк), росте операций ТНК и объема прямых инвестиций. Вторая тенденция выражается во введении торговых ограничений для защиты рынка и национальных производителей, в «торговых войнах» с целью получения экономических преимуществ, регулирования цен, курсов валют и условий для инвестиций.

Наличие противоположных тенденций в мировом хозяйстве свидетельствует о современном противоборстве принципа свободной торговли и экономического протекционизма. Однако следует отметить, что наличие этих тенденций, как правило, игнорируется экспертами и советниками МВФ, ВБ и других финансовых

организаций. Вместе с тем, если раньше сторонников этих подходов объединяло представление о том, что экономическое взаимодействие выгодно всем торгующим партнерам, сегодня против концепции свободной торговли выдвинуто два аргумента:

- *во-первых*, необходимость учитывать способность государства эффективно регулировать условия конкуренции с тем, чтобы избыточные доходы доставались отечественным, а не зарубежным фирмам;

- *во-вторых*, необходимость поддержки правительством национальных отраслей, уступающих иностранным и требующих больших затрат на НИОКР.

В свете вышеизложенного следует вывод, что для современного экономического взаимодействия между индустриальными странами характерны «стратегическая торговая политика и регионализация»; для стратегии развивающихся стран – мобилизация ресурсов, региональная интеграция, формирование торговых картелей.

Таким образом, процессы региональной экономической интеграции присущи всем странам независимо от их уровня развития.

ЕС является лидирующей коммерческой силой в мире, но совместная внешняя политика и политика безопасности все еще требует доработки. Контраст между квази федеральной экономикой и монетарным единством и межправительственным сотрудничеством, а поэтому слабость и отсутствие единства в дипломатии и защите, можно наблюдать ежедневно. С одной стороны, ЕС достиг сверх национального единства в экономической и социальной политике: ни один из членов ЕС не может фиксировать цены на сельскохозяйственную продукцию или заключать коммерческие договора с третьими странами или объединениями, государственная помощь отдельным компаниям должна проходить в рамках брюссельского договора, страны также должны соблюдать общие правила по экологической безопасности и защите прав потребителей. Реакция ведущих стран-лидеров говорит об успехе денежного союза. С другой стороны, слабость в проведении согласованной внешней политики проявилась в конфликтах в Косово, Боснии, Руанде, Сомали, Ираке. Медленное внедрение Евро-

пола и серьезные трудности, которые испытывали некоторые страны союза по поводу вступления их судебных органов под начало европейского суда, показали, что международная преступность является более объединенной, нежели правосудие и полиция в Европе.

В ЕС углубляются интеграционные отношения между странами-членами и одновременно идет процесс экстенсивного расширения интеграционной группировки. Наиболее серьезная проблема, с которой столкнется ЕС при вступлении новых членов, – финансовая, т. к. новые члены ЕС – бывшие страны социалистического лагеря – смогут воспользоваться своим правом на экономическую помощь. Поэтому фонды экономической помощи придется увеличить, а также сильно вырастут затраты на поддержку производителей сельскохозяйственной продукции, если все страны-кандидаты будут приняты в состав ЕС. Есть еще ряд экономических и политических проблем у стран-кандидатов. Ни одна из них не достигла уровня экономического развития Португалии – наиболее бедного участника ЕС. Довольно часто программы Фондов не выполнялись и большие денежные средства не находили должного использования, т. к. страны ЦВЕ не достигали показателей, установленных Европейской Комиссией. Процесс перехода к зоне свободной торговли со свободным перемещением капитала, товаров и услуг займет довольно много времени, до того как этот уровень интеграции перейдет и на страны ЦВЕ. Производительность компаний этих стран зачастую недостаточна для того, чтобы выдержать конкуренцию с Западом. Плюс, необходимо время для того, чтобы законодательство кандидатов полностью соответствовало законодательству стран-участникам. Несмотря на то, что принцип «способность внедрять» был принят и одобрен национальными парламентами, все же правительства стран не приняли необходимых мер по внедрению европейского законодательства.

У стран ЦВЕ есть два выбора. Либо они пойдут по сценарию Дании и ограничат свое участие в ЕС в рамках экономической и социальной политики, пытаясь избежать политического союза. Либо они могут пойти по пути стран Бенилюкс, которые всегда

считали, что ин национальная независимость лучше защищена при помощи федерализма.

После расширения ЕС на Восток возможно три сценария дальнейшего развития интеграционной группировки.

Пессимистический сценарий. Кризис приведет либо к коллапсу не реформированной институциональной системы ЕС, либо к стагнации процесса расширения. Функционирующая зона свободной торговли может просуществовать еще некоторое время, но ЕС не сможет справиться с транснациональными политическими, экономическими и социальными проблемами. Растущая глобализация сделает тщетными национальные попытки проведения четкой трудовой политики, как и политики ЕС в целом в этой области. Некоторые государства даже покинут валютный союз. Национализм и дисбаланс соотношения голосов будут колебаться радикально то вправо, то влево. История европейской интеграции показала, что кризис никогда не длится слишком долго, а иногда даже может служить источником мотивации для нового прогресса. Таким образом, большинство специалистов считают, что пессимистический сценарий скорее маловероятен, но он не должен исключаться из списка вероятностей развития событий.

Сценарий *status quo*. После принятия решения об образовании денежного союза и принятия первых кандидатов в качестве полных членов, ЕС более не будет существенно прогрессировать в процессе интеграции. Можно будет увидеть кризисные периоды, перекликающиеся с эффективными компромиссами. Важнейшие реформы будут откладываться. Совместная внешняя политика не будет функциональна, а координация процессов правового единения окажется слишком слабой, чтобы эффективно защищать граждан против международной преступности. Европа будет иметь незначительное влияние в мире. Глобализация неминуемо будет влиять на Европу-континент, но ЕС останется неспособным влиять на мировую экономику и социальную политику. Дальнейшее расширение ЕС распространится на большинство желающих.

Специалисты по европейской интеграции обычно отдают предпочтение экстраполяции *status quo*. Тем не менее, *status quo* никогда не длится вечно. Внутренняя логика интеграционных

процессов постоянно взывает к новому прогрессу. Таможенный союз не мог бы работать без общего рынка, а свободное перемещение товаров, работ и услуг, капитала – без единой валюты. Экономический и монетарный союз требует от граждан стран-участников принятия и политического союза. Хотя нет никакой гарантии, что эта тенденция будет развиваться в правильном направлении. Но шанс велик.

Оптимистический сценарий – европейский федерализм на разных этапах. Этот сценарий был бы логическим продолжением Маастрихтского договора и решением проблемы нежелания Дании и Великобритании идти столь же далеко, как и остальные. Вместо того чтобы позволить одной – двум странам, не желающих полностью окунуться в процесс интеграции, затормозить весь процесс, европейское интеграционное движение на разных этапах позволяет странам с большим энтузиазмом углубляться больше, при этом, допуская возможность временного или постоянного отстранения другим странам.

Трудность этого варианта в том, что европейская Комиссия не может официально поощрять такой процесс, и это может привести к некоему замешательству, хотя сам процесс европейской интеграции развивался с различной скоростью с самого начала.

Преимущество этого сценария – это возможность ориентированным на интеграцию европейским странам (Франция, Германия, Италия) дополнить свой союз Австрией, Финляндией, Португалией, Испанией и странами Бенилюкс и получать преимущества от этого союза, не дожидаясь остальных, при этом, оставив открытой дверь для них. Можно предсказать, что даже самые заядлые федералисты Центральной Европы могут вступить в союз. Еще одним препятствием на пути ЕС, при становлении как федерации, будут отрицание федерализма как формы организации государственного строя некоторыми лидерами стран-участников ЕС, особенно в Великобритании и Франции. Как и многие политические концепции, у федерализма есть много определений. Если в Великобритании и Франции федерализм ассоциируется с практически немедленной потерей национального стереотипа и автономии с усилением централизации, то федерализм в Австрии,

Германии и Швейцарии в большинстве своем понимается как система, направленная на защиту разнообразия.

Модель федерализма частично достигнута европейской интеграцией и частично регионализмом в пределах некоторых стран-участников (Бельгия, Испания, Италия и даже Франция). Также федерализм проявляется в неполитических структурах: мультинациональные корпорации, торговые союзы, частные учреждения и т. д. К сожалению, в будущем Европе придется преодолеть не только идеологическую оппозицию британских консерваторов, французских суверенистов и неонационалистов. Главным препятствием в процессе внедрения федерализма в ЕС остается социальная составляющая. Национальные правительства не желают отдавать вопросы своей компетенции под юрисдикцию совместных органов управления.

Бурное развитие процессов международной экономической интеграции во второй половине XX века обусловлено быстрым экономическим развитием ведущих индустриальных стран, появлением крупносерийного производства, подъемом международной торговли, ростом мобильности факторов производства, развитием и углублением международного разделения труда, а также научно-технической кооперации. Углублению экономической интеграции особенно активно способствуют транснациональные корпорации<sup>1</sup>.

Принципиальной особенностью, выделяющей ТНК из всех многонациональных корпораций, является высокая степень их влияния на процессы как экономического, так и политического развития. Критерием степени этого влияния следует признать наличие или отсутствие способности оказывать ощутимое воздействие на национальное развитие стран, в которых они в той или иной форме присутствуют, на основе интересов, находящихся за пределами соответствующей национальной территории.

Крайне существенно, что интересы самой транснациональной корпорации, как правило, соответствуют интересам ее «страны базирования». Решения о размещении экономических и техноло-

---

<sup>1</sup> Более подробно см.: *Семак Е. А.* Глобализация и интернационализация экономики. Мн.: БГУ. 2004.

гических ресурсов в том или ином регионе мира принимаются крупными ТНК, которые делят и переделывают мир по-своему. Вся жизнь современного человечества определяется и направляется ими. Именно на основе транснациональных корпораций формируется новая экономическая система, в которой лидерство определяется наличием крупных финансовых ресурсов, передовых технологий, обширных рынков сбыта и активной, в глобальном масштабе, инвестиционной политикой. Пятьсот крупнейших ТНК обеспечивают более четверти общемирового производства товаров и услуг, их доля в торговле технологиями и управленческими услугами достигает четырех пятых; 407 из них принадлежат странам «большой семерки»; 24 тыс. транснациональных компаний имеют штаб-квартиры в 14 наиболее богатых странах мира. Триста крупнейших корпораций обладают 25 % всего используемого в мировой экономике капитала и обеспечивают 70 % прямых зарубежных инвестиций. ТНК осуществляют две трети мировой торговли, причем лишь половина последней приходится на торговлю между ними и другими фирмами (часть которых также является ТНК), а половина, то есть треть мировой торговли, является их внутрифирменным оборотом<sup>1</sup>.

Усилению ТНК, как и крупного капитала как такового, объективно способствуют кризисы. Так, в ходе «азиатского кризиса» 1997–1998 гг. с фондовых рынков Юго-Восточной Азии ушел преимущественно национальный мелкий и средний капитал, зависимый из-за незначительных масштабов деятельности от перепадов конъюнктуры. Его заменил крупный капитал, в основном международный, эффективно влияющий на правительства и создающий через них нужную ему конъюнктуру не только на национальном, но и на региональном, а часто – и мировом уровне.

В наибольшей степени влияние ТНК и их превращение в ключевой инструмент глобальной интеграции проявилось в характере и глубине их воздействия на ключевые для человечества процессы развития и распространения технологий. Если новые технологические принципы разрабатывались и до сих пор разра-

---

<sup>1</sup> *Иноземцев В.* Расколота цивилизация: системные кризисы индустриальной эпохи // Вопросы философии. 1999. № 5.

батываются в основном государствами (или при их прямой поддержке), то большинство (по ряду оценок, около 80 %) новых технологий, то есть путей практической реализации этих новых принципов, создаются уже транснациональными корпорациями<sup>1</sup>.

Прежде всего, качественно новый этап технологического развития человечества, резко усложняя процесс труда, снижает роль такого важного конкурентного преимущества слаборазвитых и развивающихся стран, как дешевая рабочая сила. Ведь ее дешевизна в общем случае означает именно ее низкую квалификацию – не как отдельных людей, а как рабочей силы общества в целом. Усложнение труда повышает требования к квалификации рабочей силы и, соответственно, снижает значимость простого труда. Растущая потребность в качественном труде, таким образом, создает предпосылки для сокращения масштабов глобальной производственной интеграции и «возвращения» производственных структур ТНК из «третьего мира» обратно в развитые страны, откуда в 70-х гг. началась их экспансия. В то время они переместили значительную часть своих трудоинтенсивных производств (к которым относились такие разные отрасли, как электроника и производство одежды) в регионы с низким уровнем зарплаты (в основном в Юго-Восточную Азию). Однако развитие современных технологий снизило долю труда в издержках и резко повысило важность ориентации на индивидуального потребителя (что объективно потребовало размещения производства вблизи рынков сбыта и повышения качества труда). Результат – обратное изменение пропорции территориального размещения этих производств (и особенно пропорции создания на них добавленной стоимости) в пользу развитых стран.

С точки зрения географических аспектов международного разделения труда эти процессы выглядят убедительными признаками нарастающего обособления экономик развитых стран, совместного отгораживания от неразвитых стран при углублении их собственной внутренней интеграции. Таким образом, откачав из

---

<sup>1</sup> Особое внимание роли ТНК в процессе глобализации уделено в книге *Делягин М. Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации*. М., 2003.



«третьего» и особенно бывшего социалистического мира значительные материальные, финансовые и человеческие ресурсы, развитые страны начинают замыкаться для нового рывка. При этом происходит предусмотрительное отгораживание развитых стран через региональную интеграцию от волны неблагополучия, которая вызывается в остальном мире потерей этих ресурсов.

Непосредственным двигателем обоих взаимосвязанных процессов – как перекачки ресурсов неразвитых стран в развитые, так и растущей самоизоляции развитой части человечества – являются транснациональные корпорации. О том, что этот процесс уже набрал критически значимые для мирового развития обороты, свидетельствует не только формирование зоны НАФТА в Северной Америке и ЕС в Западной Европе. Об этом же более чем убедительно свидетельствует и неуклонный рост протекционизма со стороны развитых стран, формально остающихся приверженцами либерализации внешнеэкономической деятельности. Движущей силой принудительной либерализации во многом оказываются ТНК через систему трансфертных цен, которые при всей их естественности следует признать одним из наиболее серьезных механизмов деструктивного воздействия ТНК на национальные экономики. Цены не только разовых, но и регулярных сделок между филиалами одной и той же корпорации, расположенными в различных странах, из-за маневрирования финансовыми потоками внутри ТНК ради максимально эффективного использования страновых различий могут весьма существенно и практически произвольно отличаться от рыночных цен, которые были бы установлены на основе традиционных рыночных механизмов – при аналогичных продажах между не связанными друг с другом фирмами.

Таким образом, механизмы трансфертного ценообразования становятся механизмами, с одной стороны, подрыва национальных рынков (так как часть продаж на них проводится между аффилированными структурами по нерыночным ценам), а с другой – стихийной и насильственной либерализации национальных экономик. Ведь страны, вводящие более жесткие механизмы регулирования бизнеса, объективно становятся жертвой трансфертных цен: они лишаются связанных с деятельностью ТНК финансовых потоков,

недополучают налоги, теряют валютные резервы и сталкиваются с ограничением развития национальных предприятий, вынужденных действовать в более суровом, чем ТНК, деловом климате.

Механизм действия трансфертных цен раскрывает классический пример Колумбии, власти которой в свое время установили верхний предел репатрируемой прибыли. Работающие на ее территории ТНК без видимых усилий решили эту проблему путем повышения цен, по которым головная компания поставляла товары местным отделениям. Через три года импортные цены для колумбийских отделений ТНК на химическую продукцию превышали мировые на 25 %, на резину – на 44 %, на электротовары – на 54 %, а на фармацевтические товары – в 1,9 раза<sup>1</sup>. Для контроля за такими действиями и противостояния их разрушительным последствиям у властей развивающихся стран обычно нет квалифицированных специалистов, а в целом ряде случаев – даже простых юридических прав.

Чрезмерная, не говоря уже о принудительной, либерализация пагубна для экономик, особенно относительно слабых. Даже авторитетные международные финансовые эксперты (среди них лауреат Нобелевской премии, бывший старший вице-президент и главный экономист Мирового банка Дж. Ю. Стиглиц) пришли к выводу о принципиальной невозможности стабилизации социально-экономического развития за счет реализации либеральных рецептов<sup>2</sup>, констатируя таким образом не только крах, но и экспериментальное доказательство принципиальной порочности «Вашингтонского консенсуса» (политики, направленной на принудительную либерализацию экономик неразвитых, в первую очередь постсоциалистических, стран, при помощи в том числе давления и стимулирования со стороны международных финансовых организаций).

С началом информационной революции принципиальное значение приобрело также несовершенство рынка, вызванное монополизацией не только производства и сбыта, но и информации. Распро-

---

<sup>1</sup> *Clegg J.* TNCs in developing countries: Highlights from the 1989 UK AIB Conference // *The CTC Reporter*. № 30. 1990.

<sup>2</sup> *Гэлбрейт Дж. К.* Кризис глобализации // *Проблемы теории и практики управления*. 1999. № 6.

странение технологий формирования сознания сделало различный доступ к информации у различных участников рынка даже более значимым фактором его несовершенства, чем традиционный монополизм. Недостаточная информированность покупателей и влияние на их сознание, в том числе путем внедрения в него убеждения, что только ТНК могут производить качественные товары, становится повсеместной практикой и позволяет ТНК многократно завышать цены относительно рыночного уровня, получая сверхприбыли за счет формирования сознания потребителей.

Наконец, ТНК прилагают максимум усилий для избежания передачи технологий, так как именно владение технологиями (наряду с эффектом масштаба, позволяющего переносить международное разделение труда внутри корпорации) является основным фактором их конкурентоспособности. Именно этим (наряду с чудовищным монопольным завышением цен на целый ряд «лицензируемых» товаров, в первую очередь на компьютерные программы, а также аудио-, видео- и цифровые записи) во многом объясняется болезненно гипертрофированное значение, придаваемое ТНК вопросам защиты интеллектуальной собственности.

Однако даже если бы поведение ТНК было альтруистичным и направленным на технологическое обогащение неразвитых стран, возможности передачи технологий объективно весьма ограничены. Ведь конкретная форма, в которую воплощена каждая технология (реализующая ее организационная структура, характер и полнота инструкций и так далее), несет на себе сильнейший отпечаток социально-экономических и культурных особенностей общества, которым она создана. Большинство технологий в принципе не могут быть адаптированы к условиям основной массы неразвитых стран, в частности, к преобладанию неквалифицированного труда. Эти технологии слишком сложны и требуют часто недостижимой в неразвитых странах точности. Часто они нуждаются и в заведомо непосильных для развивающихся стран масштабах производства. Адаптация же более простых технологий к условиям неразвитых стран, даже когда она технологически возможна, может требовать неприемлемых издержек, включая дополнительные исследования и изменение организационной струк-

туры. Поэтому сложная технология, как правило, не может быть трансплантирована в страну с отличающимся типом экономики и культуры (особенно в менее развитую).

Таким образом, издержки экспансии ТНК в неразвитые страны бесспорны. И то, что они возникают не по вине ТНК и тем более не по вине покупателей технологий, но являются объективным аспектом глобализации, отнюдь не изменяет характера взаимодействия ТНК и неразвитых стран. Эмпирические данные свидетельствуют о негативном и даже «пагубном» влиянии примерно 40 % иностранных инвестиций (среди которых основная доля принадлежит ТНК) на социальное благополучие неразвитых стран, принимающих эти инвестиции.

Современные информационные технологии и, в первую очередь, технологии формирования сознания являются материальным воплощением и непосредственным двигателем процесса глобализации – разрушения административных барьеров между странами, планетарного объединения региональных финансовых рынков, приобретения финансовыми потоками, конкуренцией, информацией и технологиями всеобщего, мирового характера. Важнейшая черта глобализации – формирование единого мирового не просто финансового или информационного рынка, но целостного финансово-информационного пространства, в которое погружается не только коммерческая, но и вся деятельность человечества. При развитии глобализации конкуренции наблюдается уверенное и широкомасштабное развитие двух взаимодополняющих и взаимообуславливающих тенденций. С одной стороны, происходит формирование в результате слияния ранее отделенных друг от друга региональных сегментов единых общемировых рынков. Подобная интеграция региональных рынков наиболее заметна и последовательна в финансовой и информационной сферах. С другой стороны, наблюдается менее популярная, но не менее важная интеграция отдельных глобальных рынков различных финансовых инструментов в единый мировой рынок финансов. Она выражается в снижении «цены перехода» капиталов из одного инструмента в другой. Такое сочетание процессов объединения «региональных» и «отраслевых» финансовых рынков в общемировой финансовый рынок ставит на пове-

стку дня вопрос о возникновении в единой финансово-информационной сфере глобальных монополий, обладающих невиданной рыночной властью.

Причина актуальности этой проблемы проста: единый рынок в принципе нельзя поделить. Лишенный естественных внутренних барьеров и испытывающий свойственную всякому рынку постоянную тягу к концентрации, единый рынок склонен к формированию единой сверхмонополии. Конкуренция, развиваясь и устраняя внутренние барьеры рынка, вполне диалектически начинает отрицать сама себя, порождая монополии, – тем более крупные и тем сильнее влияющие на рынок, чем более совершенной с формальной точки зрения является исходная конкурентная среда.

В результате возникновение монополий мирового масштаба на финансово-информационных рынках идет быстрее аналогичного процесса возникновения торгово-производственных транснациональных (глобальных) монополий и носит значительно более глубокий характер. Глобальные монополии зачастую даже не формализованы, что затрудняет их анализ, не говоря уже о внешнем регулировании. Но их эффективность, мобильность и разносторонность на порядок превышают аналогичные качества ТНК, обычно входящих в их состав либо являющихся их устойчивыми партнерами.

Об актуальности проблемы увеличения роли и влияния глобальных монополий свидетельствует такой понятный институциональный факт, как совпавшая с ростом видимых проявлений их активности передача еще в 1993 г. исследований ТНК от специализированного органа ООН, который в целом справлялся с задачей, на более низкий уровень, – соответствующему отделу ЮНКТАД. В конце 90-х гг. положение было отчасти исправлено: в результате осмысления уроков мирового финансового кризиса 1997–1999 гг. начался подробный мониторинг и эффективный международный анализ процессов слияния и поглощения корпораций. Замалчивание самого существования глобальных монополий свидетельствует об их значении. Действительно, первый признак обретения той или иной группой «порогового» влияния – это прекращение неприятных для этой группы (то есть, как минимум,

любых независимых, а при отсутствии необходимости в рекламе – вообще любых) исследований ее деятельности.

Наиболее действенное сопротивление глобальной интеграции оказывают отнюдь не те, кто в наибольшей степени страдает от них: у них просто не остается ресурсов для защиты, а часто и для осознания собственных интересов. Отстаивать свое будущее могут лишь те, кто силен, – другие, относительно обособленные от США развитые страны, чье отставание от лидера относительно невелико.

Ориентируясь прежде всего на поддержание внутреннего единства и обеспечение собственных интересов, ближайшие конкуренты США – развитые страны Европы стихийно выработали политику не глобальной, а долгосрочной региональной интеграции. При такой интеграции в глобальной конкуренции участвуют не отдельные страны, силы которых заведомо недостаточны для нее, а целые группы стран, поддерживающих и взаимодополняющих друг друга.

Региональная интеграция, в отличие от глобальной, объективно направлена не на подавление, а на сберегание и развитие отстающих стран, наиболее полное и рациональное использование их ресурсов, обычно недостаточных для самостоятельного участия в глобальной конкуренции. Тем самым эти страны получают возможность найти свое место в новом мировом хозяйстве. В объединенной Европе вдохновляющими примерами слабых стран, которые не имели шансов на успех в мировой конкуренции, но воспряли и «стали на ноги» благодаря поддержке других стран региона, представляются Испания и, в меньшей степени, Ирландия и Греция. Из постсоциалистических стран блистательно использует новые возможности Словения.

Предоставляя отстающим странам реальный исторический шанс, региональная интеграция играет значительную роль в развитии всего человечества. Она поддерживает относительно высокий уровень его внутреннего разнообразия, а тем самым – и устойчивости (ведь известно, что устойчивость всякого вида прямо пропорциональна степени его внутреннего разнообразия).

Однако по этим же причинам сама идеология региональной интеграции вступает в «лобовое», непримиримое противоречие с исповедуемой США и насаждаемой ими либеральной идеологией глобальной интеграции. Это идеологическое противостояние поддерживает стратегическую напряженность между США и Евросоюзом ничуть не меньше, чем обычная экономическая конкуренция.

Региональная интеграция успешна, лишь если ее «двигателем» становятся сильные участники глобальной конкуренции. Ведь чем слабее общества того или иного региона, тем более проницаемы его экономические границы для глобальной конкуренции, – и тем менее эффективна региональная интеграция. Однако региональная интеграция сама по себе отнюдь не безопасна для ее слабых и одновременно крупных участников: то, что Россия не сумела стать ее самостоятельным центром, запустив процессы реинтеграции не только на постсоциалистическом, но и на постсоветском пространстве, создало угрозу включения ее разных регионов в различные интеграционные контуры за ее пределами. Поэтому локальная «интеграция по частям» чревата новым витком не только территориального, но и социального разрушения, достигла успеха лишь в Европе и Североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА). Попытки, предпринимаемые в Латинской Америке, Юго-Восточной Азии, на постсоветском пространстве, Африке приносят либо ограниченные плоды, либо разочарования.

Вместе с тем кризис развитых экономик мира и сохраняющаяся с весны 2000 г. неопределенность их перспектив (в первую очередь перспектив США) способствуют интенсификации региональной конкуренции, так как успешные экономики, ориентированные на экспорт в развитые страны, стремятся компенсировать сокращение этого экспорта за счет углубления регионализации. В 2002 г. это активизировало усилия по развертыванию региональной интеграции, в первую очередь в Европе – в рамках расширяющегося Евросоюза, в Юго-Восточной Азии – в рамках АСЕАН и на постсоветском пространстве – в рамках ЕврАзЭС. Усиление регионализации подкрепило развивающиеся страны, доля которых в мировом ВВП за 2002 г. выросла более чем на 2,5 % ВВП, а

в мировом экспорте – более чем на 12 процентных пунктов (в основном, впрочем, за счет удорожания нефти).

Тем не менее, успех достигнут и благодаря формированию нового «ядра» региональной интеграции в Юго-Восточной Азии, вокруг крепнущей китайской экономики. Он свидетельствует о возможности появления на базе АСЕАН второго после Евросоюза устойчивого регионального экономического союза, противостоящего США, но лишь подтверждает тезис о вызванной объективной потребностью в сильном интеграционном «ядре» ограниченности возможностей региональной интеграции как альтернативы интеграции глобальной.

Быстрый рост интеграционных объединений во второй половине XX в. дает богатый материал для исследования закономерностей их развития, для выделения позитивного теоретического и практического опыта, приемлемого в условиях СНГ.

Все интеграционные объединения, несмотря на их отличия, преследуют схожие стратегические цели: использование преимуществ на основе теории «экономии масштаба» (устранение дублирования, сокращение транзакционных издержек и др.); создание благоприятной внешне-политической среды; расширение взаимной торговли; содействие структурной перестройке экономики; поддержку местных производителей.

Кроме принципов формирования следует выделять и принципы управления региональной интеграцией:

1. Наиболее эффективной формой признается гибкое управление, основанное на механизме согласований по заранее утвержденным процедурам.

2. Формирование управленческих структур и распределение полномочий между ними и национальными органами – длительный и постепенный процесс. При этом на начальных этапах существует тенденция к централизации. Успех интеграции в дальнейшем позволяет сократить административные полномочия центральных структур.

3. Необходимость согласования межгосударственными структурами своей политики не только с правительствами, но и ассоциациями предпринимателей, профсоюзами, региональными ор-



ганами управления, так как политическая логика (не только в СНГ) нередко оказывается сильнее экономической.

4. Проблема большого числа участников и различий в их специализации вызывает трудности в управлении, но может быть решена путем выделения ядра содружества и разделения связей между его членами и соответствующих институтов на всеобщие, многосторонние и двусторонние.

5. Особое место в управлении интеграции занимает мониторинг – совместное наблюдение за экономическими процессами, разработка четких процедур решения спорных вопросов, контроля за выполнением принятых решений.

Интеграционные процессы выступают сегодня как общемировая тенденция. Интеграция создает внутренний источник развития, стимулирует себя за счет объективно привилегированного положения ее участников по отношению к другим странам. Использование опыта интеграционных группировок в условиях СНГ необходимо и возможно только с учетом реальных условий его применения. При этом следует учесть, что внешнеэкономические отношения основываются не на «общечеловеческих ценностях», а на конкуренции, стремлении к получению корпоративных, национальных, экономических и иных выгод.