

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Дана характеристика тенденций развития международной экономической интеграции как направления глобализации, разработаны рекомендации по развитию интеграции в рамках Евразийского экономического союза.

The trends in development of international economic integration as the direction of globalization are described, the recommendations for the further development of the integration within the Eurasian Economic Union are given.

Со времени появления первых экономических интеграционных союзов, заключенных в экономических целях, в 1950–1960-е гг. международная экономическая интеграция (МЭИ) как одно из направлений глобализации сильно изменилась и приобрела новые особенности. Глобализация и интеграция имеют одну и ту же экономическую природу, выступая, по сути, тенденциями развития рыночной системы в мировых масштабах. Цель статьи — определить современные (с 1990-х гг.) тенденции развития МЭИ как направления глобализации мировой экономики и на этой основе дать рекомендации по развитию интеграции в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Во-первых, возросло количество действующих интеграционных *соглашений*. В 1947–1994 гг. подписано 124 соглашения, из которых 71 % не действовал, в 1995–2014 гг. их количество достигло 585, из них 65 % действует. Интеграционных *объединений* меньше — 238, если убрать соглашения по вступлению и услугам, подписанные после соглашений по товарам [1]. Рост связан с развитием сетей международного производства и, вследствие этого, с необходимостью объединять усилия стран в регулировании и адаптации их интернационализированных национальных экономик к глобализации с либерализацией торговли развивающихся стран, реформами и ростом в странах Азии и Латинской Америки, что предопределило их готовность к интеграции.

Во-вторых, по сравнению с 1947–1994 гг. выросла доля межрегиональных интеграционных соглашений — с 28 до 34 % в 2009 г. К настоящему времени она должна уже достигнуть около 60–70 % (данные приводятся с поправкой на прогнозы экспертов, учитывавших проводимые в 2009 г. переговоры [2, с. 44]). Их участники — преимущественно страны Западной Европы, Америки, Восточной Азии [3, с. 59]. Среди всех (региональных и межрегиональных) групп доминируют группы развитых стран с развивающимися (примерно 70 % [2, с. 42]), это справедливо и для межрегиональных соглашений.

Участие развитых стран в таких соглашениях связано с тем, что их интеграционные блоки перешли в стадию зрелости (ЕС, НАФТА, ЕАСТ), характеризующуюся максимальным разрастанием в пространстве рыночной интеграционной системы, усилением противоречий из-за становления индустриальной системы внутри рыночной (для разрешения которых усиливается наднациональное регулирование и интеграционная система расширяется за счет втягивания менее развитых стран). Индустриальная система здесь понимается не как промышленная, а как отличная от рыночной система контрастных, жестких, а позже — сетевых отношений внутри ТНК и их международных альянсов и сетей. Подробнее эти закономерности рассмотрены в [4]. Втягивание в интеграционные системы началось еще в 1990-е гг. Отличие современного этапа в том, что

разросшейся и ставшей более конкурентоспособной индустриальной системе, сформировавшейся в рамках международного региона, становится тесно, а перспективы расширения интеграции в регионе за счет включения новых стран почти исчерпаны. Способом удовлетворения возросших амбиций сетевой системы по доступу на новые рынки стало заключение асимметричных межрегиональных соглашений между развитыми и развивающимися странами (США—Ирак, США—Оман) и их блоками (США—КАРИКОМ, Канада—АНКОМ, США—САКУ, Израиль—МЕРКОСУР), а также между блоками развитых стран с развивающимися (ЕАСТ—Египет, ЕАСТ—Таиланд) или между их блоками (ЕС—АНКОМ, ЕС—МЕРКОСУР). Преобладают среди них двусторонние соглашения типа «страна—страна», а не «страна—блок» или «блок—блок», в соотношении примерно три к одному [3, с. 60], так как переговоры по ним проходят легче. Это предполагает не вступление новых стран в старые группы, а подписание новых, более гибких соглашений с иными условиями, асимметрично учитывающими индивидуальные особенности сторон и сферу их совместных интересов. Большинство из них являются зонами свободной торговли, но содержат обязательства «ВТО-плюс» по инвестициям, ОИС, конкурентной политике, госзакупкам, трудовой миграции.

Развивающиеся страны вступают в асимметричные соглашения, чтобы привлечь иностранный капитал и технологии, получить доступ на рынки развитых стран, продемонстрировать иностранным партнерам и инвесторам приверженность либерализации и демократии, стабилизировать экономику и закрепить реформы в международных соглашениях (во внешнеторговой, конкурентной, инвестиционной политике, госзакупках, техническом регулировании, защите прав ОИС). Для этого страны идут на чрезмерное открывание экономики в отношениях с более развитым партнером, преследующим свои интересы.

Несмотря на очевидные выгоды для двух сторон, наличие множества двусторонних межрегиональных соглашений усложняет глобальное пространство различием режимов доступа на рынок и правил происхождения товаров.

В-третьих, после 1995 г. выросла доля соглашений с участием только развивающихся стран — до примерно 20 %, особенно в Латинской Америке, Восточной Азии и АТР [2, с. 44]. Если не учитывать заключение квазиинтеграционных соглашений в погоне за модой на интеграцию, можно объяснить это активизацией международной торговли в режиме «Юг—Юг» — с 12 до 26 % в 1995–2013 гг. [5]. Происходит то, что Ю.В. Шишков назвал втягиванием в процесс интеграции новых стран по мере созревания их до необходимых экономических, политических и правовых кондиций [6, с. 21]. Для этого реализуются две стратегии:

- «интеграция + развитие» — интеграция рынков дополняется мерами по их развитию, например на рынке финансовых услуг, госзакупок, ОИС, в сфере совместной конкурентной, валютной, промышленной, аграрной политики;
- «либерализация + стимулирование» — сочетание либерализации взаимной торговли товарами, услугами, миграции факторов с мерами по их развитию: интеграция и создание инфраструктуры рынков, стимулирование производственной и научно-технической кооперации, улучшение бизнес-климата, сокращение налоговой конкуренции, гармонизация технического регулирования.

Сочетание интеграции с реформами, закрепленными на уровне международных обязательств, делает «дозревание» более быстрым, готовя почву для углубления интеграции, снижая риск невыполнения обязательств по реформам, уменьшая неопределенность экономической политики, улучшая бизнес-климат.

Наряду с региональными блоками в режиме «Юг—Юг» появились межрегиональные соглашения: АСЕАН — Республика Корея, ССАГПЗ—Китай, АНКОМ—МЕРКОСУР, ССАГПЗ—МЕРКОСУР. Как и в случае развитых стран, причиной этого является становление индустриальной системы. Отличие в том, что уровень ее конкурентоспособ-

ности, технологический уклад и формы отношений пока не соответствуют уровню глобальных рынков. Новые рынки сбыта, технологии и сетевые формы отношений осваивать легче, если они подобны тем, что есть в своей интеграционной группе и национальной экономике, и складываются на основе более равноправных (симметричных) интеграционных связей. Это готовит национальные экономики развивающихся стран к интеграции в глобальную экономику за счет создания крупных конкурентоспособных сетевых структур.

В-четвертых, среди интеграционных соглашений по товарам преобладают зоны свободной торговли (ЗСТ) товарами — 87 % (208). На таможенные союзы (ТС) и преференциальные торговые соглашения приходится всего 7 % (17) и 6 % (14) соответственно [1]. Преобладание ЗСТ над ТС объясняется легкостью переговоров и реализации соглашений на практике, сохранением суверенитета, возможностью участвовать в других интеграционных группах. Малая доля преференциальных торговых соглашений объясняется тем, что по правилам ВТО их можно заключать только между развивающимися странами и что они предполагают неполную либерализацию торговли — только выборочно по отдельным группам товаров, что делает их формой, переходной к ЗСТ.

В-пятых, несмотря на преобладание доли соглашений по товарам — 70 % [1], дифференцируются объекты интеграции — услуги, инвестиции, трудовая миграция, ОИС, конкурентная политика, госзакупки, техническое регулирование. Это связано с углублением интеграции в режиме «ВТО-плюс» в надежде ускорить многостороннюю либерализацию на региональном уровне.

Доля соглашений по услугам составляет 30 % и растет [1]: ранее заключенные соглашения по товарам (ЗСТ и ТС) дополняются соглашениями о ЗСТ по услугам. Это связано с развитием международной торговли услугами. В отличие от соглашений по товарам, среди которых преобладают внутрорегиональные и многосторонние, в соглашениях по услугам доминируют межрегиональные и двусторонние в соотношении примерно два к одному [3, с. 63]. Все объясняется спецификой торговли услугами: в отличие от торговли товарами она не всегда зависит от географической близости стран и наличия общих границ, это важно только для одного из четырех способов поставки — трансграничной торговли услугами.

Упрощение торговли услугами предполагает и либерализацию взаимной миграции капитала, так как один из способов поставки услуг — это коммерческое присутствие, когда создается сервисное предприятие на территории страны-партнера. По данным ЮНКТАД, за 1957–2008 гг. подписано 273 интеграционных иностранных инвестиционных соглашения (особенно после 1990-х гг.) [7, с. 28], в 2013 г. их уже 334 [8, с. 114]. Большинство из них не являются отдельными соглашениями, а выступают составной частью торговых соглашений, но есть и исключения (в АСЕАН, АНКМ, МЕРКОСУР). Около 40 % соглашений приходится на АТР, 40 % подписано между развитыми и развивающимися странами, 30 % — между развитыми, 15 % — между развивающимися [7, с. 28].

В-шестых, дифференцируются субъекты, иницирующие и стимулирующие интеграцию — от правительств и международных организаций (интеграция сверху) к неправительственным субъектам микроуровня (интеграция снизу): ТНК и МНК, альянсы, сети, кластеры, некоммерческие организации. Меняется роль корпораций в ходе интеграции: от них требуется не только адаптация к изменениям, максимизация выгод и минимизация издержек либерализации, но и участие через бизнес-ассоциации, торгово-промышленные палаты, консультативные советы в процессе переговоров по интеграционным соглашениям, в принятии решений по интеграционной политике на всех этапах.

В-седьмых, меняется природа микроэкономического уровня интеграции:

- изменились технологические уклады — от III–VI, использующих энергию электричества, нефти, газа и атома, синтетические материалы, телефон, радио, к V (с 1990 г.),

использующему компьютеры, телекоммуникации, новые виды энергии и материалов, с началом перехода к нанотехнологиям VI (с 2010 г.) и когнитивным технологиям VII уклада (с 2060 г.). Это влечет изменения в видовой структуре производства и формах производственной кооперации;

- в отраслевой структуре в 1950–1980-е гг. основу микроуровня интеграции составляла промышленность (началось все с угольной и сталелитейной промышленности, позже подключились химия и машиностроение, электротехническая промышленность), с 1990-х гг. — высокотехнологичная промышленность V уклада (микроэлектроника, вычислительная, робото-, космическая, авиа-, оптико-волоконная техника, биотехнологии, геновая инженерия), к которой присоединилась сфера услуг (телекоммуникации, спутниковая связь, интернет, программное обеспечение, наука и образование, финансы, высокоскоростной транспорт), с 2010 г. зарождаются промышленность и сфера услуг VI уклада (наноэлектроника, нанофотоника, нанобиотехнологии и др.);

- в формах международной производственной кооперации на смену жестким, формальным, иерархичным организационным формам (концерн, холдинг) приходят гибкие, адаптивные, коллективные (стратегический альянс, сеть, кластер как сеть; сеть сетей, сеть кластеров), естественно складываются, быстро разрастаются и гибко меняют свои экономические границы и конфигурацию глобальные производственно-бытовые, информационно-инновационные и финансовые сети международного производства, границы которых не совпадают с искусственными, негибкими границами стран и их интеграционных групп.

Сети, которые составят основу интеграции на микроуровне в ближайшем будущем, включают учреждения науки и образования, крупные корпорации, малый и средний бизнес, органы госуправления в сферах производства товаров, услуг, ОИС, использующих технологии VI уклада. Благодаря им из объектов интеграции бизнес, наука, образование, вступая в государственно-частное партнерство, превращаются в ее субъектов. Примером являются кластеры в ЕС, ориентированные на исследования, включающие субъектов разных стран-участниц, сотрудничающие с кластерами других стран-участниц или третьих стран [9, с. 9]. Пока модели отношений внутри новых сетей и между ними отрабатываются в рамках интеграционных групп, постепенно новые формы кооперации адаптируются к сотрудничеству с третьими странами и начнут интегрироваться в глобальную экономику. Для их развития особую важность на институциональном уровне интеграции приобретает единая политика в сфере науки, инноваций и образования, промышленная, кластерная, налоговая, конкурентная, инвестиционная, региональная, а также политика на рынке услуг.

В-восьмых, интеграция локализуется в трех регионах: Американском (центр в США), Европейском (центр в ЕС) и Азиатско-Тихоокеанском (полицентричный регион, за сферы влияния в котором спорят США, Япония, Китай, Россия и др.). АТР более активно подключился после азиатского кризиса 1997 г. Эти регионы уже связаны рядом межрегиональных двусторонних соглашений и переговорами по новым соглашениям: Транстихоокеанское стратегическое экономическое партнерство — ТТП (страны НАФТА, Япония, Новая Зеландия, Австралия, ряд развивающихся стран без Китая и России), Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (США—ЕС), Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение Канады и ЕС, ЗСТ Японии и ЕС и др. Четвертый регион, евразийский — ЕАЭС с центром в России, пока занимает недостаточно сильную позицию, обеспечивая всего 3 % мирового ВВП, 1,5 % экспорта ПИИ, 4 % товаров и 2 % услуг. Но и здесь активизируется как региональная, так и межрегиональная интеграция, а также предлагаются альтернативы сложившемуся межрегиональному альянсу трех локальных регионов с лидерством США. Россия предложила две альтернативы, чтобы наладить связь с локальными регионами и уменьшить влияние США. Во-первых, на саммите Россия—ЕС в 2014 г. было предложено создание ЗСТ между ЕС

и ЕАЭС. Во-вторых, в ходе председательства России в АТЭС был предложен более масштабный проект «ЕС—ЕАЭС—АТЭС» (центр в России). Решению проблемы также будет способствовать углубление отношений России и Китая в ШОС, создание Азиатско-Тихоокеанской ЗСТ, которая, в отличие от ТТП, включит все страны АТЭС.

В-девятых, происходит переход к открытому и новому регионализму, впитавшему эти тенденции и более соответствующему контексту глобализации.

Закрытый, старый регионализм

Группы, созданные в 1950–70-х гг.

Ориентация вовнутрь, интровертированность, импортозамещение

Протекционизм, дискриминация, закрытость от третьих стран для снижения зависимости от них

Институционализированность: лидерство формальных институциональных субъектов — государства и международных организаций

Специфические и узкие объекты интеграции — экономика (товары)

Региональный феномен, доминирование региональных многосторонних соглашений

Удален от многосторонности

Открытый, новый регионализм

Реструктуризация старых групп и появление новых после 1990-х гг.

Ориентация вовне, экстравертированность, экспортоориентированность

Либерализация, недискриминация, открытость внутри группы, стимулирование торговли с третьими странами

Неинституционализированность: дифференциация субъектов, лидерство микроэкономических и неформальных субъектов

Дифференцированные объекты: экономика (товары, услуги, инвестиции, ОИС), политика, культура, экология, безопасность

Общемировой феномен, доминирование межрегиональных двусторонних соглашений

Близок к многосторонней системе

Источники: разработка автора с учетом [10, с. 91–92; 11, с. 183].

Итак, современные тенденции МЭИ включают: рост темпов вовлечения стран в МЭИ, рост доли межрегиональных соглашений, соглашений между развитыми и развивающимися странами, активизацию МЭИ развивающихся стран, преобладание двусторонних соглашений и ЗСТ, дифференциацию объектов и субъектов, изменение микроуровня МЭИ, ее локализацию в трех регионах.

Исходя из этого нужны изменения в ЕАЭС. Он копирует опыт ЕС, характерный для индустриальной экономики, но с 1990-х гг. там реализуется модель интеграции постиндустриальных инновационных экономик. В ЕАЭС надо включить блок общей научно-технической и инновационной политики, создать бюджет и общие фонды для финансирования совместных исследований. Он должен стать ведущим в интеграционной политике ЕАЭС, чтобы перейти к сетевой структуре регулирования инновационной сферы, лучше организовать трансфер технологий и обмен инновациями, более широко внедрить их в производство. Второй блок — общая промышленная, а точнее производственная (с учетом услуг) политика, частью которой является кластерная политика. В тесной связи с первым блоком он создаст стимулы для технологических и отраслевых изменений в структуре производства, развития новых сетевых форм связей между субъектами стран-участниц, чтобы вывести их производителей, научные и образовательные учреждения на глобальные рынки. В ЕАЭС отсутствует региональная политика для перераспределения выгод и издержек интеграции, формирования сетевых структур. Важно расширение межрегиональных соглашений ЕАЭС с третьими странами и их блоками, переговоры по которым уже начались (с ЕАСТ, Китаем, Индией, Вьетнамом, Египтом и др.). Инновационная сфера также должна стать ведущей. Большой экономи-

ческий эффект имели бы соглашения типа «блок—блок»: ЕАСТ—ЕАЭС, ЕС—ЕАЭС, ЕС—ЕАЭС—АТЭС, с блоками развивающихся стран — АСЕАН, АНКОН, МЕРКОСУР, ССАГПЗ.

Л и т е р а т у р а

1. Some Figures on Regional Trade Agreements notified to the GATT/WTO and in force [Electronic resource] // WTO. — Mode of access: <http://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx>. — Date of access: 15.11.2014.
2. Preferential trade agreement policies for development : a handbook / ed. by J.-P. Chauffour, J.-C. Maur ; World Bank. — Washington D.C. : World Bank, 2011.
3. World trade report 2011: the WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence / WTO. — Geneva : WTO, 2012.
4. Ожигина, В. В. Развитие региональной интеграции в контексте институциональных моделей эволюции рынка и глобализации / В. В. Ожигина // Науч. тр. Донец. науч.-техн. ун-та. Сер. Экономика. — Донецк, 2006. — С. 129–135.
5. International trade in goods and services [Electronic resource] // UNCTAD. — Mode of access: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>. — Date of access: 15.11.2014.
6. Шишков, Ю. В. Интеграционные процессы на пороге XXI века: почему не интегрируются страны СНГ / Ю. В. Шишков. — М. : III Тысячелетие, 2001.
7. World investment report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development / UNCTAD. — New York ; Geneva : UNCTAD, 2006.
8. World investment report 2014: Investing in the SDGs: an action plan / UNCTAD. — New York ; Geneva : UNCTAD, 2014.
9. Research Driven Clusters in Europe: Overview [Electronic resource] // InnoSee. — Mode of access: http://www.innosee.eu/media/cms_page_media/16/Research%20Driven%20Clusters%20in%20Europe%20Overview_1.pdf. — Date of access: 15.11.2014.
10. Cai, K. G. The Politics of Economic Regionalism: Explaining the soft-open regionalism in East Asia / K. G. Cai // Asian economic and political issues / ed. by F. Columbus. — Vol. 8. — New York : NOVA Science Publishes, 2003. — P. 89–113.
11. Hettne, B. Regional Cooperation: A Tool for Addressing Regional and Global Challenges / B. Hettne, F. Soderbaum // Meeting Global Challenges: International Cooperation in the National Interest. Cross-Cutting Issues / International Task Force on Global Public Goods. — Stockholm : Erlanders Infologistics Vast AB, 2006. — P. 179–244.

Статья поступила в редакцию 22.12.2014 г.

С.С. Осмоловец

*кандидат экономических наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Статья посвящена изучению особенностей сложившейся институциональной среды функционирования участников рынка ценных бумаг Республики Беларусь. Проанализированы условия деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг, эмитентов и инвесторов, определены институциональные факторы ее развития.

This article examines characteristics of the current institutional environment for securities market participants in the Republic of Belarus. The author analyzes the activity of conditions for professional securities market participants, issuers and investors. The Institutional factors of development of participants securities market were defined in this article.