

ВЫЗОВЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И УСИЛЕНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

*Булат Хусаинов**

В современном мире соотношение глобализации и региональной интеграции становится весьма актуальной проблемой. Глобализация, представляющая многообразный и противоречивый процесс развития мировой экономики, порождает все новые интеграционные блоки и союзы. Региональная интеграция – это сложный процесс, в значительной мере зависящий от конкретных особенностей каждого отдельно взятого случая, где не существует правил, которые были бы одновременно и универсальными, и практичными для проведения политики в отношении интеграционных соглашений.

Диалектика взаимодействия процессов глобализации и интеграции свидетельствует, что, с одной стороны, создание интеграционных объединений является естественной реакцией на негативные последствия глобализации, особенно усиливающихся в условиях неопределенности мировой экономической системы, с другой – конкретным проявлением объективной тенденции к созданию целостной глобальной системы равноправного партнерства. Тем не менее до сих пор нет однозначного ответа на вопрос: региональная интеграция является двигателем глобализации или ее тормозом, или же средством уничтожения различий и оказания нажима с целью подчинения слабых силь-

* Доктор экономических наук, профессор, действительный член Нью-Йоркской Академии наук, заведующий Отделом исследований глобализации и интеграции Института экономики Министерства образования и науки Республики Казахстан.

ным? В действительности ответ на этот вопрос зависит от усиления или же ослабления реальных экономических связей, торговых, инвестиционных, производственных и финансовых взаимоотношений относительно изолированных от остального мира групп, или происходит движение в сторону высшей формы интеграции – уже не только между отдельными национальными экономиками, но и группами регионально интегрированных объединений. Причем в современных условиях эта проблема приобретает все большую актуальность.

Одним из первых исследователей проблем интеграции является шведский экономист, лауреат Нобелевской премии (1974г.) г.Мюрдаль. Исходными «принципами оценки» в его исследованиях служили так называемые «западные идеалы свободы и равенства возможностей» и идеал «международной экономической интеграции», которая по его убеждению является «в своей основе моральной проблемой». Анализируя положение слаборазвитых стран, он пришел к выводу, что нельзя ожидать, что развитые капиталистические страны «по своей доброй воле окажут им помощь» и что «идеал международной интеграции» осуществится, если «не произойдет чего-то близкого к чуду». Неоспоримым является тот факт, что экономическая интеграция является своеобразным средством разрешения противоречий глобализации. Значение интеграции определяется создаваемой ею возможностью усиливать конкурентные позиции объединяющихся стран в бескомпромиссной борьбе за мировые рынки, источники сырьевых и энергетических ресурсов, новые технологии, инвестиции и т.д.

Наряду с этим, богатый опыт государств Западной Европы наглядно свидетельствует, что интеграция обеспечивает повышение конкурентоспособности национальных экономик. Создание интеграционных объединений способствует их противостоянию крупнейшим транснациональным и национальным экономическим структурам, из

которых могут исходить реальные угрозы суверенитету развивающихся стран и формирующихся рынков.

Общеизвестно, что на рубеже 80-90-х годов XX века процесс глобализации вызвал два взаимосвязанных между собой явления: упадок роли государства-нации и одновременно возникновение региональных объединений (блоков). При этом в современных условиях региональная интеграция становится доминирующей тенденцией мирового развития. Фактически весь мир сегодня – это совокупность региональных блоков. В Западной Европе, Северной и Южной Америке, Юго-Восточной Азии, постсоветском пространстве и Африке действуют крупные региональные объединения, связанные общими экономическими и геополитическими интересами. Цели и причины создания их были разные, но на фоне глобализации мировой экономики все они направлены на отстаивание национальных интересов группы объединяемых ими государств. И в этом их сила, несопоставимая с возможностями отдельно взятой страны.

Особенностью современного этапа развития является то, что на фоне нарастающей глобальной неопределенности в мировой экономике усиливаются процессы региональной интеграции. О какой неопределенности идет речь? О необходимости пересмотра мировой экономической системы, в первую очередь глобальной финансовой архитектуры, исследователи говорили достаточно давно. Но в последние годы и лидеры государств стали открыто и даже жестко обсуждать эту тему.

В феврале 2009г. президент Казахстана Н.А.Назарбаев в своей статье «Ключи от кризиса» высказал мнение о том, что глобальный мировой кризис «определенно относится к категории явлений, не имеющих аналогов в мировой истории и кардинально меняющих мировой порядок, все экономические устои. И потому к его анализу, осмыслению и преодолению нужен неординарный подход, пересматривающий

все старые догмы и стереотипы. В этой связи непродуктивно искать крайних и виноватых. Сейчас важнее сосредоточиться на определении глубинных дефектов системы, породивших столь мощные мировые катаклизмы, а главное – на поиске путей их полного устранения. Для этого надо иметь смелость признать, что мы находимся на рубеже создания радикально новой, по-иному построенной модели мировой экономики, политики и глобальной безопасности» [1].

На последнем (2012г.) Всемирном экономическом форуме (ВЭФ) многие мировые лидеры наконец-то согласились, что с капитализмом пора что-то решать. Действительно три года глобального финансово-экономического кризиса истощили способность многих национальных экономик, а тем более международных финансовых институтов, противостоять грядущим угрозам. В частности, в докладе ВЭФ «Глобальные риски 2011» отмечается, что возможности правительств реагировать на глобальные риски и новые экономические потрясения упали до критически низкого уровня. Одновременно высказывается предупреждение о том, что возможности существующих систем глобального управления недостаточны для борьбы с глобальными рисками. Основной вывод доклада: последний финансово-экономический кризис исчерпал возможности мировой экономики для борьбы с потрясениями. Частота возникновения и серьезность рисков для глобальной стабильности повысились, а возможности систем глобального управления, позволяющие бороться с ними, – нет [2].

В этой связи нельзя не согласиться с мнением авторитетного российского ученого-экономиста, профессора М.И.Гельвановского, который утверждает, что в глобальной экономике «наблюдается нарастание кризисных явлений, которые носят уже не структурный, а системный характер». Неопределенность глобальной ситуации он связывает с тем, что «США как глобальный лидер слабеют, и на сегодняшний день

нет державы или коалиции держав, которая могла бы предложить свою модель мироустройства и свои правила игры; Европа, погружена в финансовые проблемы и похоже уже не способна к такому лидерству; Китай еще не готов; Россия слишком слаба и не обрела своей стратегической линии; исламский мир по-прежнему разобщен. Не готовы к регулятивной функции и международные институты. ООН, Международный валютный фонд, Всемирный банк были созданы в условиях двухполюсного мира и сегодня они по меньшей мере нуждаются в серьезном реформировании» [3, сс. 12-13].

В таких условиях процветание государства, его роль и место в современной мировой экономике все в определенной мере зависит от способности эффективно функционировать в интеграционных объединениях, отстаивая национальные интересы, что является весьма нетривиальной проблемой.

Признанный в мире польский экономист, профессор Г.Колодко, анализируя реальные процессы интеграции мировых рынков, динамику и изменения географической структуры торговых потоков, отмечает, что всеобщий регионализм является, скорее, двигателем, способствующим глобализации, чем преградой на пути ее развития или охраняющим ее щитом. Он убежден, что интеграция мирового рынка не только не находится в противоречии с нарастающими процессами региональной интеграции, но и способствует им. По его мнению, «наиболее явно это просматривается через призму расширяющейся конкуренции, а также через сближающуюся, проникающую и прогрессирующую интеграцию рынков трех крупнейших экономических центров и их ближайших торговых, финансовых и инвестиционных партнеров» [4, с. 106]. Традиционно такими центрами являются ЕС, США и Япония. Реально к ним уже можно отнести набирающие силу быстро развивающиеся экономики Китая и Индии.

В настоящее время в мире существует более 200 интеграционных моделей регионального характера. Во всех существующих региональных интеграционных образованиях сила экономических связей разная, отличается и фактический уровень интеграции рынков капитала, товаров и услуг, а также трудовых ресурсов. При этом многие страны одновременно являются членами нескольких региональных группировок. По общему признанию, наиболее известными интеграционными образованиями являются Европейский союз (ЕС), Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА), Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС), Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР), Содружество Независимых Государств (СНГ) и Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС). Эти региональные интеграционные образования возникали в разное время и находятся на различных стадиях своего развития. Совершенно очевидно, что ЕС на сегодня является наивысшей формой регионализма. В целом европейская модель может считаться наиболее успешной и продвинутой, что выражается в углублении связей не только в сфере экономики, но и институтов и политики. Вместе с тем, в поступательном развитии ЕС существует ряд серьезных проблем и не все инициативы были успешными. Достаточно отметить неудачу с Лиссабонской стратегией развития ЕС на 2000-2010гг. Стратегия, помимо других целей, «предусматривала технологический прорыв стран Евросоюза на мировой арене, стремление превратить его в самое конкурентоспособное и динамичное, «основанное на знаниях, экономическое пространство в мире» [5, с. 4].

К слову, последующее принятие новой стратегии «Лиссабон-2» было обосновано европейскими учеными, которые, представив результаты своего исследования [6], сумели убедить политиков в недостижимости поставленных целей. В то же время успехи и современные слож-

ные проблемы, в частности долгового кризиса, общеизвестны, и их перечисление будет излишним.

Примечательно, что на азиатском, евразийском и европейском пространстве возникновению интеграционных объединений предшествуют кризисные или шоковые явления в системе международных экономических отношений. Так, воплощение идеи о создании единой Европы началось после Второй мировой войны. Окончание Холодной войны конце 80-х годов способствовало появлению Форума АТЭС и Регионального Форума АСЕАН [7]. Распад Советского Союза в 1991г. привел к образованию СНГ. После азиатского и российского финансового кризиса было создано ЕврАзЭС. Грузино-южноосетинский вооруженный конфликт в августе 2008г. ускорил создание Таможенного союза ЕврАзЭС. Формирование Единого экономического пространства также шло ускоренными темпами после глобального финансово-экономического кризиса 2008-2009гг. Приведенные исторические факты в их хронологической последовательности отнюдь не означают, что эти объединения возникли случайно. Напротив, практически во всех случаях, начиная от создания основ единой Европы, до образования Таможенного союза ЕврАзЭС предпосылки их формирования возникали гораздо раньше, о чем свидетельствуют соответствующая подготовительная работа. Кроме того, причины образования этих региональных интеграционных объединений отнюдь не имеют линейной зависимости с отмеченными кризисами и шоковыми явлениями, но существование причинно-следственной связи нам представляется несомненным.

Безусловно, сравнивать интеграционные объединения сложно ввиду сильно отличающихся масштабов их экономик, значительных различий в уровнях развития стран, входящих в них, а также иных интеграционных составляющих. Тем не менее думается, что проведение сопоставительного анализа ключевых параметров упомянутых интеграционных

образований дает представление об их роли и значении в глобальной экономике и позволяет выявить основные тенденции их развития.

Таблица 1
Региональные интеграционные объединения в цифрах, 2010–2011гг.¹

Показатели	Региональные интеграционные объединения				
	ЕС-27	МЕРКОСУР (4) ²	НАФТА (3)	АСЕАН (10)	СНГ (11)
Население, млн. чел.	504 151	247 368	466 083	598 880	274 978
ВВП по ППС, млрд. междуна- родных долларов	15 821	3 097	15 221	3 334	3 400
ВВП по ППС на душу населения, в международных долларах	31 067	12 453	34 512	15 236	11 926
Открытость внеш- ней торговли по экспорту ³ , %	41,4	13,1	15,1	68,4	33,8
Открытость внеш- ней торговли по импорту, %	38,2	12,9	17,4	59,2	25,9

Источник: рассчитано и составлено автором по данным World Economic Outlook Database (по состоянию на апрель 2012г.) и UNCTAD Stat Database. Данные по ВВП/ППС и ВВП/ПСС на душу населения – оценка Международного валютного фонда (МВФ) на 2011г.

Среди пяти выбранных для сопоставительного анализа региональных объединений самым представительным по численности населения является АСЕАН (Табл. 1), где проживает 8,6% от всего населения пла-

¹ Для корректности сопоставительного анализа показатели АТЭС не включены в эту таблицу, поскольку многие страны, входящие в пять других объединений, одновременно являются участниками АТЭС (например, Индонезия, Канада, Малайзия, Сингапур, США, Россия и др.). – **здесь и далее примечания автора.**

² В скобках указано количество стран, входящих в региональное объединение по состоянию на 2010г.

³ Показатели открытости торговли для товаров и услуг за 2010г.

неты (2011г.). Здесь формируется порядка 4,2% мирового валового внутреннего продукта (ВВП), исчисленного по паритету покупательной способности (ППС). В ЕС-27, где проживает 7,2% всего населения планеты, в 2011г. произведено 20,0% мирового ВВП/ППС. Примечательно, что в 1990г. ЕС-12 производили треть 28,5% мирового ВВП/ППС. На первый взгляд, это выглядит парадоксально: количество членов ЕС увеличилось более чем вдвое, а доля в мировом производстве сократилась. В действительности, все легко объяснимо: за прошедшие двадцать лет значительная часть производства мирового ВВП переместилась в развивающиеся страны и формирующиеся рынки, доля которых за этот период возросла более чем в полтора раза – с 30,7 до 48,9%.

По масштабам экономики лидирующие позиции среди пяти региональных объединений, естественно, принадлежат НАФТА, где формируется 22,4% мирового ВВП (в 1990г. – 29,6%) и проживает 6,7% населения планеты. За последние два десятилетия МЕРКОСУР, которое в его нынешнем составе из четырех стран (Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай) было сформировано в 1990г., снизило свою долю в мировом ВВП с 4,2 до 3,9%. При этом среди пяти рассматриваемых региональных интеграционных образований оно является самым малочисленным (3,6% населения планеты). В странах СНГ, где проживает почти 3,9% населения земного шара, доля в мировом ВВП/ППС снизилась – с 5,9% (1992г.) до 4,3% (2011г.). Причины этого общеизвестны: после развала Союза ССР и в период становления новых государств произошло резкое падение национальных экономик.

Наибольшее среднее значение ВВП на душу населения приходится на страны, входящие в НАФТА (\$25 582). За ними следуют ЕС-27, МЕРКОСУР, СНГ и АСЕАН. Причем ВВП/ППС НАФТА превышает аналогичный показатель для МЕРКОСУР, АСЕАН, СНГ, ЕвразЭС и ТС от 2,5 до 6 раз. Интерес представляет следующий факт. В результа-

те расширения «количественных параметров» Евросоюза «происходит постепенное и значительное ухудшение» показателя ВВП на душу населения. В частности «он уменьшался в параметрах с каждым последующим расширением» [8, с. 84]. Не вступая в полемику с автором, отметим, что по нашим расчетам, ВВП/ППС на душу населения в ЕС-27 в 2011г. по сравнению с ЕС-12 в 1980г. увеличился в 1,9 раза.

Безусловно, нельзя отрицать тенденцию ухудшения количественных и, как следствие, качественных параметров интеграционных образований, если его расширение происходит за счет принятия новых членов, только из политических или иных соображений неэкономического характера. В то же время, участие в региональных образованиях ведет к росту национальных экономик. Но, думается, неверны утверждения, что интеграция автоматически ведет к такому росту. Вне всякого сомнения, интеграция создает возможности для такого роста, но для того чтобы это произошло, необходимо выполнение целого ряда требований и условий. У отдельных стран это получается, а у других – нет. К примеру, если взять Ирландию, то в 1973г., когда она вступала в ЕС, ее ВВП на душу населения (в постоянных долл. 2005г.) составлял 73% от среднего уровня ЕС. Теперь же страна не только в 1,7 раза превысила средний уровень, но и обогнала многие лидирующие страны, занимая по этому показателю третье место в ЕС-27 после Люксембурга и Дании. Совершенно иная ситуация характерна для Греции, положение которой существенно ухудшилось по сравнению с 1981г., когда она стала членом ЕС. Иными словами, у одних стран получается найти достойное место в процессе региональной интеграции, а у других – нет.

Учитывая все возрастающую роль организации АТЭС¹ в глобальной экономике в целом и Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) в ча-

¹ АТЭС – крупнейшее в мире экономическое объединение, основанное в 1989г. в период окончания Холодной войны. В АТЭС, куда в настоящее время входит 21 государство, формируется 56,2% мирового ВВП и проживает 40% населения земного шара.

стности, представляется необходимым отметить некоторые особенности деятельности данного интеграционного объединения. В своей деятельности АТЭС руководствуется принципом открытого регионализма, суть которого заключается в развитии экономического сотрудничества и снятии ограничений на движение товаров, финансовых и трудовых ресурсов внутри АТР в сочетании с соблюдением принципов Всемирной торговой организации (ВТО). В середине 90-х годов прошлого столетия была принята Богорская декларация и ряд документов, в которых были определены задачи и пути формирования региональной зоны свободной торговли. Однако пока этого не произошло, хотя основные документы по ее созданию находятся в стадии перманентного обсуждения. Сложности, связанные с созданием зоны свободной торговли, связаны главным образом с неоднородностью состава АТЭС, включающей как развитые, так и развивающиеся экономики. Между этими двумя группами государств существуют принципиальные разногласия. В частности развитые страны выступают преимущественно за либерализацию торговли и инвестиций, развивающиеся страны за приоритетную реализацию другого направления – экономическое и техническое сотрудничество (программа ЭКОТЕК). Тем не менее за прошедшие двадцать лет со дня основания страны-участницы АТЭС достигли высокого уровня внутрирегиональной торговой интеграции. Средняя доля взаимной торговли в их совокупном товарообороте за эти годы составила 69,5%. Общий объем внутрирегионального экспорта возрос почти в шесть раз. (Для сравнения: в МЕРКОСУР объем внутрирегиональной торговли увеличился в 10,7 раза; в АСЕАН – в 9,8 раза, в ЕС-27 – в 3,3 раза; в СНГ за последние 15 лет внутрирегиональная торговля увеличилась в 2,2 раза¹). Однако полного открытия рынков развитых стран для развивающихся государств АТЭС до сих пор не произошло, т.е. де-факто внутри

¹ Рассчитано автором по данным [9, р. 54.].

этой влиятельной организации происходит усиление интеграционных процессов, а де-юре процесс (по меньшей мере по созданию зоны свободной торговли) все еще находится в стадии обсуждения. Еще одной особенностью АТЭС является борьба за лидерство в этой организации. Традиционно в интеграционных структурах АТР лидирует Япония, но быстрое геополитическое и экономическое усиление Китая, ставит перед ней определенные проблемы [7].

Характерным признаком глобализации является открытость экономики, которая измеряется целым набором критериев (например, благоприятный инвестиционный климат и др.), среди которых традиционными являются показатели открытости внешней торговли, в частности по экспорту и/или импорту. Общеизвестно, что открытость внешней торговли является необходимым, хотя и недостаточным условием для достижения устойчивого экономического роста и развития в любой, особенно в малой стране. Степень открытости внешнеторговых отношений национальных экономик или их интеграционных объединений измеряется процентным соотношением экспорта/импорта и ВВП. Понятно, что чем выше численное значение этого показателя, тем более открыта для торгового сотрудничества национальная экономика или интеграционное объединение.

Наиболее высокий уровень открытости по экспорту товаров и услуг характерен для АСЕАН, затем ЕС и СНГ. В меньшей степени открыты рынки НАФТА и МЕРКОСУР. Высокий уровень открытости внешней торговли в странах АСЕАН обусловлен тем, что в данном региональном объединении в большинстве из 10 стран этот показатель имеет высокие значения. Однако разброс между максимальным и минимальным значением довольно существенный – в 9-10 раз. Так весьма низкие значения (20–25%) данного показателя характерны для Мьянмы и Индонезии. Самый высокий показатель у города-государства

Сингапура, который в 2010г. составил: по экспорту товаров и услуг – 208%; по импорту товаров и услуг – 172%. Причем в докризисные годы этот показатель был еще выше. Общеизвестно, что экономика Сингапура полностью ориентирована на внешний рынок и сильно зависит от экспорта. Причем в большей степени от экспорта товаров, особенно в области бытовой электроники, продуктов информационных технологий, фармацевтики, а также растущего сектора финансовых услуг. В 2010г. открытость по экспорту товаров составила 183,1%, а по экспорту услуг – 50,4%.

В ЕС-27 только две страны имеют показатели открытости внешней торговли, значение которых превышает 100%. Это Бельгия и Люксембург. К примеру, открытость по экспорту товаров и услуг в Бельгии составляет 163,3%, по импорту товаров и услуг – 111,4%. Причем открытость по экспорту услуг в этой стране замечено выше (126,5%), чем по экспорту товаров (36,7%). В ЕС-27 самый низкий уровень открытости внешней торговли по экспорту товаров и услуг характерен для Греции (в 2010г. – 19,6%). Причем за последние двадцать лет максимальное значение этого показателя (24,4%) было достигнуто в 2000г. Низкий уровень открытости внешней торговли характерен также для Франции, который в 2010г. составил: по импорту – 27%, по экспорту – 26%.

В странах МЕРКОСУР сравнительно высокая степень открытости характерна для экономики Парагвая, которая достигла пикового значения открытости по экспорту товаров и услуг в 2010г. (33,8% – максимальное значение, начиная с 1990г.). В этой группе стран самый низкий уровень открытости внешней торговли характерен для Бразилии (в 2010г. – 11,2% по экспорту товаров и услуг и 11,8% по импорту).

В государствах СНГ открытость внешней торговли сравнительно невысокая. Причем анализ показывает, что в отличие от других региональных объединений, в СНГ, в том числе практически во всех стра-

нах, динамика открытости внешней торговли имеет достаточно неустойчивый характер.

Низкий уровень открытости внешней торговли наблюдается в НАФТА. Причем наименьший уровень открытости характерен для экономики США. Это связано с тем, что объемы ВВП существенно выше объемов экспорта и импорта этой страны. Причем открытость по экспорту товаров находится в интервале 8–9%, а по экспорту услуг за последние 30 лет она ни разу не превышала 4%. В определенной мере это обусловлено тем, что в экономике США велико значение внутреннего спроса, на который приходится большая часть объемов производимой в стране продукции.

При всей значимости показателя открытости внешней торговли он не достаточно полно характеризует развитие интеграционных процессов внутри того или иного регионального объединения. Например, отмена внешнеторговых барьеров внутри интеграционного образования способствует росту внутренней торговли. Однако причины роста взаимной торговли в региональных интеграционных объединениях, участниками которых являются развитые экономики, в определенной мере обусловлены теорией многоярусной торговли, согласно которой развитые страны в первую очередь торгуют с развитыми странами, а уже потом торговля опускается на нижние ярусы, где находятся развивающиеся страны.

Сравнительный анализ наглядно свидетельствует о том, что практически во всех региональных интеграционных объединениях, за исключением СНГ, динамика взаимной торговли (по экспорту) демонстрирует более высокие темпы роста, чем весь их экспорт. Причем тенденция опережающего роста взаимной торговли четко прослеживается с момента создания интеграционных объединений. К примеру, в МЕРКОСУР в 80-е годы темпы роста экспорта между четырьмя стра-

нами, тогда еще не образовавшими интеграционное объединение, были заметно ниже, чем экспорт в целом. Однако уже в следующем десятилетии (1990–2000гг.) наблюдается опережающая динамика роста взаимной торговли внутри регионального блока, по сравнению с динамикой роста общих объемов экспорта. Отмеченная тенденция еще больше стала проявляться в новом тысячелетии (Табл. 2).

Таблица 2

Динамика изменения взаимной торговли (по экспорту) и общего объема экспорта в региональных интеграционных объединениях, 1980–2010гг. (в процентах)

Региональные объединения	Период						
	1980–1990	1980–2000	1980–2010	1990–2000	1990–2010	1995–2005	1995–2010
Экспорт – всего							
МЕРКОСУР	157,2	286,6	954,1	182,3	606,8	232,6	399,5
НАФТА	180,5	393,4	630,1	218,0	349,1	172,9	229,0
АСЕАН	196,4	584,0	1422,6	297,3	724,2	203,1	327,3
ЕС ¹	197,8	312,9	658,3	158,2	332,8	186,9	236,8
СНГ	136,3	190,2	764,3	139,6	560,9	300,0	510,7
АТЭС	212,4	496,6	1152,7	233,8	542,7	199,3	307,5
Экспорт во взаимной торговле							
МЕРКОСУР	120,5	520,7	1292,0	432,0	1071,9	148,8	311,6
НАФТА	221,4	661,5	934,9	298,8	422,3	209,0	242,2
АСЕАН	220,5	790,0	2158,8	358,3	979,3	208,0	336,9
ЕС		359,2	733,6	160,4	327,7	192,6	236,2
СНГ	185,8	220,2
АТЭС	252,0	632,6	1374,5	251,0	545,3	196,6	291,1

Источник: рассчитано и составлено автором по данным UNCTAD Handbook of Statistics за 2005, 2010, 2011.

В НАФТА, которое было создано в 1994г., опережающий рост экспорта во взаимной торговле по сравнению с общим объемом экспорта наблюдается в течение последних тридцати лет. Это обусловлено тем, что между США и Канадой существуют либеральные торговые

¹ В 1980г. расчеты сделаны для ЕС-15; 1990г. – для ЕС-25, а в остальные годы для ЕС-27.

отношения еще до образования зоны свободной торговли, а торговые потоки между этими двумя странами всегда были значительными. Для АСЕАН, образованного в 1967г., опережающая динамика взаимной торговли по сравнению с ростом общих объемов экспорта также является характерной тенденцией практически для всего анализируемого тридцатилетнего периода. Для ЕС-27 превышение темпов роста взаимного экспорта достаточно четко прослеживалось в период до присоединения новых членов в середине 90-х и 2000-х годах. Как свидетельствуют данные таблицы 1, начиная с 1995г. темпы роста взаимной торговли незначительно опережали динамику роста общих объемов экспорта, что, по нашему мнению, связано именно с появлением новых членов-участников Евросоюза. Такой вывод полностью подтверждается при анализе динамики взаимной торговли и общим объемам экспорта по всем 27 странам.

В АТЭС, а особенно в СНГ, опережающей динамики роста взаимной торговли по сравнению с общим объемом экспорта не наблюдается, что обусловлено отсутствием соответствующих условий для свободной торговли в обоих интеграционных объединениях. (Ситуация по созданию региональной зоны в АТЭС изложена выше). В странах СНГ за двадцать лет существования центробежные силы не только не ослабли, но и в отдельных странах-участницах Содружества усилились. Добавим, что Договор о создании зоны свободной торговли, к которому страны СНГ шли с 1993г., был подписан только в октябре 2011г., причем Азербайджан и Туркменистан не присоединились к нему. Надо признать, что до подписания данного Договора в странах СНГ были существенные разногласия в торгово-экономических отношениях, тем более что три страны – Беларусь, Казахстан и Россия – перешли к более высокому этапу интеграции, создав Таможенный союз ЕврАзЭС и Единое экономическое пространство.

Наиболее высокий уровень взаимной торговли характерен для стран АТЭС и Евросоюза. К тому же доля внутрирегионального экспорта в этих региональных объединениях за последние тридцать лет многократно увеличилась. Примечательно, что в странах АТЭС в 1980г., когда его не существовало, уровень взаимной торговли был заметно ниже уровня 1990г. При этом доля внутрирегионального экспорта стран ЕС в общем объеме регионального экспорта в период 1980–2000 гг. заметно возросла: с 86,0 до 92,4% [9, р. 54].

Таблица 3

Доля взаимной торговли (экспорта) в общем объеме экспорта региональных интеграционных объединений, 1980–2010 гг. (в % к общему итогу)

Региональные объединения	Годы						
	1980	1990	1995	2000	2005	2009	2010
МЕРКОСУР	11,6	8,9	20,1	21,1	12,9	15,0	15,7
НАФТА	32,8	40,3	46,1	55,2	55,7	48,0	48,7
АСЕАН	16,8	18,8	24,7	22,7	25,3	24,4	25,5
ЕС ¹	58,4	66,1	65,3	67,1	67,3	66,8	65,1
СНГ	27,3	19,5	16,9	13,4	11,8
АТЭС	57,0	67,7	71,8	72,6	70,8	66,4	68,0

Источник: рассчитано и составлено автором по данным UNCTAD Handbook of Statistics за 2005, 2010, 2011.

Не менее значительна доля взаимного экспорта в общем объеме регионального экспорта для объединения НАФТА (79,0 и 91,0% соответственно), хотя уровень взаимной торговли здесь заметно ниже, чем в ЕС и АТЭС. Низкий уровень взаимной торговли наблюдается в МЕРКОСУР. Но этот показатель имеет тенденцию к возрастанию. Как видно из данных, представленных в таблице 3, рост взаимной торговли является характерной тенденцией всех региональных интеграционных образований, за исключением государств СНГ, где наблюдается ее понижатель-

¹ В 1980г. расчеты сделаны для ЕС-15; 1990г. – для ЕС-25, а в остальные годы для ЕС-27.

ная тенденция. Помимо вышеназванных причин, это обусловлено также тем, что практически во всех 11 странах, образующих СНГ, за последние двадцать лет произошла переориентация внешней торговли в целом и экспорта в частности на рынки за пределы Содружества.

Создание региональных блоков во многих случаях первоначально было направлено на придание динамизма торговым взаимосвязям, но по мере их развития, происходивших на фоне общего экономического развития стран, входящих в них, предприятия стали выходить на рынки, находящиеся за пределами интеграционных объединений. Это в полной мере относится к региональным интеграционным образованиям из развивающихся стран, в частности АСЕАН и МЕРКОСУР.

Во-первых, экспортные поставки стран, входящих в эти региональные блоки, ориентированы за их пределы, но, как правило, в пределах того континента, где они сформированы. К примеру, в АСЕАН основным экспортером является Сингапур, который поставляет свою продукцию в основном на рынки азиатских государств (в 1995г. – 51% от всего экспорта, в 2010г. – 65%), в том числе не входящих в региональное объединение. В течение 2001–2010 гг. доля Малайзии в экспорте из Сингапура сократилась с 17,3 до 11,9%. Но в 2011г. она выросла до 16,0%. За эти годы значительно возросла доля экспорта в Гонконг (Китай), который не входит в состав АСЕАН – с 8,9 до 14,4%. В течение последних пятнадцати лет доля экспортных поставок из Сингапура на рынки развивающихся стран возросла с 55,4 до 72,6% [9, р. 67]. Другой пример – Бразилия, являющаяся крупнейшей экономикой МЕРКОСУР. Если в 1995г. доля экспорта из Бразилии на рынки развитых стран составляла 57,3%, то в 2010г. снизилась до 37,4%. При этом доля экспорта на рынок США сократилась с 18,9 до 9,6%, в ЕС – с 29,9 до 22,6% [9, р. 59]. За последние десять лет бразильские товары стали активно продвигаться на рынок Китая, который начиная с 2009г. зани-

мает лидирующие позиции в общем объеме экспорта из Бразилии. Доля китайского рынка в бразильском экспорте увеличилась более чем в пять раз – с 3,3 до 17,3%. В то же время совокупная доля партнеров по региональному объединению (Аргентина, Парагвай и Уругвай), также как и доля каждой из этих трех стран в отдельности, за последние десять практически осталась неизменной. В 2001г. совокупная доля составляла 7,2%, в 2011г. – 7,3%. За эти годы незначительно возросла доля Аргентины – с 4,9 до 5,3%, а доля Парагвая и Уругвая осталась на прежнем уровне – в пределах 1–1,2%. Контрастная ситуация складывается в региональных объединениях, где основными участниками являются развитые экономики. Возьмем для разнообразия Канаду, экспорт которой ориентирован в основном на рынок США. Так, в 1995г. 80% экспорта товаров приходилось на рынок США, который несколько снизился в 2010г. (75%). Причем Канада экспортирует свои товары в основном в развитые страны (что подтверждает принципы теории многоярусной торговли): в 1995г. – 92,1% от общего объема экспорта, в 2010г. – 87,5% [9, р. 59]. Германия, являющаяся крупнейшим экспортером ЕС-27, поставляет свои товары в основном на внутренний союзный рынок: в 1995г. – 69,6%, в 2010г. – 63,2% [9, р. 61].

Во-вторых, определенную роль в расширении торговли за пределы региональных объединений, где основными участниками являются развивающиеся страны, играют ТНК. По мере развития обрабатывающей промышленности они стали вовлекать в свои производственные цепочки предприятия местной промышленности, снижая тем самым свои издержки, и экспортируя произведенную продукцию за пределы региональных интеграционных образований. Безусловно, существуют и иные весомые причины роста экспортных потоков за границы региональных интеграционных структур.

Таким образом, представленный краткий анализ опыта существующих региональных объединений, наряду с результатами наших ранних исследований [10, 11] дает возможность сделать ряд выводов, которые можно использовать в интеграционных процессах, происходящих на евразийском экономическом пространстве.

Во-первых, для реализации региональной экономической интеграции нужна единая политическая воля руководителей государств-участников, объединенных общими целями проводимых демократических и экономических реформ. Это подтверждается тем, что практически все региональные объединения (включая ЕврАзЭС, ТС и ЕЭП) созданы по инициативе руководителей стран-участниц интеграционных структур.

Во-вторых, важным условием эффективности интеграционных процессов является близость уровней экономического развития стран-участниц регионального объединения. Это условие является желательным, хотя в существующих региональных интеграционных структурах различают разный уровень экономического развития стран, входящих в них. Как свидетельствует мировой опыт, для того чтобы страны с более низкими показателями экономического развития могли на равных участвовать в интеграционных процессах, требуется достаточно длительное время. Но главное, необходимо чтобы страна-участница сама стремилась к собственному развитию, не уповая только на интеграцию. Интеграция развивается успешно только тогда, когда национальные экономики, участвующие в региональных объединениях, находятся на подъеме. Экономикам, испытывающим кризисные явления, приходится в большей степени заниматься сложными внутренними проблемами (разработка и принятие антикризисных программ, иных мер, регулятивного характера и т.д.), нежели интеграционными проблемами. (В ареале ЕврАзЭС яркий пример – Кыргызстан.)

В-третьих, следует помнить, что региональная интеграция, как комплекс мер по созданию зоны свободной торговли, затем таможенного союза, единого экономического пространства и т.д. – процесс постепенный, последовательный от более низкого к более высоким формам, где на каждом этапе должны согласовываться интересы каждого из участников интеграционного процесса.

В-четвертых, важным условием является стабильная макроэкономическая и социально-экономическая ситуация в странах-участницах интеграционного объединения, как условие доверия (в том числе государству) частного бизнеса и иностранных инвесторов. При этом интеграционные процессы должны органически сочетаться с другими реформами (структурные преобразования, приватизация и т.д.). Наряду с этим, определенным условием успешности региональной интеграции является наличие развитой производственной инфраструктуры (транспорта, связи и других коммуникаций), которая должна эффективно использоваться в интересах всех членов интеграционного образования.

В-пятых, по мере развития и углубления интеграционных процессов необходимо создание наднациональных структур, которым страны-участницы должны постепенно делегировать отдельные полномочия, а также инструменты для их осуществления. Эти органы должны заниматься выработкой единой макроэкономической политики, включая торговую, инвестиционную и другие политики.

В-шестых, существует множество возможностей для прогресса в области интеграции рынков товаров, услуг и капитала, что обуславливается либерализацией в сфере торговли и инвестиций. В то же время в интеграционных процессах решающую роль будут играть культурные и психологические факторы, игнорирование которых может привести к нежелательным последствиям.

В-седьмых, интенсификация интеграционных процессов в 90-е годы прошлого столетия, последствия глобального финансово-экономического кризиса, проблемы внутри Евросоюза приводят к необходимости поиска новых подходов к формированию интеграционных объединений и их будущему развитию. В этих условиях чрезвычайно важным представляется разработка стратегической инициативы, основанной на учете национальных интересов стран-участниц будущего Евразийского экономического союза. Стратегическая инициатива Президента Казахстана Н.А.Назарбаева о необходимости евразийской интеграции, высказанная им в 1994г. в своей лекции в стенах МГУ им. М.В.Ломоносова, в современных сложных условиях является важным конкурентным преимуществом, особенно когда мир стоит перед лицом глобальной неопределенности. В этом контексте справедливо утверждение о формировании *Евразийского миропроекта* [3]. Это требует глубокого научного осмысления всей совокупности интеграционной проблематики и построения достаточно ясной и адекватной системы приоритетов, создающих центростремительные стимулы для стран-участниц будущего Евразийского экономического союза и направленные на защиту национальных интересов каждого из участников интеграционного процесса.

Апрель, 2013г.

Источники и литература

1. *Назарбаев Н.А.*, Ключи от кризиса // Российская газета, 2 февраля 2009г.
2. Global Risks 2011. An Initiative of the Risk Response Network. – Geneva, Switzerland, World Economic Forum, 2011.
3. *Гельвановский М.И.*, Международная интеграция: методологические аспекты проблемы повышения конкурентоспособности в условиях глобализации // Казахский Экономический Вестник. – Алматы: Ассоциация экономистов Казахстана. № 1–2, 2011, сс. 2–14.

4. *Колодко В.*, Глобализация и перспективы развития постсоциалистических стран / Пер. с польск. – Минск: Европейский гуманитарный университет, 2002. – 200 с.
5. *Шмелев Н.П., Федоров В.П.*, Евросоюз – Россия: мера сотрудничества // Современная Европа. – М.: Институт Европы РАН, №2, 2011, сс. 1–25.
6. *Sicherl P.*, S-Time-Distance as a New Generic Statistical Measure for Analysis and Visualization of Time Series Data // Sicerter and University of Ljubljana. – Slovenia, 2008. – 23 p.
7. *Севастьянов С.*, Новые проекты Азиатско-тихоокеанской интеграции // Мировая экономика и международные отношения. – М.: Наука, №1, 2011, сс. 48–54.
8. *Иришев Б.К.*, Франция: вхождение в XXI век. Опыт, стратегия и тактика экономической политики в эпоху глобализации. – Алматы: Паритет, 2002. – 544 с.
9. UNCTAD Handbook of Statistics 2011, NY and Geneva, UNCTAD, 2011. – p. 470.
10. *Khusainov B.*, Integration Problems in Central Asia // Central Asia and the Caucasus. – Sweden, №1(7), 2001, pp. 69–84.
11. Евразийская экономическая интеграция и Казахстан в условиях мирового финансового кризиса и новой динамики глобальной регионализации: приоритеты и механизмы взаимодействия // Отчет о научно-исследовательской работе. – Алматы: ИЭ МОН РК, 2009-2011гг.

GLOBALIZATION CHALLENGES AND INTENSIFICATION OF INTEGRATION PROCESSES

Bulat Khusainov

Resume

Correlation of globalization and regional integration becomes rather topical problem in the modern world. Globalization, which is a diversified and contradictive process of world economy development, engenders new integration blocks and unions. Regional integration is a complex process considerably depending on definite peculiarities of each specific case where no rules, which would have been simultaneously both universal and practical for carrying out policy in regard to the integration processes, exist.