

Предварительные замечания

Повторяю: кто следит за экономической ситуацией в Восточной Азии, тот и без детальных цифр знает, что в реальности вся торгово-экономическая деятельность сосредоточена именно в подсистеме США–Япония–СВА–АСЕАН.

Однако здесь необходимо еще раз напомнить одну вещь: любая интеграция является системой, но не любая система интегрирована. Поэтому еще раз повторяю: в Восточной Азии существует подсистема, состоящая из четырех углов и шести двусторонних связей США–Япония–СВА–АСЕАН. Эта подсистема имеет потенциал быть интегрированной. Вопрос заключается в том: интегрирована ли она в настоящее время? Если нет, то имеет ли она объективную возможность быть интегрированной? Если опять же нет, то почему?

Для данного анализа, как уже говорилось “материалом” должны служить инвестиционные потоки между блоками, переплетающими производственные циклы. Существует немало форм инвестиций. Мы в данном случае будем анализировать потоки, точнее аккумулятивные накопления зарубежных прямых инвестиций (ЗПИ), то что в английском языке обозначают термином – foreign direct investment (FDI). Здесь же будут учтены и торговые взаимозависимости как указатели тенденций к интеграции. В данной статье не придавалось значения тому, какого типа компании осуществляют инвестиции, но для информации необходимо иметь в виду, что 44% всех ЗПИ в Восточной Азии приходилось на ТНК.

Первоначально предполагалось проанализировать также финансовые взаимозависимости, а также коэффициенты экономической взаимозависимости через агрегированные показатели в рамках четырех блоков. И хотя вчерне это было сделано, однако их результаты не вошли в данную работу, поскольку они фактически ничего не добавляли к выводам, сделанным на основе инвестиций и торговли. Их включение, требовавшее использование ряда математических символов и множество статистических данных, могло только осложнить восприятие материала для большинства читателей.

Есть смысл обратить внимание также на следующие моменты.

Во многих работах часто употребляются термины “зависимость”, “взаимозависимость”. Необходимо четко отличать эти термины, несмотря на их очевидные различия.

Разница, грубо говоря, заключается в том, что при взаимозависимости любая акция против партнера бумерангом оборачивается против тебя же. В условиях зависимости этот эффект отсутствует или он столь ничтожен, что им можно пренебречь. Проблема заключается в том, что структура взаимозависимости крайне многосложна и не всегда осознается самими участниками взаимодействия. Вот два классических примера. Американцы, борясь с наплывом японских автомобилей в США, подняли таможенные ставки и заставили японцев “самоограничить” их экспорт. В ответ японцы насоздавали столько своих автомобильных филиалов в США, что в 1994 г. они произвели автомобилей на их территории больше, чем экспортировали. В результате доля Японии на автомобильном рынке США в 1994 г. составила 23,2%. Другой пример связан с Японией и Ю. Кореей. Несмотря на довольно жесткие ограничения на экспорт японских товаров в КР, последняя страдает от громадного торгового дефицита в торговле со своим соседом из-за того, что постоянно вынуждена покупать машинное оборудование у Японии для производственных технологий, которые они внедрили еще 60-70-е годы. Если в первом случае еще можно говорить о взаимозависимости, то во втором явно прослеживается зависимость Ю. Кореи от Японии, несмотря на объективное желание от такой зависимости освободиться.

Надо также отметить, что существуют страны, общий объем торговли которых чуть ли не равен объему их ВВП (например, Сингапур). Страны с такой степенью зависимости от торговли не могут считаться независимым элементом в системе взаимозависимости в силу сверхуязвимости при любых поворотах и даже нюансах в мировой экономике. Они являются элементом зависимых отношений, поскольку легко манипулируемы, и посему не являются самостоятельными субъектами мировой экономики.

Теперь замечание иного рода. Я сознательно, в отличие от многих, не выделяю в отдельную экономическую зону так называемые азиатские новоиндустриализирующиеся страны или экономики, то, что часто называют НИС или НИЭ, среди которых обычно называют Ю. Корею, Тайвань, Гонконг и Сингапур. Безусловно, у них немало общего в экономике (экспортноориентированные, быстро развивающиеся и т. д.). С точки же зрения настоящего анализа такое объединение было бы непродуктивным, поскольку а) круг этих стран может расширяться через два-три года, например, за счет Таиланда и Малайзии, б) Гонконг стал частью Китая, а Тайвань станет этой частью рано или поздно, в) Сингапур же, помимо чисто географической причастности к ЮВА, к тому же является членом АСЕАН, проводя согласованную с этой организацией экономическую политику.

Поэтому я предпочитаю использовать термин СВА, которую в экономическом смысле я определяю как зону государств, входящих в экономическое пространство материкового Китая. Другими словами, помимо КНР, она состоит из Гонконга, Тайваня и Макао (последняя становится частью КНР в декабре 1999 г.). Япония выделяется мною из СВА по причине ее экономической глобальности, более того, представляющей один из экономических центров мира. Наоборот, Южную Корею я сохраняю в СВА не только в силу ее географии, но и потому что она, объединенная или разъединенная, в силу многих причин будет в большей степени тяготеть к Китаю, нежели к Японии.

Далее. В данной статье я преднамеренно избегаю анализа экономической политики стран разбираемой подсистемы, за исключением некоторых пояснений. Причина проста: не политика является объектом данного исследования, а объективные экономические реальности, сложившиеся в зоне Восточной Азии. Может быть, здесь уместно сказать только два слова о первоначальных причинах экономических успехов Японии и некоторых стран СВА (в данном случае имеются в виду Тайвань, Гонконг и Ю. Корея). Она связана с глобальной политикой США, о которой у российского читателя могло сложиться по нашим социалистическим книгам не совсем верное представление. Мы в свое время акцент делали в основном на военные, антикоммунистические аспекты политики США в Восточной Азии, что было в общем-то справедливо. Но дело было не только в этом.

Дело в том, что разгром Японии во второй мировой войне в немалой степени нанес удар по американским же экономическим интересам, если иметь в виду весьма тесные американо-японские связи до войны. Победа победой, но надо было срочно восстанавливать экономику Японии, которая оказалась в руинах, с “пустым” рынком и “пустым” валютным карманом. В то время в Вашингтоне опасались, что Япония может начать “выздоровливать” путем создания торгового блока с другими странами Азии, вбирая их в свою орбиту и тем самым ограничивая создание относительно открытой торговой системы, которая отвечала бы интересам американской политики.

Чтобы избежать подобных устремлений, американцам надо было воссоздать японскую промышленность под эгидой США. Чисто военная взаимосвязка через Договор безопасности, достаточный для “борьбы с коммунизмом”, была малополезной для реконструкции японской экономики.

Как ни странно, эту задачу помогла осуществить война в Корее, зачинатели которой ни с той, ни с другой стороны явно не рассчитывали на столь “побочный эффект”. Брюс

Камингс в этой связи приводит выражение Дина Ачесона (тогдашнего госсекретаря США), сказанное им в 1954 г.: "Возникла Корея, и она спасла нас".

Глубина этой фразы заключается не в том, что эта война обеспечила требования безопасности в Азии - этого не произошло, а в том, что она помогла реализовать экономические задачи. Тот же Камингс считает, что корейская война была эквивалентом Плана Маршалла для Японии и некоторых других стран Азии, позволив Японии благодаря военным заказам (в целом около 12-13 млрд долл) восстановить свою экономику еще до формирования специализированного рынка труда в Восточной Азии. В какой-то степени такую же роль сыграла и война во Вьетнаме, хотя уже в условиях подъема японской экономики.

Структура японской экономики также в немалой степени определялась политикой США, в основу которой была положена политика "сдерживания коммунизма". Последнее означало закрытие доступа Японии на старые азиатские рынки сырья, причем не только в Китае, Северной Корее и Северном Вьетнаме, но и в тех странах, в которых сохранялся потенциал революционных настроений (Индонезия, Филиппины), а также сохранялся антияпонизм, например, в Южной Корее и Южном Вьетнаме. Все это вынуждало Японию "превращаться" в индустриальную державу, ориентирующуюся на экспортные отрасли промышленности. Причем, эта ориентация в то время была жестко замкнута на США, что и предопределило в дальнейшем столь плотные торгово-экономические связи между этими странами.

В несколько иных масштабах и в другое время аналогичные связки возникли под воздействием США и в отношении Тайваня и Южной Кореи, и в опосредованной степени в отношении Гонконга.

Звено США-Япония

Начнем с "очевидного" звена, которое многими рассматривается как интегрированное. И цифры вроде бы подтверждают подобную "очевидность".

Торговые данные, с одной стороны, показывают довольно высокие доли у каждой из сторон во взаимной торговле, с другой - довольно устойчивый их уровень с небольшими колебаниями, за исключением 1980 г., на протяжении последних 25 лет.

Так, доля Японии в экспорте США составляла 11% в 1970 г. и те же 11% в 1995 г., а в импорте США она колебалась между 15-17%. Доля же США в экспорте Японии даже несколько понизилась с 31% в 1970 г. до 28% в 1995 г. В импорте это понижение оказалось значительнее: за тот же период с 29 до 23% (в 1960 г. она была равна 35%).

Одновременно бросается в глаза, что зависимость Японии как по экспорту, так и по импорту значительно превышает аналогичную зависимость США от Японии: в экспорте на 17%, в импорте на 5%. Однако эта зависимость нейтрализуется громадным дефицитом США в торговле с Японией, исчисляемым десятками миллиардов долларов. Кроме того, США прочно подвязаны под некоторые виды товаров, которые они могут купить только в Японии и нигде больше. Как свидетельствует журнал "Тайм", к такого типа товарам относится половина электронных изделий, импортируемых США из Японии.

Главное же заключается в том, что по масштабам торговых взаимоотношений США и Япония представляют крупнейшую "пару" в мире, уступающую только "паре" США–Канада.

Эти торговые масштабы, достигнутые в процессе конфликтов и компромиссов, сопровождались взаимопроникновением инвестиций по обе стороны Тихого океана, создававшие сеть взаимосвязанных экономических структур.

Что касается инвестиций, то 42% всех японских ЗПИ в мире оказались сосредоточенными в США. Эта сумма равна 194 млрд долл в 1994 г., что позволяло Японии занимать 1-е место среди других инвесторов США. Даже по данным на 1992 г., доля Японии от всех остальных составляла 23,1%, после которой следовали Великобритания – 22,6%, затем Нидерланды – 14,6%, Канада – 9,3% и т.д. И хотя на следующий, 1993-й, год доля Японии чуть понизилась до 21,6%, это не меняет общую картину высокого положения Японии на инвестиционном рынке США. За этими цифрами скрывается следующая картина.

Около 400 тыс. американцев, которых называют в самих США "самурайскими янками" (the Yankee Samurai), работают приблизительно в 1500 компаниях, созданных японцами на территории США. Они охватывают фактически все сферы экономики,

включая недвижимость и банки. По мнению многих экспертов, число американских самураев вырастет до 1 млн чел. к началу следующего века.

Надо также иметь в виду, что Япония является крупнейшим поставщиком займов в мире, около 60% из которых приходится на Канаду, США и Мексику. Другими словами, Япония является держателем нескольких сотен миллиардов долларов американских долгов, которые США не в состоянии выплатить своему младшему союзнику.

Менее впечатляют цифры, показывающие американские инвестиции на территории Японии. Во-первых, доля Японии в ЗПИ США в 1994 г. была равна всего лишь 6%, хотя и эта сумма немаленькая, около 37 млрд долл. Правда, японская статистика (Monthly Finance Review, Ministry of Finance) дает другую цифру, а именно 12 млрд долл. Но и эта сумма означала 41% от общей суммы ЗПИ в Японии. Другими словами, хотя названные суммы значительно ниже японских инвестиций в США, доля американских инвестиций в Японии почти в два раза превосходит долю японских инвестиций в США.

Количество работающих на американских фирмах в Японии равно около 130 тыс. человек, в основном в производственной сфере. Сумма продаж этих фирм в Японии в 1992 г. была равна 9 трлн иен (около 56 млрд долл. по текущему курсу), т.е. она составляла 59% от всех сумм продажи иностранных филиалов в Японии.

Если исходить только из вышеприведенных цифр по инвестициям и финансам, то может показаться, что США в большей степени зависят от Японии, учитывая более глубокое проникновение японских инвестиций на американский рынок и миллиардные долги США Японии. На самом деле это не так.

При более детальном анализе даже в сфере торговли можно обнаружить следующие вещи. Зависимость Японии в сфере питания в экспорте США составляла: зерно - 60%, кукуруза - 80%, мясо - 30%, соя - 96% в 80-е годы, порядок которых существенно не поменялся и в 90-е годы. В сфере энергетики. Хотя Япония 75-80% нефти импортирует из стран Ближнего Востока, в реальности же 65% из названных цифр она покупает у "шестерки" англо-американских нефтяных гигантов (Бритиш Петролеум, Галф ойл, Калтэкс, Эксон, Мобил и Шелл). В ядерном топливе Япония на 100% зависит от зарубежных поставок, из них 80% приходится на компании, принадлежащие США, Канаде и Австралии. Три четверти угля также импортируется из этих стран. Аналогичная доля падает на них и в импорте минеральных ресурсов.

Естественно, приведенные доли могут меняться из года в год в зависимости от общей экономической ситуации как внутри двух экономических гигантов, так и в мире. Это, однако, не меняет общей картины. Джовани Эриги из университета Бинггтон (Нью-Йорк), один из авторов Теории глобального капитализма, описывает ее так: “Превращение Японии в индустриальную и финансовую мощную державу трансформировало прежние политические и экономические отношения Японии с США в качестве вассала на отношения взаимного вассальства. Япония продолжает зависеть от США в области военной защиты, но Соединенные Штаты оказались в еще большей зависимости от японских финансов и промышленности для воспроизводства своего защитно-производственного аппарата”. “Взаимное вассальство” - это и есть взаимозависимость. Глубина же взаимозависимости между США и Японией такова, что любой ущерб, нанесенный одной из экономик, сразу же отражается на другой, причем безразлично, кто или что является источником этого ущерба: сами японские компании или американское правительство, или “внешние” компании, или какой-то неконтролируемый ход событий. Другими словами, звено США-Япония можно считать интеграционной целостностью.

Звенья США-СВА, Япония-СВА

Эти пары удобно рассматривать вместе, чтобы, помимо основной проблемы, высветить еще один вопрос: какая из стран имеет больший экономический вес в отношениях со странами СВА. Как уже говорилось выше, экономический смысл среди всех стран СВА в контексте нашей проблемы имеют Китай, Гонконг, Тайвань и Ю. Корея. (Макао в данном случае не учитывается из-за слишком малых масштабов экономической деятельности.)

Сначала рассмотрим торговые позиции. Цифровые данные указывают на то, сколь резко повысился удельный вес стран СВА в торговле США и Японией. Доля этих стран в экспорте США увеличилась с 1,9% в 1960 г. до 4% в 1970 г. и до 12% в 1995 г., превзойдя долю Японии (11%). В импорте США их доля была равна всего лишь 1% в 1960 г. и уже 15% в 1995 г. Существенно эти доли увеличились в торговле с Японией: в экспорте – с 9% в 1960 г. до 25% в 1995 г., в импорте соответственно с 3 до 21%.

Опять же обращает на себя внимание то, что их доли в совокупной торговле США и Японии значительно выше у последней, что указывает на большую вовлеченность страны Восходящего солнца, чем Заходящего в торговые операции со странами СВА.

Надо при этом иметь в виду, что несмотря на немалую значимость Тайваня, Гонконга и Ю. Кореи, все-таки столь скачкообразное повышение доли стран СВА в торговле с США и Японии произошло в первую очередь за счет КНР.

Инвестиционная сфера. Общий объем ЗПИ Японии в СВА превосходит аналогичный ЗПИ США в этом районе. К 1994 г. у Японии эта сумма была равна 31,9 млрд долл (7% от общих ЗПИ Японии), у США - 22,6 млрд долл (4% от общих ЗПИ США). В то же время доли Японии и США в общих ЗПИ стран СВА составляли в 1993 г. в Китае – по 9%, в Гонконге – 34 и 28%, на Тайване – 29 и 27%, в Ю. Корее – 40 и 29%. Таким образом, Япония по всем показателям опережает США в данном регионе, кроме количества работников, занятых на предприятиях этих стран. По данным на 1989 г., в Гонконге, на Тайване и в Корейской Республике на американских производственных филиалах трудилось 212 тыс. человек, на японских – 173 тысячи. В КНР, правда, на японцев работало больше – 24 тыс., а на американцев – 11 тыс. китайцев.

Тем не менее общие выводы таковы: а) в сфере ЗПИ Япония доминирует в СВА; б) СВА имеет большее значение в экономике Японии, чем в экономике США; в) Япония является более весомым вкладчиком инвестиций в экономику СВА, чем США.

С другой стороны, сами США и Япония не являются серьезным рынком капитала для стран СВА. Мизерные доли их ЗПИ на территориях двух гигантов подтверждают этот банальный вывод. Следовательно, о взаимозависимости говорить в данном случае не приходится. СВА зависит от США и Японии, последние же в большей степени зависят от своих собственных капиталов, размещенных на территориях стран получателей этих капиталов. А раз так, то можно считать, что звенья США-СВА и Япония-СВА не являются двусторонне взаимосвязанными, а представляют собой односторонний канал воздействия США и Японии на экономику названных стран. Это воздействие управляемо и может принимать любые формы, включая формы давления, но в конечном счете, ориентированное на полное удовлетворение интересов прежде всего экономики США и Японии, точнее, монополий этих стран. Естественно, такой характер связи не может считаться интегрированным. Тем более доля СВА в общих ЗПИ США и Японии не является критической.

Звенья США-АСЕАН, Япония-АСЕАН

В отличие от стран СВА удельный вес группировки АСЕАН в торговых позициях США и Японии хотя и повысился, но не столь резко. В экспорте и в импорте США он

увеличился с 3% в 1970 г. до 7 и 8% в 1995 г., в экспорте и импорте Японии соответственно с 9 и 10% до 17 и 14% за те же годы. В этих звеньях повторяется та же картина, что и в случае с США: более весомые позиции Японии по сравнению с США.

То же самое наблюдается и в инвестиционной сфере. Их доля в японских ЗПИ равна 9%, американских – 4% (1994 г.); это соответствовало аккумулированным накоплениям к 1994 г. для Японии в сумме около 43 млрд долл, для США – 24 млрд долл. Только в Сингапуре США незначительно превосходят Японию в данной сфере. Превосходят они Восходящую и по количеству работников на своих филиалах. Опять же по данным на 1989 г., на американских предприятиях работало 340 тыс. асеановцев, на японских – 275 тыс.

Объемы же и доли ЗПИ стран АСЕАН на рынках США и Японии оказываются еще меньше, чем стран США.

Инвестиционная активность Японии в ЮВА, особенно в зоне АСЕАН, давно уже является притчей во языцех у многих авторов, обвиняющих Японию в хищнической, агрессивной политике. Как говорится, имеет место быть. Но не надо забывать, что Япония в одном только 1989 г. инвестировала в США 32,5 млрд долл, т.е. почти столько же, сколько в страны АСЕАН за последние 20 лет. Кроме того, не надо забывать, что наряду с общим спадом производства в капиталистической экономике в 80-е и особенно в первой половине 90-х годов главным “стимулятором” японской экспансии в ЮВА были именно США, под давлением которых Япония вынуждена была ревальвировать иену в 1985 г., а затем в 1987 г. вкуче на 64% относительно доллара. Эффект от этой ревальвации был аналогичен, а может быть, и более весом, чем от ревальвации 1971 и 1973 гг. То есть экспортные отрасли дорожают, зарплата рабочих увеличивается, капитал, естественно, устремляется в районы с дешевой рабочей силой. В первую волну ревальвации Япония начала активно создавать многослойную субконтрактную систему в Гонконге, Ю. Корее, на Тайване, одновременно перемещаясь в ЮВА. По данным Одзава, в 1989 г., например, 895 из 1829 новых производственных предприятий, т.е. 48,9% были расположены в Азии. В 90-е годы предпочтение стало отдаваться АСЕАН и “социалистическим обществам рыночной ориентации”, проще говоря, южным районам Китая, Вьетнаму и Лаосу. Оказалось, что с повышением иены низкая зарплата в ЮВА стала более привлекательна для японского капитала, чем относительно развитая инфраструктура в “Банде 4-х” (так

нередко называют “4-х тигров”) и даже высокая покупательная способность в основных развитых странах.

Что же касается интеграционных моментов, то в этих звеньях ситуация, аналогичная звеньям в СВА. Следовательно, и выводы по СВА могут быть только повторены и в отношении АСЕАН.

Звено СВА-АСЕАН

В очень многих публикациях пишется о тенденциях уплотнения связей между двумя группами стран, используя слово интеграция. К этому их подталкивает не только относительно высокая плотность торговых взаимосвязей, но и наметившаяся тенденция увеличения инвестиционных потоков внутри Восточной Азии, что нельзя отрицать. Особое внимание обращается на инвестиционную активность “4-х тигров”. Приводимые годовые данные производят впечатление. Джон Боррэго со ссылкой на Одзава приводит такой ряд цифр: в 1990 г. крупнейшим инвестором в Таиланде был Гонконг (50,7% всех вкладов), затем шла Япония (19,2%), на третьем месте США (7,7%) и Тайвань (5,4%). В Малайзии лидером по инвестициям был Тайвань (37,8%), затем Япония (28,5%), Сингапур (5,2%) и США (3,0%). На Филиппинах Япония занимала первое место (31,8%), Гонконг - второе (21,7%) и Ю. Корея на третьем месте (14,6%). В Индонезии - Япония опять же на первом месте (25,7%), затем Гонконг (11,4%), Ю. Корея (8,3%), Тайвань (7,1%) и Сингапур (4,0%).

Рассмотрим, как эти потоки аккумулируются в итоге и распределяются между участниками разбираемого звена.

По данным “Уорлд инвестмент рипорт”, на конец 1994 г. общая сумма ЗПИ, падающая на Восточную Азию (СВА и ЮВА без Индокитая), была равна 305,1 млрд долл, что составляло 13,2% от всех мировых ЗПИ. Из них непосредственно странам Восточной Азии принадлежало 91,3 млрд долл, которые распределялись между странами АСЕАН и СВА в соотношении: 40,1 и 50,2 млрд долл, включая в последнем случае 45,6 млрд долл., приходящихся на Китай.

Общий кумулятивный объем ЗПИ стран СВА в АСЕАН на 1994 г. составлял 36,3 млрд долл, а стран АСЕАН в СВА всего лишь 1,3 млрд долл. Доля КНР и в первом и во втором случае крайне ничтожна: как инвестор в страны АСЕАН на нее приходилось

299 млн долл, а как получатель асеановских инвестиций сумма была равна 391 млн долл.

Следует при этом учесть динамику. Доля ЗПИ внутри стран Восточной Азии от общих ЗПИ выросла с 25% в 1980 г. до 37% в 1994 г.

Казалось бы, тенденция к интеграции намечена достаточно четко, если бы не два “но”. Все эти инвестиционные потоки как по масштабам, так и по долям значительно уступают наплыву инвестиций из трех центров экономики: США, Японии и Западной Европы. Это означает, что страны Восточной Азии в значительно большей степени зависят от внешних благодетелей, чем от своей собственной инвестиционной активности. То есть они в большей степени привязаны к внешним звеньям разбираемой подсистемы, и даже к звеньям за рамками этой подсистемы. А это вынуждает нас констатировать отсутствие интеграционной целостности по линии СВА-АСЕАН. Можно добавить также, что даже внутри данного звена СВА выступает как инвестор, а АСЕАН как получатель, т.е. опять же нет объективной взаимосцепки.

Наконец, надо посмотреть, существует ли интеграционная система отношений внутри блоков: АСЕАН и СВА. Поскольку опять же существует литература, которая описывает взаимоотношения внутри названных блоков как интеграционные.

АСЕАН и СВА

Торговая взаимозависимость в рамках АСЕАН в экспорте составляла 22%, в импорте - 16%. Ясно, что подобные цифры говорят только об одном: подавляющая часть торговых потоков происходит за пределами АСЕАН, главным образом во взаимоотношениях с США, Японией и СВА. Степени взаимозависимости внутри стран АСЕАН по ЗПИ на порядки меньше. Их общий объем составлял в 1993 г. около 4,3 млрд долл (для пяти стран АСЕАН), что соответствовало не более 2% от всех ЗПИ.

Хотя АСЕАН создавалась как экономическая организация в целях более эффективного взаимодействия с великими державами, практически она действует как политическая организация, защищающая свои интересы и свою уникальность от посягательств кого бы то ни было. АСЕАН не представляет собой экономический блок в интеграционном смысле. Страны в большей степени ориентированы на экономическое сотрудничество за пределами собственной организации. Экономика стран АСЕАН могла быть тесно связана через взаимные инвестиции и переплетенные производства. Однако, кроме

Сингапура, никто из них таких инвестиций не осуществляет, по крайней мере, в каких-то осязаемых масштабах. Следовательно, интеграционные критерии, предложенные выше, в АСЕАН не срабатывают. Критерии экономического блока американских авторов также не подходят АСЕАН. Например, у АСЕАН нет даже единой таможенной политики. Таким образом, единственная в какой-то степени структурообразованная организация не является интеграционным комплексом внутри себя. Однако теоретически она может быть элементом интегрирующейся системы, которая окажется в состоянии интегрировать и “внутренность” этого элемента. На практике же пока этого не происходит.

Любопытно, что аналогичная картина обнаруживается и в СВА, но без Китая. Взаимные инвестиции Гонконга, Тайваня и Ю. Кореи в 1993 г. были равны 3,3 млрд долл, что соответствовало около 5% всех ЗПИ. Дело в том, что громадные суммы инвестиций, приходящиеся на СВА, в основном связаны с КНР. Именно в эту страну тройка “тигров” вложила около 45 млрд долл, что больше, чем их капвложения во все страны АСЕАН. Сам же Китай вложил 565 млн долл только в Гонконг, который в 1997 г. стал территорией Китая.

Более впечатлительны цифры “взаимозависимости” во внешней торговле: в экспорте – 32, в импорте 27% (1995 г.). Опять же они связаны с Китаем.

Общие выводы

В подсистеме США–Япония–СВА–АСЕАН существует только одно интегрированное звено США–Япония. При всей очевидной интенсификации торговых, инвестиционных, финансовых и прочих экономических связей между остальными звеньями данной подсистемы, она не является интегрированной целостностью из-за того, что не только в звеньях США–СВА, Япония–СВА, США–АСЕАН, Япония–АСЕАН взаимно не интегрированы, но даже внутри двух группировок СВА и АСЕАН не сложились интеграционные связи.

Более того. Несмотря на усиление зависимости стран АСЕАН и СВА от США и Японии, а может быть, именно из-за этого, первые пытаются эту зависимость ослабить как путем диверсификации своей экономической политики, так и путем чисто торгово-экономических средств типа ужесточения таможенных барьеров и других ограничителей.

Позиции Китая также не дают основания говорить об его интеграции в какой-либо блок, в котором он не мог бы занять равноправное место.

Другими словами, даже в наиболее объективно благоприятном районе для формирования интеграционного комплекса этот процесс встречает какие-то препятствия. Несмотря на все сказанное, в определенном географическом пространстве существует и развивается подсистема США–Япония–СВА–АСЕАН, расположенная в географическом пространстве - Восточная Азия (ВА). США попадают в него, во-первых, как “глобальная держава”, во-вторых, по методу “наведения”, вытекающий из теории гипостазийного комплекса. В развернутом виде экономическими субъектами этой зоны, определенными по детерминанте “экономическая интеграция”, являются США, Япония, КНР, Гонконг, Тайвань, Корейская Республика, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Бруней, Вьетнам (с 1995 г.). Таким образом, вместо аморфного АТР мы имеем Восточно-азиатский международно-экономический регион – ВА МЭР.

Задача теперь заключается в том, чтобы выяснить, какие трансформации претерпевает этот регион с точки зрения интеграционного развития. Иначе говоря, есть ли у этой подсистемы объективные возможности стать интеграционной целостностью?

В следующей статье будет предпринята попытка ответить на этот вопрос.

Олег Арин

“Азия и Африка сегодня”, 1998, № 3.