

УДК 339.9

Глобализационные аспекты формирования устойчивых внешнеэкономических отношений

Головченко Е.Н.

доктор экономических наук, профессор,
Международный гуманитарный университет, г. Одесса

В настоящей статье предпринята попытка построения типологии и логики глобалистических (интеграционных и дезинтеграционных) процессов на основе выделения в мировых экономических отношениях одного аспекта глобализации – формирования устойчивых взаимосвязей между территориально и институционально обособленными рынками. Ответ на этот вопрос не является тривиальным и не сводится к перечню факторов, препятствующих интеграции. Все эти факторы должны были воспрепятствовать появлению интегрированного пространства с самого начала, как минимум, не дать международному интеграционному проекту добиться сколь бы то ни было значимых результатов, а не содействовать его распаду в условиях, когда интеграция уже достигла сравнительно высокого уровня.

Ключевые слова: глобализация, модели развития глобализации, экономика глобализма, экономическая интеграция и дезинтеграция, региональная интеграция, формальная интеграция.

Головченко О.М. ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТІЙКИХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

У статті зроблена спроба побудови типології і логіки глобалістичних (інтеграційних і дезинтеграційних) процесів на основі виділення в світових економічних відносинах одного аспекту глобалізації - формування стійких взаємозв'язків між територіально і інституційно відокремленими ринками. Відповідь на це питання не є тривіальною і не зводиться до переліку чинників, що перешкоджають інтеграції. Всі ці фактори повинні були перешкодити появі інтегрованого простору з самого початку, як мінімум, не дати міжнародному інтеграційному проекту досягти скільки б то не було значущих результатів, а не сприяти його розпаду в умовах, коли інтеграція вже досягла порівняно високого рівня.

Ключові слова: глобалізація, моделі розвитку глобалізації, економіка глобалізму, економічна інтеграція і дезинтеграція, регіональна інтеграція, формальна інтеграція.

Holovchenko O.M. GLOBALIZATION ASPECTS OF THE FORMATION OF STABLE FOREIGN ECONOMIC RELATIONS

The paper is trying to build the typology and logic of globalization (integration and disintegration) processes on the basis of emphasizing in the international economic relations such aspect of globalization as development of sustainable interrelations between territorially and institutionally separated markets. The answer to this question is not trivial and includes not only the factors impeding integration. All these factors from the very beginning complicated development of integrated space, did not give possibility for international projects to achieve any significant results, and not contribute to its disintegration under conditions when integration has already reached a relatively high level.

Keywords: globalization, models of globalization development, economy of globalism, economic integration and disintegration, regional integration, formal integration.

Постановка проблемы. Исследования мировой экономической интеграции во многих случаях оставляют «за скобками» обратный процесс, крайне важный для понимания как развития мировой экономики, так и эволюции европейского пространства, – процесс экономической дезинтеграции.

Изучение интеграционных и дезинтеграционных процессов мировой экономики необходимо для оценки движущих сил и определения стратегий интеграционного взаимодействия.

В настоящей статье предпринята попытка построения типологии и логики глобалистических (интеграционных и дезинтеграционных)

процессов на основе выделения в мировых экономических отношениях одного аспекта глобализации – формирования устойчивых взаимосвязей между территориально и институционально обособленными рынками

Ответ на этот вопрос не является тривиальным и не сводится к перечню факторов, препятствующих интеграции. Все эти факторы должны были воспрепятствовать появлению интегрированного пространства с самого начала, как минимум, не дать международному интеграционному проекту добиться сколь бы то ни было значимых результатов, а не содействовать его распаду в условиях,

когда интеграция уже достигла сравнительно высокого уровня.

Анализ последних научных исследований и публикаций. Вопросам, связанным с проблемами международных экономических отношений в условиях глобализации посвящены работы украинских и зарубежных авторов Винокурова Е.Д., Козлова В.А., Либмана А.М., Хейфеца Б.А., Фурмана Д.Б.

Однако, многогранность и фундаментальность проблемы оставляет много нерешенных проблем. Это относится и к вопросам влияния глобализации на экономику развивающихся стран.

Целью данной статьи есть обзор и анализ существующих подходов к решению данной проблемы в контексте основных тенденций, сложившихся в современных условиях глобализации мировой экономики и обоснование направлений решения задач в рамках глобализации развивающимися экономиками.

Изложение основного материала исследования. Глобализация – как бесспорно объективный процесс, являющийся постоянным спутником человеческой истории (появление мировых религий, распространение электричества и средств связи) вдохновляет на исследование ее как явления своей противоречивостью.

Альтернативность моделей развития глобализации порождают разные возможные сценарии будущего развития.

Многие исследователи сходятся в том, что определяют глобализацию как процесс втягивания «большой части человечества в единую систему финансово-экономических, общественно-политических и культурных связей на основе новейших средств информатики и телекоммуникаций (так называемая, «неолиберальная глобализация»)».

Другие исследователи предлагают различать два взаимообусловленных процесса: интернационализацию, которая создает новые центры власти и влияния, способствует распространению демократических начал, и глобализацию, основанную на централизации, подчинении, авторитаризме.

В понимании сути процесса, можно согласиться с авторами, которые указывают на ее финансово-экономическую природу. В качестве подтверждения можно отметить непомерную плату ряда государств за возможность приобщиться к глобализации, дополнительную динамику кризиса занятости и возникновение определенных трудностей для демократии.

Один из парадоксов состоит в том, что она (глобализация) не охватывает все экономические процессы, происходящие на планете, не включает все территории и все человечество в работу своих отлаженных экономических и финансовых механизмов.

В то время как ее влияние распространяется на весь мир, ее фактическое функционирование и соответствующие глобальные структуры относятся только к тем сегментам экономических отраслей, стран и регионов, в масштабах глобализации, которые напрямую зависят от специфического положения страны, региона (или отрасли) в международном разделении труда.

В результате в рамках «экономики глобализма» воспроизводится фундаментальная асимметрия и углубляется дифференциация между странами по уровню развития, по степени интеграции, развития конкурентных отношений, сохраняются различия даже по возможности использования сравнительных преимуществ и абсолютных выгод от экономического роста.

Иначе говоря, нынешняя форма глобализации игнорирует ущерб (эффекты дерегулирования), который она может наносить развивающимся странам, за счет ликвидации тарифов, оберегающих местных производителей, втягивания производителей малых стран в конкуренцию, в которой они не могут выстоять, и разрушения способности правительств этих стран регулировать собственную экономику.

Дело в том в последние годы у всех государств демократического мира доля государственных расходов выросла в несколько раз. Масштабы правительственных программ и их участие в жизнедеятельности национального социума – это одно из четырех фундаментальных изменений модели демократического государства.

Эта модель глобализации, приводящая к атрофии локальных экономик, побуждает социальных субъектов ориентироваться на иные иерархические структуры и высказывать лояльность тем субъектам, от которых зависит их благополучие (несмотря на некоторое ослабление внутриобщественных социальных связей).

Сложности, которыми сталкиваются страны в реализации своих интеграционных амбиций, заставляют искать новые пути к усилению взаимодействия между отдельными странами и группами стран.

Один из таких вариантов подсказан самой жизнью. Дело в том, что углубление связей

между отдельными экономическими регионами и субъектами на определенном пространстве во многих областях значительно опережает развитие формальной интеграции, которая официально провозглашается на государственном уровне.

О своем стремлении стать глобальными заявляют многие крупные компании. Значительный интерес к развитию международных связей проявляет средний и мелкий бизнес, который обычно более активно осваивает близлежащие к своей стране государства.

Все это позволяет говорить о необходимости исследования подобных процессов «интеграции снизу», которые мы далее будем называть «региональной интеграцией», «корпоративной интеграцией», а также определения ее места в системе интеграционной политики.

Региональная экономическая интеграция представляет собой сложное и многогранное явление. Мы сосредоточим внимание лишь на одном аспекте – так называемой интеграции рынков, которая представляет собой формирование устойчивых взаимосвязей между (ранее) территориально обособленными рынками в виде потоков благ и факторов производства и (или) взаимосвязи цен на них.

Интеграция рынков может быть вызвана действиями двух типов игроков. Интеграция «сверху» основана на взаимодействии государств и надгосударственных органов, связанном, например, с изменением законодательства и выработкой общей политики.

Интеграция «снизу» определяется взаимодействием на микроуровне: инвестициями, производственными сетями и альянсами корпораций, неформальными торговыми сообществами и миграцией.

Соотношение интеграции «сверху» и интеграции «снизу» различается в отдельных регионах мира.

Идеальная и полная интеграция пространственно обособленных рынков, скорее всего, принципиально невозможна. Поэтому интеграция представляет собой не столько результат, сколько процесс нарастающего взаимопереплетения национальных экономик.

Несколько интереснее сценарий саморазрушающейся интеграции: он может быть связан как с экономической, так и с политической целесообразностью. Что касается первой, возникающие в этом случае противоречия легко отследить на примере теории так называемых эндогенных оптимальных валютных зон (ОВЗ).

Согласно представлению ее сторонников, сама по себе валютная интеграция стран

(пусть даже не соответствующих критерию оптимальной валютной зоны) приведет к росту взаимной торговли, сближению экономических систем и, следовательно, к большему соответствию критериям ОВЗ. То есть, создав ОВЗ, страны, по сути дела, создают «самосбывающееся пророчество». Однако создание ОВЗ, как отмечает П. Кругман, может породить и противоположный эффект – рост взаимной торговли ведет к росту пространственной специализации и, следовательно, дивергенции стран с точки зрения критериев ОВЗ (Frankel, Rose, 1998; Corsetti, Pesenti, 2002). Примером политической целесообразности можно считать следующий сценарий. Допустим, интеграционная структура была создана достаточно слабыми государствами на какой-то момент для взаимной поддержки. Соответственно, итогом функционирования интеграционного образования должно было бы стать усиление стран. Однако как только государства обретают определенный уровень стабильности (как политической, так и экономической), участие в интеграционном проекте становится для них нецелесообразным.

В саморазрушающихся структурах подобные механизмы предусмотрены: в этом случае интеграционный проект с самого начала формируется с перспективой прекратить свое функционирование когда-то в будущем при достижении определенных целей. Частично примером такой модели дезинтеграции может служить Центральноевропейская зона свободной торговли (ЦЕФТА).

Как известно, ЦЕФТА возникла по инициативе «Вишеградской группы», которая была образована в феврале 1991 года на встрече представителей власти Венгрии, Польши и Чехословакии.

Ее цель – развитие внутрирегиональной торговли и объединение усилий по подготовке интеграции в ЕС в условиях развала прежних интеграционных структур и проблематичности быстрой переориентации торговых потоков на Запад. Кстати, и в рамках СЭВ в 1980-е годы торговля между этими странами развивалась быстрее, чем внутрирегиональная торговля в целом. Это позволяло говорить о развитии так называемой малой интеграции внутри бывшей интеграционной группировки социалистических стран.

В декабре 1992 года «Вишеградская группа» (после разделения Чехии и Словакии) подписала ЦЕФТА, которое вступило в силу 1 марта 1993 г. Страны, подписавшие соглашение, с самого начала рассматривали

его не как создание самостоятельного интеграционного блока, а как своеобразный подготовительный этап вступления в ЕС.

С сентября 1995 года ЦЕФТА приобрела статус открытой организации, для присоединения к которой необходимо:

- наличие торгового договора с ЕС или статус ассоциированного члена Европейского сообщества;

- членство во Всемирной торговой организации / Генеральное соглашение по тарифам и торговле;

- наличие двусторонних договоров о свободной торговле с каждой из стран – участниц ЦЕФТА.

Это способствовало увеличению численности членов ЦЕФТА, однако она менялась по мере выхода из соглашения и вступления в ЕС некоторых ее членов, в том числе всех стран–учредителей, и присоединения к соглашению новых государств, которые стремились активизировать свои торгово-экономические связи и быстрее присоединиться к ЕС (таблица 1).

Иными словами, ЦЕФТА не разрушилась полностью, хотя первоначально такой сценарий предусматривался, а произошло ее существенное переформатирование.

Таблица 1

Члены организации ЦЕФТА

Страна	Год вхождения в ЦЕФТА	Год выхода из ЦЕФТА
Польша	1992	2004
Венгрия	1992	2004
Чехия и Словакия	1992	2004
Словения	1996	2004
Румыния	1997	2007
Болгария	1999	2007
Хорватия	2003	
Республика Македония	2006	
Албания	2007	
Босния и Герцеговина	2007	
Молдова	2007	
Черногория	2007	
Сербия	2007	
Республика Косово	2007	

Еще один пример, в чем-то схожий с ЦЕФТА, – созданная в 1960 году Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ).

Сюда вошли Великобритания, Португалия, Дания, Австрия, Швейцария, Норвегия и Швеция, а позднее – Финляндия, Исландия и Лихтенштейн. В отличие от ЦЕФТА, ЕАСТ не рассматривалась как временное интеграционное объединение, которое после решения поставленных при его создании задач будет ликвидировано.

ЕАСТ возникла по инициативе Великобритании, соперничающей с Францией в 1950–1960-х годах на европейском континенте, как альтернативная по сравнению с ЕЭС модель европейской интеграции. В отличие от ЕЭС, ЕАСТ сосредоточилась на устранении пошлин в торговле между странами-участницами, прежде всего на промышленные товары, не ставя целей использования более глубоких форм взаимодействия.

Однако такие минимальные задачи со временем перестали устраивать многих членов ЕАСТ, которые присоединились к ЕЭС. В 1973 году первыми такой шаг предприняли Великобритания и Дания. В 1986-м из ЕАСТ вышла Португалия, в 1995-м – Австрия, Финляндия и Швеция.

Но, как и ЦЕФТА, ЕАСТ не прекратила своего существования, в нее входит в настоящее время четыре страны (Исландия, Норвегия, Швейцария и Лихтенштейн). Сегодня ЕАСТ является форматом взаимодействия с ЕС для государств Западной Европы, не входящих в союз (так называемые страны европейского экономического пространства).

В принципе такой сценарий более типичен для саморазрушающихся проектов, чем для принудительных: распад последних обычно носит катастрофический характер. Однако для стагнирующей дезинтеграции существенна еще одна особенность: подобный сценарий может возникать как следствие экспериментирования стран с различными сценариями интеграции и дезинтеграции в условиях отсутствия точной информации о преимуществах и недостатках каждого из них.

Например, распад СНГ идет параллельно с попытками новых независимых государств встраиваться в те или иные проекты за пределами постсоветского пространства, и успехи по поиску новых партнеров влияют на позицию стран в регионе СНГ.

Соответственно, стагнирующая интеграция типична еще для одного сценария: когда в интеграционном проекте объединяется очень большое число стран, сильно отличающихся друг от друга по различным параметрам. В этом случае центробежным силам в интегра-

ционной группировке будут противостоять центристские силы разнородности, и процесс стагнирующей интеграции будет представлять собой именно попытку по-иска оптимального сочетания.

Еще один фактор формирования стагнирующей интеграции – конкуренция интеграционных проектов (например, ЕАСТ и ЕЭС), в процессе которой одна из инициатив постепенно теряет свой членский состав, а вторая, напротив, привлекает все больше и больше стран.

И в случае с принудительной интеграцией, и при сценарии саморазрушающейся интеграции можно предположить, что рациональные участники могли бы увидеть неизбежность будущего коллапса еще на ранней стадии, ведь принимаемые ими на себя обязательства не являются достоверными (credible).

Однако проблема состоит в том, что в данных двух сценариях существуют противоречия между *ex-ante* (в момент создания интеграционного проекта) и *ex-post* (в момент распада) интересами участников. Например, экспансия государства-лидера является вполне рациональной, поскольку повышает доступные группам интересов ренты. Однако это же обстоятельство блокирует динамичное развитие [1].

Для преодоления этой блокады необходимы реформы, однако последние предполагают дестабилизацию существующей обширной интеграционной структуры.

Вопрос в том, были ли в исходные структуры встроены мирные механизмы их трансформации и распада. В случае с принудительными структурами, естественно, такие механизмы отсутствуют: ведь политическое руководство страны-гегемона стремится избежать реформ, представляющих угрозу для стабильности его положения.

Формально механизмы реструктуризации существуют и в них. Например, добровольный выход из федераций и сообществ, подобных СССР, Югославии, Чехословакии или СЭВ, прекращение контроля колониальных властей над подмандатными территориями Лиги наций; возможность выделения отдельных государств, ранее существовавших в рамках единого экономического пространства (разделение британской Индии на Индийский союз и Пакистан на основе акта британского парламента 1947 года). Для использования этих механизмов необходимо изменить баланс власти, что крайне сложно и связано с конфликтом.

В саморазрушающихся структурах подобные механизмы также могут быть предусмотрены: в этом случае интеграционный проект с самого начала формируется с перспективой прекратить свое функционирование когда-то в будущем при достижении определенных целей.

В традиционных исследованиях транснациональных компаний (ТНК) (С. Хаймер, Р. Барнет, С. Рольф, У. Росту) под корпоративной интеграцией понимается система взаимосвязей, возникающих в рамках междоударственного внутрифирменного пространства, где свободно перемещаются товары, рабочая сила, капитал.

Транснациональные корпорации представляют собой, таким образом, «структуры, создающие торговлю» (trade enabling structures) и за счет этого усиливающие преимущества внутрирегиональной торговли и содействующие региональной интеграции.

Роль «внутренних рынков» ТНК, на которые сегодня падает существенная доля мировой торговли и инновационного потенциала, трудно переоценить. В то же время подход, связывающий развитие корпоративной интеграции исключительно с внутрифирменными связями, на наш взгляд, в настоящее время слишком ограничивает ее масштабы и не показывает разнообразие ее форм и гибкую приспособляемость к конкретным условиям развития. Безусловно, интеграция в рамках внутрифирменного пространства опережает развитие интеграционных процессов при использовании других форм взаимодействия. Однако, учитывая современные тенденции транснационализации бизнеса, могут возникнуть структуры, осуществляющие достаточно самостоятельную от материнской компании деятельность или связанные с ней по отдельным видам деятельности (например, по поставкам сырья, сбыту готовой продукции).

Кроме того, бизнес-структурами все шире используются другие формы взаимодействия с заграничными контрагентами: кооперация в производстве товаров, в научных исследованиях, в предоставлении отдельных видов услуг, которые не ведут к изменению их формы собственности. Во внешние связи вовлекаются средние и мелкие компании, индивидуальные предприниматели, имеющие собственные разнообразные интересы при развитии международного сотрудничества. Вся эта деятельность способствует экономическому сближению государств, т. е. обеспечивает интеграцию снизу, или корпоративную

интеграцию. Последняя, в свою очередь, как предъявляет определенные требования к формальной интеграции на межгосударственном уровне, так и ставит перед ней ряд ограничений и проблем.

Экономическая деятельность корпоративных структур, как правило, носит региональный характер, концентрируясь в небольшой группе государств. Согласно исследованию А. Рагмэна, около 72 % оборота пятисот крупнейших корпораций мира приходится на рынки стран их региона.

Крупный международный бизнес, с одной стороны, в своей деятельности нередко «следует» образцам поведения, сформировавшимся в стране базирования ТНК. Поэтому вместе с «инвестициями» экспортируется и определенная экономическая модель, предпочтительная конкретным компаниям.

С другой стороны, компании нередко пользуются выгодами локальных «разновидностей» институциональной среды и поэтому в свою очередь, накапливают специфический опыт, дающий им преимущества именно в конкретных регионах. Этот эффект лежит в основе формирования региональной корпоративной интеграции.

Еще одно преимущество корпоративной интеграции – в формировании спонтанных норм и правил поведения, облегчающих функционирование бизнеса. Речь идет о так называемом *lex mercatoria*, или обычаях делового оборота. Во многих случаях слабость формальных институтов в странах – реципиентах инвестиций или участниках торговых сетей должна компенсироваться альтернативными механизмами. К их числу относится распространение норм и правил посредством корпоративной интеграции.

Схожими факторами обуславливается и региональный характер миграционных потоков: с одной стороны, языковая, культурная и географическая близость стимулируют концентрацию потоков мигрантов и формирование сетевых структур, основанных на межличностных контактах, с другой – уже эти сетевые структуры становятся фактором сближения стран, поддержания лингвистического единства региона и распространения общих образцов поведения. К тому же неформальные сети мигрантов часто становятся эффективным инструментом преодоления дефицита формального права и доверия в обществе.

Что касается субрегиональной интеграции, то здесь ситуация является несколько более

сложной. Как правило, можно говорить о трех взаимосвязанных факторах развития субрегиональных проектов (подчеркнем, что разделение имеет смысл лишь с исследовательской точки зрения, поскольку в реальности все три фактора тесно переплетены между собой).

Во-первых, субрегиональная интеграция представляет собой попытку производства *трансграничных общественных благ* и решения проблемы *трансграничных внешних эффектов*. Например, речь может идти об общих экологических проблемах, свойственных приграничным регионам государств, или о состоянии транспортной сети. В некоторых случаях речь идет о попытке за счет доступных регионам инструментов «преодолеть» ограничения, наложенные недостаточным уровнем развития формальной интеграции. Хотя, с другой стороны, трансграничные проблемы могут являться именно результатом формальной интеграции, если последняя эффективно устранила барьеры для перемещения рабочей силы и капитала.

Во-вторых, субрегиональная интеграция может представлять собой *реакцию на глобальную интеграцию мировой экономики*, выражающуюся в повышении мобильности факторов производства и интенсификации глобальной конкуренции. В этой связи можно говорить о «глокализации» (*glocalisation*): интеграция на глобальном уровне становится стимулом для интеграции субнациональных юрисдикции.

В-третьих, трансграничные субрегиональные проекты могут являться результатом *внутренних конфликтов в федеративных государствах*, попыткой региональных органов власти повысить свой «потенциал влияния» за счет внешнеполитической активности («парадипломатии»).

В этой связи можно использовать два взаимосвязанных подхода к описанию процесса субрегиональной интеграции. Первый из них основан на концепции региона как «*квазикорпорации*» – крупного субъекта собственности и экономической деятельности, производящего общественные и частные блага, взаимодействующего с корпорациями и правительствами и, таким образом, являющегося одним из субъектов экономической власти. Это четко отделяет регион как организационную структуру (региональную администрацию, властный аппарат) от региона как общности людей или экономической системы. Очевидно, что регион-квазикорпорация также

участвует в процессе конкуренции на разнообразных рынках (как внутригосударственном административном рынке, так и международных рынках общественных благ и институциональных сред). Субрегиональная интеграция повышает конкурентоспособность квазикорпорации.

Огромным преимуществом субрегиональной интеграции можно считать ее *экспериментальный характер*. Во многих случаях нет твердой уверенности в целесообразности развития полномасштабных интеграционных проектов, конкретных формах и инструментах их реализации. В этой связи субрегиональные проекты могут превратиться в поле для экспериментов, позволяющее «опробовать» различные инструменты сотрудничества.

Возникновение функциональных регионов, объединенных корпоративной моделью интеграции, может оказать достаточно существенное воздействие на развитие экономики. При этом, в зависимости от институциональных особенностей стран и корпораций, участвующих в интеграционном процессе, эти изменения могут, как содействовать динамичному росту экономики, так и создавать препятствия на пути экономического развития. Можно различать два уровня воздействия корпоративной интеграции на экономическую систему: структура рынков, на которых оперируют компании, и их институциональная среда.

Возникновение функциональных регионов является побочным результатом конкуренции корпораций, вынуждающей их оптимизировать свою структуру и, соответственно, содействующей достижению экономической эффективности. Однако, с другой стороны, несовершенство рынков и проблемы институциональных сред (скажем, недостаточная защита прав собственности) могут привести к тому, что корпорации откажутся от использования экономически оптимальных возможностей.

С этой точки зрения корпоративная модель интеграции может являться инструментом преодоления барьеров, возникающих в результате недостаточного развития формальной интеграции или возникновения конкурирующих замкнутых «региональных крепостей» на основе торговых блоков.

Иначе говоря, корпоративная модель интеграции, как и формальная, становится шагом на пути содействия росту экономической взаимозависимости стран. А последняя не только способствует более эффективному

использованию факторов производства, но и снижает риск традиционных военно-политических конфликтов между странами. В идеале корпоративная интеграция, как уже отмечалось ранее, «готовит почву» для создания формальных интеграционных объединений. Однако, с другой стороны, самоподдерживающийся характер региональной интеграции, описанный нами ранее, может снизить готовность корпораций к расширению своей деятельности в других регионах мира.

Рост взаимозависимости и возникновение альтернативных каналов обмена могут вести к интенсификации конкуренции между компаниями, способствующей повышению их внутренней эффективности и росту инновационной активности. Однако корпоративная интеграция в отсутствие эффективной антимонопольной политики для трансграничных сделок слияний и поглощений (а ее реализация на глобальном уровне и даже на уровне многих регионов, за исключением Европейского союза (ЕС), сегодня сталкивается со значительными проблемами) может стать каналом формирования региональных монополий.

Корпоративная модель интеграции обладает двояким воздействием на институциональные среды. На уровне *неформальных институтов*, т. е. норм и образцов поведения, поддержание которых осуществляется без непосредственного вмешательства государства, ключевую роль играют уже упомянутые нами ранее эффекты «экспорта корпоративных практик» вместе с прямыми иностранными инвестициями. Компании могут «внедрить» свои образцы поведения в экономику стран – реципиентов инвестиций. Поскольку компания должна быть конкурентоспособной в принимающей стране, «экспортироваться» могут только сравнительно более эффективные институты, хотя важно иметь в виду, что речь может, опять-таки, идти о «лучшем среди возможных» вариантов поведения, вероятно, инвестиции третьих стран способствовали бы принятию сравнительно лучших практик.

На уровне *формальных институтов*, устанавливаемых государством, корпоративная модель интеграции является фактором, способствующим интенсификации *конкуренции юрисдикции*. Последняя представляет собой соперничество стран за мобильные факторы производства путем изменения экономической политики и институциональной среды. Формальная интеграция часто сопро-

вождается гармонизацией экономической политики, что ограничивает возможности для действия конкуренции юрисдикции; зато корпоративная модель интеграции без координации государственной политики предоставляет большие возможности для подобного соперничества.

Таким образом, корпоративная интеграция является действенным рычагом углубления интеграционного регионального сотрудничества.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гринберг А. Г. Основы региональной экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2001.
2. Rugman A., Verbeke A. Towards a Theory of Regional Multinationals: A Transaction Cost Economics Approach // Management International Review. 2004. Vol. 44. № 4.
3. Pauly L.W., Reich S. National Structures and Multinational Corporate Behavior: Enduring Differences in the Age of Globalization // International Organization. 1997. Vol. 51. № 1.