

6. **Маркушина, Н. Ю.** Северо-Западный Федеральный округ / Н. Ю. Маркушина, Н. К. Харлампьева. – СПб : Изд-во СПбГУ, 2008. – 258 с.
7. **Рамочная** Европейская конвенция о трансграничном сотрудничестве между территориальными административными единицами или местными органами власти. – Режим доступа: <http://www1.umn.edu/humanrts/euro/Rets106.html>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
8. **Рамочный** документ по политике «Северного измерения». – Режим доступа: [http://www.kremlin.ru/interdocs/2006/11/24/2122\\_type72067\\_114467.shtml?type=72067](http://www.kremlin.ru/interdocs/2006/11/24/2122_type72067_114467.shtml?type=72067), свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
9. **Северная** Европа – регион нового развития / под ред. Ю.С. Дерябина, Н.М. Антюшиной. – М., 2008. – С. 10.
10. **Северное** измерение Европейского союза. – Режим доступа: [http://www.kvs.spb.ru/ums/balt\\_31.shtml](http://www.kvs.spb.ru/ums/balt_31.shtml), свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
11. **Соглашение** о приграничном сотрудничестве между Россией и Финляндией от 20 января 1992 г. – Режим доступа: <http://www.mid.ru>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
12. **Соглашение** о приграничном сотрудничестве на уровне местных властей. – Режим доступа: <http://www.mid.ru>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
13. **Устинов, Н.** Северное измерение Европы и России / Н. Устинов. – Режим доступа: <http://www.rosbalt.ru/2007/05/08/295600.html>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
14. **Хауккала, Х.** Чье правление? Новый взгляд на Северное измерение / Х. Хауккала. – СПб. : ТА СПбГУ, Секретариат Северного Форума, 2002. – С. 2.
15. **Action Plan** for the Northern Dimension with external and cross-border policies of the European Union. – Brussels, 2000. – P. 7.
16. **A Northern Dimension** for the Policies of the European Union. – 1998. – P. 9.
17. **Haukkala, H.** Dynamic aspects of the Northern Dimension / H. Haukkala – Turku : Jean Monnet Unit University of Finland, 1999. – P. 11.
18. **Haukkala, H.** Succeeding without success? The Northern Dimension of the European Union / H. Haukkala // The Northern Dimension year book-2001. – Helsinki : The Finnish Institute of International Affairs, 2001. – P. 42–43.
19. **Heininen, I.** Ideas and outcomes: Finding a concrete form for the Northern Dimension initiative / I. Heininen // The Northern Dimension: fuel for the European Union. Programme on the Northern Dimension of the CFSP. – Helsinki and Berlin : Finnish Institute of International Affairs and Institut für Europäische Politik, 2001. – № 12. – P. 20–21.
20. **Mottola, K.** Security in Northern Europe – Combining and Reinforcing National, Regional and Wider European Policies / K. Mottola // Visions of European Security – Focal Point Sweden and Northern Europe. – Olof Palme International Center, 1996.
21. **Ojanen, H.** Conclusions: Northern Dimension – fuel for the European Union’s external relation? / Ojanen H.(ed.) // The Northern Dimension: fuel for the European Union (Programme on the Northern Dimension of the CFSP). – Helsinki and Berlin : Finnish Institute of International Affairs and Institut für Europäische Politik, 2001. – № 12. – P. 217, 220–223.

## **ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ В МИРОВОЙ ПОЛИТИКЕ. ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА МИФОВ И ЛЕГЕНД**

**Ф.Г. Ханин**  
(Россия, г. Санкт-Петербург)

*Очевидно, что страны и целые регионы мира имеют разные стартовые позиции. Кому выгодно сохранение нелинейности глобализации? Кто может ее преодолеть? Только те люди, элиты, организации, в чьих руках, на самом деле, и находятся реальные инструменты глобализации – ТНК. Но именно они не заинтересованы в принципиальном устранении неоднородности глобализации.*

**Ключевые слова:** транснациональные корпорации (ТНК), глобализация, старая и новая экономика, государственный суверенитет, активы.

*Obviously, various countries and regions have different starting positions. Who is to profit from keeping globalization heterogeneous? Who can overcome it? Only those people, elites, organizations who actually control the globalization tools – the multinationals. But they are the ones who are not interested in principal abolishment of heterogeneity of globalization.*

*Key words: multinational company, globalisation, old and new economy, sovereignty of a state, assets.*

Практически с самого возникновения глобалистики исследователи писали о неоднозначности процессов глобализации для различных участников этих процессов. Так, П. Пребыш считал, что причина отсталости слаборазвитых стран кроется не только и не столько в факторах внутреннего развития, сколько во внешних воздействиях. Причем, с момента возникновения мировой экономики прослеживается четкое разделение на доминирующие центры (высокоразвитые индустриальные державы) и периферию (многочисленные аграрные страны) [8, p. 13].

Очевидно, что разные страны и целые регионы мира имели разные стартовые позиции, с которых они отправлялись на поиск своего места в глобальном мире. Но насколько этот поиск объективен? И кому выгодно сохранение нелинейности, неоднородности глобализации?

Для современных ТНК неоднородность глобализации – это естественная среда существования. Никто больше ТНК, не заинтересован в сохранении разных темпов экономического и политического развития различных стран и территорий. Никому больше не интересно сохранение ограничений доступа к основным средствам производства, ресурсам и технологиям. Для кого, как не для ТНК, выгодно существование периферийных авторитарных режимов, получающих за соответствующее вознаграждение не рыночный доступ к ресурсам и рынкам сбыта. Кому, как не ТНК, выгодно существование на земле регионов, где можно нанимать на работу служащих и платить им 10 долларов в неделю.

Именно ТНК добиваются того, чтобы в мире не было единых социальных и экологических стандартов. Иначе диверсификация производства, столь важная для получения сверхприбылей, исчезнет, и придется перестраивать глобальные схемы производства, сбыта, логистики, распределения ресурсов, что будет очень дорого стоить.

Поэтому именно ТНК стеной стоят за сохранение технологического превосходства одних стран и территорий над другими. А как иначе, ведь в противном случае можно утратить контроль над научно-технологическим прогрессом, что-то упустить, пропустить вперед конкурента, недополучить прибыль, потерять традиционный рынок. Все это идет в разрез с интересами глобального бизнес-сообщества.

Однако скептики могут возразить, что, несмотря на все более возрастающую финансовую мощь ТНК, политическое влияние их ограничено, а борьба с бедностью, сближение социальных стандартов жизни, защита окружающей среды – это, прежде всего, политические проблемы, и они не под силу ни одной самой крупной транснациональной компании.

Действительно, в настоящий момент большинство ТНК стараются держаться формально обособленно по отношению к высокой политике и тем более к региональной. Но ведь мы говорим о легальных и прозрачных механизмах политической коммуникации. Если же подсчитать, сколько денег было потрачено владельцами ТНК на поддержку сомнительных политических режимов, финансирование избирательных компаний, взятки чиновникам, лоббирование тех или иных законов, ограничений, квот, то мы поймем, что многие политические решения уже давно принимаются не в стенах парламентов и национальных правительств.

Другая сторона вопроса заключается в том, что многие ТНК в настоящий момент не видят экономической целесообразности в своем явном участии в политических процессах. Ведь политика и доступ к принятию политических решений – это не только мощный административный ресурс, способный исказить в твою пользу «объективное» рыночное пространство, это еще и политическая ответственность. Вряд ли акционерам Coca-Cola или IBM понравилось бы, чтобы из-за неэффективных действий того или иного политика, с чьим именем была ассоциирована компания, резко упали бы продажи. Пока риски выше размера гарантированных прибылей ТНК, мы не увидим их явной заинтересованности в принятии тех или иных политических решений. Они будут это делать косвенно, опосредованно пользуясь инструментами лоббирования и ограниченного влияния.

Но длиться это будет только до тех пор, пока крупные игроки глобальной экономики, даже оставаясь конкурентами, будут иметь достаточно экономического и политического пространства для сосуществования. Но мир меняется, ресурсы истощаются и появление в большой политике больших транснациональных игроков неминуемо.

**Эксплуатация в «старой» и «новой» экономике.** Эксплуатация того или иного ресурса в определенные моменты является положительным процессом как для того, кто эксплуатирует, так и для самого ресурса, даже если им являются живые люди. Жесткая эксплуатация ресурсов – это естественное следствие перехода общества от одного типа хозяйствования к другому. Это условие высвобождения экономических потенциалов в связи с переходом к новой формации экономического развития общества. Так было после череды промышленных переворотов в Европе, когда практически все страны, пережившие этап бурной индустриализации, прошли через драматические социальные катаклизмы и противоречия.

Страны, которые пытались обойти эту трансформацию, перепрыгнуть ее, сталкивались впоследствии с еще более драматическими историческими последствиями. Соглашаясь на различные социальные или культурные утопии, они теряли десятилетия своего естественного развития. И после лишений и потерь снова возвращались к исходной точке.

Сегодня мы стали свидетелями нового этапа эксплуатации. Этот этап связан с созданием глобального экономического сообщества, когда многие страны вышли на следующий виток своего социально-экономического развития теперь и переживают новую трансформацию, на этот раз переходя из индустриального общества к информационному, постиндустриальному. Современная эксплуатация имеет новые формы, но содержание у нее то же: кто-то продает свои ресурсы, труд, навыки по цене в несколько раз ниже их средней рыночной стоимости, кто-то получает на этом сверхприбыли, которые после периода накопления будут перераспределены и потянут за собой наверх те страны и регионы, которые сейчас жестко эксплуатируются.

Тем не менее, надо признать, что неоднородность процессов глобализации, является не только естественной средой существования ТНК, но и опосредованным рычагом их политического влияния. В этом новый этап глобальной эксплуатации отличается от предыдущих исторических этапов.

Однако, если мы говорим об объективном характере существования глобальной экономики, необходимо отметить, что современная мировая экономика действует чрезвычайно прагматично. Глобальной экономике интересны только те страны, у которых есть необходимые ей ресурсы. Одним из наиболее желаемых ресурсов для нее, безусловно, является свободный финансовый ресурс.

Распространенное заблуждение, что только полное открытие национальной экономики может привлечь инвестиции, свободные деньги для быстрого экономического роста, далеко не всегда подтверждается. Часто несистемное, скоропалительное открытие экономики приводит к системным проблемам, что на долгие годы ставит под вопрос перспективы экономического роста национальной экономики. Так произошло в России, с той же проблемой столкнулись многие страны Восточной Европы и Латинской Америки.

Существуют два основных механизма формирования столь желаемого финансового ресурса. Первый – либерализация национального финансового рынка, упрощение налогового законодательства, открытие национального рынка для иностранных банков и финансово-промышленных групп и, как следствие, привлечение в страну иностранных инвестиций. По этому пути достаточно успешно пошли Мексика, Бразилия, Венгрия, Польша и ряд других стран. Второй способ – повышение внутренней нормы накопления, аккумулирование сбережений населения в высоконадежных, гарантированных государством инвестиционных и паевых фондах, эмиссия доходных инструментов заимствования на внутреннем рынке и, как следствие, формирование серьезных внутренних инвестиционных пакетов. По этому пути пошло большинство стран Юго-Восточной Азии.

При этом и страны, использующие исключительно первый механизм накопления финансовых ресурсов, и страны, в основном прибегающие ко второму механизму, находятся в достаточно уязвимом положении. В случае кризисной ситуации на мировых рынках или в национальной экономике страна рискует обескровить экономику, лишившись значительных финансовых ресурсов из-за утечки иностранного капитала или в случае обвала внутреннего долга. Так, во время «азиатского кризиса» 1998 г. норма чистой утечки капитала с рынков стран Латинской Америки и Юго-Восточной Азии составила порядка 15–20 % их ВВП [7, р. 32].

Транснациональные корпорации являются основными реципиентами финансового ресурса. С середины 1980-х гг. число ТНК возросло с 7 тыс. до 40 тыс., при этом 500 ТНК контролируют 70 % мировой торговли, а 400 корпораций – половину всех прямых иностранных капиталовложений.

При этом другие участники глобальной финансовой системы и мировой экономики подвергаются постоянной критике со стороны ТНК и ряда общественных организаций, поддерживающих их. Именно роль национальных правительств и международных финансовых институтов критикуют активнее всего, поскольку они искажают информацию, поступающую с мирового рынка, создавая иллюзию необоснованных гарантий и маскируя тем самым риски для достижения своих политических целей [6].

**Государственный суверенитет в условиях информационной экономики.** Сложившаяся ситуация привела к необходимости переосмысления целого ряда незыблемых ранее понятий и подходов. В современном мире закрепились ситуация отказа от принципа «воли государства как форс-мажора» [1, с. 74]. То есть речь идет о фактическом ограничении суверенитета стран или постановки их на один уровень с другими игроками глобальной экономики. Таким образом, мы наблюдаем коррозию традиционных понятийных рамок «национального государственного суверенитета».

Переоценка роли национального государства, которую мы наблюдаем в эпоху глобализации, внедрение все большего числа субъектов в глобальный мировой рынок не должно означать автоматический отказ от приоритетов национального государства. Напротив, должен происходить процесс постепенного перераспределения этих приоритетов. Не существует более эффективного института, чем институт национального государства, способный хеджировать риски вступления в процессы глобализации, создавать амортизационные механизмы интеграции страны во всеобщий рынок без катаклизмов, без социальных потрясений и революций. Поэтому роль национального государства не просто не падает, а возрастает. Она требует существенной перестройки всего государственного аппарата, инструментов современной политики. Более инертный, консервативный объект, чем государственный аппарат, найти трудно. Сложилась даже специальная концепция «бюрократического капитализма», объясняющая всяческое стремление госаппарата сохранить status quo. Но меняться все-таки придется, и чем быстрее заинтересованные страны найдут в себе необходимую политическую волю для этого, тем быстрее и менее болезненно пройдет этот процесс.

Основной причиной подобной ситуации стал сложившийся в последние годы «новый глобальный механизм принятия решений, с принципиально более сложным и дифференцированным потоком информации, которая подлежит переработке; с новым составом участников и совершенно новым раскладом обязанностей и ответственности» [2, с. 75].

Главной проблемой нового глобального механизма принятия решений стала невозможность равноправного участия всех субъектов международных отношений при выработке, принятии и осуществлении политических и экономических решений глобального характера. Пропуском к участию в глобальном механизме принятия решений, где устанавливаются правила ТНК и ФПГ, не могут служить политические аргументы прошлого времени. Такие бесспорные ранее политические аргументы, как ядерный арсенал или огромная, но экономически неразвитая территория, больше не действуют на игроков современной, глобальной экономической системы.

Государственная система давно перестала быть единственным источником рыночной информации: правительства вынуждены сами следить за котировками акций на биржах и конъюнктурой мировых цен на стратегические товары и услуги. Неспособные быстро анализировать поступающую с рынка информацию, многие заменяют принцип принятия решения на «основе полного анализа» на «решение по прецеденту».

В итоге государства в лице их правительств и правительственных агентств разного уровня создают систему неоптимального распределения находящихся в их распоряжении ресурсов, вызывая критику и недовольство других участников мировой экономики. Особенно наглядно это демонстрируется в периоды или в преддверье глобальных экономических кризисов, когда десятки правительственных агентств, международных финансовых институтов и авторитетных экспертов пытаются успокоить рынки, уверяя их участников в низкой вероятности приближающегося кризиса и выдавая значительно завышенные оценки основных экономических показателей.

Государственные структуры, объективно лишаясь многих экономических рычагов влияния на мировые рынки, подменяют их необоснованными политическими гарантиями, тем самым не предотвращая глобальные кризисы, а только провоцируя их эскалацию. Так было во время «азиатского кризиса», так было в Аргентине, Венесуэле, Мексике и во многих других странах.

Вслед за изменением типа общемирового хозяйствования происходит смена всего стиля выработки и принятия политических решений. «Логика коммерции капитала подавила инертность политики и положила начало эпохе великих общественных преобразований. Торговля и финансы вырвались за пределы существующего порядка и привычных воззрений народов и обществ» [5, р. 1].

**От экономики материальных активов к экономике мифов.** В экономическом смысле слова, глобализация – это «процесс перехода от индустриального общества к информационному обществу» [4, с. 55]. Понимание этого приводит к кризису классических инструментов и методов познания экономических процессов. Все основные классические экономические методы основаны на той или иной разновидности теории стоимости. Реалии же современной постиндустриальной или информационной экономики располагают все большим количеством явлений и процессов, которые имеют новый, нестойкий характер [3, с. 37].

В самом деле, в экономике прошлого главным и единственным критерием вхождения в мировую экономическую элиту была собственность. Чем большим количеством материальных активов вы располагали, тем значительнее были ваши возможности и инструменты политического влияния.

Основной механизм ведения бизнеса в экономике прошлого можно выразить в одной несложной формуле: бизнесом можно считать процесс передачи прав собственности на ликвидные материальные активы. При этом в формуле ключевым понятием является ликвидность. Стоимость того или иного актива имела значение, только если его оценивает рынок или другие участники экономических отношений.

Нельзя сказать, что сегодня стоимость активов не имеет никакого значения. Но список этих активов в значительной степени увеличился. И они могут быть не только материальными. В рамках информационной экономики главным и наиболее ликвидным активом стала информация, и этот актив может приобретать любые формы. Патент стал наиболее прозаичной формой материализации нематериальных активов. Активом в рамках информационной экономики можно считать все, что можно продать.

Сегодня продать и купить можно действительно многое, а интеллектуальная собственность защищается и регулируется ВТО наравне с собственностью на товары и услуги. При этом продать или купить нематериальный актив можно, даже не пытаясь материализовать его. И важен он будет только благодаря тем экономическим функциям, которые мы придаем данному активу.

Вера в мечту и мифы стала сильнейшей мотивацией потребителей современности. А может, она всегда и была, просто теперь мы научились ею торговать. Сегодня миллионы верят в то, что их вложения в креативные компании принесут им баснословные прибыли в будущем. Поэтому «компании-сайты» типа «Google» или

«Yahoo» бьют рекорды капитализации, несмотря на то, что у них нет ни заводов со станками, ни складов, доверху набитых готовой продукцией. И что самое интересное – покупатели обо всем этом знают.

Так как основные компании-участники данного рынка являются разработчиками, производителями и продавцами объектов интеллектуальной собственности, на которых и базируются современные высокие технологии, данные компании вместе с товарами и услугами, которые они производят, выпадают из традиционных критериев оценки стоимости их активов.

Возникший и выдвигающийся на ведущее место новый тип так называемых «творческих» (креативных) корпораций, в которых большая часть работников занята интеллектуальной деятельностью, играет все большую роль для экономики США и других экономически развитых государств. Персонал в них имеет гораздо большую свободу принятия решений, чем в обычной иерархической корпорации. Целый ряд таких корпораций был основан предпринимателями-новаторами.

Небольшая компания со сравнительно скромной нормой капитализации и малоизвестной торговой маркой может предложить новый высококачественный продукт, который будет воспринят на рынке с 300 % или 500 % нормой прибыли, что поднимет стоимость акций этой компании в несколько десятков раз. С другой стороны, крупная компания с заводами по всему миру и разрекламированной торговой маркой может выкинуть на рынок дорогостоящий продукт, который будет не воспринят рынком, и стоимость акций данной компании стремительно пойдет вниз, увлекая за собой своих инвесторов, партнеров и, как следствие, индекс деловой активности.

Отличительной особенностью данного рынка является ситуация, когда основные игроки предлагают свою цену за собственные активы, а рынок или принимает, или отвергает эту цену. Если цена была установлена значительно завышенной, рано или поздно происходит естественное выравнивание цены. Отсюда и многочисленные спады и кризисы на фондовых рынках. Экономика мечты, мифов и легенд еще только складывается. Возможно, она станет лишь одной из характерных черт информационной экономики, возможно, перерастет в нечто принципиально новое. Глобализация, позволившая нам торговать тем, что человек раньше и не думал покупать, меняет наше представление и о продавце и о покупателе. Сегодня уже не так ясно, кто что формирует: спрос предложение или наоборот.

С каждым годом в нашем обиходе появляется все больше товаров и услуг. Решение об их покупке возникает из-за яркой рекламы, красивой упаковки или социального окружения. Решение об их производстве приходит от бизнесмена-новатора, решившего заработать и стать независимым. При этом в глубине души покупатель и продавец понимают, что продаваемая и приобретаемая ими вещь никому не нужна. Но, приобретая ее, мы не только обогащаем бизнесмена, но и создаем новые рабочие места, совершенствуем инфраструктуру, поднимаем качество жизни.

Глобализация стоит ровно столько, сколько мы готовы за нее платить. И платит за нее каждый из нас. Мы делаем это каждый раз, когда покупаем электронную открытку или подписку на журнал в Интернете, вкладывая деньги в креативные компании или голосуя на SMS-викторине. Способов купить или продать глобализацию очень много. Пользуясь одним из них, мы подталкиваем нового бизнесмена-новатора к созданию еще одного бизнес-механизма, нового способа купить или продать глобализацию. Цепочка бесконечна, и чем быстрее она раскручивается, тем необратимей она становится, тем быстрее развивается глобализация.

#### **Библиографический список**

1. *Евстигнеев, В.* Финансовая глобализация – явление и методологический инструмент / В. Евстигнеев // МЭ и МО. – 2001. – № 3. – С. 74.
2. *Евстигнеев, В.* Финансовая глобализация – явление и методологический инструмент / В. Евстигнеев // МЭ и МО. – 2001. – № 3. – С. 75.
3. *Кочетов, Э.* Геоэкономика: финансовый дуализм и его правовые аспекты / Э. Кочетов, Г. Петрова // Общество и экономика. – 2000. – № 1. – С. 37.

4. **Чешков, М.** Взгляд на глобализацию через призму глобалистики / М. Чешков // МЭ и МО. – 2001. – № 2. – С. 55.
5. **Boldwin, R. E.** Two Waves of Globalization: Superficial Similarities / R. E. Boldwin, Ph. Martin // Fundamental Differences. NBER Working Paper 6904. – 1999. – P. 1.
6. **Friedman, M.** Markets to the Rescue / M. Friedman // The Wall Street Journal Europe. – 1998, 14 October.
7. **Lopez-Mejia, A.** Large Capital Flows – Causes, Consequences, and Policy Responses / A. Lopez-Mejia // Finance and Development. – 1999. – September. – P. 32.
8. **Prebisch, P.** The Economic Development of Latin America and its Problems / P. Prebisch. – N.Y., 1950. – P. 13.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА**

**С.А. Калханова**  
(Россия, г. Санкт-Петербург)

*Статья посвящена ставшей актуальной в последнее время теме места и роли России в изменяющемся мире. Конец гегемонии США ставит вопрос о построении будущего мирового порядка: как будут строиться отношения между новыми полюсами силы, на каких основополагающих принципах будет основан этот мир. В этой связи особенно острой становится проблема взаимоотношений России и республик на постсоветском пространстве, так называемой зоне исторической ответственности России. Автор анализирует предпосылки, а также возможные формы и пути реализации интеграционных процессов в данном регионе.*

**Ключевые слова:** *постсоветское пространство, полюса силы, соперничество, интеграция, интересы.*

*Article is devoted to a theme of a place and a role of Russia in the changing world. The end of hegemony USA raise the of creation of the world type future: How relations between new poles of force will be established under, what principles this world will based on. As a result there is a problem of mutual relations between Russia and post-Soviet republics, so-called a zone of historical responsibility of Russia, becomes very critical. The author research prerequisite and, possible ways of realization of integration in this region.*

**Key words:** *post-Soviet territory, poles of force, competition, integration, interests .*

Постсоветское пространство сегодня – это территория, вектор развития которой не предопределен и трудно предсказуем. С момента крушения Советского Союза все изменения в соотношении мировых сил отражались в этом регионе: победа Запада в холодной войне, гегемония США, подъем новых полюсов силы, активизация исламского мира. Постсоветские страны исторически находятся под перекрестным влиянием Европы, США, Ближнего Востока и России. Все эти факторы превращают суверенное Ближнее зарубежье России в основной фактор геостратегической интриги в Евразии и изменения глобального баланса сил, делают его полем напряженного соперничества. Содружество независимых государств существует как развивающийся организм, обладающий как интеграционным потенциалом, так и дезинтеграционными тенденциями. Тем не менее, будущее этой организации вызывает много вопросов. Насколько неизбежными являются интеграционные процессы? Какую конкретную форму должны они принять? Должны ли они привести к образованию наднациональных органов управления? В настоящий момент Содружество переживает ряд трансформаций, которые могут привести к качественным изменениям.

Нас объединяет общее прошлое, культурные, цивилизационные, экономические связи, миллионы соотечественников. Именно здесь находятся наши основные геостратегические интересы. От отношений со странами Ближнего зарубежья будет зависеть наше будущее как великой державы, наша безопасность и экономический рост. Не случайно отечественных политологов беспокоит вероятность оттеснения