

УДК 339.9(075.8)

ББК 65.5я73

Г52

Г52

Глобализация мирового хозяйства: Учеб. пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. М.Н. Осьмовой, канд. экон. наук, доц. А.В. Бойченко. - М.: ИНФРА-М, 2006. - VIII, 376 с. - (Учебники экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова).

ISBN 5-16-002032-2

В учебном пособии «Глобализация мирового хозяйства» рассматриваются сущность, факторы, формы проявления и социально-экономические последствия глобализации мировой экономики, эволюция роли государства и международных экономических организаций, а также проблемы трансформации российской экономики в контексте глобализации.

Предназначено для студентов, слушателей курсов переподготовки кадров, аспирантов, преподавателей, научных и практически* работников.

Подготовлено при содействии НФПК — Национального фонда подготовки кадров в рамках Программы «Совершенствование преподавания социально-экономических дисциплин в вузах» Инновационного проекта развития образования.

ББК65.5я73

ISBN 5-16-002032-2

- © Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, 2006
- © Оформление. ИНФРА-М, 2006

230-летию

Московского Государственного
Университета им. М.В. Ломоносова
посвящается

Уважаемый читатель!

Настоящее учебное пособие выходит в рамках серии «Учебники экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова», венчающей многолетние усилия коллектива факультета по обновлению содержания и структуры университетского экономического образования.

Переход страны к рынку потребовал пересмотра профессии экономиста, освоения и применения невостребованных ранее знаний, известных, может быть, лишь ограниченному кругу критиков «буржуазной» экономической мысли.

Для обогащения содержания экономического образования путем включения в него новых экономических дисциплин и обновления ряда традиционных нужно было переобучить преподавателей и решить проблему учебников. Первые попытки включения в учебные планы новых дисциплин показали невозможность этого в рамках одной ступени, поэтому, обновляя содержание, пришлось попутно решать проблему перевода обучения на двухступенчатую систему.

Истекшие 10 с небольшим лет — это годы освоения технологии двухступенчатого образования «бакалавр—магистр», которое факультет осуществляет без параллельной подготовки специалистов. Присоединение страны к Болонскому процессу сделало этот переход необратимым.

Все эти годы велась переподготовка преподавательского корпуса: благодаря программам международного сотрудничества около 160 преподавателей факультета в среднем не меньше двух раз стажировались в лучших зарубежных университетах.

Что касается учебников, то первые годы приходилось использовать лучшие зарубежные учебники, многие из которых были переведены преподавателями на русский язык. Сейчас пришло время готовить качественные отечественные учебники. Преподавательский корпус имеет возможность создавать оригинальные учебники и учебные пособия, подготовленные с учетом опыта преподавания и дифференцированные по уровню подготовки

слушателей (учебники для программ бакалавров и учебники для программ магистров).

Решению этой задачи способствовало и участие факультета в Инновационном проекте Министерства образования РФ, финансируемом Всемирным банком. Непосредственным исполнителем проекта стал Национальный фонд подготовки кадров.

Благодаря этому проекту факультет в течение трех лет осуществил свой проект «Совершенствование высшего экономического образования в МГУ», в результате чего преподаватели экономического факультета подготовили 74 учебника и учебных пособий по основным дисциплинам, формирующим профессии экономистов и-менеджеров.

Мы считаем, что данные учебники в полной мере отражают наиболее важные достижения университетской экономической мысли, необходимые для полноценной подготовки экономистов и управленцев высшего звена.

Сейчас на экономическом факультете МГУ обучается более 3000 студентов, факультет располагает самой большой в стране магистратурой по экономике, наибольшим числом аспирантов по экономическим специальностям. Образовательное «поле» насчитывает более 300 общих дисциплин и специальных курсов. Часть общих курсов представлена в данной серии учебников.

Коллектив факультета с благодарностью примет замечания и предложения относительно улучшения предложенной серии учебников.

В. П. Колесов

декан экономического факультета
МГУ им. М.В. Ломоносова
профессор, доктор экономических наук

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	VII
Глава I. ФОРМИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА: ПОНЯТИЕ, ПРИЧИНЫ, ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ.....	1
11. ПОНЯТИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	1
12. ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ И ФАКТОРЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	6
13. ПОСЛЕДСТВИЯ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	20
14. РЕГУЛИРОВАНИЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА.....	24
15. ФЕНОМЕН АНТИГЛОБАЛИЗМА.....	34
Глава II. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ.....	38
21. ПРИЧИНЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ.....	38
22. ИЗМЕНЕНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ СТРУКТУР РЫНКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	42
23. ИНФОРМАЦИОННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ.....	43
24. КАНАЛЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ.....	45
25. СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ.....	50
26. МАРКЕТИНГ НА ГЛОБАЛЬНЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ.....	55
27. ФОРМИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА УСЛУГ.....	56
Глава III. МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ.....	81
31. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И РАЗВИТИЕ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ: ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАМОЗАВИСИМОСТЬ.....	64
32. МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ.....	85
34. ФУНКЦИИ И СТРУКТУРА МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	94
35. МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕНТРЫ В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕМСЯ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....	99
36. ИТОГИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ.....	106
Глава IV. РЫНОК ТРУДА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	111
41. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ ТРУДА.....	112
42. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА И НАЦИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ ТРУДА.....	117
43. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ КАК ФАКТОР И СЛЕДСТВИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	121
44. СБЛИЖЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ОРГАНИЗАЦИИ И РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ТРУДА- РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ.....	131
Глава V. ПРОЦЕССЫ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	136
51. СУЩНОСТЬ, ПРЕДПОСЫЛКИ И СПЕЦИФИКА СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РЕГИОНАЛИЗАЦИИ.....	136
52. ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ.....	150

5.3. МОДЕЛИ МЕЖГОСУДАРСТВЕННОГО ИНТЕГРИРОВАНИЯ:	
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ.....	155
Глава VI. ГЛОБАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ.....	182
Глава VII. РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ СФЕРЫ В ПРОЦЕССЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	199
7.1. ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ.....	199
7.2. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ.....	218
Глава VIII. ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ.....	237
8.1. СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ.....	237
8.2. ГЛОБАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ОТРАЖЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ.....	246
Глава IX. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	270
Глава X. ЭВОЛЮЦИЯ МЕХАНИЗМА И ФУНКЦИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	280
Глава XI. ОСОБЕННОСТИ ВОЗДЕЙСТВИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА СТРАНЫ С РАЗЛИЧНЫМ УРОВНЕМ РАЗВИТИЯ.....	294
11.1. ЦЕНТР И ПЕРИФЕРИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	294
11.2. ПРОЦЕССЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНВЕРГЕНЦИИ / ДИВЕРГЕНЦИИ В МИРОВОМ СООБЩЕСТВЕ.....	303
11.3. МЕСТО ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН И ГРУПП СТРАН В ПРОЦЕССАХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	308
Глава XII. СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	326
12.1. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО И ИЗМЕНЕНИЯ В СТРАТИФИКАЦИИ ОБЩЕСТВА.....	327
12.2. ПРОБЛЕМА ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ И СПЕЦИФИКА ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	334
12.3. ВОСПРИЯТИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ В МИРОВОМ СООБЩЕСТВЕ.....	343
Глава XIII. ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	346
13.1. СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ СТРАНЫ.....	346
13.2. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ.....	354
13.3. ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ.....	360
13.4. ВОЗМОЖНОСТИ УЧАСТИЯ РОССИИ В ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ.....	369
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	373

Предисловие

Сущность и последствия глобализации мировой экономики стали предметом интенсивных исследований и ожесточенных политических и научных споров. Процесс глобализации развернулся с особой силой преимущественно в последние полтора — два десятилетия.

Внимательное изучение многочисленных работ, посвященных этой проблеме, показывает, что среди исследователей существуют серьезные разногласия о понятии глобализации, о том, какие именно тенденции развития в торговле, производстве и финансах в наибольшей мере способствовали процессу глобализации экономики.

Основная мысль учебного пособия заключается в том, что в последние годы происходит качественный скачок в изменении характера мирового хозяйства. Глобализация приводит не просто к установлению и развитию отношений между экономическими, социальными и иными субъектами различных стран, но и к резкому увеличению значимости этих отношений. Взаимозависимость, взаимосвязанность, взаимообусловленность международных экономических связей приобретают устойчивый характер.

Заметное место в работе отводится рассмотрению движущих сил, способствующих формированию глобальной экономики. Проявление глобализации анализируется на двух уровнях — макро- и микроуровне.

В условиях глобализации экономики на арену международных экономических отношений выходят новые субъекты хозяйственной деятельности. Это прежде всего транснациональные корпорации, обращающие свои финансы во многих странах и создающие обширные экономические сферы, в рамках которых организованно циркулируют новейшие технологии и огромные финансовые потоки.

Движение капиталов между развитыми странами в основном связано с международными операциями по слиянию и поглощению фирм.

В недалеком прошлом единственным двигателем в отношениях между национальными субъектами и внешним миром выступало государство, которое устанавливало правила игры и принуждало физических и юридических лиц к их соблюдению. По мере развития рыночных регуляторов складывается определенный симбиоз государственного и рыночного регулирования, кроме того, некоторые экономические процессы, особенно в валютно-кредитной сфере, как подчеркивается в учебном пособии, уже не поддаются только регулирующим усилиям со стороны государства, им необходимы согласованные меры многих стран и участие международных экономических организаций, таких как Международный валютный фонд, Всемирный банк, Всемирная торговая организация.

Наряду с новыми принципами влияния международных институтов меняется роль государства, возникают его новые функции.

Глобализация охватила прежде всего сферу финансового обращения и привела к формированию финансового рынка, рассмотрению которого отводится особое место в учебном пособии.

К глобализации экономики тесно примыкает экономическая интеграция; эти два понятия находятся в сложном диалектическом взаимодействии, но они не тождественны. Интеграционные союзы усиливают региональную общность государств и национальных экономик, в то же время создают основу для более высокой глобальной общности. Авторы приходят к выводу о том, что региональная интеграция способна либо ускорить, либо замедлить процесс глобализации экономики в зависимости от того, как будет организовано интеграционное объединение, насколько оно эффективно.

В учебном пособии рассматриваются также и противоречивые процессы глобализации, например: растущая дифференциация между развитыми и развивающимися странами, нерегулируемость мирового фондового рынка, новый характер мировой конкуренции и др.

Значительное внимание уделено проблеме места России в глобализирующемся мире, особенностям факторов, определяющих участие нашей страны в мирохозяйственных связях, повышению ее конкурентоспособности.

Учебное пособие не претендует на исчерпывающую полноту отражения богатого и динамичного процесса глобализации мирового хозяйства, который находится в начале своего развития. Авторы пытаются дать систематизированное и обобщенное представление о процессах, происходящих в мировом хозяйстве под влиянием глобализации. Важность глубокого изучения проблем и тенденций развития глобализирующегося мирового хозяйства особенно возрастает в современных условиях, поскольку имеет не только теоретическое или познавательное, но также практическое экономическое и политическое значение.

Учебное пособие подготовлено преподавателями кафедры экономики зарубежных стран и внешнеэкономических связей экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова и рассчитано на студентов и аспирантов экономических вузов и факультетов, преподавателей и научных сотрудников, практических работников, занимающихся вопросами разработки стратегии внешнеэкономической политики и ее практической реализацией.

В работе над учебным пособием приняли участие: проф. М.Н. Осьмова (Предисловие, гл. I, XIII), проф. В.Ф. Железова (гл. III), д-р экон. наук. Е.А. Касаткина (гл. II (2.1-2.6), VII, VIII), канд. экон. наук. В.А. Зубенко (гл. II (2.7), VI, IX, X), канд. экон. наук. А.В. Бойченко, канд. экон. наук. Е.В. Талызина (гл. V), канд. экон. наук. А.К. Ляменко (гл. IV, XI, XII).

Авторы выражают благодарность Е.В. Талызиной за организационно-вспомогательную работу.

Глава I

ФОРМИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА: ПОНЯТИЕ, ПРИЧИНЫ, ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ

1.1. ПОНЯТИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Глобализация мирового хозяйства — относительно новое понятие, введенное в широкий научный оборот в конце 1980-х — начале 1990-х гг. XX в. До этого периода термин «глобализация» использовался преимущественно для обозначения конкретного, специфического явления в современной экономике — объединения отдельных рынков сбыта продукции крупных международных компаний и соответственно корпоративной стратегии, направленной не на освоение какого-либо одного национального или зарубежного рынка, а на действия на всех рынках, т.е. в глобальном масштабе. Так, около 20 лет назад первым автором, использовавшим этот термин, был американец Т. Левитт, который в 1983 г. в статье в «Гарвард бизнес ревью» писал о слиянии рынков отдельных продуктов, производимых крупными транснациональными корпорациями (ТНК).

На рубеже 1980-1990-х гг. понятие «глобализация» приобрело новое звучание: его вслед за популяризатором данного термина, известным американским экономистом японского происхождения К. Омэ (книга «Мир без границ», 1990) стали применять для обозначения качественно новых черт и характеристик развития мирового хозяйства, его современного состояния, отличающего-

ся от предыдущих этапов эволюции. Относительная новизна самого объекта исследования (с начала 1990-х гг. прошло немногим более десятилетия), а также сложность и комплексность процессов, происходящих в мировой экономике, не позволили пока сложиться в большей или меньшей степени единообразному пониманию и определению процессов глобализации мировой экономики. Сохраняются различные подходы к глобализации, различные определения, трактовки содержания данного понятия и даже его временных рамок. Так, можно встретить утверждения о том, что процессы глобализации развиваются еще со времен античности или, в других вариантах, — со времен возникновения первых мировых рынков или целостного мирового хозяйства. Глобализация как всемирно-исторический процесс берет начало в XVIII в., считает директор отечественного Центра политической конъюнктуры В. Федоров¹. Однако в таком понимании глобализация вольно или невольно отождествляется с процессами интернационализации хозяйственной жизни.

Наша позиция заключается в том, что *глобализация мировой экономики* — это современная нам, всемирная стадия интернационализации хозяйственной жизни, в рамках которой мировое хозяйство приобретает качественно новые, неизвестные ранее характеристики и особенности своего развития. В качестве таких характеристик выступают кардинально возросшая целостность мирового хозяйства и резко усилившаяся взаимозависимость экономик практически всех стран мира, вовлечение ранее закрытых стран в международные экономические отношения, тенденция, пусть и не всегда последовательная, к экономической гомогенизации мира (усилению однородности, схожести систем и форм хозяйствования), формирование глобальных товарных и, в особенности, финансовых рынков. По образному выражению проф. Ю.В. Шишкова, *мировое хозяйство* из более или менее целостной экономической системы стало превращаться в единый всемирный экономический организм, спаянный не просто международным разделением труда, но и гигантскими международными, часто всемирными, производственно-бытовыми структурами, глобальной финансовой системой и планетарной информационной сетью. География размещения производительных сил, отраслевая структура инвестиций, производства и сбыта определяются субъектами хозяйственной жизни с учетом глобальной конъюнктуры, экономические подъемы и спады приобретают всемирные масштабы. «Всемирный масштаб интернационализации и есть суть глобали-

зации», — утверждается в монографии «Глобализация мирового хозяйства и место России» под ред. проф. В.П. Колесова (2002. С. 7).

Эксперты Международного валютного фонда (МВФ) определяют глобализацию мирового хозяйства как «растущую экономическую взаимозависимость стран всего мира в результате возрастания объема и разнообразия международных сделок с товарами, услугами и мировым потоком капитала, а также благодаря все более быстрой и широкой диффузии технологий»¹. В одном из последних докладов МВФ данная позиция находит свое логическое продолжение: «Что такое глобализация? Экономический смысл этого понятия — усиливающееся сближение национальных экономик в мире, в частности, с помощью внешнеторговых и финансовых потоков. Иногда имеется в виду также небывало увеличившийся переток через национальные границы рабочей силы, знаний и технологий. В глобализации нет ничего таинственного. Она лишь переносит через национальные границы действие тех же самых рыночных сил, которые веками действовали на всех уровнях экономики — на сельском рынке, в городской промышленности, торговле, на столичной фондовой бирже»².

Образное описание процессов глобализации и возникновения новых характеристик мирового хозяйства предлагает проф. А. Кацович: «Глобализация может быть определена как интенсификация экономических, политических, социальных и культурных связей через границы. Глобализация — это комбинация соглашений о свободной торговле, Интернета и объединения финансовых рынков, которая превратила мир в единый и очень конкурентный рынок»³. В целом в русле представленного в данном учебном пособии подхода к пониманию процессов глобализации находятся рассуждения Президента Всемирного банка Дж. Вулфенсона о современном состоянии мирового хозяйства и мирового социума: «Глобализация делает из мира единое глобальное образование, национальное и интернациональное сливаются. Вспомните последний финансовый кризис, СПИД, глобальное потепление. Быстрое развитие технологии изменяет наш стиль жизни и стиль ведения бизнеса. Наблюдается невиданный расцвет частного сектора — частные потоки капитала, например, в развивающиеся страны теперь как минимум в пять раз превышают западные правитель-

— IMF Annual /Report-1998/ The Global Economy main Developments in the

¹ World Economy. 1998. Oct. 15. - <http://www.imf.oib>

² Making the Global Economy Work for All. IMF Annual Report 2000. Wash., 2000. P. 234.

³ Kacovicz A. Regionalization, Globalization and Nationalism // Alternatives. 1999. № 4. P. 529.

¹ См.: Русский предприниматель. 2002. Январь. С. 28.

ственные источники финансирования этих стран. В бедных странах происходит быстрая урбанизация, появляется гражданское общество, развивается демократия — и власть постепенно переходит от центрального правительства на местный уровень. Страны, которые могут воспользоваться этими тенденциями, совершат невиданный скачок вперед. Те страны, которые... остаются в стороне от интеграции, деградируют. Их отсталость возрастет, их неравноправное положение по отношению к другим странам усугубится»¹.

Часто отмечается, что одним из наиболее заметных факторов, усиливающих экономические взаимосвязи национальных экономик, и одновременно атрибутом глобализации является формирование глобального финансового рынка, средой существования которого стали глобальное информационное пространство и глобальные информационные сети, обеспечивающие возможность мгновенного перевода любых сумм в финансовое учреждение практически в любой точке земного шара. В рамках глобального финансового рынка возрастают роль и значение наднациональных рынков (еврорынков), а также офшорных финансовых рынков. В ходе глобализации увеличиваются скорость и объем межстрановых перемещений финансового капитала, во многих случаях мало или совсем не связанного с реальным производством², а в случае кризисных потрясений на финансовых рынках способного наносить ему немалый вред. В глобализации финансов наиболее отчетливо проявляются кардинальные изменения, происходящие в мировом хозяйстве, именно «финансовый капитал является главным фактором, разрушающим границы национальной экономики»³.

¹ Partnership for Development: the World Bank 2000. Wash., 2000. P. 208.

² По оценкам «Гарвард бизнес ревью», в настоящее время на каждый доллар, обращающийся в реальном секторе мировой экономики, приходится до 50 долл. в финансовой сфере. Общий объем мирового рынка вторичных ценных бумаг приближается к 100 трлн долл., а годовой оборот финансовых транзакций достиг полуквадриллиона долл. (см.: МЭиМО. 1999. № 6. С. 57). В конце 1990-х гг. только 1-2% от общей суммы мирового оборота валютных средств было связано с торговлей и прямыми иностранными инвестициями, а 98—99% приходилось на спекуляцию и краткосрочные капиталовложения. Если в 1970 г. официальные валютные резервы в мире составляли 10—15% от общего объема оборота валютных рынков, то в конце 1990-х гг. этот показатель оказался уже менее 1% (см.: Gupta S. The Political Economy of Globalization. Boston, 1997. P. 17; World Bank. World Development Report. 1999/2000. P. 269. — <http://www.worldbank.org>).

³ Marshall D. Understanding Late-twentieth Century Capitalism: Reassessing the Globalization Theme//Government and Opposition. Vol. 31. № 2. P. 208.

В связи с глобализацией появился и новый термин, отражающий новое, планетарное единство мировой экономики, — «мегаэкономика» (в противоположность микро-, мезо- и макроэкономике). Так, авторы учебника «Мировая экономика» А. Мовсесян и С. Огнивцев полагают, что мегаэкономика становится результатом процессов глобализации как «комплекса протекающих в планетарном масштабе взаимосвязанных процессов, в каждом из которых имеются механизмы саморегуляции». Она появляется под воздействием «трех основных грандиозных экономико-технологических явлений»: перехода передовых стран к информационному обществу, возникновения и выхода из-под юрисдикции национальных государств транснационального капитала, появления принципиально новых технологий глобализации, прежде всего информационных, компьютерных и сетевых¹.

Глобализация, понимаемая как усиление взаимосвязей и взаимозависимости между странами мира, интенсификация всех форм мирохозяйственных связей, является объективной по своей природе, поскольку становится следствием современного этапа развития процессов интернационализации производства и капитала и транснационализации хозяйственной жизни. Однако существуют и другие точки зрения, отрицающие объективный характер глобализации: по мнению проф. Ч. Джонсона (США), «глобализация — это типично американская абстракция, как "свободная торговля"... Эта абстракция специально придумана для того, чтобы все смотрели на нее как на неизбежную и неостановимую историческую силу, к которой сами США с трудом приспосабливаются»².

Встречаются и другие позиции, отрицающие существенность изменений облика и характеристик мирового хозяйства в последние десятилетия. Согласно им не происходит ничего принципиально нового, и поэтому нет смысла говорить о глобализации как качественно новой ступени развития процессов интернационализации. Так, по мнению известного эксперта МВФ В. Танзи, «в нынешней волне глобализации нет ничего нового, и в прошлом были периоды, когда потоки товаров и капиталов росли быстро и доля их в ВВП была такой же высокой, как сейчас»³. Позиция В. Танзи

¹ Мовсесян А., Огнивцев С. Мировая экономика. М.: Финансы и статистика, 2001. С. 76-77.

² Johnson Ch. Singapore Summit Could Signal End of American Empire in Asia // EIR. 2000. № 48. P. 9.

³ Globalization and Future of Social Protection. IMF Working Paper. WP. 2000. № 12. P. 3.

перекликается в этом отношении с точкой зрения отечественного академика Н. Симонии, который считает, что «самое малое три четверти населения земного шара вообще не имеют представления о том, что существует глобализация»¹.

Приведенные в данном учебном пособии материалы о мировых товарных и финансовых рынках, международных экономических организациях и влиянии глобализации на страны и регионы мира достаточно полно свидетельствуют о том, что сегодня все же появились качественно новые признаки функционирования мирового хозяйства, отличные от его характеристик на предшествующих этапах эволюции, и поэтому выделение глобализации как современной ступени, развития процессов интернационализации вполне оправданно.

Поскольку процессы глобализации носят комплексный характер, затрагивают как экономику, так; и другие сферы жизни общества, глобализация становится предметом исследования не только экономической науки, но и других общественных наук (философии, социологии, политологии, культурологии, истории, правоведения и др.), а ее факторы и движущие силы находят свое рассмотрение и в рамках технических наук. Например, представители технических наук изучают такие понятия, как «техноглобализм» и «энергоглобализм», процессы информатизации и компьютеризации в мире и развития информационных и коммуникационных технологий как один из факторов глобализации. Отмечая очевидную комплексность и многоаспектность самого понятия глобализации, авторы данного учебного пособия основное внимание будут уделять его экономическим аспектам, глобализации экономики планеты.

1.2. ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ И ФАКТОРЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Следующим логическим этапом анализа глобализации должно стать рассмотрение факторов, воздействующих на глобализационные процессы и непосредственно формирующих их, и движущих сил глобализации. К последним можно отнести разворачивающиеся и набирающие силу в рамках мировой экономики процессы концентрации и централизации капитала, транснационализации хозяйственной жизни — роста и развития крупных транснациональ-

ных компаний и финансовых групп. Огромное влияние на современные глобализационные процессы оказывает такая мощная сила, стимулирующая глобализацию, как *рыночная конкуренция*, — не только на национальных рынках, но и в мировом масштабе. Главные средства конкуренции — снижение издержек, повышение качества и расширение ассортимента товаров и услуг — становятся «мотором» глобализации.

Другая движущая сила глобализации — *развитие научно-технического прогресса*, прогресс технологических инноваций, что наиболее зримо проявляется в модификации транспорта и связи, сектора информации и телекоммуникаций, создает невиданные ранее возможности для быстрого и малозатратного трансграничного перемещения товаров, услуг, финансовых средств, идей и информационных продуктов. Появление новых информационных и коммуникационных технологий проявилось в развитии быстродействующей компьютерной техники, оптико-волоконных технологий передачи сигналов, спутниковой и мобильной телефонной связи, кибернетики, сетевых технологий, цифровых технологий кодирования, новых поколений телевизионных технологий, компактных электронных устройств, создании глобальной сети Интернет и появлении других технических достижений. Принципиально новые возможности, открытые благодаря новациям в сфере информационных и коммуникационных технологий, позволяют говорить о настоящей информационно-инновационной, основанной на знаниях (*knowledge-based*) революции, стимулирующей развитие процессов глобализации. Согласно имеющимся расчетам и оценкам, за последние 5—10 лет общий объем существующей информации в мире удваивался каждые полтора года; это стали называть законом Мура (по имени человека, впервые обнаружившего эту тенденцию).

Американский исследователь международных экономических отношений Дж. Гаррет выделяет три основных механизма глобализации мировой экономики, к которым он относит: 1) растущую конкуренцию в мировой торговле; 2) становление многонационального характера производства вследствие стремления производителей увеличить собственную прибыль за счет перемещения производственных мощностей в другие страны; 3) международную интеграцию финансовых рынков.

Процессы транснационализации в мировой экономике находят свое воплощение в создании и деятельности транснациональных корпораций реального и финансового секторов. В работах западных экономистов подобные субъекты экономической деятельности

¹ Симония Н. Глобализация и неравномерность мирового развития // МЭиМО. 2001. № 3. С. 35.

часто называются, помимо транснациональных, международными, мультинациональными, супернациональными, глобальными и другими компаниями. Согласно одному из определений, под *транснациональной корпорацией* понимается крупное финансовое, производственное, научно-технологическое, торгово-сервисное объединение, которое осуществляет свои операции как в стране базирования, так и во многих зарубежных странах. Его отличает сложная организационно-управленческая структура, включающая собственно производственную, банковскую, инвестиционную, торгово-рекламную деятельность, осуществление научно-исследовательских разработок, подготовку кадров.

Возникновение первых ТНК, прежде всего в пределах Британской империи, многие исследователи относят еще к концу XIX в. Однако только после 1945 г. они начали обретать современные черты, причем их распространение было связано как с несовершенством рынков, так и с политической необходимостью. Один из наиболее известных специалистов в данной области Р. Верной связывал активную деятельность ТНК с таким «жизненным циклом товара», когда применение в рамках указанной корпорации технологий, знаний и финансов разных стран позволяет использовать преимущества именно этой формы предпринимательства.

Если в 1970 г. в мире насчитывалось всего 7,3 тыс. ТНК с 27,3 тыс. их зарубежных филиалов, то в 2001 г., по данным Доклада о мировых инвестициях (2002), подготовленного экспертами ЮНКТАД, общее число транснациональных корпораций составило порядка 65 тыс., а количество их филиалов — 850 тыс. В зарубежных филиалах ТНК было задействовано около 54 млн работников, а объем продаж зарубежных филиалов более чем вдвое превысил объем мирового экспорта. К тому же увеличение относительного показателя накопленных прямых иностранных инвестиций, осуществляемых преимущественно транснациональными корпорациями, в мировом ВВП почти вдвое превышает рост относительного показателя мировой торговли в совокупном мировом ВВП. В настоящее время ТНК контролируют, по разным оценкам, от трети до половины мирового промышленного производства, свыше половины международной торговли, около четырех пятых мирового банка патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау. Межстрановые потоки товаров и услуг приобрели новое качество: около 40% таких потоков носит характер внутрикорпоративной торговли, что придает им особую устойчивость. На долю 10 крупнейших в мире ТНК финансового сектора (транснациональных банков) во второй половине 1990-х гг. приходилось

от 20 до 25% мировых вкладов и мирового объема всех денежных займов.

Современными отличительными чертами ТНК являются:

- планетарное видение рынков и осуществление конкуренции в мировом масштабе (некоторые зарубежные эксперты предлагают даже новый термин для современного витка глобальной конкуренции — «гиперконкуренция»);
- раздел мировых рынков с немногими такими же глобальными корпорациями;
- координация действий своих филиалов на основе новых информационно-коммуникационных технологий, адаптивность структуры корпораций; объединение своих филиалов, заводов и совместных предприятий в единую международную сеть управления;
- осуществление экономического и политического влияния на государства, в которых ТНК действуют.

Все это получило название *глобальной стратегии функционирования транснациональной корпорации*. В наши дни стратегия развития любой более или менее крупной корпорации обязательно включает действия по освоению новых зарубежных рынков или внедрению на «чужие» рынки, уже поделенные другими субъектами мировой экономики, или по защите «собственных*» рынков от внешних конкурентов. Даже те компании, которые еще совсем недавно чувствовали себя в пределах национальных границ вполне уверенно, в настоящее время все больше и больше сталкиваются с растущей конкуренцией из-за рубежа и, в свою очередь, вынуждены активизироваться на мировых рынках.

Распространение ТНК, несомненно, означало втягивание в сферу их деятельности и внимания практически всех стран мира (хотя и далеко не в равной мере), усложнение действия факторов, влияющих на силы притяжения и отталкивания между странами в рамках мирового хозяйства. По мнению проф. Д. Маршалла (Великобритания), «на наших глазах мировой порядок, который характеризовался господством конкурирующих друг с другом "национальных капитализмов", уходит в прошлое, а на его место приходит другой порядок, который создает транснациональный капитализм, глобальный по своей сути и по масштабам распространения своего влияния»¹.

Для любой страны первоосновой развития остается, естественно, внутренний рынок (крупные страны имеют при этом очевидные

¹ Marshall D. Understanding Late-twentieth Century Capitalism: Reassessing the Globalization Theme // Government and Opposition. Vol. 31. № 2. P. 195.

преимущества), однако с развертыванием процессов транснационализации важнейшим критерием социально-экономического развития становится способность выйти на мировой рынок с современной продукцией и занять там свои позиции. Именно ТНК играют активную роль в международных стратегических корпоративных альянсах — союзах (соглашениях) между ТНК, а также между ТНК и отдельными крупными национальными фирмами. В этой связи следует отметить, что в масштабах мировой экономики всегда имеет место кооперирование средств и опыта экономических субъектов для завоевания рынка, причем участниками таких альянсов могут выступать как ТНК различных стран, так и компании одной национальной принадлежности. Согласно данным ряда экспертов, в среднем крупная транснациональная фирма поддерживает примерно 30 стратегических партнерств.

Другая характеристика современных процессов транснационализации связана с тем, что самые крупные современные ТНК все более принимают характер структур олигополистического типа. Дело в том, что процессы интернационализации, гомогенизации (нарастания однородности) общемирового экономического пространства на рубеже XX—XXI вв. сопровождаются и связаны с заметной тенденцией к укреплению хозяйствующих субъектов. Сегодня в развитых странах в каждой отрасли, как правило, доминируют две-три крупные компании, конкурирующие между собой на рынках всех стран. Экономическая мощь крупных ТНК вполне сравнима с ВВП средних по размеру и хозяйственному потенциалу стран. Другими словами, глобализация мировой экономики поддерживается очевидным усилением концентрации и централизации капитала. Ярким подтверждением этому является недавняя мощная волна слияния крупных корпораций в различных секторах экономики развитых стран — авиастроении, химической промышленности, страховом бизнесе, банковском деле, компьютерной индустрии и др. Десятилетие бум слияний и поглощений компаний. Сейчас можно говорить об изжитости весьма популярных в конце 1970-х — начале 1980-х гг. представлений об окончательном отходе от «погоны за масштабами» в связи с бурным развитием микроэлектроники, сулившим последовательное уменьшение оптимальных размеров предприятий. Судя по всему, в обозримом будущем в мировой экономике будут, как правило, господствовать рыночные структуры олигополистического типа. Они же будут участвовать в конкурентной борьбе за «освоение» рыночного пространства открывающихся навстречу глобализации экономик развивающихся и бывших социалистических стран.

ТНК являются теми хозяйствующими субъектами, которые осуществляют подавляющую часть мировых прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Динамика последних поражает: по данным Доклада о мировых инвестициях за 2002 г. среднегодовые темпы прироста ПИИ в мире составили в первой половине 1990-х гг. 20% и во второй половине — 40,1%. Доля прямых иностранных инвестиций в общем объеме мировых инвестиций в основной капитал возросла с 2,0—2,4% в 1980 г. до 6-8% в конце 1990-х гг.

В финансовой сфере становлению транснациональных субъектов хозяйствования — ТНК и транснациональных банков (ТНЕ) — соответствует финансовая глобализация, т.е. формирование все более интегрированного глобального финансового рынка. Это происходит по следующим причинам. Во-первых, за счет становления международных финансовых рынков, предметом торговли на которых выступают валютные активы, кредиты, ценные бумаги, многочисленные производные финансовые инструменты, так называемые деривативы. Причем наиболее быстрыми темпами растет объем операций на евторынке ссудного капитала (рынке евровалют), возникшем еще в 1960-е гг. и в настоящее время все более приобретающем черты наднациональности, неподконтрольности национальным денежным властям. На конец 1990-х гг. объем средств в евровалютах, обращающихся на этом рынке, оценивается в 10 трлн долл. Банки, на депозитах которых размещалась евровалютная масса, превращались самым фактом оперирования этими средствами в евробанки как особый тип банков, ведущих транснациональные банковские операции на евторынке ссудного капитала. Во-вторых, благодаря новейшим информационно-коммуникационным технологиям происходит фактическое размытие границ между национальными финансовыми рынками (в первую очередь развитых стран) — при сделках между эмитентами/заемщиками и инвесторами/кредиторами национальная принадлежность последних во многих случаях уже не важна. В результате национальные финансовые рынки постепенно интегрируются в единый глобальный рынок. Так, валютный рынок для операций с основными конвертируемыми валютами в настоящее время практически един, его территориальные площадки, расположенные в различных странах (Лондон, Нью-Йорк, Токио, Франкфурт и др.), настолько тесно связаны друг с другом, что его с полным правом можно назвать международным либо глобальным. А, например, международные расчеты по ценным бумагам по своему обороту, как правило, в несколько раз больше стоимости ВВП отдельных стран.

Это подтверждается высказываниями Дж. Сороса, знающего финансовые рынки не понаслышке: «Процентные ставки, валютные курсы и биржевые котировки в различных странах оказываются тесно взаимосвязанными, а глобальные финансовые рынки оказывают громадное влияние на экономические условия во всем мире. Финансовый капитал находится в привилегированном положении. Капитал вообще более мобилен, чем иные факторы производства, а финансовый капитал более мобилен, чем иные его формы. Глобализация финансовых рынков крайне затруднила для отдельных стран налогообложение капитала, поскольку его теперь можно увести куда угодно»¹.

Еще одна движущая сила, оказывающая неоднозначное воздействие как на сами процессы глобализации, так и на их последствия для участников данных процессов, — это либерализация хозяйственной жизни, дерегулирование рынков товаров, услуг и капитала. В данной связи невозможно отрицать, что снятие различных административных барьеров и ограничений усиливает и подкрепляет тенденцию углубляющейся интернационализации хозяйственной жизни.

Необходимо пояснить, в чем заключается неоднозначность воздействия тенденции либерализации (дерегулирования) хозяйственной жизни на содержание и последствия процессов глобализации. Экономическая либерализация стала основным лозунгом одной из современных идеологических платформ экономической политики — неолиберализма. Неолиберализм являлся доминирующей экономической идеологией в основных развитых странах в 80–90-е гг. XX в. — в тот период, когда стали наиболее отчетливы объективные по своей природе процессы глобализации, усиления взаимосвязанности и целостности мира. На базе неолиберальной экономической идеологии в 1980-е гг. под влиянием правительств США и других развитых стран экспертами МВФ и Всемирного банка сформулирован и так называемый «вашингтонский консенсус» как набор принципов хозяйствования, рекомендованных для внедрения развивающимся странам и, позднее, странам с переходной экономикой. «Вашингтонский консенсус» ориентировал страны — реципиенты помощи международных организаций на дальнейшую либерализацию банковской сферы, внешней торговли, режима привлечения иностранных инвестиций, сокращение налогообложения и бюджетных расходов,

¹ Сорос Дж., Открытое общество: Реформируя глобальный капитализм. М., 2001. С. 10–11.

масштабную приватизацию государственной собственности, подавление инфляции и финансовую стабилизацию.

Приверженность лидеров западного мира идеологии неолиберализма и ограничения государственного вмешательства в экономику наложила свой субъективный отпечаток на процессы глобализации. Исследователи отмечают, что глобализация до сих пор развивается в своем неолиберальном варианте (в рамках неолиберальной модели), когда развитие международных экономических отношений и усиление интеграции стран в мировую экономику сочетаются с дерегулированием хозяйственной жизни стран мира. Основные признаки неолиберальной модели глобализации, согласно несколько полемическому изложению российского исследователя В. Коллонтая, следующие:

- * акцент делается на форсирование гомогенизации (на преимущественно монетаристской основе) механизмов хозяйственного регулирования стран, входящих в мировое хозяйство;
- основным регулятором развития провозглашается рыночный механизм;
- национальный хозяйственный комплекс, национальный суверенитет, отчасти даже государство рассматриваются как отмирающие категории; их быстрее преодоление зачастую преподносится как залог экономического успеха;
- * главные усилия направляются на ослабление хозяйственной роли государства, на либерализацию и дерегулирование¹.

Реализация неолиберальной модели глобализации, за которую в 1990-е гг. выступали ведущие страны Запада и в первую очередь США, а также основные международные экономические организации (МВФ, ВТО, в меньшей степени Всемирный банк), привела к переносу на глобальный уровень «провалов рынка» (отрицательных внешних эффектов, невозможности обеспечить население глобальными общественными благами, установить оптимальный режим использования глобальных общественных ресурсов и др.), не корректируемых никаким общественным контролем за экономикой. Кроме того, в отсутствие общественного контроля за экономикой на международном/наднациональном уровне в глобальной конкурентной борьбе неизбежна победа сильнейших, а это — компании развитых стран с несоизмеримо большими финансовыми и организационными ресурсами, чем национальные производители в развивающихся странах и странах с переходной

¹ См.: Коллонтай В. О неолиберальной модели глобализации // МЭиМО. 1999. № 10. С. 4.

экономикой. Поэтому неолиберальная модель глобализации неизбежно вызывает усиление рисков, связанных с внешнеэкономической открытостью и участием в международном разделении труда, для стран мировой периферии и полупериферии и увеличивает выгоды глобализации для более развитых стран мира.

Высокая степень дерегулирования, либерализации внешнеэкономической сферы может способствовать экономическому росту только тогда, когда сама открытость хорошо подкреплена институциональными реформами, в том числе валютно-финансовой, реформой правовой системы, налажены устойчивые связи с мощными в экономическом плане стратегическими партнерами. На практике же осуществляемая по рецептам * «вашингтонского консенсуса» поспешная, неподготовленная, широкомасштабная либерализация в 1980-1990-е гг. давала много сбоев, часто усиливала неустойчивость хозяйственных систем африканских, азиатских и латиноамериканских стран, подрывала основы их эффективной модернизации, сопровождалась достаточно жесткой экономической дискриминацией менее развитых стран и препятствовала более равномерному протеканию процессов глобализации. В то же время рационально-прагматичная политика либерализации таких стран, как Тайвань, КНР и Индия (занимающих далеко не первые в мире позиции по индексам экономической свободы и внешнеэкономической открытости), принесла им ощутимые успехи — и в 1980-е и 1990-е гг. они демонстрировали весьма высокие и относительно стабильные темпы экономического роста.

Очевидность существенных рисков глобализации, в первую очередь для развивающихся стран и стран с переходной экономикой, породила академическую и общественную критику неолиберального варианта глобализации и пока еще не полностью сформировавшуюся идею о желательности иной — социально ориентированной — модели глобализации, в рамках которой объективно происходящее усиление взаимозависимости национальных экономик сочеталось бы с контролем за этим процессом в интересах общества со стороны правительственных и неправительственных институтов, определенной корректировкой результатов свободной рыночной конкуренции в целях сохранения возможностей народов к реализации самостоятельного экономического развития, нейтрализацией негативных глобальных внешних эффектов и обеспечением населения Земли глобальными общественными благами. Критикуя неолиберальный вариант глобализации, известный американский исследователь Дж.К. Гэлбрейт в статье с примечательным названием «Кризис глобализации» пи-

шет о том, что «мы должны вернуться к политике развития на благо людей, потребности которых в конечном счете имеют первейшее значение»¹.

Признаки определенной эволюции прежней модели глобализации можно подметить уже в настоящее время. Резкая критика результатов экономических реформ в развивающихся странах и странах с переходной экономикой по рецептам «вашингтонского консенсуса» вынудила правительства развитых стран и международные экономические организации пересмотреть многие его положения в направлении отхода от радикализма важнейших неолиберальных принципов. Против преждевременной внешнеэкономической либерализации, правда, уже после серии валютно-финансовых кризисов 1990-х гг. в различных странах мира, стали недавно выступать некоторые бывшие сторонники форсированной либерализации, такие как Дж. Сакс и С. Фишер². В рамках «поствашингтонского консенсуса», сформулированного под руководством бывшего вице-президента Всемирного банка Дж. Стиглица, были подвергнуты критическому пересмотру многие в прошлом безоговорочные рекомендации о соотношении роли рынка и государства в экономике, а вопросы здравоохранения, образования, сохранения окружающей среды, распределения доходов рассматриваются не как возможные жертвы либерально-рыночных преобразований, а как важнейшие характеристики самого процесса развития.

Кроме того, хотя официально США и другие страны Запада по-прежнему поддерживают курс на либерализацию хозяйственной жизни в мировом масштабе, на практике они сами часто замаскированно используют протекционистские меры (так называемый новый протекционизм), применяют субсидирование национальных производителей. Реализуются методы двойных стандартов, дискриминирующие зарубежные компании на рынках развитых стран. По образному выражению журнала американских деловых кругов *Fortune*, когда американский бизнес «говорит о свободном капитализме, имеют в виду свободный капитализм у всех, кроме себя»³.

Не всегда однозначно понимается соотношение процессов глобализации и регионализации, региональной экономической интеграции. Не секрет, что одним из характерных признаков се-

¹ Гэлбрейт Дж.К. Кризис глобализации. — <http://www.ptpu.ru/issue5/6JJ9>.

² См.: Sachs J. Global Capitalism: Making It Work// Economist. 1998. № 37. P. 22; Fischer S. Lessons From a Crisis// Economist. 1998. № 40. P. 30.

³ Fortune. № 25. 1998. P. 25.

годняшнего состояния глоболизирующей мировой экономики стало формирование многочисленных региональных межгосударственных экономических группировок. Наиболее упрощенным представлением о взаимодействии регионализации (региональной экономической интеграции) и глобализации соответствует позиция, согласно которой первое противоречит второму. Например, встречаются мнения, что «международная регионализация является диалектическим отрицанием глобализации, поскольку региональные союзы включают лишь ограниченное число стран»¹. Однако тут не все так просто. По мнению известного российского исследователя проф. Ю.В. Шишкова, глобализация есть предельно возможное развитие процессов интернационализации хозяйственной жизни вширь, в то время как региональная интеграция — максимально возможная, наивысшая ступень развития процессов интернационализации хозяйственной жизни вглубь, в пределах одного региона². В этом смысле можно говорить о том, что региональная интеграция есть предвосхищение и одновременно наиболее глубокая и интенсивная степень развития тех процессов, которые составляют содержание глобализации, в рамках одного региона. Региональная экономическая интеграция формирует предпосылки для углубления процесса глобализации мирового хозяйства. По мнению российского экономиста Р. Гринберга, регионализацию мировой экономики можно рассматривать и как специфический способ ее глобализации.

Движущие силы глобализации находят свое воплощение в более конкретных факторах глобализационных процессов. Среди основных факторов, оказывающих воздействие на становление и эволюцию процессов глобализации в мировой экономике, можно назвать следующие:

- резкое усиление экономической взаимозависимости между странами; ни одна страна в настоящее время не может оставаться в стороне от мировой экономики, не рискуя остаться в ситуации полной изоляции от мирового сообщества и регресса в своем развитии; в последнее время быстро повышается степень экономической открытости практически всех стран мира; становится интенсивнее влияние на национальные экономики процессов, происходящих в мировом экономическом про-

странстве, благодаря росту международной торговли¹ и межстранового движения капитала;

- формирование нового качества международного разделения труда, когда увеличивается доля межстранового обмена готовой продукцией, а обмен аграрно-сырьевыми товарами оттесняется на обочину международной торговли; растет удельный вес внутриотраслевой торговли;
- усиление связей между национальными сегментами мирового финансового рынка и формирование все более интегрированного глобального финансового рынка;
- информационная и телекоммуникационная революция, создавшая условия для поддержания постоянных контактов между территориально разобщенными, находящимися в различных странах частными и общественными субъектами хозяйственной жизни;
- глобальное расширение сферы деятельности транснациональных корпораций, обладающих мощными технологическими и финансовыми ресурсами, позволяющими размещать производственные и другие подразделения и филиалы по всему миру и благодаря этому добиваться наибольшей эффективности использования местных конкурентных преимуществ;
- возросшая вовлеченность развивающихся стран и стран с переходной экономикой в международную торговлю, процессы международного кредитования и инвестирования, международной трудовой миграции;
- кардинальное усложнение структуры субъектов (акторов) мировой экономики — на мировой арене наряду с национальными государствами и преимущественно национальными по сфере своей деятельности компаниями активно действуют ТНК и ТНЕ, международные экономические организации, региональные организации, в том числе интеграционные объединения, а также неправительственные организации, крупные города и даже отдельные индивиды (ученые, деятели культуры, бизнесмены типа Дж. Сороса и др.).

¹ Цит. по: *Marshall D. Understanding Late-twentieth Century Capitalism: Reassessing the Globalization Theme // Government and Opposition. Vol. 31. № 2. P. 213.*

² *Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ? М., 2001. С. 17.*

¹ С 1986 по 1995 г. объем мирового товарооборота возрастал в среднем на 6,5% в год, увеличившись за десятилетие в 1,9 раза, а международная торговля услугами росла еще более быстрыми темпами и увеличилась в 2,4 раза. За это время доля международной торговли в мировом ВВП росла втрое быстрее, чем в предшествующее десятилетие. За 1990-е гг. ежегодные темпы роста оборотов международной торговли составляли в среднем 8% и более чем вдвое превосходили среднегодовой рост объемов мирового производства (см.: *Черковец О. Глобализация сотрудничества или конкуренции? // Экономист. 2002. № 10. С. 5.*)

Индекс деловой активности мировых городов (2000 г.)*

Мировые 1 города	Аудиторские ; услуги	Банковские/ финансовые услуги	Юридические услуги	Итоговый индекс
Нью-Йорк	35	100	100	235
Лондон	100	77	23	200
Гонконг	8	71	16	95
Франкфурт	13	73	5	91
Париж	27	54	10	91
Токио	10	72	5	87
Торонто	35	38	3	78
Сидней	17	43	8	68
Мадрид	4	55	2	61
Сингапур	6	41	5	52
Амстердам	31	22	8	41
Милан	6	22	2	30
Дюссельдорф	24	2	1	27
Брюссель	14	1	3	17
Москва	4	7	3	14

* Источник: Globalisation and World Cities Study Group. University of Loughborough, UK.

Среди значительного числа новых действующих лиц, которых глобализация вывела на мировую арену, присутствуют и значимые для развития мировой экономики так называемые мировые, крупные города. Поскольку постановка вопроса о крупных городах как самостоятельных субъектах глобализации относительно нова, остановимся подробнее на данном аспекте глобализации. Еще в 1986 г. американский экономист Дж. Фридман выступил с идеей, что ряд крупных городов мира обладает функциональными особенностями, выделяющими их из контекста национальной экономики и прочно включающими в экономику мировую. Современный исследователь мировых городов П. Тейлор (Великобритания) считает, что они выполняют не только функцию финансовых центров, но и являются международными центрами в области профессиональных услуг — рекламы, консалтинга, бухучета, юридических услуг и т.д. Формирование и развитие мировых городов происходит благодаря потокам между ними капитала, рабочей силы, информации, управленческих ресурсов. Важной является способность города замкнуть эти потоки на себя, иначе он неминуемо проиграет конкурентам. Отношения между мировыми городами строго иерархичны. Согласно П. Тейлору, занимающие нижнюю строчку в иерархии «гамма»-города тесно связаны с промышленностью, добычей и переработкой сырья. «Бета»-города живут за счет перераспределения потоков, порождаемых подконтрольными «гамма»-городами. «Альфа»-города специализируются на предоставлении услуг «бета»-городам. Каждый город имеет свою зону ответственности, которая достаточно четко очерчена, а изменение положения в этой иерархии, расширение или сокращение подконтрольного экономического пространства происходят медленно.

На данный момент, по Тейлору, в мире существуют только три «альфа»-города, которые конкурируют друг с другом, — Нью-Йорк, Лондон и Токио. Зона ответственности Нью-Йорка — Северная и Южная Америка. Область доминирования Лондона включает Европу, Африку, Ближний Восток, Южную Азию и страны бывшего СССР. Москва при этом — типичный «бета»-город. Восточная Азия, Австралия и Океания находятся в зоне ответственности Токио. Хотя отрыв Токио минимален, ему на пятки наступают Гонконг, Сингапур и Сидней. Определенное представление о деловой активности крупнейших мировых городов дает индекс их деловой активности, предложенный функционирующим в Великобритании Центром изучения глобализации и мировых городов (табл. 1.1).

Глобализация экономической деятельности разворачивается одновременно в двух плоскостях: не только на макроуровне, что как раз и проявляется в усилении взаимозависимости национальных экономик, интенсификации международных экономических отношений между странами во всех их формах, но и на микроуровне. На микроуровне глобализация означает в первую очередь изменение стратегии поведения и деятельности компаний — субъектов рынка, прежде всего транснациональных корпораций. Главной особенностью глобализации на микроуровне является общая стратегическая ориентация компаний на хозяйственную активность на интегрирующемся глобальном рынке в масштабах всего мира, на размещение производства в различных странах и регионах планеты. Всемирная по своему характеру деятельность ТНК стала одной из основ процессов глобализации.

Каковы главные признаки глобализации? К ним можно отнести качественные изменения в характере международного разделения труда, рост масштабов деятельности и сфер влияния таких субъектов мировой экономики, как ТНК, изменения в системах регулирования экономики на национальном и международном уровнях с целью адаптации к глобальным экономическим процессам, становление и изменение функций системы международных экономических организаций, как межправительственных, так и неправительственных. Международные экономические связи превращаются в важнейшую форму самого существования всех составных частей мирового хозяйства; ни одно, даже самое мощное государство, не может теперь развиваться в режиме абсолютной самодостаточности, без тесного взаимодействия с внешней средой.

1.3. ПОСЛЕДСТВИЯ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Постановка вопроса о последствиях процессов экономической глобализации для отдельных стран и групп стран мирового сообщества является оправданной. С одной стороны, теория международной экономики однозначно свидетельствует о том, что открытие рынков для иностранной конкуренции, интенсификация международной торговли, межстранового перемещения финансовых ресурсов и инвестиций создают возможности для более эффективного использования мировых производственных факторов, увеличения мирового производства. Следовательно, глобализация связана с потенциальным выигрышем стран, участвующих в данном процессе. В то же время интенсификация конкуренции на интегрирующихся глобальных товарных и финансовых рынках, особенно в условиях сочетания глобализации с широкомасштабной либерализацией хозяйственной жизни, что стало основным содержанием неолиберальной модели глобализации, означает неизбежные риски как для отдельных компаний, уступающих в конкурентной борьбе более сильным, так и для отдельных стран. Причем для развитых стран потенциальные выгоды глобализации достаточно весомы (именно здесь расположены штаб-квартиры сильнейших компаний — игроков на мировых рынках, а также главный научно-технический и технологический потенциал планеты, основные финансовые ресурсы), а риски в виде сокращения отдельных производств, перераспределения доходов и возможного возрастания социального неравенства могут быть частично компенсированы социальной политикой государства.

Для развивающихся же стран и стран с переходной экономикой дело обстоит по-иному. Выгоды глобализации вследствие более слабых конкурентных позиций этих стран на мировых рынках не всегда очевидны, в то время как потенциал нейтрализации рисков вследствие недостаточного уровня развития существенно более ограниченный, чем у развитых государств.

ТНК развитых стран, разворачивающие экономическую активность в периферийных и полупериферийных экономиках, зачастую пренебрегают национальными интересами стран-реципиентов. Транснациональные корпорации используют как внутренние ресурсы этих стран, так и международные (информацию, менеджмент, кредитные средства, транспорт и др.) факторы производства. ТНК создают мощную конкуренцию местным компаниям и теснят их на внутреннем рынке. Часто в принимающих странах они добиваются преференциального по сравнению с национальными предприятиями режима хозяйственной деятельности в виде снижения налогов, платы за использование местной инфраструктуры и прочих льгот. В погоне за прибылью они могут деформировать внутренние производственные связи и структуру национального хозяйства, провоцировать социально-экономические конфликты и обострять политическую ситуацию в стране.

Больше всего от глобализации теряют средние и малые национальные предприятия, находящиеся в одном рыночном сегменте с крупными зарубежными по отношению к данной стране ТНК. Им трудно выдержать конкуренцию с гигантами, и в то же время у них, как правило, нет лоббистских возможностей для получения более льготного налогового режима.

Крайне уязвимы менее развитые страны и в отношении бесконтрольного притока и оттока с их финансовых рынков иностранного финансового капитала, прежде всего спекулятивного. Мировой опыт последнего десятилетия (кризисы 1994-1995 гг. в Мексике, международный (азиатский) финансовый кризис 1997 г., последующие кризисные потрясения в России, Бразилии, Аргентине) убедительно продемонстрировал, что межстрановые движения глобального финансового капитала способны не только «обрушить» финансовые и фондовые рынки развивающихся стран и стран с переходной экономикой, подорвать стабильность национальных валют этих государств, но и чрезвычайно негативно отразиться на реальном секторе хозяйства данных стран. В передовых экономиках возможностей противостоять кризисному развитию ситуации на финансовых рынках гораздо больше.

Следовательно, процессы глобализации во многих случаях ведут к повышению уровня развития передовых экономик и к ослаб-

лению позиций в мировой экономике менее развитых стран. Многие развивающиеся страны и страны с переходной экономикой попадают в технологическую зависимость от развитых: усложнение современных технологий делает их разработку в менее развитых государствах чрезвычайно затратным мероприятием, а заимствованные технологии часто не могут быть эффективно использованы из-за отсутствия комплиментарных факторов, в первую очередь высококвалифицированных и образованных специалистов. Углубляется технологический разрыв между этими группами стран.

Глобализация не отменяет общей закономерности мирового экономического развития — его неравномерности, из которой для группы развитых стран вытекает неизбежность своеобразной борьбы за лидерство в мировой экономике. По мнению проф. Д. Маршалла (Великобритания), «с полным основанием можно утверждать, что такие существенные характеристики системы, как ожесточенная конкуренция между странами, соперничество ведущих развитых государств за завоевание лидирующих позиций в мире, разделение всех стран на центральные и периферийные, остаются неизменными несмотря на то, что современная капиталистическая система становится все более интегрированной... Мировой капитализм никогда не предоставлял и теперь не предоставляет всем странам равных возможностей для успешного развития. Конкуренция за сверхприбыль остается... а мировая экономика, как и прежде, развивается неравномерно»¹. Три главных полюса экономической силы в мире — США, Западная Европа (или, при более узком подходе, Европейский Союз) и Япония, причем соперничество между ними не в последнюю очередь разворачивается в области технологического развития, в сфере высоких технологий — микроэлектронике, биотехнологии, создании новых материалов и др.

Таким образом, очевиден вывод о нарастании конфликтного потенциала в мировой экономической системе, накоплении на стороне развивающихся стран огромного потенциала недовольства. Усиление взаимосвязей и взаимозависимости между странами в мировой экономической системе сочетается с ростом мирового социально-экономического неравенства, увеличением разрыва в доходах и уровне жизни между самыми богатыми и самыми бедными квинтилями и децилями населения планеты. По данным Доклада о мировом развитии за 2000-2001 гг., подготовленного Всемирным банком, средние доходы населения в 20 наиболее богатых странах мира в 37 раз превышают средние доходы в 20 бедней-

ших странах, при этом за последние 40 лет этот разрыв удвоился. А разрыв в доходах между пятью богачейшими и пятью беднейшими странами мира составлял 60 : 1 — в 1990 г. и 74 : 1 — в 1997 г. Можно присоединиться к мнению финского эксперта К. Кильюнена, который считает, что «экономическая система не может считаться здоровой, когда совокупное богатство 225 богатейших людей мира превышает 1 трлн долл., что равняется ежегодному доходу 2,5 млрд бедняков, составляющих 47% человечества... общее состояние трех богатейших людей планеты превышает совокупный ВВП 48 наименее развитых стран»¹. Не становится менее острым противостояние между высокоразвитыми и менее развитыми странами, некоторые страны, раньше выступавшие в качестве важных составных частей мирового сообщества, сейчас переместились в число наименее развитых (по классификации ООН). США стремятся сохранить и приумножить свое лидерство в мировом хозяйстве, использовать глобализацию в ее неолиберальном варианте для решения своих национальных задач.

Существует ли категория стран, традиционно относимых к странам мировой периферии и полупериферии и добившихся однозначного экономического успеха в условиях глобализации и дерегулирования внешнеэкономических связей? Часто в качестве примера таких стран/территорий приводят Южную Корею, Тайвань (с 1998 г. вместе с Сингапуром и Гонконгом по терминологии МВФ — передовые экономики), а также другие новые индустриальные страны Восточной и Юго-Восточной Азии. Однако эти страны добились высоких экономических результатов при активной роли государства в экономике и проведении политики разумного протекционизма. Отказ этих стран от протекционизма и либерализация внешнеэкономических связей происходили в условиях уже завоеванных крепких позиций на мировых рынках. К тому же либерализация капиталных операций платежного баланса этих стран оказалась, по оценкам экспертов, поспешной, недостаточно подготовленной, внутренние финансовые рынки были еще слабыми, на них отсутствовала необходимая инфраструктура, и в результате это обстоятельство стало одной из причин международного финансового кризиса, охватившего данные страны в 1997 г.

Очевидные выгоды от глобализации, прежде всего финансовой, получили отдельные периферийные страны, учреждающие на своей территории (еще с 1960—1970-х гг.) офшорные зоны, свободные от налогообложения, с целью привлечения иностран-

¹ *Marshall D. Understanding Late-twentieth Century Capitalism: Reassessing the Globalization Theme // Government and Opposition. Vol. 31. № 2. P. 197, 215.*

¹ Социал-демократия перед лицом глобальных проблем. М., 2000. С. 23.

ного капитала. Возникла целая плеяда офшорных зон, объединяющая четыре их основные региональные группы. Офшорные зоны Карибского бассейна обслуживают страны Северной и Южной Америки, находящиеся в одном временном поясе с Нью-Йорком. Офшорные зоны в Европе включают отдельные страны, прибрежные анклавы и «независимые» острова под покровительством британской короны. Они обслуживают прежде всего финансовый капитал стран, находящихся в европейском временном поясе. Офшорные зоны в странах Персидского залива обслуживают нефтедобывающие страны Ближнего Востока. Сингапур, Гонконг, а также Вануату, Науру и другие островные территории Тихого океана используются финансовым капиталом стран Азиатско-Тихоокеанского региона, находящихся в одном временном поясе с Токио.

1.4. РЕГУЛИРОВАНИЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА

В условиях глобализации претерпевает существенные изменения сложившаяся к настоящему времени система регулирования (управления) мирового хозяйства и социума. Вплоть до последнего времени данная система существовала в виде иерархической структуры управляющих институтов, наделенных полномочиями в соответствии с пределами своей компетенции. Вопросы экономического и социального развития местного и регионального значения находились в сфере компетенции региональных и местных органов власти и самоуправления. Поскольку наиболее важная для жизнедеятельности общества экономическая, политическая и социальная активность индивидов и компаний осуществлялась на национальном уровне — уровне государств, — именно в сфере их компетенции находились основные проблемы общественного развития, национальные государственные органы были наделены всей полнотой полномочий по регулированию экономической и общественной жизни. В сфере компетенции международных экономических и политических организаций находились вопросы, имеющие межгосударственное значение.

Процессы глобализации мировой экономики вызвали определенные подвижки в данной структуре управляющих институтов, которые более всего коснулись двух ее уровней — национальных государств и международных организаций. Усиление взаимосвя-

симости национальных экономик, интенсификация различных форм международных экономических отношений, обострение глобальных проблем человеческой цивилизации, касающихся всех стран мира, привели к необходимости возложить на международные организации многие функции общественного контроля за экономикой и социальной сферой жизни общества, которые традиционно принадлежали национальным государствам. Действительно, нейтрализация провалов рынков, являющихся преимущественно национальными, функционирующими в рамках отдельной страны, возможна и необходима на национальном уровне. Если же рынки становятся глобальными, то и исправление ставших глобальными провалов рынков оптимально осуществлять на межнациональном/наднациональном уровне. То же самое относится и к организации оптимального использования глобальных общественных ресурсов, обеспечению населения планеты глобальными общественными благами и т.д.

До эпохи глобализации ведущую роль играли национальные экономические отношения. Наиболее развитые в тот или иной период национальные хозяйства во многом определяли характер, формы и механизмы международных отношений. Внутриэкономические отношения были первичными, международные — вторичными. Однако по мере формирования глобальных финансовых и товарных рынков и глобальных производственно-сбытовых структур (ведущие ТНК) всемирные экономические отношения все более обретают роль ведущих, тогда как внутристрановые отношения даже очень крупных и экономически наиболее развитых стран, не говоря уже об остальных, вынуждены приспосабливаться к реалиям глобальной экономики. По мнению проф. Ю.В. Шишкова, «мировая финансовая система стала практически независимой от государственного контроля и регулирования... национальные государства со своими регуляторами оказались как бы островами в глобальном финансовом океане»¹. Становится все более расплывчатым понятие «национальное экономическое пространство», и возможности каждого отдельно взятого государства оказываются ограниченными. В результате и межнациональное/наднациональное регулирование всемирной экономики объективно начинает превращаться из вторичного по отношению к регулированию на национальном уровне в первичное.

Таким образом, часть функций, прежде возлагаемых на национальный уровень, неизбежно будет смещаться на уровень

¹ Шишков Ю.В. Мировая финансовая система: необходимость реформ // МЭиМО. 1999. № 11. С. 3-4.

глобальный. Кроме того, расширение политических, экономических и социальных прав населения, усиление институтов гражданского общества, децентрализация принятия решений в соответствии с принципом субсидиарности неизбежно приводят к перераспределению части национально-государственной компетенции на региональный и локальный уровни. По мнению отечественного эксперта В. Кузнецова, «даже на своей собственной территории государство перестает быть единственным субъектом, которому дозволено осуществлять законное принуждение ради сохранения общественного порядка. Из его рук уходят регулирование прав человека, экологическая политика, финансовая регламентация» и ряд других функций¹.

В то же время сказанное не означает, вопреки мнению «ликвидаторов» государства — многих сторонников неолиберальной модели глобализации, что государство исчерпало свой мандат и в ближайшем будущем обречено раствориться в среде других общественных институтов. Нельзя признать правомерной точку зрения тех, кто говорит о происходящем в современных условиях «размывании» роли национального государства, как, например, К. Омэ (США), считающий, что «экономический национализм» отдельных государств, понимаемый как политика, проводимая в интересах данной страны, ее населения, субъектов хозяйствования, расположенных на ее территории, стал бессмысленным². Такой же позиции придерживается проф. Б. Бади (Франция), который в своей книге с более чем показательным названием «Конец государств» в качестве наиболее характерного признака глобализации выделяет подрыв, разрушение национального государственного суверенитета под напором действий глобальных фирм и транснациональных управленческих структур (сетей)³.

Здесь правомерно задать вопрос: происходит ли разрушение государственного суверенитета в результате действий транснациональных экономических структур? Можно ли утверждать, что ТНК и ТНБ лишаются национальной почвы и начинают оперировать в условиях самодостаточности? Вряд ли. Многие транснациональные компании становятся фактически глобальными по характеру своей производственной деятельности и колоссальным масштабам управляемой ими, разбросанной по всему миру собственности, но при этом даже самые мощные из них остаются

национальными по форме управления этой собственностью и имеют, за исключением отдельных случаев, определенный национальный центр притяжения. Штаб-квартиры этих корпораций не перемещаются в некое виртуальное пространство и продолжают располагаться на территории конкретного государства, что означает, помимо прочего, еще и притяжение огромных материальных, финансовых, организационных, информационных и других ресурсов именно на территорию соответствующих стран. Таким образом, в выигрыше по отношению ко всем своим партнерам оказываются те государства, на территории которых сконцентрирована большая часть «глобальной корпоративной мощи» (в первую очередь США, а также Япония, Германия, Великобритания, отчасти — Франция). Эти же государства регулируют на практике деятельность всех субъектов хозяйствования, включая ТНК и ТНБ, штаб-квартиры которых расположены на их национальной территории.

Именно глобализация, имеющая неоднозначные последствия для различных стран и регионов мира, обществ с различным уровнем социально-экономического развития, возлагает новые функции на государственный уровень в структуре управляющих институтов человеческого социума. Глобализация уподобила мировую экономику гонкам «Формулы-1» с их жесткими законами выживания, становясь для национальных государств суровой и беспощадной проверкой их способности адаптироваться к лавинообразным переменам. История показывает, что рынок, конкуренция сами по себе оттесняют слабых участников на периферийные позиции, ставят их в подчиненное положение. В не меньшей степени это относится и к конкуренции на глобальном рынке. Рыночные силы сами по себе вряд ли способны серьезно изменить положение страны в мировом хозяйстве; и особенно, если это положение неблагоприятно, если данная страна не является страной-лидером, то не обойтись без государственного регулирования и формирования структуры и направлений мирохозяйственных связей данной экономики.

Перед национальным уровнем организации общественной жизни встают задачи определения стратегии и управления вовлечением экономики и общества той или иной страны в процессы глобализации, адаптации хозяйства страны к мировым тенденциям, нейтрализации негативных последствий и хеджирования рисков, связанных с воздействием глобализации на страны, организации успешного представительства предпринимательских сил своей страны на мировых рынках. Это — задачи не менее сложные, чем те, которые государство было призвано решать на

¹ См.: Кузнецов В. Что такое глобализация? // МЭиМО. 1998. № 2. С. 17.

² См.: Ohmae K. The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy. Fontana, 1990.

³ См.: Badie B, La fin des territoires. Paris, 1995.

предшествующих этапах исторического развития, для их решения необходимы существенная перестройка и модернизация государственного аппарата. Потребуется сочетание различных направлений, форм, методов и средств регулирования, обеспечивающих также стратегическое взаимодействие национального хозяйства с мировозхозяйственной сферой. Поэтому можно утверждать, что в обозримой исторической перспективе потребность в регулирующей функции государства вряд ли упадет. Скорее, можно говорить о трансформации, порой весьма болезненной, национально-государственной формы организации жизни человечества.

Мировой опыт показывает, что современное государство, в том числе в развитых западных странах, регулярно осуществляет вмешательство в хозяйственную жизнь, во-первых, в интересах обеспечения максимальной конкурентоспособности национальной экономики по сравнению с другими, и во-вторых, с целью решения социальных вопросов, сглаживания чрезмерной социальной дифференциации населения. В эпоху глобализации обе эти задачи становятся не менее, а более актуальными, чем прежде, их достижение становится не менее, а более трудным делом. Поэтому в этом отношении можно согласиться с отечественным исследователем О. Черковцом, который пишет о необходимости усиления данных функций национального государства в условиях глобализации¹.

Немалое число и зарубежных экономистов считают, что компетентная, взвешенная политика государственного интервенционизма в условиях повышенной нестабильности в мире и усиления конкуренции на глобальных по существу рынках, а не самоустранение государства как такового, т.е. активный прорыночный государственный интервенционизм, — важнейший критерий успеха для многих экономик².

Поэтому несколько не теряют актуальности положения, приведенные в Докладе Всемирного банка за 1997 г. («Государство в меняющемся мире»), согласно которым хорошее правительство — это не роскошь, а жизненная необходимость; без эффективного государства устойчивое развитие — и экологическое, и социальное — невозможно. Особенности доклада состояли в том, что он не просто акцентировал внимание на активной роли государства, особенно в процессах развития и трансформации, которые

¹ См.: Черковец О. Глобализация сотрудничества или конкуренции? // Экономист. 2002. № 10.

² См.: La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. The Quality of Government // NBER, Working Paper № 6727. Cambridge, 1998. P. 7, 37.

переживают многие менее развитые страны, включая постсоциалистические. На передний план были выдвинуты проблемы улучшения деятельности самого государственного аппарата управления, совершенствования механизмов его вмешательства в экономику, более тесной и рациональной координации действий с частным сектором и организациями гражданского общества. При этом специально подчеркивается необходимость обновления задач и функций национального государства под воздействием процессов, происходящих в глобализирующемся мировом хозяйстве: «Даже там, где в прошлом государство хорошо справлялось со своими задачами, многих беспокоит, что оно не сможет адаптироваться к требованиям мировой экономики, находящейся в процессе глобализации»¹.

Одним из основных условий эффективности государственного регулирования экономики является способность правительства в максимальной степени избавить бизнес от чрезмерного бремени государственного управления, от рисков и неопределенности, вызванных слабостью и неустойчивостью государственной власти. Должны быть приложены максимальные усилия для искоренения коррупции и преступности, повышения транспарентности (открытости) в действиях правительств. Возрастает участие государства в обеспечении долговременных условий конкурентоспособности национальной экономики — усиливается роль государственного стимулирования научно-технического прогресса, деятельности по созданию и поддержанию хозяйственной и социальной инфраструктуры, обеспечению благоприятных налоговых условий для отечественных предпринимателей. Огромную роль, особенно в странах развивающихся и с трансформирующейся экономикой, призвано играть государство в поощрении малого и среднего предпринимательства.

Остановимся на роли международных экономических организаций в процессах глобализации. Сегодня в мире существует порядка 3 тыс. межправительственных организаций и более 20 тыс. неправительственных международных организаций. *Международные межправительственные экономические организации* — это институты многосторонних межгосударственных отношений, имеющие согласованные их участниками цели, компетенцию и свои постоянные органы, а также специфические политико-организационные нормы, включающие устав, процедуру, членство, порядок принятия решений и пр. Они призваны способствовать решению разно-

¹ Государство в меняющемся мире: Отчет о мировом развитии за 1997 г. Всемирный банк, 1997. С. 1.

образных экономических и политических проблем. Основные на сегодняшний момент международные экономические организации возникли в конце и сразу после окончания Второй мировой войны, в дальнейшем их число быстро росло. Среди основных причин создания международных экономических организаций можно выделить усиление интернационализации хозяйственной жизни, например, образование региональных объединений интеграционного характера (Европейского Сообщества на Европейском континенте), региональных банков развития (Межамериканский банк развития, Африканский банк развития, Азиатский банк развития, Европейский банк реконструкции и развития) и других организаций. Немаловажной причиной является развитие межгосударственного регулирования мирохозяйственных связей. Это направление играет существенную роль в деятельности Международного валютного фонда (МВФ), Международного банка реконструкции и развития (МБРР) и других институтов группы Всемирного банка, Всемирной торговой организации (ВТО), экономических организаций, созданных и функционирующих в рамках системы учреждений Организации Объединенных Наций (ООН): Программы развития (ПРООН), Организации по промышленному развитию (ЮНИДО), Конференции по торговле и развитию (ЮНКТАД), Международной организации труда (МОТ) и др.

Еще одна важная причина возникновения и функционирования международных организаций — проблемы глобального масштаба, возникающие в различных областях политической, экономической и социальной жизни и требующие совместных действий всех стран мира: соблюдение прав человека, демографическая, экологическая (изменение климата, обеспечение водоснабжения) проблемы, освоение космоса, нестабильность мировой экономики и др. Многие организации создаются в период кризисного обострения тех или иных проблем, ряд из них связан с выходом на мировую арену новых групп стран со своими отдельными интересами — развивающихся, появившихся в результате распада колониальной системы, или стран с переходной экономикой.

В зависимости от целей и задач международные экономические организации подразделяются на несколько групп. В первую группу входят организации, осуществляющие общее регулирование международных отношений, это, например, МВФ, Всемирный банк, ВТО. Во вторую — занимающиеся выработкой решений и рекомендаций по определенным проблемам (например, комитеты, комиссии, фонды и программы ООН). В третью — обеспечивающие

сбор информации, готовящие статистические и научно-исследовательские издания по актуальным проблемам экономики. Некоторые организации выполняют одновременно все перечисленные функции.

В классификации, предложенной западным исследователем Х.А. Шреплером, также выделяются три основные категории международных организаций:

- 1) административные учреждения, занимающиеся специальными техническими задачами, такими, как регулирование международных средств коммуникаций;
- 2) институты разбирательства и вынесения решений по международным спорам либо примирения участвующих в них сторон;
- 3) международные организации общего характера, призванные обеспечивать коллективную безопасность и содействовать сотрудничеству по широкому кругу вопросов.

Существует также деление на всемирные и региональные международные организации. К первым относятся все организации, деятельность которых охватывает разные континенты (например, институты системы учреждений ООН). Ко вторым можно причислить, например, региональные банки развития. В одном регионе может функционировать ряд международных организаций, их набор и направления деятельности связаны со спецификой социально-экономических проблем и потребностями стран данного региона.

Основная цель организаций в сфере экономического сотрудничества между странами — изучение и принятие мер по наиболее важным проблемам международных экономических отношений, обеспечению стабильности национальных валют, устранению торговых барьеров и т.д. Среди международных организаций особое место занимают международные финансовые институты. Основная цель их создания — решение на международном/наднациональном уровне проблем развития государств и регионов, сотрудничества между ними, обеспечение целостности и стабильности сложного и противоречивого всемирного хозяйства. При детальном рассмотрении можно выделить следующие конкретные цели деятельности международных финансовых организаций:

- объединение финансовых, политических, интеллектуальных усилий для стабилизации мировой экономики;
- содействие экономическому развитию отдельных стран и регионов мира;
- совместная разработка и координация стратегии и тактики развития мирового хозяйства, решения его глобальных проблем.

По значимости для развития мировой экономики принято выделять три основные международные экономические организации — МВФ, Всемирный банк и ВТО. При этом первые два института — МВФ и Всемирный банк — были созданы еще в 1944 г. на известной Бреттон-Вудской конференции (соответственно их часто называют Бреттон-Вудскими институтами). Эксперты неоднократно высказывают мнение, что тот мандат, который был дан этим организациям в 1944 г., вполне соответствовал условиям и тенденциям развития мировой экономики в послевоенное десятилетие. В то же время МВФ и Всемирный банк оказались не полностью готовыми к решению задач содействия развитию большого числа появившихся на карте мира в 1960-е гг. развивающихся стран, а также валютно-финансовых проблем в последние десятилетия XX в., характеризующихся огромными трансграничными перетоками частного капитала. Положение принципиально не изменили ни корректировки Устава МВФ в 1970-е гг. и в последующее время, ни некоторая эволюция политики данных организаций в 1990-е гг. Набор рекомендаций, инструментов и возможностей регулирования остается пока у Бреттон-Вудских институтов весьма ограниченным. Их функционирование не вполне отвечает сегодняшним потребностям в регулировании мирового хозяйства на международном уровне, нейтрализации глобальных провалов рынка в эпоху глобализации, свидетельством чего можно считать учащение в последние годы финансовых кризисов в различных регионах мира, быстро перекидывающихся от одной страны к другой. Многие придерживаются той точки зрения, что международные финансовые организации в середине и второй половине 1990-х гг. не смогли правильно оценить природу этих кризисов и оперативно предоставить помощь затронутым ими экономикам, предотвратив расползание кризисных явлений на рынки других стран.

Можно отметить и еще одно обстоятельство. В послевоенный период происходило постепенное относительное сокращение финансовых ресурсов МВФ по сравнению с возможными потребностями в экстренном кредитовании, связанными с фактически перманентным мировым долговым кризисом, обострившимся в последние 20—30 лет. По расчетам С. Фишера, если бы финансовые возможности Фонда увеличивались после 1945 г. в соответствии с динамикой доходов наиболее развитых стран мира, они должны были быть втрое больше, чем сегодня. А если бы они соответствовали темпам роста мировой торговли, то ресурсы МВФ следовало бы увеличить в 9 раз —• до 2,5 трлн долл.¹

¹ См.: Fischer S. On the Need for an International Lender of Last Resort // Journal of Economic Perspectives. 1999. № 4. P. 96.

В результате необходимость реформирования стратегии и деятельности МВФ и Всемирного банка, адаптации их к обновленным условиям мировой экономики признается большинством исследователей, вне зависимости от их политической ориентации. Например, российский исследователь А. Эльянов вполне оправданно отмечает по данному вопросу, что «требуется иная модель» регулирования на глобальном уровне, «которая призвана оптимизировать сочетание рыночного и регулирующего начал в развитии мирохозяйственных отношений и блокировать удушающую хватку безудержной стихии, выбивающей почву из-под ног значительной части развивающихся и переходных экономик»¹. Дж. Сорос, опираясь на разработанную им теорию рефлексивности, пишет об имманентно присущей финансовым рынкам, в том числе глобальным, неопределенности, нестабильности и делает в связи с этим вывод, что «вопреки утверждению, что мы можем целиком положиться на механизм саморегулирования, стабильность финансовых рынков должна обеспечиваться с помощью государственных институтов»². А сами эксперты МВФ пишут о необходимости формирования «новой международной финансовой архитектуры».

Свидетельством невысокой эффективности действий Бреттон-Вудских институтов в конце XX в. могут служить данные, приводимые экспертами американского Фонда наследия. По их мнению, МВФ и Всемирный банк не смогли никому оказать серьезной поддержки в предотвращении кризисов. В 54 странах, получавших помощь от МВФ в 1986-1997 гг., рост ВНД на душу населения составил в среднем за эти 12 лет лишь 4%. В то же время государства, не обращавшиеся за содействием к МВФ, обеспечили за этот период увеличение значения показателя ВНД на душу населения на 24%. Всемирный банк за последние 30 лет оказывал содействие 68 странам, и большинство из них не добились сколь-нибудь серьезного улучшения своих экономических показателей, а в 20 странах, получивших в среднем по 1,4 млрд долл., величина ВНД на душу населения упала на 21,7%. Подобные деструктивные результаты объясняются тем, что у получателей помощи исчезали стимулы к проведению необходимых преобразований, правительства, уверенные в возможности опереться на поддержку международных финансовых организаций как кредитора в последней

¹ Эльянов А. Глобализация и расслоение развивающихся стран // МЭиМО. 2000. № 6. С. 13.

² Сорос Дж. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм. М., 2001. С. 14.

инстанции, могли проводить безответственную и рискованную экономическую политику. Рекомендации экспертов МВФ, закрывавших глаза на расхищение средств Фонда, сводились к навязыванию реформ, которые далеко не всегда отвечали условиям экономического развития и текущему положению стран — реципиентов помощи и часто усугубляли существующие в них проблемы.

Если средства, выделявшиеся международными финансовыми организациями, использовались исключительно на покрытие текущего бюджетного дефицита, единственным итогом получения помощи становилось лишь временное улучшение экономического положения в данных странах, которое достигалось за счет увеличения внешних долговых обязательств. С их ростом необходимость оплаты процентов по долгам и их последующего погашения подрывала возможности развития национальных экономик. Государства, решавшие свои текущие проблемы самостоятельно, не обременяя свою экономику долгами, зачастую сохраняли лучшие возможности ее развития.

В последние годы произошел своеобразный взрыв в создании региональных межгосударственных организаций. Можно упомянуть Шанхайскую организацию сотрудничества, Восточноазиатский форум (Китай, Япония, Южная Корея), Евразийское экономическое сообщество (Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Таджикистан), создающиеся зоны свободной торговли между Китаем и странами АСЕАН, между Японией и Сингапуром и др. Например, на создание зоны свободной торговли между Китаем и АСЕАН отводится 10 лет.

Другой новый признак современного развития — тенденция перехода к многоцелевому, многоплановому характеру как вновь создаваемых, так и уже существующих организаций. В частности, на саммите 2001 г. Форума Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) в отличие от прошлых лет, когда предметом дискуссий были исключительно экономические вопросы, впервые был рассмотрен масштабный политический вопрос о противодействии международному терроризму. Представляется важным проследить, приобретет ли это нововведение устойчивый характер или явится данью текущим событиям.

1.5. ФЕНОМЕН АНТИГЛОБАЛИЗМА

Рассмотрение современных нам процессов глобализации было бы неполным без обсуждения такого феномена негативного восприятия процессов глобализации, как антиглобализм.

Антиглобализм — относительно новое, не до конца оформившееся и изученное явление. *Антиглобалистское движение* — достаточно широкое и неоднородное, эклектичное по составу международное общественное движение, объединенное неприятием либо самого процесса глобализации, либо его форм, негативных последствий и рисков для населения мира. Многие сторонники антиглобализма не доверяют глобализации, так как считают, что распространяющаяся вместе с ней западная (прежде всего американская) культура лишает целые народы и государства их национальных и культурных особенностей, разрушает фундамент самоидентификации незападных социумов. Так, целями антиглобалистского движения становятся защита национальных традиций, борьба со стандартизацией в сфере потребления, с растратой планетарных ресурсов развитыми странами. Таким образом, антиглобализм включает различные ветви с различающимися целями и способами действий. В рамках антиглобалистского движения можно встретить и откровенно экстремистское, радикально-анархистское направление (те, кто проводит погромы в городах, где проходят саммиты международных экономических организаций и встречи лидеров «большой восьмерки»). Действия именно этого направления обычно оказываются на виду мировой общественности, на экранах телевизоров и лентах информационных агентств. Если все же вынести экстремистов за скобки и попытаться сосредоточиться на содержательной стороне антиглобализма, можно сделать следующие выводы.

Социальная база широкого антиглобалистского движения достаточно широка и включает различные союзы, ассоциации и неправительственные институты, профсоюзные, экологические, молодежные и другие общественные организации. Существование негативной реакции широких слоев населения на процессы глобализации признал даже Генеральный секретарь ООН К. Аннан, заявив в своей речи в сентябре 1998 г., что «растут возмущение и сопротивление, ощущение, что глобализация — фальшивый бог, навязываемый более слабым странам капиталистическим центром». Считается, что инициатором антиглобалистского движения стала французская организация АТТАС (АТТАК), сформировавшаяся в 1998 г. вокруг идеи введения налога на транзакции на мировом финансовом рынке в размере 0,1% от величины сделок, поступления от которого можно было бы использовать на благо развития мирового социума. (Сама идея налогообложения подобных транзакций, правда, с иным обоснованием необходимости этого, была высказана еще в 1972 г. лауреатом Нобелевской премии по экономике проф. Дж. Тобиным и получила его имя — «налог Тобины».)

Все антиглобалисты вполне справедливо отмечают существенные риски, издержки глобализации, которые оказываются в большей степени чувствительными именно для менее развитых экономик — развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Вполне справедливо они указывают на продолжающееся в условиях глобализации расслоение мирового населения по социально-экономическим критериям, на усиливающееся социально-экономическое неравенство в мире. Справедливы также упреки в том, что на международном/наднациональном уровне, на мировых финансовых и товарных рынках не существует действенных механизмов общественного контроля за ними, механизмов нейтрализации глобальных провалов рынков и обеспечения населения планеты глобальными общественными благами, а хаотичное протекание глобализационных процессов угрожает не только финансовыми и экономическими кризисами, но и демонтажем систем обеспечения населения общественными благами (услуги образования, здравоохранения, экологическая безопасность, политика поощрения занятости и др.). И в этом отношении претензии антиглобалистов вполне справедливы.

Но не правы антиглобалисты тогда, когда они выступают против процессов глобализации вообще, не приемлют ее в любых проявлениях. Глобализация — это вытекающий из логики всей предшествующей эволюции мировой экономики закономерный результат развития процессов интернационализации хозяйственной жизни. И потому следует бороться не против глобализации, а против доминирующей на настоящий момент и претворяемой в жизнь ведущими развитыми странами, прежде всего США, и международными экономическими организациями неolibеральной модели ее осуществления. В рамках неolibеральной модели рост взаимозависимости национальных экономик, интенсификация международной торговли и межстранового движения капитала сочетаются с активным дерегулированием, ограничением участия государства в экономике, демонтажем механизмов общественного контроля за экономическими процессами. Во многих случаях именно неolibеральная практика глобализационных процессов ответственна за риски и издержки глобализации, а также ограниченные способности и возможности социумов улавливать данные риски и минимизировать возникающие издержки.

В этой связи представляется оправданным движение за изменение неolibеральной модели глобализационных процессов, ее трансформацию в направлении социально ориентированной глобализации, происходящей под демократическим контролем со

стороны общества, придание ей «человеческого лица». Как справедливо отмечают некоторые представители развивающихся стран, мы не против глобализации, мы хотим больше и более справедливой глобализации¹.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятия «глобализация». Что включается в данное понятие?
 2. Назовите и охарактеризуйте движущие силы глобализации.
 3. Каковы основные тенденции процесса глобализации?
 4. В чем заключается противоречивость процесса глобализации?
 5. Каково распределение выгод от глобализации?
 6. Охарактеризуйте феномен антиглобализма и определите его корни.
-

¹ См.: Nussbaum B. Davos: A Tale of Two Forums // Business Week. 2000. 3 February.

Глава II

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ

2.1. ПРИЧИНЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ "

В условиях информационной эпохи происходят качественные изменения в области глобализации рынков и конкуренции. Перечень отраслей, в которых компании, не способные к глобальной деятельности и не имеющие соответствующих маркетинговых возможностей, выбывают из игры, увеличивается. Деятельность международных организаций, таких, как Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), Всемирная торговая организация (ВТО), привела к снижению торговых барьеров между странами и открытию доступа к международным рынкам. Правительства многих стран осознали, что защита внутренних производителей и рынков от иностранных конкурентов не дает желаемых результатов, а ведет к росту инфляции, замедлению темпов экономического роста, снижению эффективности отечественных компаний, отсутствию у них необходимых для международной конкурентной борьбы предпринимательских навыков. К числу других стимулов к глобализации рынков и конкуренции относятся ускорение и удешевление транспортных перевозок и непрерывное совершенствование телекоммуникаций, сделавшее глобальное общение дешевым, простым и эффективным. Наконец, произошло значительное снижение высоты барьеров, препятствовавших участию компаний во всемирной торговле. Сегодня компания, открывшая свой сайт в Интернете, получает возможность продавать товары покупателям с другого конца света с такой же легкостью, как и потребителям, живущим рядом.

В первую очередь используют возможности глобализации рынков транснациональные компании. Такие компании, как *Microsoft*,

General Electric, *IBM* и *McDonald's*, предлагают свои товары и услуги на всех основных товарных рынках. Их цепочки поставок в равной степени глобальны, материалы и комплектующие поступают из наиболее дешевых источников, сборка и логистика организованы в наиболее выгодных с точки зрения издержек регионах, а исследования и разработки сконцентрированы там, где необходимые для этого знания наиболее доступны.

В большинстве секторов экономики малые, ориентированные на внутренний рынок фирмы не способны воспользоваться эффектом масштаба, что позволило бы им добиться повышения конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. В транснациональных компаниях он заключается не столько в экономии производственных затрат, сколько в получении дополнительной информации и знаний. Успех новых, сфокусированных транснациональных организаций основан на том, что они могут позволить себе направить значительные средства на исследования и разработки, продвижение торговых марок, развитие информационных технологий и маркетинга. Определив новые возможности, они выделяют ресурсы, необходимые для завоевания рынков и получения прибыли.

Компании обращают мало внимания на международную торговлю, когда внутренний рынок достаточно просторен и переполнен возможностями. К тому же внутренний рынок более безопасен. Менеджерам не приходится изучать иностранные языки, иметь дело с незнакомой и нестабильной валютой, сталкиваться с правовой и политической неопределенностью, приспосабливать свои товары для удовлетворения незнакомых потребительских нужд и ожиданий. Таким было мнение многих западных компаний, которые не видели необходимости торговать на внешних рынках, так как их внутренние рынки сами, казалось, предоставляли привлекательные перспективы роста.

Однако в настоящее время предпринимательская среда изменяется, и фирмы в условиях глобализации уже не могут игнорировать международные рынки. Растущая взаимозависимость стран всего мира при производстве товаров и услуг привела к осознанию компаниями потребности более глобального подхода к своему бизнесу. Глобальные рынки важны, потому что будущее многих фирм зависит от возможностей расширения производства. Фирмы должны искать новые возможности на рынках зарубежных стран, так как их внутренние рынки уже насыщены. Международная торговля становится все более либеральной, поэтому компании сталкиваются с жестокой конкуренцией со стороны иностранных

производителей на своих внутренних рынках. Они должны научиться отбиваться от конкурентов на своей исконной территории или же использовать открывающиеся возможности на внешних рынках.

С появлением новых средств связи, транспорта и финансовых расчетов время и расстояния как бы сжимаются, становясь все менее заметными. Продукция, произведенная в одной стране, с большим энтузиазмом принимается в других странах. В Западной Европе и Северной Америке названия таких фирм, как *Toyota*, *Sony* и *Toshiba*, стали совершенно привычными, так же как всем молодым азиатским потребителям из Японии, Сингапура, Гонконга знакомы, названия *McDonald's*, *Philips* и *IKEA*.

С усилением глобальной конкуренции местные компании, никогда не вспоминаявшие о зарубежных конкурентах, неожиданно обнаруживают их где-нибудь совсем рядом. Фирма, из соображений безопасности предпочитающая действовать на домашнем рынке, не только может потерять шансы выйти на другие рынки, но и рискует потерять свою долю внутреннего рынка.

Для примера рассмотрим преимущества японских компаний над западными производителями во многих отраслях: мотоциклы, автомобили, камеры, бытовая техника, станки, копировальная техника. Все привыкли, что в 1970-х гг. эти рынки были оплотом американских, немецких и британских компаний, но сегодня на них господствуют японские производители. Последние также не застрахованы от конкуренции со стороны иностранных компаний. Растущая конкуренция со стороны сбивающих цену новых индустриальных стран Юго-Востока, а именно Южной Кореи и Тайваня, представляет серьезную угрозу известным японским фирмам в таких традиционных отраслях, как сталелитейная, химическая промышленность и тяжелое машиностроение.

В США американским фирмам приходится отбивать стремительные атаки международных европейских компаний: успешные наступления *Bic* на *Gillette* и завоевания *Nestle* рынков кофе и кондитерских изделий отображают растущий уровень глобальной конкуренции на «безопасных» внутренних рынках. В Европейском Союзе набирают силу прямые инвестиции иностранных компаний, активизируется внутрисоюзный поток инвестиций во всех предпринимательских секторах (производстве автомобилей, одежды, розничной торговле, сфере финансовых услуг). Многие опытные и агрессивные иностранные компании рассматривают проникновение на восточноевропейские рынки как долгосрочную перспективу. Следовательно, сегодня более чем когда-либо фирмам

необходимо знать методы проникновения на зарубежные рынки и повышения своей глобальной конкурентоспособности.

В настоящее время фирмы, работающие в глобальной отрасли, вынуждены не только экспортировать товары, но и стремиться стать глобальными. *Глобальная отрасль* — это такая отрасль, в которой на конкурентные позиции фирм на данном географическом или национальном рынках оказывает влияние их общая позиция на мировом рынке в целом. Таким образом, *глобальная фирма* — это фирма, которая, работая в нескольких странах, добивается таких преимуществ в научных исследованиях, производстве, маркетинге и финансах, которые недоступны их домашним конкурентам. При этом глобальная компания рассматривает весь мир как единый рынок. Она сводит к минимуму значимость национальных границ и вкладывает капитал, приобретает исходные материалы и компоненты, производит и продает свои товары везде, где это может принести прибыль. Например, в «мировом грузовике» *Ford* используется кузов, выпущенный в Европе, а рама — и Северной Америке. Собирается он в Бразилии, а импортируется для продажи в Соединенные Штаты Америки. Таким образом, глобальные фирмы добиваются преимуществ, планируя, осуществляя и координируя свою деятельность в глобальном масштабе. Эти преимущества являются основной причиной реализации последней программы реструктуризации ведущими немецкими производителями автомобилей *BMW* и *Mercedes-Benz*. Глобальный маркетинг связан с интеграцией и стандартизацией маркетинговой деятельности на различных географических рынках. Это не исключает настойчивого приспособления маркетингового комплекса к отдельным странам, а предполагает, что при возможности фирмы будут игнорировать традиционные рыночные границы и воспользуются сходством рынков для получения преимуществ в конкуренции.

Поскольку компании по всему миру глобализируют рынки и свою деятельность ускоренными темпами, местные фирмы, работающие в глобальных отраслях, должны действовать быстро и решительно. Это означает, что малые и средние фирмы не должны ограничиваться десятком стран, если они хотят добиться успеха. Им следует искать свою нишу в глобальном масштабе. Но мир становится все теснее и теснее, и любая компания, действующая в той или иной глобальной отрасли (большая или малая), должна оценить свои возможности и завоевать свое место на мировых рынках, опираясь на глобальный маркетинг, основанный на интеграции или стандартизации деятельности на различных торговых рынках.

2.2. ИЗМЕНЕНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ СТРУКТУР РЫНКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Информационная эра изменяет природу возможностей получения прибыли компаниями. Многие рынки, когда-то бывшие «сердцем» экономики, уже не привлекают западные фирмы. Появляются новые рынки, обладающие громадным потенциалом получения прибыли для способных быстро и решительно действовать компаний.

Производственные отрасли разделились на два типа. К одному из них относятся традиционные направления (текстильная, угледобывающая, сталелитейная, автомобильная и химическая отрасли), для которых характерны относительно высокая трудоемкость и активное использование сырья. Они стремительно перемещаются в развивающиеся страны, в которых и то и другое стоит сравнительно дешево. В большинстве своем такие отрасли страдают от проблемы избыточных производственных мощностей, потому что в стремлении завоевать свою долю рынка страны-конкуренты вели агрессивную инвестиционную политику. Результатом становится падение цен и очень низкая норма возврата инвестиций.

Ко второму типу относятся отрасли, основанные на информации и знаниях (фармацевтическая, коммуникационная, электронная и компьютерная, аэрокосмическая и биотехнологическая). Большинство расходов так или иначе связано с получением информации: исследованиями, дизайном, разработками, тестированием, маркетингом, обслуживанием покупателей и технической поддержкой. Здесь-то и скрываются возможности для роста и получения прибыли.

В противовес распространенному мнению в большинстве стран Запада выпуск продукции за последние десятилетия не снизился. В действительности произошла смена приоритетов, когда наукоемкие, основанные на использовании информации отрасли оттеснили на второй план отрасли, отличавшиеся высокой интенсивностью труда, что выразилось в резком сокращении занятости населения на производственных предприятиях.

Но снижению занятости в целом помешало быстрое развитие сферы услуг. В последние десятилетия объем выпуска этого сектора возрастает в два раза быстрее, чем в промышленности. В странах с развитой экономикой на сферу услуг приходится две трети всего валового национального продукта. По мере повышения уровня жизни потребители расходуют на приобретение услуг больше денежных средств, чем на покупку товаров. Здравоохранение, обра-

зование, туризм, финансовые услуги, развлечения, рестораны — все это быстро растущие рынки. Информационные технологии также во многом являются услугами. Еще одна причина развития этого процесса заключается в том, что продукция новых, основанных на информации отраслей производства все активнее распространяется в форме услуг. Например, фармацевтические компании или книжные издательства вместо того, чтобы экспортировать лекарства или книги, выдают лицензии на право их производства. В будущем многие продукты, такие как музыкальные записи и новости, можно будет получить из Интернета, а не приобретать в форме материальных товаров (компакт-дисков, например).

2.3. ИНФОРМАЦИОННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

Важнейшим фактором глобализации товарных рынков является информационная революция. Стремительные изменения в науке и технологиях обуславливают радикальные трансформации и глобализацию многих отраслей. Однако наиболее большие перспективы перемен связаны с революцией в информационных технологиях. Они возникли с появлением первых персональных компьютеров в 1960-1970-х гг., но полностью проявились лишь через два десятилетия, когда началось повальное увлечение Интернетом. К 2001 г., всего через 10 лет с момента появления «Всемирной паутины», в обществе и бизнесе произошли коренные изменения: число людей, которые имеют возможность общаться между собой дома и на работе с помощью электронных средств практически с нулевыми затратами, используя универсальные, открытые стандарты, достигло более 200 млн чел.

Интернет вкупе с появляющимися широкополосными сетями предоставляет небывалые возможности для организации связи, самым решительным образом затрагивающие все аспекты бизнеса. Прежде всего изменяется внутренняя цепочка создания ценности — способы организации разработок, производства, реализации, доставки и поддержки компаниями товаров и услуг. В прошлом в основе организации лежали принципы иерархии и бюрократии, поскольку информация стоила дорого, ее получение было долгим и сложным. Сегодня с появлением *интранет-компьютерных сетей*, непрерывно и без особых затрат соединяющих работников глобальных компаний для обмена информацией, потребность в иерархическом распределении функций элиминируется. На смену ей приходят межфункциональные команды и

неформальная работа в Сети, что, в свою очередь, способствует развитию более плоских и экономически выгодных организационных структур, ускорению реакции и лучшему обслуживанию покупателей.

Далее информационная революция изменяет характер отношений компаний-покупателей и поставщиков. Там, где важны партнерства, информационные технологии могут сделать их гораздо теснее. *Экстранет* — объединение локальных сетей компаний друг с другом — является средством полной интеграции продавца и покупателя, создания виртуального бизнеса. Типичный пример здесь — это компания *Levi*, производитель джинсовой одежды. Через Интернет она непрерывно получает информацию о том, какие размеры и модели реализуют ее крупнейшие продавцы. Затем происходит электронный заказ на немедленную доставку нужных тканей ее поставщику, компании *MHliken*, которая, в свою очередь, заказывает волокно на заводах корпорации *Du Pont*. Таким образом партнеры избегают лишних затрат в цепочке поставок, минимизируют объемы запасов и имеют оперативную информацию, позволяющую быстро отреагировать на изменения в конечном спросе.

В то же время в ситуациях, когда основным фактором закупок является цена, а не партнерские отношения, новые способы получения информации подрывают отношения поставщиков и потребителей. Например, многие покупатели комплектующих изделий выставляют свои требования на досках объявлений в Интернете и готовы рассмотреть предложения любых поставщиков. Информационная революция позволяет компаниям-потребителям получить дополнительные данные и резко снизить издержки переключения. В целом рыночная власть потребителей в условиях глобализации значительно возросла.

Наконец, информационная революция оказывает воздействие на глобализацию маркетинга и маркетинга-микс. Традиционно покупатели выбирают необходимые им товары исходя из качества предлагаемой продукции и информации, которую им предоставляют поставщики. Но и таким формам торговли угрожают системы поиска в Интернете, с помощью которых пользователь в условиях глобальных рынков оказывается перед лицом гораздо более широкого выбора, чем где-либо.

На многих глобальных рынках применение информационных технологий позволяет значительно сократить число звеньев в посреднических цепочках (беспосредничество — отказ от агентов между поставщиками и потребителями). Покупатели обнаружи-

вают, что больше не нуждаются в розничных торговцах, посредниках и брокерах; они могут дешевле и удобнее совершить покупку напрямую у производителя по телефону или через Интернет. Используя это стратегическое окно, такие компании, как *Dell* (компьютеры) и *Direct Line* (страхование), быстро добились лидерства на своих рынках. Когда продавец работает напрямую с конечными потребителями, у него появляется возможность создавать базы данных о желаниях и поведении отдельных покупателей. Далее, подстраивая под них свои сообщения и даже продукты, продавец добивается повышения ценности рыночных предложений. Таким образом, информационная революция постепенно изменяет характер маркетинга, способствует его глобализации, стимулируя движение от массовых коммуникаций и стандартизированных марок к индивидуальному, один на один, маркетингу. Воспользовавшиеся ее достижениями глобальные фирмы имеют возможность получить более высокие прибыли, добиться повышения лояльности и увеличения расходов потребителей на приобретение товаров.

Происходящие перемены обуславливают превращение маркетинговых активов многих традиционных лидеров рынков в пассивы. Сети банковских отделений, многие магазины на центральных улицах городов и опытные торговые работники — их будущее становится все более неопределенным по мере того, как потребители приобщаются к электронным средствам коммуникаций. Происходящие во внешней среде изменения в условиях глобализации и информационной революции отражаются и на деятельности фондовых бирж. Акции пионеров информационного века, таких интернет-компаний, как *Yahoo/*, *Excite* и *AOL*, представляются инвесторам значительно более привлекательными, чем ценные бумаги гигантов индустриальной эпохи *General Motors*, *Boeing*, *Xerox* и *IC I*.

2.4. КАНАЛЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ

Глобализация товарных рынков проявляется в том, что международная компания рассматривает проблему сбыта продукции конечным потребителям с точки зрения всех международных каналов распределения. Существуют три основных глобальных связующих звена между продавцом и конечным покупателем: 1) штаб-

квартира компании-продавца — контролирует каналы распределения и является частью самого канала; 2) межгосударственные каналы — обеспечивают доставку товаров до границ зарубежных стран; 3) внутригосударственные каналы — обеспечивают доставку товаров из пунктов пересечения границы иностранного государства до конечных потребителей. Некоторые производители полагают, что дело сделано, после того как продукт выходит из их рук.

Существуют различия в размере и характере подразделений розничной торговли за рубежом. В то время как в США и Великобритании доминируют крупные сети розничной торговли, розничная торговля в европейских и других странах осуществляется в большей степени в основном множеством мелких независимых розничных продавцов. Овладение национальными системами сбыта часто является решающим этапом в успешном выходе на рынок. Следовательно, фирма должна вложить средства в получение информации о характерных особенностях каждого канала сбыта на глобальных внешних рынках и выбрать наиболее эффективный метод проникновения в комплекс или укрепленную систему сбыта.

Фирма должна иметь такую организационную структуру, которая подходила бы к международной среде. Она должна быть гибкой, чтобы обеспечить реализацию различных стратегий фирмы на различных рынках.

Компании управляют своей международной деятельностью по крайней мере тремя разными способами. Большинство компаний прежде всего организуют экспортный отдел, затем создают международные подразделения и, наконец, становятся глобальной организацией.

Экспортный отдел. Как правило, фирма выходит на международный рынок, начиная с обычного экспорта своих товаров. По мере расширения международных продаж компания организует экспортный отдел, в состав которого входят управляющий отделом сбыта и несколько его помощников. Когда объем продаж возрастает еще больше, экспортный отдел расширяется, включая различные сбытовые службы, что дает возможность этому отделу более активно заниматься предпринимательской деятельностью. Если фирма организует совместные предприятия или занимается прямыми инвестициями, экспортный отдел перестает удовлетворять возросшим требованиям.

Международное подразделение. Многие компании ведут свою деятельность на нескольких международных рынках и осваивают новые виды деятельности на международной арене. Компания

может заниматься экспортом продукции в одну страну, продавать лицензии в другую, организовать совместное предприятие в третьей и открыть дочернее предприятие в четвертой. Рано или поздно компания создаст международное подразделение или филиал, который будет заниматься всей международной деятельностью этой компании.

Международные подразделения можно организовывать по-разному. В штат такого подразделения входят специалисты по маркетингу, производству, научным исследованиям, финансам, планированию и персоналу. Они состоят из различных функциональных подразделений, которые организуются одним из трех способов:

- по географическому признаку. В этом случае за каждую страну отвечает отдельный менеджер (который занимается торговым персоналом, отделами продаж, дистрибьюторами и лицензиями в соответствующей стране);
- по товарному признаку, когда каждое из таких подразделений отвечает за продажу определенной группы товаров в мировом масштабе;
- подразделения могут быть международными филиалами, каждый из которых отвечает за свои собственные продажи и прибыли.

Глобальная организация. Некоторые фирмы прошли стадию международного отдела и стали поистине глобальными организациями. Они уже не мыслят себя субъектами национального рынка, которые занимаются продажей своей продукции за рубеж; они становятся субъектами глобального рынка. Высшее руководство такой компании планирует производство продукции, маркетинговую политику, финансовые потоки и системы материально-технического снабжения во всемирном масштабе. Глобальные функциональные подразделения отчетливо относятся о своей деятельности непосредственно перед президентом или перед главным исполнительным комитетом компании, а не перед главой международного отдела. Руководители среднего звена подготовлены для работы на мировом уровне, который, безусловно, отличается от местного или международного. Компания набирает управленческий персонал во многих странах, покупает компоненты и комплектующие там, где они стоят дешевле, и вкладывает инвестиции туда, где ожидаемая отдача будет выше всего.

Вступив в XXI столетие, ведущие компании получили новые возможности для глобализации и поддержки своей конкурентоспособности. В то время как зарубежные компании успешно

проникают на их домашние рынки, компании могут более агрессивно вести себя на иностранных рынках. Они пересматривают свое отношение к международным операциям как к чему-то второстепенному и считают весь мир единым безграничным рынком.

Таким образом, *международное подразделение* — это форма международной организации, когда филиал контролирует всю международную деятельность компании. Специалисты по маркетингу, производству, исследованиям, планированию и персоналу составляют функционирующие подразделения по географическому или производственному признаку или же международный филиал, отвечающий за свои собственные продажи и прибыли.

Глобальная организация — форма международной организации, когда высшее управленческое звено компании и персонал планируют производство продукции или производственные мощности, маркетинговую политику, финансовые потоки и системы материально-технического снабжения во всемирном масштабе. Бюбальные функциональные подразделения отчитываются о своей деятельности непосредственно перед президентом, а не главой международного отдела.

Все более настойчиво конкурентные международные рынки предполагают, что глобальные компании должны поощрять гибкость деятельности.

При этом глобализация не отождествляется со стандартизацией. Под глобализацией понимается величина совокупного роста. Чем больше компания проникает на мировые рынки, тем больше ее рост зависит от реакции на многочисленные местные различия ее основных рынков по всему миру.

Организация эффективной международной деятельности является важной задачей для компаний любых размеров. Конфликт между централизацией и децентрализацией очень напряженный. С одной стороны, менеджеры должны подходить к принятию стратегических решений и мероприятий централизованно. Но с другой — они должны предоставлять как можно больше автономии местному персоналу, который тесно связан с условиями рынка. Нет никакой универсальной комбинации централизованно-децентрализованной организации. Необходимо учитывать принцип «Думай глобально, действуй локально». Организационная структура изменяется в соответствии с состоянием дел фирмы и временем. Фирма должна обеспечивать соответствие своей структуры международной среде и в то же время обладать внутренней эластичностью для реализации своих стратегических целей.

Таким образом, в современных условиях глобализации компании уже не могут позволить себе уделять внимание только своему национальному рынку, сколь бы емким он ни был. Многие отрасли промышленности являются глобальными, и тем фирмам, которые работают в глобальном масштабе, удастся добиться более низких затрат и большей известности. В то же время глобальная деятельность связана с более высокой степенью риска из-за неустойчивых курсов валют, нестабильности правительств, протекционистских тарифов и торговых барьеров, а также ряда других факторов. В связи с этим компании ощущают потребность в таком подходе к принятию решений, при котором систематически учитываются потенциальные выгоды и риски международной деятельности.

Во-первых, компания должна проанализировать имеющиеся возможности международного рынка. Для этого менеджерам необходимо понять среду глобального рынка, особенно международную торговую систему. Нужно суметь оценить экономические, политико-правовые и культурные характеристики каждого зарубежного рынка. Компания должна решить, будет ли она выходить на международный рынок, и рассмотреть потенциальные риски и преимущества этого шага.

Во-вторых, компания должна принять решение, на какие рынки выходить. Такое решение предполагает определение объема международных продаж и количества стран, в которых будет осуществляться такая продажа, при вероятном коэффициенте окупаемости капиталовложений и уровне риска.

В-третьих, компания должна принять решение, как выходить на рынок (посредством экспорта, совместной предпринимательской деятельности или прямого инвестирования). Многие компании начинают свою деятельность как простые экспортеры, постепенно переходя к совместной предпринимательской деятельности и наконец приступая к прямым инвестициям на зарубежных рынках. Однако все больше фирм используют совместные предприятия для первого выхода на рынок новой страны.

В-четвертых, фирма должна распределить необходимые ресурсы для первоначального закрепления и дальнейшего занятия стабильной позиции на рынке.

В-пятых, фирма должна разработать свой стратегический маркетинговый план, обдумав уровень адаптации или стандартизации всех элементов маркетингового комплекса: товара, продвижения, цены и каналов распространения. Далее компания должна организовать команду для успешного воплощения стратегии в жизнь. Для проведения международных операций фирма может создавать

разные организационные структуры. Большинство фирм начинают с экспортного отдела и постепенно переходят к международному подразделению. Некоторые компании со временем становятся глобальными организациями, и их маркетинговая деятельность планируется и управляется высшими должностными лицами компании. И наконец, менеджеры постоянно должны оценивать свои международные маркетинговые программы, следить за всеми планами и, когда необходимо, применять методы контроля для получения желаемого производственного результата.

2.5. СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ

Сегодня успешная деятельность компании определяется тем, в какой степени ей удастся адаптироваться к стремительно изменяющейся внешней среде. Это она определяет выбор потребителями товаров и услуг, а также технологий, с помощью которых фирмы выпускают товары и услуги. Под *стратегией* мы понимаем всеобщий план компании по использованию ресурсов для создания конкурентного преимущества на избранных рынках. Организация связана со способностями фирмы и принятыми в ней способами руководства, координации и мотивации персонала для исполнения стратегии.

Изменения в современной рыночной среде настолько значительны, что они требуют радикальных стратегических и организационных перемен практически от всех компаний. Прошли те дни, когда менеджеры могли придерживаться испытанных временем формул и, используя их, обеспечивать рост и процветание компании. Глобализация, новые отраслевые структуры, быстрая смена технологий и новые ожидания покупателей разрушают вчерашние рынки, одновременно создавая феноменальные возможности для тех, кто способен к быстрым и решительным шагам для извлечения выгоды в новых условиях.

Менеджмент современных компаний выделяет следующие основные стратегии, которые приводят к глобальной деятельности:

- стратегия участия;
- стратегия маркетинга;
- операционная стратегия;
- глобальная стратегия;
- организационная стратегия.

Стратегия участия. Параллельно трансформации внешней среды изменяются и возможности прибыльного развития. Потенциал некоторых рынков уменьшается, и компания вынуждена оставить их, другие, напротив, предлагают великолепные возможности и требуют увеличения инвестиций, разработки инноваторских стратегий и новых организаций. Менеджмент должен принять решение о том, на каких рынках будет оперировать компания. Для этого необходимо объективно оценить:

- 1) привлекательность рынков, на которых уже действует компания. Поскольку интенсивность конкуренции и ценовое давление со стороны покупателей различны, то некоторые рынки станут гораздо более прибыльными, чем остальные. В целом наиболее привлекательные возможности создаются в сфере услуг (развлечения, образование, Интернет, производство программных продуктов, мобильные телекоммуникации). Вероятность того, что другие рынки обеспечат акционерам должный возврат вложенных средств, чрезвычайно мала. В последнюю по привлекательности категорию попадают многие из старых отраслей с высокой трудо- и материалоемкостью (текстильная промышленность, сталелитейное производство, химическая промышленность);
- 2) конкурентный потенциал рынков. Если компания не обладает отличительными преимуществами, например низким уровнем издержек или превосходным продуктом, и не имеет возможности получать ценовые премии, то получение целевой прибыли проблематично.

Стратегия маркетинга. Информационная революция делает маркетинговые стратегии многих традиционных лидеров отраслей устаревшими. Она разрушает барьеры на входе и трансформирует структуры отраслей. Не нужна сеть отделений, если клиентам проще совершать банковские операции через Интернет, не нужны розничные торговцы и дистрибьюторы, когда товары продаются потребителям напрямую. Каждый аспект маркетинговой деятельности нуждается в обновлении.

Набор групп покупателей и товар-микс требуют стратегической переоценки. Информационная революция только повышает потребность в фокусировании усилий фирмы. Многие компании имеют достаточно покупателей, которые не нуждаются в долгосрочных отношениях. Нередко они предлагают потребителям слишком широкий набор продуктов, связанных друг с другом классической логикой «все покупки за один визит». Но новые возможности доступа к информации приводят к обесцениванию

возможности приобретения покупателями всего необходимого в «одном магазине». Фокусируя свою деятельность на одном продукте или группе потребителей, специализированные компании предлагают более низкие цены и высокое качество сервиса.

Необходимо внесение коррективов и в ценовые стратегии. Такие факторы, как глобализация рынков, введение новой валюты евро и информационные технологии, способствуют ценовой прозрачности. Компании, которые предлагают потребителям товары и услуги, отличающиеся низкими ценностями, обречены на ускоряющееся «сжатие» принадлежавших им долей рынков. Наиболее сильное воздействие оказывает информационная революция на стратегии продвижения и распределения.

Операционная стратегия. Условием внедрения новых глобальных стратегий является разработка компанией адекватной операционной стратегии. Для этого необходимо построить такую цепочку поставок, которая обеспечит производство нужных товаров и услуг и предоставление их по нужным ценам, в нужное время и в нужных местах. В условиях глобальной конкуренции и повышения ожиданий покупателей такая стратегия обычно означает низкие цены на товары, быструю их доставку, надежность, качество и современные технологии.

Для удовлетворения этих требований ведущие компании переходят к новой, основанной на координации и фокусировании, модели бизнеса, которую называют моделью прямого бизнеса. Новая модель предполагает радикальные изменения направленных «вниз» и «вверх по течению» взаимодействий компании. Например, модель «вниз по течению» предполагает отказ от услуг дилеров, прямые продажи и производство под заказ. Большинство коммуникаций осуществляется по телефону и через Интернет. Прямые продажи имеют неоспоримое преимущество, так как фирма получает возможность контролировать отношения с покупателями. Полученная от клиентов информация позволяет фирме создавать добавленную стоимость и развивать лояльность потребителей за счет точной подстройки предложений и коммуникаций под их требования. Информация также поднимает репутацию фирмы в глазах ее поставщиков, поскольку это она владеет маркой и поддерживает отношения с целевой аудиторией потребителей. Фирмы, придерживающиеся модели прямого бизнеса, добиваются сокращения издержек распределения, уменьшения товарных запасов и снижения рисков, более точно прогнозируют спрос на товары и услуги.

«Вниз по течению» фирмы все более тесно кооперируются с поставщиками. Производство и логистика передаются тщательно отобранному кругу партнеров, которые осуществляют электронные коммуникации с компанией и рассматриваются ею как внутренние отделы. На смену вертикальной интеграции, когда контроль и координация осуществляются исходя из прав собственности, приходит виртуальная интеграция: координация и контроль посредством информации. Данная практика не требует значительных средств для поддержания быстрого роста, сводит к минимуму финансовые риски и максимизирует гибкость. Одновременно менеджмент получает возможность сконцентрировать внимание на том, что сегодня является наиболее ценным, т.е. на предоставлении покупателям нужных им решений и систем. Благодаря фокусированию на потребностях покупателей, партнерству с поставщиками, массовому производству на заказ и производству по системе «точно вовремя» модель прямого бизнеса создает истинную стоимость.

Глобальная стратегия. Для внедрения новых стратегий необходимы новые организационные принципы. Чем отличаются организации информационного века в условиях глобализации?

Во-первых, это другие работники. На смену обычным рабочим приходят высококвалифицированные профессионалы. Все большую часть персонала составляют женщины, а также сотрудники, занятые неполный рабочий день. Наличие знаний делает их менее зависимыми от компании и более мобильными. Для мотивации необходимы иные, отличные от тех, которые использовались еще не так давно, условия труда и стимулы.

Во-вторых, информационные и коммуникационные технологии позволяют работникам одной фирмы более эффективно контактировать между собой и с другими участниками цепочки поставок.

Наконец, в-третьих, появившиеся в информационном веке стратегии требуют от персонала иных действий. Еще более важной становится ориентация на потребителя, так как все большая часть работников вовлечена в обслуживание и позаказное изготовление товаров. Приоритетные покупатели, которым необходимо гораздо более удобное и быстрое обслуживание, требуют большей приверженности персонала, расширения полномочий сотрудников. Давление на цены и необходимость повышения акционерной стоимости заставляют менеджмент искать новые способы повышения производительности и более полного использования активов.

Организационная стратегия. Направление организационных изменений не вызывает сомнений. Одно из главных изменений — удаление целых уровней власти. Внедрение информационных технологий дает возможность сократить ряд уровней в среднем звене управления, что сближает компанию и покупателей, позволяет снизить затраты и развивает способности к быстрому реагированию. Кроме того, с развитием систем связи устраняются межфункциональные барьеры внутри фирм, что, в свою очередь, создает возможности более активного использования смешанных команд (еще один аргумент в пользу быстрой реакции и фокуса на покупателя). Те же самые силы увеличивают информационные потоки между фирмами, повышая способности фирмы до уровня ее партнеров по бизнесу. И наконец, последнее изменение — ориентация на акционерную стоимость. Инвесторы оказывают все большее давление на менеджеров компаний, требуя от них либо повышения доходности, либо возврата денег акционерам.

Сегодня, когда миром правят коммуникации, в глобальной стратегии нуждается каждая компания. Глобализация рынков идет семимильными шагами, и те, кто не является хотя бы участником этого процесса, обречены на «вымирание». Первоначально тенденция к глобализации развивалась в производственных отраслях, а сейчас она распространилась на сферу услуг.

На рынках товаров промышленного назначения, которые обслуживают большинство компаний, тенденция к глобализации поддерживается оперирующими по всему миру потребителями, например, корпорациям *Procter & Gamble* и *IBM* необходимы такие поставщики и бизнес-партнеры, которые обеспечивают их собственные глобальные операции. Глобальные игроки также получают возможность разделять затраты и инвестиции в исследования, разработки и технологии. Наконец, зависимость от рынка всего одной страны делает современную фирму чрезвычайно уязвимой. Со стратегической точки зрения она находится в слабой позиции, которая не позволяет контратаковать вторгшегося на ее рынок сильного глобального игрока, способного субсидировать вход из прибылей, полученных в других регионах.

Как и в большинстве сфер бизнеса, огромными преимуществами в глобальной стратегии являются скорость и решительность действий. Чем дольше менеджмент компании игнорирует необходимость глобальной стратегии, тем сильнее сужается круг его возможностей, тем больше проблем может быть у компании. Таким образом, глобальные стратегии, включая другие стратегии, выводят компании на новый уровень деятельности.

Итак, изменения внешней среды оказывают воздействие и на стратегии, и на принципы организации, а также на способности фирмы к долгосрочному росту и прибыльности. Это значит:

- стратегия должна удовлетворять требованиям внешней среды. Компании сохраняют конкурентоспособность только тогда, когда выпускают товары и предоставляют услуги, которые современные покупатели рассматривают как более ценные и выгодные. Воспринимаемая стоимость формируется под влиянием изменяющейся макро- и микросреды, в которой оперируют фирма и ее потребители, под влиянием глобализации товарных рынков;
- эффективность более важна, чем производительность. Попытки сохранить привычные методы деятельности за счет радикального сокращения и экономии расходов заканчиваются провалом. Чтобы снизить затраты и предложить повышенную ценность по всем направлениям, необходимы инноваторские решения. В информационную эру успех определяет обновление, а не сокращение или расширение, причем в глобальных масштабах;
- скорость и решительность. Использование новой возможности первым выйти на глобальные рынки — огромное преимущество. В отсутствие прямых соперников продемонстрировать конкурентные преимущества гораздо проще. Но просто быть первым недостаточно; инноватор должен создать критическую массу, т.е. захватить достаточно большую долю зарубежного рынка. Это требует от менеджмента решительного перераспределения ресурсов с учетом новых возможностей в условиях глобализации рынков;
- организационная адаптация. Создание динамичных, ориентированных на потребителей компаний как неотъемлемой части бизнеса третьего тысячелетия предполагает лидерство и организационные трансформации глобального порядка.

2.6. МАРКЕНИНГ НА ГЛОБАЛЬНЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ

Для каждого зарубежного рынка должна быть тщательно спланирована маркетинговая программа. Прежде всего менеджерам необходимо определить, какого целевого потребителя или потребителей они будут обслуживать. Затем они согласовывают способ приспособления маркетингового комплекса компании к местным условиям рынка. Для этого необходимо хорошее понимание

национальных рыночных условий, а также культурных особенностей потребителей. Проведем сравнение стандартизации и адаптации к глобальному рынку перед освещением специфических решений по маркетинговому комплексу на международном рынке.

На одном полюсе находятся компании, которые в любом случае используют стандартизованный маркетинговый комплекс. Приверженцы приводят несколько причин в пользу глобальной стандартизации.

Однородные потребности и предпочтения. Наличие у клиентов однородных потребностей позволяет формировать мировые товарные марки типа джинсов *Levi's* и спортивной обуви *Nike*. В этих случаях «домашняя культура» была удачно выведена на внешние рынки, где потребители испытывают притяжение к культовому имиджу *Levi's* или подходу «Просто сделай это», который превозносит *Nike*. Еще одним примером может быть успех компании *Haagen-Dazs*. Ее товар имеет длинную историю в Северной Америке. Новая, энергичная команда менеджеров успешно вывела его на рынки Японии и Европы. На этих рынках *Haagen-Dazs* использует стандартный маркетинговый подход: высокое качество, высокие цены и выборочные каналы сбыта.

Таким образом, **стандартизованный маркетинговый комплекс** — это международная маркетинговая стратегия по использованию в основном одних и тех же продукции, рекламы, каналов сбыта и других элементов маркетингового комплекса на всех международных рынках компании.

Примером может служить определение своей ниши на рынке, особенно для престижных товаров: ювелирные изделия *Cartier*, часы *Roiex*, тонкий фарфор *Royal Doulton*, жемчуг *Mikimoto* и чемоданы *Louis Vuitton* продаются клиентам, одинаково предпочитающим эксклюзивный имидж, который эти марки формируют по всему миру.

Мобильность потребителей. Многие любят путешествовать на большие расстояния, покупая большое количество товаров по всему миру. Пленка *Kodak* продается во всем мире в коробочке желтого цвета, и компания подчеркивает ее наличие на всех рынках. Туристы знают, что отели *Nowtel* по всей Европе придерживаются одинаковых стандартов обслуживания и питания.

Эффект масштаба/опыта. Во многих промышленных отраслях для достижения успеха в конкуренции фирмы, функционирующие во всемирном масштабе, используют преимущества, получаемые

за счет низкой себестоимости продукции. Экономия осуществляется благодаря скидкам на оптовые закупки и/или распределение ресурсов на научно-исследовательские работы, маркетинг, производство и управление по разным рынкам. Стандартизованная маркетинговая программа еще больше снижает затраты, позволяя компаниям обеспечивать своих клиентов высококачественными и более надежными в эксплуатации товарами по низким ценам.

Всемирный выпуск *Gillette Sensor* является наглядным примером того, как фирма получает эффект масштаба от стандартизованного глобального подхода. Потребовалось 10 лет на разработку *Sensor*. Эта марка произвела переворот в технологии влажного бритья. Товар действительно занял свою нишу на рынке. Для того чтобы вернуть средства, потраченные на разработку товара и его выпуск на рынок, необходим большой объем продаж, т.е. фирма должна функционировать в глобальном масштабе. *Gillette* вывела три культурных универсалия (символы, выходящие за пределы национальной культуры), которые ассоциировались с влажным бритьем: удобство, чистота и безопасность бритья. Компания применила их в общеизвестной рекламной кампании: «*Gillette* — лучше для мужчины нет». Всемирный выпуск имел феноменальный успех. Рекламная кампания *Sensor* была настолько успешной, что ее результаты воплотились в новом дополняющем товаре, геле для бритья, который пользуется растущей популярностью и спросом.

Технологические возможности. В промышленных секторах с их однородными технологическими процессами стандартизация становится залогом успеха на рынке. Для таких простых технологий, как производство лепных украшений, игрушек, красок, ручных инструментов, стандартизация товара необходима для понижения себестоимости. По-видимому, именно этот подход определил решение *Coca-Cola* о том, что напиток *Coke* должен иметь одинаковый вкус, в какой бы стране мира он ни продавался. То же самое можно сказать и о производстве компанией *Ford* «мирового автомобиля», который удовлетворяет потребностям большинства клиентов во многих странах.

На другом полюсе находится адаптированный маркетинговый комплекс. В этом случае производитель подстраивает элементы маркетингового комплекса к каждому конкретному рынку, что приводит к повышению себестоимости продукции, но позволяет надеяться на завоевание большей доли рынка и более высокие прибыли. *Nestle*, например, варьирует ассортимент своих изделий и рекламу в зависимости от конкретной страны. Доводы в пользу

адаптации маркетингового комплекса противоположны доводам в пользу стандартизации. Наиболее важным является несоразмерность различных национальных рынков.

Многообразие. Приверженцы адаптационного подхода утверждают, что потребители в разных странах существенно различаются по своим географическим, демографическим, экономическим и культурным характеристикам. Следующие различия предполагают необходимость приспособливать товар компании, который выводится на международные рынки: преимущества товара; применение и условия использования товара; потребительские нужды, восприятия и отношения; модели совершения покупок; уровень доходов и расходов; условия конкуренции; законы и нормативные акты страны; квалификация или образование клиента/покупателя; условия конкуренции; законы рекламы; доступность средств массовой информации. Многие утверждают, что на общем европейском рынке «европотребитель» — всего лишь миф. Специалистам по маркетингу рекомендуется точно определять различия между национальными рынками, производить товары и оказывать услуги, отвечающие местным вкусам и предпочтениям. Высказывание «Различные товары различным потребителям» отражает способ ведения дел на международных рынках.

Решение о стандартизации и адаптации отдельных элементов маркетингового комплекса должно приниматься на основе условий целевого рынка. Фирмы часто не хотят изменять предложение товара под внешние рынки из-за «культурного высокомерия». Например, немецкие и американские производители станков обнаружили, что в 1980-х гг. их доля рынка уменьшалась частично из-за того, что они не хотели адаптировать товары и маркетинговые подходы к изменяющимся потребительским предпочтениям на внутренних и внешних рынках. «Что хорошо для Германии, то хорошо для мирового рынка» — это точка зрения, олицетворяющая мнение большинства немецких производителей станков, которые нацелились на изучение международных маркетинговых стратегий на рынке Великобритании. Это культурное высокомерие было названо «критерием соотнесения с самим собой» и представляло основную причину незначительных размеров экспорта.

Вопрос о том, какому из этих вариантов отдать предпочтение, в последние годы поднимался неоднократно. Однако глобальная стандартизация — это вовсе не тот случай, когда надо действовать по принципу «все или ничего». Имеет смысл найти разумный компромисс. Конечно, компании заинтересованы в большей стандартизации, которая позволяет снизить себестоимость продукции

и придает торговой марке вес в глобальном масштабе. Но при этом не следует заменять долгосрочное маркетинговое мышление краткосрочными финансовыми целями. Несмотря на то что стандартизация позволяет экономить деньги, специалисты по маркетингу должны осознавать, что потребителям каждой отдельной страны следует предлагать то, в чем нуждаются именно они.

Между этими двумя крайностями в условиях глобализации товарных рынков — стандартизацией и полной адаптацией — существует множество промежуточных решений. Например, *Coca-Cola* продает практически один и тот же напиток *Coke* по всему миру, а рекламу его для каждого конкретного рынка выбирает из некоторого общего множества рекламных блоков, созданных для привлечения представителей различных культур. Однако *Coca-Cola* продает ряд других напитков, созданных специально для конкретных местных рынков и с учетом господствующих там вкусов. Цены и каналы сбыта для каждого конкретного рынка могут также существенно различаться.

Рассмотрим решения по маркетинговому комплексу с точки зрения глобального планирования.

Стратегии позволяют адаптировать к конкретным зарубежным рынкам товар и методы его продвижения.

Распространение товара в неизменном виде означает сбыт его на зарубежном рынке без каких-либо изменений. Это оказалось весьма успешным в некоторых случаях. Напитки *Coca-Cola*, крупы *Kellogg*, пиво *Heineken* и инструменты *Black & Decker* — все они почти в одном и том же виде успешно продаются по всему миру. Распространение в неизменном виде привлекательно, поскольку оно не требует дополнительных расходов на доработку изделий, изменения в производственном процессе и новой стратегии продвижения товара. Но такой подход может оказаться более дорогостоящим в долгосрочной перспективе, если продукция не будет удовлетворять зарубежных потребителей.

Адаптация товара связана с таким изменением товара, которое соответствовало бы местным условиям или потребностям на зарубежных рынках. Например, *Philips* получила прибыли в Японии только после уменьшения размеров кофеварок, чтобы они вписывались в маленькие японские кухни. Ей также пришлось уменьшить размеры своих электробритв с учетом того, что ладонь У японцев меньше, чем у европейцев. Японскому производителю строительного оборудования *Komatsu* пришлось изменить дизайн ручек на дверцах экскаваторов, которые продавались в Финлян-

дии: водители, одевающие зимой плотные перчатки, не могли ухватиться за ручку на двери экскаватора, так как она оказалась слишком маленькой. *Campbell* готовит специальные супы, которые соответствуют особенностям вкусов потребителей в разных странах. *IBM* также адаптирует свою всемирно известную серию изделий с целью удовлетворения нужд местных пользователей. Так, *IBM* изготавливает десятки различных клавиатур (20 видов только для Европы), которые соответствуют многим языкам мира.

Одна из острейших дискуссий в последние годы ведется о том, насколько стратегия глобального маркетинга возможна или желательна. Другими словами, может ли мир рассматриваться просто как огромный Внутренний рынок с такими же сегментами, как и на отечественном рынке? Конечно, существует стандартизированная продукция, которая продается по всему миру. Наиболее известным из приведенных выше примеров является *Coca-Cola*, действительно представляющая собой глобальную марку. Однако потребности и в таких товарах, как лекарства и техника, будь то радио, самолеты, танки или красители, во многом одинаковы по всему миру. Необходимость в фотокопировании в Европе такая же, как и в Африке или на Дальнем Востоке. В случае с отдельными предметами роскоши высшего класса (например, часы *Rolex*) нет необходимости даже изменять рекламу. Потребители везде покупают товары, являющиеся признаком благосостояния и положения в обществе. Также верно и то, как показывает опыт японцев, что существует мировой рынок стандартизированной электротехнической и электронной продукции, которая хорошо работает, выполняя основные функции, и продается по относительно низкой цене. *Gillette Co.* продает одну и ту же бритву *Sensor* в 17 странах мира фактически одинаковым способом.

В то время как имеется множество примеров того, что один и тот же товар продается во всем мире, верно и то, что часто необходима модификация товаров, чтобы они подошли местному рынку. Так, даже в рамках Европы французы предпочитают стиральные машины с верхней загрузкой, а британцы — с фронтальной; немцам нравится, чтобы у их машин была высокая скорость оборотов, а итальянцы отдают предпочтение более медленно вращающимся барабанам. Однако тут можно заявить, что такие различия значат не более чем то, что в разных странах один из сегментов рынка охвачен лучше, чем другие. Наконец, имеются сильные различия между регионами и субкультурами в рамках каждой страны.

По всему миру сохраняются разные вкусы в еде. Самое популярное в Великобритании печенье *McVitie's Digestive* имеет не больший успех в США, чем американское мягкое печенье в Британии. Консервированные супы хорошо продаются в США, но этого не происходит в Бразилии. Компании, продающие пищевые продукты, как правило, учитывают местные вкусы. Так, фирма *Nestle* имеет более 200 сортов кофе *Nescafe*, чтобы удовлетворять разнообразные вкусы во всем мире. Даже *McDonald's* в Париже используют для *Big Mac* соус с меньшим содержанием сахара. Устоявшиеся привычки в еде являются в известной степени частью культуры, и их не так просто изменить. В тех случаях, когда фирмы добились успеха, это произошло не путем заявления «Вы переходите на мой сорт кофе», а выдвижением совершенно новой концепции, как это делает компания *Coca-Cola*.

Таким образом, одна стратегия может сводиться к тому, чтобы производить там, где это наиболее дешево, и продавать одинаковое стандартное предложение по всему миру. Альтернативная ей стратегия, намного более подходящая для большинства фирм, заключается в том, чтобы приспосабливать свое предложение к конкретным сегментам; использовать национальные различия, а не пытаться их преодолеть. Многие из наиболее успешных компаний на международных рынках организуют деятельность за рубежом не для достижения низких издержек, а для приближения к клиентам, и их успех основывается не на низких ценах, а на продаже новых товаров и услуг.

Если стандартизация товара в мире часто является недостижимой целью, с остальной частью маркетинг-микса существует еще большая проблема. Цены трудно стандартизировать в связи с колебаниями валютных курсов, местных пошлин и различиями в конкуренции. Рекламу, в частности, трудно стандартизировать, хотя есть замечательные исключения, как, например, реклама сигарет *Marlboro*. Реклама, которая хорошо идет в США, не проходит в Японии. Действительно, существуют различные национальные типы рекламы. Британцы благоволят юмору и игре слов при убеждении; немцы — холодным фактам; французы используют стиль; испанцы и итальянцы со своей театральностью любят кричать и петь, восхваляя марку товара. В любом случае побудительный мотив к покупке может варьироваться. Мотивом к покупке у компании *Procter & Gamble* для моющего средства *All Cheers* в Соединенных Штатах Америки является то, что его можно использовать при любой температуре, а в Японии потребители заинтересованы только в том, что его можно использовать в холодной воде.

Поэтому существует ряд основных маркетинговых стратегий, которые могут быть выбраны для международных рынков. Фирма может иметь узкий ассортимент товаров, поставляя продукцию только на один или два рынка во всем мире. Компания *Procter & Gamble* поступила так в Японии с моющими средствами, что оказалось, однако, слишком узким подходом для сохранения их деятельности там. Это было связано с тем, что другие конкуренты понижали свои цены и увеличивали рекламу. Они были готовы потерять деньги на том, чтобы вытеснить *P & G* рынков, так как у них были на рынке другие товары, с которых они могли получать свою прибыль.

Стратегический выбор сводится к наличию широкого ассортимента, чтобы продавать по всему миру или только нескольким странам или же производить и сбывать продукцию лишь в тех странах, которые проводят политику протекционизма по отношению к местной промышленности. Есть и другие комбинации, и при принятии решения о том, какая из них является наиболее подходящей, требуется очень тщательная оценка. Однако вызывающая наибольший интерес проблема в области стратегий на международных рынках заключается в выборе между двумя моделями взаимоотношений отечественной компании и ее дочерних предприятий.

Одна модель выдвигает образ доминирующей отечественной компании, дочерние предприятия которой жестко контролируются по всему миру. Другая модель представляет собой по-настоящему глобальную фирму, осуществляющую производство там, где издержки наименьшие, и работающую с примерно равными партнерами по всему миру; она описывается одним из авторов как «граждане мира без гражданства, не зависящие от своих подлинных национальностей». Цель здесь — свободить каждый национальный рынок от центральной бюрократии, причем полномочия распределены таким образом, что местные потребности ставятся превыше всего.

М. Портер делает выбор в пользу некоторой схемы, более приближающейся к первой модели, чем ко второй, поскольку он делает ударение на важности внутренней стратегии как решающего фактора для конкурентоспособности фирмы за рубежом. Этот взгляд контрастирует с мнением, что глобализация рынков приводит к умалению значимости наций. М. Портер заявляет, что, скорее всего, верно противоположное, так как, по его утверждению, национальные условия играют ключевую роль для доступа на мировой рынок. Для М. Портера преимущества отече-

ственного рынка — это то, что приносит фирме успех за границей. Хотя продвижение за рубеж способствует повышению конкурентоспособности компании, ключ к ее успеху все же связан с внутренней стратегией.

В своей последней книге М. Портер говорит, что четыре главных характерных признака — это свойства страны, которая является отечеством для отрасли, имеющей успех на международном уровне. Эти факторы связаны с тем, почему отдельные отрасли в определенных странах получают и сохраняют конкурентное преимущество против конкурентов в остальной части мира. М. Портер так характеризует эти факторы:

- 1) фактор макроусловий — состояние страны в отношении факторов производства, например, наличие квалифицированной рабочей силы или инфраструктуры, необходимых для того, чтобы конкурировать в данной отрасли;
- 2) фактор спроса — характер спроса на товар/услугу отрасли на отечественном рынке;
- 3) связанные и вспомогательные отрасли — наличие или отсутствие в данной стране отраслей-поставщиков и других связанных отраслей, являющихся конкурентными на международном уровне;
- 4) стратегия компании, ее структура и уровень конкуренции в отрасли — условия в стране, определяющие порядок создания, организации компаний и управления ими, а также характер отечественной конкуренции.

Если М. Портер прав и компания стремится доминировать на международном уровне, она должна происходить из страны, где эта отрасль преобладает, так что четыре фактора приведены в соответствие. Однако данные факторы представляют собой лишь ориентировочную модель в том смысле, что они ориентируют на одну из пригодных классификаций факторов успеха. Были компании, которые преодолели недостатки своей страны, как, например, в Японии после Второй мировой войны. Исследование Портера скорее просто иллюстрирует его тезис, а не проверяет его.

Следует ли выходить на международный рынок? Это вопрос не простой. Компания *Parker Pen* пыталась продавать одни и те же ручки по всему миру и потерпела неудачу. Товар, который вроде бы приобретается везде с одной и той же целью, оказывается, нельзя продавать в других странах без изменений, что и обнаружила не без ущерба для себя *Parker Pen*. Даже если товар продается по всему миру (а существует множество таких товаров, особенно промышленных, медикаментов, электроники и определенных

видов услуг), нельзя предполагать, что реклама должна также быть стандартной. Несмотря на это, глобальная реклама — это один из возможных вариантов, поскольку она обеспечивает:

- экономию затрат на производство и продвижение;
- более надежный централизованный контроль над идеей;
- развитие глобальных телекомпаний, таких, как *MTU* и спутниковые сети;
- рост международной культуры;
- использование всеобщей мотивации, например стремление к повышению статуса;
- невербальную информацию, передаваемую визуальными образами;
- увеличение стандартизации высокотехнологичных товаров.

По мере того как мир становится все теснее, появляется необходимость в создании однородного имиджа торговых марок, чтобы потребители узнавали их, находясь в разных странах. Именно это заставило *British Airways* провести международную рекламную кампанию под лозунгом: «Любимая авиакомпания мира» и *Gillette* создать свой лозунг: «Лучше для мужчины нет». Однако обычно существуют модификации в рекламе, позволяющие учитывать культурные различия. Примером может служить то, как компания *Goodyear Tire and Rubber* рекламировала свою продукцию в 39 странах под одним лозунгом: «*Goodyear*, отвези меня домой», но сами рекламные ролики были разными в различных странах. В Великобритании товар преподносили муж и жена, которые вели разговор в своей машине. На Филиппинах демонстрировались эмоциональные сцены воссоединения семей, а в Бразилии реклама оканчивалась шутливым эпизодом. Аналогичным образом реклама *Kellogg Company* для их сухого завтрака *Frosted Flakes* везде практически идентична, но при этом в разных странах используются различные названия. Проблемы, связанные с использованием стандартной рекламы, заключаются в том, что:

- товар может не везде выполнять одинаковую функцию. Например, вода в бутылках. В Европе основным достоинством являются минералы, содержащиеся в воде, однако в США люди пьют минеральную воду потому, что она чистая. Потребители в США больше озабочены чистотой воды, чем ее минеральными компонентами, и производители подчеркивают то, что их марка не содержит вредных примесей;
- культурные взгляды могут быть различными;
- стадии «жизненного цикла» товара различны;

- потребности могут различаться. Так, реклама обезжиренного маргарина как более здорового заменителя масла совершенно не воспринимается в России, потому что люди стремятся купить хоть какое-то приличное масло.

Люди в различных странах могут иметь неодинаковую степень готовности для совершения покупки, что является трудностью при рассмотрении глобальных проблем. У людей могут быть похожие взгляды на желаемый образ жизни, но различные к нему стремления, зависящие от их точки зрения на наиболее эффективный и социально приемлемый способ его достижения.

Несмотря на то что глобальная, стандартная рекламная кампания может и не быть подходящим вариантом, это не исключает наличия глобальной рекламной стратегии. Фразу «Думай глобально, действуй локально» можно использовать в качестве лозунга. Компания *Kodak* говорит о разработке глобальных рекламных стратегий, однако соглашается с тем, что их рекламные ролики должны выглядеть по-разному в разных странах. Есть попытки найти общность между элементами рекламных стратегий в различных странах, но так, чтобы имидж товара сохранил национальную индивидуальность.

Также следует упомянуть о том, что многие глобальные компании сталкиваются с проблемой так называемого «серого» рынка. Например, *Minolta* продавала свои фотокамеры гонконгским дистрибьюторам за меньшую цену, чем немецким, из-за меньших транспортных расходов и тарифов. В результате розничная цена на фотокамеры *Minolta* в Гонконге составляла 80 фунтов стерлингов, а в Германии — 170 фунтов стерлингов. Некоторые оптовые торговцы в Гонконге заметили эту разницу цен и начали поставлять фотокамеры *Minolta* немецким дилерам по меньшей цене, чем эти дилеры платили своему немецкому дистрибьютору. Немецкий дистрибьютор не смог распродать свой запас товаров и обратился с жалобой к *Minolta*. Таким образом, компании часто обнаруживают, что некоторые чересчур предприимчивые дистрибьюторы закупают товара больше, чем они могут продать у себя в стране, с целью последующей перепродажи товара в другую страну и получения прибыли за счет разницы цен. Международные компании пытаются пресечь деятельность таких «серых» рынков, поднимая свои цены для более «дешевых» дистрибьюторов, прекращая отношения с теми, кто ведет нечестную игру, или модифицируя свой продукт для каждой отдельной страны. Поэтому маркетинг на глобальных рынках должен учитывать и эти моменты.

Следовательно, в современных условиях развивается процесс глобализации товарных рынков. Он имеет многообразные проявления, включая организационные, стратегические, финансовые, инвестиционные, маркетинговые и другие вопросы.

Большое значение при формировании глобальных решений имеет учет не только экономических, но и культурных, национальных, политических и других факторов. В свою очередь, глобализация товарных рынков оказывает большое влияние на деятельность современных компаний.

Итак, анализ глобализации рынка в контексте проблем эффективного управления им позволяет выделить следующие основные черты.

1. Извлечение прибыли как целевую детерминанту ведения глобального бизнеса отличает от аналогичной характеристики странового бизнеса стремление использовать для экономически эффективного ведения деловых операций преимущества выхода за пределы чисто национальных границ.

2. Стремясь реализовать эти преимущества (а для начала — найти их), предприниматели используют дополнительные экономические возможности, вытекающие из:

- ресурсных особенностей зарубежных рынков (имеются в виду ресурсы любых видов);
- емкости зарубежных рынков;
- правовых особенностей зарубежных стран;
- специфики межстрановых (межгосударственных) политических и экономических взаимоотношений, регулируемых соответствующими формами межгосударственного взаимодействия.

3. Глобализация рынков существенно варьируется в зависимости от двух главных параметров их развития и в первую очередь от глубины вовлечения (уровня интернационализации). Своего рода ось развития «чисто страновой бизнес — глобальный бизнес» как раз и включает этапы роста этого уровня: от разовых экспортных поставок на зарубежный рынок до развитой структуры международной компании, для которой НИОКР, производство и дистрибуция являются сферами, покрывающими весь земной шар и охватывающими десятки стран и сотни рынков.

4. Чем более интернационализируется любой страновой бизнес, тем в большей мере ему доступен глобальный бизнес-сервис, т.е. абсолютно не зависящий от национальной принадлежности и ориентированный только на экономическую эффективность пакет разнообразных услуг: от научных до финансовых и от транспортных

до подбора интернациональных коллективов, который позволяет сегодня максимально реализовать возможности глобализации в бизнесе.

5. Есть ряд неперенных условий, которые ставит глобализация торговых рынков перед любой фирмой, стремящейся серьезно войти в международный бизнес, и важнейшее из них — учет в бизнесе культурного фактора, т.е. всей совокупности требований и ограничений, накладываемых культурой данной страны на тех, кто ведет в ней (или с ней) бизнес. Эта проблема остра ровно настолько, насколько разнятся культуры страны базирования данной фирмы и той или иной страны ее пребывания. Извлечение (или потеря) дополнительной прибыли за счет культурного фактора зависит, естественно, от организации, ситуационных факторов и т.д.

6. Глобальный характер международного бизнеса есть его важнейшая определяющая черта сегодня: он, по существу, охватывает мировую систему информационного делового обмена, всемирный финансовый рынок, глобальную структуру технологических нововведений и т.д. (и сам охватывается ими). По мере продвижения от уровня к уровню интернационализации все более возрастает значение того, как это качество проявляется в данном бизнесе или, точнее, как эффективность этого бизнеса определяется использованием глобализации. А уже сама глобализация органически переплетает внутри себя доступность и всеобщность, ступенчатость развития, технологическую глобализацию, финансиаризацию, взаимодействие национального и интернационального.

7. Международный бизнес как система обновляющихся и сложно взаимодействующих профессиональных знаний принципиально более высокого уровня, нежели имеющаяся в любом страновом бизнесе, — еще одна и, по-видимому, наиболее важная современная характеристика этой категории.

8. «Мультиповерхность» соприкосновения с рынком и «экстрагирование» лучших национальных образцов позволяют международному бизнесу постоянно впитывать все лучшее в мировой практике.

9. Информация — главный стратегический ресурс, а адаптивность и стабилизация — главные стратегические орудия глобализации товарных рынков.

10. Принципиальным отличием международного бизнеса является возможность так называемой обратной оценки страновой ситуации: негативные тенденции в экономике страны (или отдельной ее отрасли) могут быть совершенно иначе расценены международной фирмой, поскольку именно они и могут открыть фирме дополнительные возможности бизнеса.

11. В отличие от внутристрановой конкуренции международный бизнес может ощущать поддержку своего государства в борьбе с конкурентами во многих неясных формах.

2.7. ФОРМИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА УСЛУГ

Предпосылки формирования и черты сервисиндустриального общества. Индустриальный тип экономического развития, доминировавший более одного века, постепенно сходит с исторической сцены. По крайней мере это характерно для развитой части мира. Очевидной стала неотвратимость перехода на новую, более прогрессивную модель развития, которая базируется на экономичном расходовании ресурсов и на удовлетворении в основном нематериальных потребностей людей, — в приобретении знаний, досуге, творческом самовыражении.

Индустриальная экономика замещается информационной экономикой, где будут доминировать электроника и биотехнология. Характерной чертой последних десятилетий стало беспрецедентное по темпам развитие, прежде всего в странах — лидерах мирового хозяйства, современных информационных технологий, включающих новые средства связи и обработки информации и телекоммуникации. Информация — это конечный продукт экономики, она выдвигается на роль важнейшего национального ресурса. Еще в докладе ОЭСР 1996 г. отмечалось, что более половины ВВП развитых стран приходится на продукцию информационных отраслей — телекоммуникации, компьютерные центры, программное обеспечение, фармацевтику. Возникают и бурно развиваются нетоварные информационно-финансовые рынки: фьючерсов, форвардов, страховые, валютные, которые нередко по обороту превосходят традиционные товарные рынки. В экономической литературе появился специальный термин «информационная экономика». Главной движущей силой информационной экономики стали не производство и потребление материальных благ, а создание и потребление различных информационных ценностей, в том числе и в овеществленной форме (продукция высоких технологий). Можно говорить о существенном прогрессе передовых стран в развитии интеллектуальных производительных сил, о формировании значительного по размерам невещного богатства и быстро растущей инновационно-информационной сферы, где особенно прочные позиции занимают США. Например, в США расходы на информационные технологии в 1970-1980-е гг. возрастали еже-

годно в среднем на 20-25%, а в 1990-е гг. — на 30-35%, а их доля в общем объеме частных инвестиций в машины и оборудование выросла с 6-8% в 1970-е гг. до 34-38% в 1998-1999 гг.

Постиндустриальную стадию производства в странах Запада часто определяют и как «экономику услуг». Одна из главных закономерностей общественного развития — это опережающий рост сферы услуг в сравнении с материальным производством и расширение ее хозяйственных позиций.

Сфера услуг охватывает множество отраслей и видов хозяйственной деятельности, направленных на удовлетворение личных потребностей населения и нужд производства, а также потребностей общества в целом. Услуги, включающие такие виды деятельности, как грузовые и пассажирские перевозки, финансовое посредничество, телекоммуникации, торговля, гостиничный бизнес и общественное питание, образование, здравоохранение, бухгалтерские услуги и многое другое, имеют существенную долю в ВВП любой страны. Даже в странах с низкими доходами услуги обеспечивают создание более трети ВВП. В ведущих же странах в конце 1990-х гг. сфера услуг выросла в крупнейший сектор национальных хозяйств: суммарная доля транспорта, связи, оптовой и розничной торговли, кредитно-финансовых учреждений, страхового бизнеса, бытовых, деловых и социально-культурных услуг достигла в среднем 60-65% ВВП (в США — примерно 75%) и 75% (в США — 80%) в общей численности занятых, более 50% общего объема капиталовложений. Сфера услуг вносит существенный вклад в производство других товаров и услуг, а производители нуждаются в услугах для доведения своих товаров до конечных потребителей.

Но роль этого сектора в современной экономике связана не только и не столько с его преобладанием в структуре хозяйства. В сфере услуг формируются такие ключевые факторы экономического роста, как научное знание, нематериальные формы накопления, информационные технологии, а также глобализация хозяйственной деятельности. Важнейшее значение имеют глубокие научно-технические, качественные и структурные изменения в самих отраслях услуг, которые повышают их вклад в развитие постиндустриального общества и создают необходимые предпосылки для его дальнейшего прогресса.

Существует немало скорее дополняющих друг друга, чем противоречащих объяснений причин высокой динамики сферы услуг в развитых странах. В частности:

- повышение доходов населения ведет к изменению структуры его потребления в пользу нематериальных благ и услуг;

- деиндустриализация ведет к увеличению сектора услуг — сворачивание ряда промышленных отраслей, сопровождающееся уменьшением количества рабочих мест, имеет своим результатом сокращение доли промышленности в ВВП и занятости и рост соответствующих долей сферы услуг; это так называемая тертиаризация экономик, т.е. увеличение доли третичного сектора;
- усиливается интеграция материальных и нематериальных элементов производства;
- происходят изменения в характере экономического роста — среди его источников важнейшее значение приобретают научные знания и человеческий фактор;
- потребности в развитии услуг выходят за рамки сугубо экономических — процесс гуманизации экономического роста сопровождается расширением комплекса услуг, направленных на совершенствование самого человека, его интеллектуальных и физических возможностей, удовлетворение его культурных, духовных и социальных запросов;
- развитию услуг способствуют процессы приватизации и дерегулирования многих отраслей — транспорта, телекоммуникаций, финансовых и страховых услуг, а также либерализация внешнеэкономических связей;
- сильным стимулом развития ряда услуг явилась структурно-технологическая перестройка материального производства в развитых странах в 1980-е гг. В ходе этой перестройки много выросли потребности промышленных компаний в высококачественных деловых услугах. Одновременно из состава крупных фирм в массовом порядке выделялись и переходили в самостоятельный бизнес их непрофильные подразделения, специализирующиеся на услугах. Другими словами, если раньше такого рода деятельность осуществлялась в рамках самих компаний, то теперь они пользуются услугами специализированных фирм;
- конкурентоспособность страны в глобальной экономике в значительной степени зависит от человеческого фактора. Это обстоятельство, а также социальные обязательства государства обусловили увеличение его расходов на развитие целого ряда услуг, в первую очередь — социальных. Например, доля расходов на здравоохранение в госбюджете за 1985-1995 гг. выросла в США с 4,3 до 6,6%, Германии — с 6,6 до 8,2, в Японии — с 4,7 до 5,7%;
- многоплановое воздействие на услуги оказывает современная научно-техническая революция. На основе компьютеризации,

информационных технологий, новых средств коммуникаций возник целый спектр новых услуг, радикально обновляются их традиционные виды, повышаются качественные показатели обслуживания. И что еще очень важно: новые технологии снимают технические барьеры в передаче услуг на расстояние и таким образом открывают для них мировой рынок.

Исследования сферы услуг подтверждают, что жизнеспособная «экономика услуг» должна сочетать в себе услуги и развитое материальное производство. Многие виды услуг тесно связаны с производством, опираются на развитую материальную базу. Вследствие этого возникают новые формы общественного разделения труда. В экономической литературе появился даже термин «серви-индустриальная экономика», что отражает активный процесс интеграции секторов материального производства, прежде всего промышленности, и услуг. Наилучший пример — это бурное развитие деловых услуг, выделившихся из промышленности и тесно связанных с ней.

Рассмотрим несколько характерных признаков, определяющих такой тип общества, в котором товары и услуги глубоко интегрированы.

1. Стирание секторальных границ. Традиционные секторальные границы, базирующиеся на критерии основного вида деятельности компании, начинают разрушаться. Все чаще производство промышленных товаров подразумевает одновременное предоставление услуг, составляющих вторичную деятельность: технически сложные товары сегодня не продаются на рынке в «чистом» виде, это, как правило, так называемый «компакт» — комплексный пакет (товар + услуга). Количество и качество таких услуг — это существенный фактор конкурентоспособности компании. В свою очередь, это расширяет список видов деятельности компании и затрудняет определение ее основного вида. Гетерогенность услуг приводит к стиранию границ между секторами.

2. Изменения в производственном процессе. Методы производства изменяются в такой же мере, как растут деловые и потребительские услуги. Необходимость предоставлять комплексный пакет (товар + услуга) вызывает необходимость использования гибких производственных структур, заменяющих старые иерархические или пирамидальные структуры.

3. Повсеместное использование новых прикладных технологий. Изменения в производственных системах тесно связаны с распространением новых технологий и особенно с внедрением информационных технологий. Как компании, так и индивидуумы широко используют новые технологии в повседневной деятельности в

масштабах, немыслимых еще сравнительно недавно, поскольку технологии были ограничены в рамках специфических видов деятельности. Расширение их использования обусловило, среди прочих причин, гибкость производственных систем и появление комплексных пакетов.

4. Интернационализация и усложнение рынков. Изменения в производстве и новые технологии сблизили географические рамки бизнеса, сократили расстояния. Рынки приблизились, хотя одновременно и стали более сложными. Потребность проникновения на новые рынки, ныне доступные, включает потребность в информации и услугах, способствующих соединению различных географических мест. Интернационализация капитала также внесла свой вклад в возникновение «экономики услуг». Услуги и интернационализации имеют все более тесные связи между собой.

5. Решающий вклад гуманизации труда в производство. Если в индустриальном обществе рабочий был придатком машины и его труд мог быть легко заменен машиной, то в сегодняшнем обществе труд существенно меньше подчинен физическому капиталу, а эффективность производства в значительно большей степени зависит от качества человеческого капитала.

Процесс перехода к новой модели общества необратим, и когда мы говорим о постиндустриальном обществе, мы имеем в виду переходное общество, в котором осуществляется переход от индустриальных параметров к новым сервисным параметрам. Но такие изменения состоят не в постоянном отказе от старых параметров, а в постепенном включении новых параметров, которые дополняют старые традиционные индустриальные схемы.

В процессе перехода от индустриального общества к сервисиндустриальному информация играет ключевую роль. В противоположность традиционной организации производства достигается большая гибкость благодаря внедрению новых технологий и специализации. Оба процесса обуславливают подготовку информации о производственных процессах, которую легко производить, хранить, передавать, обменивать и контролировать. Отход от классической, жесткой организационной структуры компаний прокладывает путь для горизонтального разделения труда с большими возможностями для специализации, внедрения услуг и внешнего взаимодействия с другими компаниями.

С точки зрения факторов производства в сервисиндустриальном обществе труд превалирует над капиталом, поскольку успех любого бизнеса во все большей степени зависит от информации и обучения человеческих ресурсов. Наиболее стандартизированные

виды труда автоматизируются с помощью технологий, но важнейшие виды труда выросли количественно и изменились качественно. Этому способствует высокая квалификация, необходимая во многих секторах рынка труда, — в сфере деятельности как «синих», так и «белых» воротничков.

Продукты в новой модели общества комбинируют стандартизированные промышленные товары и более индивидуализированные товары «экономики услуг». В целом ослабла культура массового потребления, отсюда — большая дифференциация. Существующие уровни информации отвечают такой персонализации и дифференциации.

Компании максимизируют прибыль двумя путями: минимизацией издержек и максимизацией качества. Последнее характерно для сервисиндустриальной экономики, где контроль качества становится необходимой службой. Потоки информации, которой располагают агенты рынка, требуют передачи сообщений о качестве, внедренных технологиях и способности адаптироваться к потребностям клиента, а также о цене товара. Компании должны уделять специальное внимание своему имиджу и репутации, поскольку требования рынка все время возрастают. Конкуренция в сервисиндустриальном обществе воздействует на множество аспектов: цены, качество, услуги, имидж, репутация и т.д. Конкуренция в этих областях посылает сигналы рынку, который комплексно оценивает различные аспекты. Необходимость усиления множества таких сигналов привела компании к поиску взаимного сотрудничества вместо традиционной чистой конкуренции.

Динамика и структура сферы услуг. В современной экономике существует более 600 видов различных услуг. Для этой сферы характерно очень высокое разнообразие видов деятельности. Тем не менее их можно сгруппировать в несколько крупных, функционально более или менее однородных, подразделений: транспорт, связь, оптовая и розничная торговля, кредитно-финансовая сфера, страхование, операции с недвижимостью, услуги производству и обращению, ремонт и обслуживание автотранспорта, культурно-рекреационные услуги, образование, здравоохранение, социальное обеспечение и др.

Общая высокая динамика, характерная для всей сферы, одновременно — результат различных темпов роста отдельных отраслей сферы услуг. В развитых странах по темпам роста лидируют деловые услуги. Это службы маркетинга и рекламы, компьютерные и телекоммуникационные услуги, лизинговые операции, научно-исследовательские фирмы, услуги по охране и обслуживанию

помещений, инженерно-строительные и архитектурные услуги, бухгалтерские и аудиторские услуги, размножение документации и многое другое. В рамках классификации услуг деловые услуги выделяются как подгруппа. Критерием определения является клиентура, которой предназначены такие услуги. Большей частью это услуги не для индивидуального или коллективного потребления, а для производственных организаций, т.е. для компаний. Они оказываются в реальном секторе экономики и направлены в конечном итоге на повышение конкурентоспособности фирм.

Быстрее всего развиваются компьютерные, телекоммуникационные, консультационные, страховые и кредитно-финансовые услуги. Компьютерные услуги формируют базовые черты новой экономики и в конечном счете определяют конкурентоспособность страны на мировом рынке. Функции консультационного бизнеса — разработка и предоставление клиентам научных решений самых разных хозяйственных проблем в виде информации, экспертизы, консультаций, а также участие в управлении, изучение рынков, разработка и реализация мер по повышению эффективности и т.д. Успешно развивается рекрутинговый бизнес, который позволяет, с одной стороны, обеспечивать оптимальными рабочими местами лиц, ищущих работу, а с другой — обеспечивать компании наиболее квалифицированными кадрами.

В контексте развития серви индустриального общества деловые услуги в наибольшей степени характеризуют новую экономику как переходную. Это объясняется следующими обстоятельствами:

- * деловые услуги, напрямую связанные с передачей информации и коммуникацией, имеют отношение ко всем элементам, характеризующим переход от индустриального к сервииндустриальному обществу;
- деловые услуги — это наиболее впечатляющий результат становления производственных систем как более гибких. Компании оказались в состоянии предлагать услуги, которые раньше либо вообще не существовали, либо носили внутрипроизводственный характер;
- организация труда и доступность капитала способствуют тому, что многие деловые услуги увеличивают отдачу от научно-технических разработок как базового фактора производства;
- * продуктовая дифференциация или потребность в близости к клиенту стимулируют конкуренцию между многими деловыми услугами, имеющими отношение к реализации продукции (например, реклама или прямой маркетинг) и к приобретению

или передаче информации (например, организация ярмарок и выставок, рыночные исследования). В то же время во многих случаях продуктовая дифференциация имеет отношение к внедрению услуг, связанных с формой продукта, предлагаемого деловыми услугами (например, дизайн или коммерческие услуги);

- цели, направленные на повышение качества, стимулируют прямое использование не только деловых услуг для контроля качества, но также и других услуг, которые могли бы улучшить качество любого промежуточного процесса производственной цепи (например, услуги менеджмента);
- конкуренция, базирующаяся на совокупности цены, качества услуг и т.д., требует имиджевой стратегии, к созданию которой в наибольшей степени причастны услуги рекламы, ярмарки и выставки, а также некоторые операционные услуги. Для взаимодействия между фирмами решающее значение имеют услуги менеджмента и юридические услуги;
- большая конкуренция при проникновении на новые рынки требует глобальной перспективы. Растущие широта и сложность рынков вызывают конкуренцию среди множества деловых услуг, специализированных на международных стратегиях (услуги менеджмента) или на открытии рынков (экспорт, ярмарки и выставки, услуги рекламы и др.);
- процесс урбанистической концентрации и потребность в близости к клиенту — это важные элементы новой сервииндустриальной экономики. Они имеют решающее значение для понимания рационального обоснования деловых услуг. В то же время деловые услуги имеют специфическую связь с местным индустриальным климатом. Они помогают повысить конкурентоспособность и инновативность таким образом, что услуги не только становятся следствием промышленной деятельности, но и сами могут действовать как привлекательные факторы.

Воздействие научно-технического прогресса. Важнейшим фактором усложнения, совершенствования и высокой динамики сферы услуг выступает научно-технический прогресс. Он радикально меняет основные характеристики этой сферы и традиционные представления о ней, ее роль в развитых странах. По существу, можно сказать, что именно сфера услуг оказалась в центре НТП, который коренным образом изменил ее материально-техническую основу, созданную на фундаменте информационных технологий и компьютерной техники.

В сфере услуг сформировалась собственная база Н ИОКР. Вслед за банками, медициной, телекоммуникациями, компьютерным бизнесом собственные научные исследования развертывают и фирмы, действующие в других отраслях этой сферы. Ее доля в общих расходах предпринимательства на НИОКР растет очень быстро, и уже достигла в США — 27%, в Англии — 19, Канаде — даже 30%.

В результате само понятие «услуги» резко изменилось: если раньше оно ассоциировалось в основном с услугами транспорта, связи, бытовыми услугами, то теперь лицо этой сферы определяется группой наукоемких отраслей — телекоммуникациями, кредитно-финансовыми и страховыми услугами, сферами образования, медицины и культуры, деловыми услугами наукоемкого характера. Традиционные же услуги занимают второстепенные позиции как по общей доле фирм, оказывающих эти услуги, так и по числу занятых и приросту рабочих мест.

Многогранное воздействие научно-технического прогресса все отчетливее проявляется в формировании новой модели функционирования многих видов услуг на основе информационных технологий и компьютерной техники, в радикальном изменении их продукта. Новые технологии, например, позволяют преодолеть такую особенность услуг, как необходимость непосредственного контакта между производителем и потребителем услуги, т.е. уменьшают или устраняют временные и географические барьеры в контактах продавца и покупателя, открывают для них мировой рынок. С помощью информационных сетей, компьютерных систем и других устройств потребители получают доступ к огромному массиву информации, в режиме реального времени осуществляют торговые и финансовые операции, пользуются широким набором услуг — юридических, деловых, культурно-развлекательных и т.п. Даже в образовательной и медицинской областях стало возможным оказывать услуги на расстоянии!

Удешевление многих видов услуг и расширение доступа к ним в результате компьютеризации способствуют появлению и распространению новых видов обслуживания. При этом резко повышается качество услуг: полнее учитываются индивидуальные запросы пользователей, растут разнообразие услуг, удобство в их потреблении. Научно-технический прогресс серьезно повышает требования к качеству рабочей силы, занятой в сфере услуг, особенно в наукоемких отраслях, вызывает изменения в ее профессиональном составе.

Услуги на мировом рынке. Как уже было отмечено, информационные технологии и телекоммуникации позволяют преодолевать барьеры в международной торговле услугами. В принципе услуги гораздо более привязаны географически, чем товары, многие из них вообще нетранспортабельны или обращаются только на внутреннем рынке. Поэтому так важны для международной торговли новые технологии в сфере услуг, позволяющие перешагнуть национальные границы и интегрироваться в глобальный рынок. Особенно большой толчок этому процессу дало широкое распространение с середины 1990-х гг. Интернета и других сетевых систем передачи информации. Их использование облегчило оказание многих видов профессиональных, финансовых, информационных, медицинских и образовательных услуг. Благодаря Интернету исчезли факторы времени и расстояния, что значительно упростило как импорт, так и экспорт услуг. Информационные технологии, к примеру, открыли невиданные ранее возможности для проникновения на мировой рынок небольших компаний. Появление виртуального рыночного пространства означает, что размеры фирмы перестают служить показателем географического охвата клиентов и видов деятельности. Производители услуг предлагают их на рынках других стран, не покидая при этом территорию своих стран, используя передачу услуг через информационные сети. Использование информационных технологий может коренным образом изменить сложившееся представление о том, что сравнительными преимуществами в области экспорта высокотехнологичных услуг обладают только развитые страны; сегодня с ними успешно конкурируют и некоторые развивающиеся страны. В 1990-е гг. основным направлением коммерческого использования информационно-коммуникационных технологий стала электронная торговля.

Экспорт услуг — это важная и наиболее динамичная часть международной торговли. Темпы роста торговли услугами превышают темпы роста товарной торговли. Это свидетельствует о том, что торговля услугами не только дополняет, но и отчасти замещает торговлю товарами.

Быстрые темпы развития международной торговли услугами объясняются двумя группами факторов.

Во-первых, значительная часть услуг носит сопутствующий характер по отношению к товарной торговле. Увеличение товарной торговли вызывает адекватное увеличение торговли услугами, непосредственно связанными с движением товаров: транспор-

тировки, хранения, страхования, банковских услуг, рекламы и др. Кроме того, рост в международной торговле доли технически сложной продукции вызывает необходимость организации предпродажного и послепродажного сервиса.

Во-вторых, высокими темпами развивается торговля услугами, непосредственно не связанными с товарной торговлей. Международный туризм, деловые, финансовые, образовательные, медицинские, информационные и иные услуги являются предметом высокого спроса на мировом рынке вследствие целой совокупности факторов: влияния научно-технического прогресса, повышения доходов населения, изменения структуры его спроса в пользу нематериальных благ, снижения расходов на использование телекоммуникационных сетей и др.

Доля услуг составляет примерно $\frac{1}{4}$ совокупного экспорта товаров и услуг. В абсолютном выражении, по данным ВТО, экспорт услуг вырос со 155 млрд долл. в 1975 г. до 1,8 трлн долл. в конце 1990-х гг., а всего за послевоенные десятилетия увеличился более чем в 30 раз. При этом доля транспортных услуг составляет примерно 23%, международного туризма — 32, прочих коммерческих услуг, которые включают современные деловые услуги, — около 45%. Доля развитых стран в международном обмене услугами составляет более 80%.

Однако статистика международной торговли услугами сталкивается с большими сложностями и, очевидно, скрывает большой недоучет торговли услугами. Во многом это связано с неопределенностью самого термина «услуга». В международной торговле услуга представляет собой товар особого рода, существенно отличающийся от обычного товара, не имеющий материального воплощения и проявляющий себя в полезном эффекте. Большинство услуг имеет невидимый, неосязаемый характер; их невозможно накапливать и хранить; качество услуг непостоянно. Если производство и потребление товара имеют пространственный и временной разрыв, то производство и потребление услуг (а в случае международной торговли — их экспорт и импорт) осуществляются одновременно, что чаще всего предполагает непосредственный контакт между производителем и потребителем. С точки зрения участия в международном обмене все услуги делятся на две категории:

1) *неторгуемые услуги*. К ним относятся услуги, которые не могут быть предметом международного обмена и потребляются в той же стране, где были произведены, причем они производятся и потребляются резидентами одной страны. Например, комму-

нальные услуги, услуги государства своему населению (оборона) и др.;

2) *торгуемые услуги*. Это те, которые являются объектом международных сделок, производятся резидентами одной страны и потребляются резидентами другой. Большинство услуг являются торгуемыми. Но развитие телекоммуникаций, электронных систем связи, транспорта постепенно способствует тому, что ранее неторгуемые услуги становятся торгуемыми.

Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) определяет четыре способа экспорта услуг:

- поставка услуг из одной страны в другую (например, международные телефонные переговоры, перевод денег посредством банков, поставка программного обеспечения в виде СО-дисков или дискет); это называется трансграничными поставками (*cross-border supply*);
- потребление услуг физическими лицами или фирмами одной страны в другой стране (например, туризм), что определяется термином «потребление за границей» (*consumption abroad*);
- размещение иностранными компаниями своих дочерних обществ, филиалов или отделений для предоставления услуг в другой стране (например, деятельность иностранных банков, осуществляющих операции в данной стране), что называется термином «коммерческое присутствие» (*commercial presence*);
- передвижение физических лиц из своей страны в другую (например, модели, демонстрирующие одежду, менеджеры, консультанты, аудиторы и т.д.), что обозначается термином «присутствие физического лица» (*presence of natural person*).

Международная торговля услугами фактически учитывает поставки услуг лишь первыми двумя способами и практически не учитывает торговлю услугами между национальными и иностранными физическими и юридическими лицами в пределах национальных территорий. Действительно, очень сложно, например, учесть услуги транспорта, коммунальных служб, торговых предприятий, предоставляемых иностранным туристам во время их нахождения в стране, а также объем услуг, предоставляемых представительствами или дочерними обществами зарубежных фирм национальным покупателям. В то же время трансграничные поставки охватывают меньшую часть услуг, обращающихся на мировом рынке.

Тем не менее в настоящее время объем трансграничной торговли благодаря быстрому развитию электронной торговли, развитию телекоммуникационных сетей быстро растет. Более того,

при помощи электронных средств связи возможно отчасти заменить «коммерческое присутствие» и «присутствие физического лица», т.е. третий и четвертый способы поставки услуг — трансграничной торговлей, поскольку с любой информацией, записанной в цифровой форме, можно работать на расстоянии. Экспортеры услуг могут использовать трансграничные поставки во внутрифирменных отношениях, во взаимодействии с клиентами и стратегическими партнерами или (в случае «коммерческого присутствия») со штаб-квартирами вне зависимости от фактического способа предоставления услуг.

При «потреблении за границей» покупатель (физическое или юридическое лицо) перемещается на территорию производителя услуг. Таким способом на мировом рынке продаются транспортные, образовательные, туристические, консультационные и другие услуги, когда за рубежом эти услуги дешевле, качественнее или их вообще невозможно приобрести на национальном рынке (например, услуги международного туризма).

«Коммерческое присутствие» связано с экспортом капитала и созданием за рубежом подразделений или дочерних фирм, которые продают услуги в странах-потребителях. Такой способ поставки услуг нередко сталкивается с различными ограничениями, особенно в развивающихся странах, поскольку в некоторые отрасли доступ иностранных производителей услуг либо запрещен, либо жестко регламентируется, — больше всего это касается финансовой и страховой сфер, телекоммуникаций и туризма и др.

«Присутствие физического лица», как правило, связано с оказанием услуг на рынке труда. Физические лица могут оказывать услуги или самостоятельно, или работая в качестве специалиста на иностранной фирме, или на основе контракта на оказание услуг, подписанного с зарубежной либо национальной фирмой. Данный способ также может наталкиваться на ограничения, связанные с использованием иностранной рабочей силы, непризнанием профессиональной квалификации и др.

Таким образом, рост международной торговли услугами сдерживается немалым числом ограничений, а универсальные принципы и инструменты, подобные тем, которые признаны и используются в товарной торговле, в торговле услугами нередко отсутствуют. Во многом это связано с тем, что когда после Второй мировой войны разрабатывались принципы международной торговли товарами и было подписано Генеральное соглашение по тарифам и торговле, основной целью которого стало постепенное снижение тарифных барьеров и ослабление протекционизма, многих

видов услуг вообще не существовало или они очень мало вовлекались в международный оборот. В связи с отсутствием такого всеобъемлющего документа для услуг в торговле усиливался протекционизм, применялись разнообразные национальные методы регулирования. Многие из них применяются и сейчас. В частности, это количественные ограничения на импорт услуг, например: допустимая доля иностранных поставщиков на внутреннем рынке; обязательные расценки и тарифы; дискриминационные налоги для иностранных производителей услуг; специальные правила для въезда иностранцев, для учреждения и деятельности компаний с иностранным капиталом; запрет на присутствие иностранных поставщиков в определенных отраслях; лицензирование отдельных видов деятельности; государственные закупки услуг национальных производителей и др. Барьеры в торговле услугами часто принимают форму национальных законов, административных распоряжений, ведомственных инструкций, непризнания иностранных квалификационных сертификатов, дипломов и т.п. Иногда это выражается в запрете использовать иностранные услуги в отдельных отраслях.

Национальные меры регулирования призваны, с одной стороны, защитить жизненно важные национальные, культурные, социальные, политические интересы, а с другой — стимулировать производство услуг национальными производителями, что особенно важно для стран со слабой экономикой. Однако такие барьеры существенно ограничивают деятельность ТНК развитых стран — главных поставщиков услуг. Основным методом их преодоления, очевидно, является предоставление режима наибольшего благоприятствования и национального режима применительно к импорту иностранных услуг или к их производству в стране потребления.

Важнейшим соглашением в этой сфере стало **Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС)**, вступившее в силу с 1 января 1995 г. как составная часть Всемирной торговой организации. Это многосторонний свод принципов и правил, регулирующих торговлю услугами на коммерческой основе. Его принятие было инициировано США. В отличие от ГАТТ, регулирующего лишь трансграничную торговлю товарами, ГАТС впервые в мировой практике регулирует также торговлю ими в пределах национальной территории. Несомненным достоинством ГАТС стало определение многих ключевых терминов, в том числе «торговля услугами», «поставка услуг», «национальное регулирование», а также использование режима наибольшего благоприятствования и национального режима применительно к торговле услугами. ГАТС следует

оценивать как важное начальное звено в создании многосторонних межгосударственных правил поведения государств в сфере международной торговли услугами.

Таким образом, обмен услугами занимает важное место в международной торговле. Существенной чертой последних десятилетий стало формирование глобального рынка услуг, в который вовлечены все без исключения страны. Он характеризуется высокой динамикой, быстрым научно-техническим прогрессом, сложностью унифицированного подхода к регулированию ввоза и вывоза услуг.

Контрольные вопросы

1. В чем заключаются сущность и значение глобализации рынков товаров и услуг?
2. Что представляет собой глобальная компания?
3. Укажите особенности глобального маркетинга на рынках товаров и услуг.
4. Как изменяются отраслевые структуры рынка в условиях глобализации?
5. Каково значение информационного фактора в развитии глобальных рынков товаров и услуг?
6. В чем состоят особенности каналов распределения в условиях глобализации?
7. Охарактеризуйте стратегии компаний на глобальных рынках товаров и услуг.
8. Каковы основные причины высокой динамики роста сферы услуг и превращения ее в доминирующий сектор экономики наиболее развитых стран мира?
9. Назовите основные факторы, сдерживающие на данном этапе более быстрое развитие глобального рынка услуг. Какие из этих факторов вы бы отнесли к объективно сложившимся, а какие, на ваш взгляд, устранимы на государственном уровне?

Глава III

МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ

История XX в. необычайно богата самыми разнообразными событиями в жизни человечества, среди них — возникновение и развитие новых, принципиально важных явлений в мировом хозяйстве.

Последние десятилетия ушедшего века прошли под знаком несомненной тенденции к глобализации мировой экономики. За относительно короткий срок (начиная с 1960-х гг.) стремительно развивались процессы в экономической жизни, неизвестные предшествующим поколениям. Начало положили мощные интеграционные импульсы, прежде всего в Западной Европе. Затем последовал этап интернационализации хозяйственной жизни, выразившийся в усилении и углублении взаимосвязей и взаимозависимости национальных экономик. Наконец, 90-е гг. ознаменовались началом глобальной трансформации экономической деятельности во всех ее формах. Достаточно напомнить о таких параметрах этого процесса, как постепенное превращение разных сегментов мирового рынка в единое глобальное целое; формирование международного производства; резкое усиление международной миграции трудовых ресурсов; появление информационной глобализации; принципиальная перестройка финансовой сферы; усиление взаимозависимости в области безопасности — экологической, ядерной, в сфере здравоохранения и др.

Не случайно МВФ и другие международные эксперты, рассматривая основные факторы мирохозяйственного развития в 1990-е гг., главнейшим из них называли процесс глобализации экономической деятельности.

В первые годы нового XXI в. тенденции глобализации мирового хозяйства продолжают укрепляться. Одновременно становятся все

более отчетливыми как позитивные, так и негативные последствия этого процесса для экономик отдельных стран и всей системы мирохозяйственных связей. Противоречивые последствия экономической глобализации вызывают весьма неоднозначное отношение к ней в мировом сообществе. Наряду с весьма мощными силами, ратующими за активизацию и всемерную поддержку глобализационных тенденций, как известно, усиливается и движение антиглобалистов, не принимающих эти тенденции, и в первую очередь экономические аспекты.

Процессы глобализации находятся в фокусе внимания экономических исследований практически всех школ и направлений. Их оценки истоков, проявлений и последствий глобализации мирового хозяйства, конечно, не совпадают. Общим же для них является то, что при экономическом анализе очень большое внимание уделяется мировым финансовым рынкам и происходящим на них событиям.

3.1. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И РАЗВИТИЕ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ: ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАМОЗАВИСИМОСТЬ

Финансовый рынок — это сфера рыночных отношений, где формируются спрос и предложение на все денежные ресурсы и осуществляется их движение для обеспечения капиталом производственных и непроизводственных инвестиций.

С усилением межстрановых хозяйственных связей, развитием экономической интеграции, а затем и глобализации спрос и предложение на денежные ресурсы поднимались на наднациональный уровень. Формирующееся мировое производство требовало адекватного финансового обеспечения, для которого были явно недостаточны ресурсы и возможности отдельных стран. Носители транснационального производства — ТНК — стимулировали появление своего аналога в банковской сфере — транснациональных банков (ТНБ). При всей мозаичности мирового хозяйства решающие позиции в нем теперь принадлежат крупнейшим корпорациям, которые заняты в производстве, непроизводственной деятельности, области финансов. Причем эти гиганты международного бизнеса тесно взаимодействуют друг с другом, сотрудничают, жестко конкурируют между собой, укрепляют контроль над менее мощными компаниями и банками. Все это приводит к интенсификации движения капитала между странами, к становлению

мировых финансовых рынков, которые свободны от мер государственного регулирования, применяемых в национальных хозяйствах.

Эти рынки сейчас представляют собой самый динамичный сектор мирового хозяйства. Экономическая глобализация не только является объективной потребностью нынешнего этапа развития, но и нуждается в финансовой базе. С одной стороны, ускоренное формирование мировых рынков капитала, валют, ценных бумаг играет роль важной движущей силы глобализационных процессов. С другой — с прогрессом глобализации мирового хозяйства усиливается ее обратное воздействие на мировые финансовые рынки, их масштабы, функции, структуру, состав участников и их операции.

Финансовая глобализация, к которой ведет функционирование мировых финансовых рынков, несомненно, в наши дни стала ядром экономической глобализации в целом.

Таким образом, между глобализацией мирового хозяйства и развитием мировых финансовых рынков существует самая тесная взаимосвязь. Оба процесса воздействуют друг на друга, что определяет их глубокую взаимозависимость. Глобализация не могла бы прогрессировать без финансовых ресурсов мировых рынков, а сами рынки эволюционируют под непосредственным воздействием глобализационных тенденций. Глобализация финансов как важнейшая составляющая часть глобализации мирового хозяйства в целом базируется на огромном по масштабам переливе денежного капитала между странами, т.е. на мировых финансовых потоках.

3.2. МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ

Резкое возрастание мировых финансовых потоков бесспорно — одно из важнейших явлений в современной мировой экономике. Масштабы этого весьма впечатляющи: перемещение денег только между наиболее развитыми странами мира превышает 500 млрд долл. в день. В 2000 г. общий объем финансовых потоков во всем мире приблизился к 180 трлн долл. Для обслуживания этих операций используются новейшие системы связи и информации, что расширяет базу взаимодействия между финансовыми рынками отдельных стран. Таким образом, мировые финансовые потоки служат катализатором финансовой глобализации, а значит, и глобализации мирового хозяйства в целом. Перемещение денег между странами в нынешних громадных размерах ведет к интеграции всех финансовых рынков, при которой зна-

чительно укрепляются связи между отдельными сегментами мирового рынка и национальными рынками денег и капитала. В результате инвестор или заемщик, принимая решение, может сейчас рассматривать все финансовые рынки в мире как глобальное единое целое, как разные звенья мировой финансовой системы.

Преимущества такого развития событий очевидны. Мировое хозяйство значительно расширило и укрепило потенциал финансирования экономических проектов (даже самых сложных и дорогостоящих). В этом плане небывалая интенсификация меж- и надстранового движения денег является финансовым источником положительных, прогрессивных последствий глобализации мирового хозяйства.

Однако не в меньшей степени стремительные и очень масштабные переливы денег на международном уровне способствуют дестабилизации экономики стран и регионов, приводят к острейшим финансовым кризисам. В этом аспекте мировые потоки денег обуславливают очевидные отрицательные последствия глобализации мирового хозяйства.

Движение финансовых потоков в мире отличается очень высокой скоростью.

Определенная часть мировых финансовых потоков связана с обслуживанием международного движения товаров и услуг, а также с прямыми зарубежными инвестициями капитала. Либерализация этой части перемещающихся по миру капиталов в разной форме оказалась эффективной и благоприятно сказалась на многих национальных хозяйствах и системе мирохозяйственных связей в целом.

Однако существует и другая, более значительная часть этих денег, циркулирующих на наднациональном уровне. Это так называемые «быстрые капиталы», или «горячие деньги». К ним относятся:

- краткосрочные банковские кредиты;
- портфельные инвестиции в акции;
- краткосрочные вложения в ценные бумаги компаний (облигации, векселя).

Эти «горячие деньги», в больших масштабах курсирующие между странами, вследствие краткосрочности вложения (иногда на сутки или даже на несколько часов) слабо поддаются точной статистической оценке. Но во всяком случае, они в 2,5—3 раза больше по объему, чем долгосрочные формы движения капитала.

При любых признаках нестабильности «быстрые капиталы» покидают объекты инвестирования так же быстро, как и приобретаются при ажиотажном спросе. В результате все отчетливее

проявляется хрупкость глобальной финансовой системы, от чего больше всего страдают страны с неокрепшей экономикой.

Неустойчивость мировой финансовой сферы впервые в условиях прогрессирующей глобализации проявилась в 1980-е гг. в Латинской Америке. Бум внешнего краткосрочного кредитования и портфельных инвестиций привел к резкому росту внешней задолженности Бразилии, Мексики, Аргентины, Венесуэлы. Выплаты по обслуживанию их долгов выросли в три с лишним раза. Стало очевидным, что отказ от выплаты долгов ставит под сомнение стабильность экономики развитых стран-кредиторов. Только огромными усилиями крупнейших коммерческих банков, МВФ и Всемирного банка эти долги были частично списаны, частично реструктурированы. Теснейшая взаимозависимость всех стран в финансовой сфере стала бесспорной.

В 1990-е гг. экономика стран Восточной Азии оказалась открытой и незащищенной перед международной финансовой системой. В 1997-1998 гг. разразился азиатский финансовый кризис. От него наиболее пострадали пять стран Восточной Азии с формирующимися рынками — Индонезия, Таиланд, Южная Корея, Малайзия, Филиппины. К полному финансовому хаосу в них привел целый ряд внутренних факторов: падение темпов экономического роста и объемов экспорта, длительный «перегрев» экономики, высокая внешняя задолженность и др. Но огромную роль сыграл массированный отток иностранных «быстрых капиталов» при первых же признаках валютной дестабилизации.

В обстановке либерализации финансового рынка ряда стран АСЕАН туда с 1990 по 1996 г. направлялся спекулятивный иностранный капитал в виде инвестиций в ценные бумаги и кредитов под эти цели. Прилив капитала в названные пять стран составлял в среднем в год более 6% от ВВП. Причем основной частью были «быстрые капиталы».

К июню 1997 г. в Индонезии, например, соотношение краткосрочных долгов и валютных резервов страны составляло более 100%, в Южной Корее — 200%. Угроза неплатежеспособности должников привела к падению курсов валют, а затем и валютному кризису. Сильно завышенные курсы ценных бумаг, привлекавшие иностранный капитал, резко упали. Начался внезапный и массированный отток «быстрых капиталов» из Восточной Азии. Это незамедлительно отразилось на всех фондовых рынках мира: произошло падение биржевых курсов ценных бумаг. Азиатский финансовый кризис стремительно превращался в глобальный финансовый хаос.

В экономике Японии сильно усугубилась стагнация. События в Восточной Азии сказались весьма негативно и на национальных хозяйствах США и стран Западной Европы. Вместе с тем «убежавшие» из Восточной Азии финансовые потоки подпитали экономику развитых стран, которым ценой огромных усилий удалось удержаться от глобальных финансовых потрясений. Но системе мирохозяйственных связей был нанесен существенный ущерб.

Чуть позже в эпицентре кризиса оказалась Россия. Конечно, в нашей стране финансовый обвал 1998 г. был вызван не столько кризисом в азиатских странах, сколько внутренними причинами. Среди них — огромные долги государства и долговая «пирамида» ГКО, отсутствие инвестиций в реальную экономику, несостоятельность банковской системы и др. Но быстрый отток иностранного капитала из страны был подстегнут и азиатским финансовым кризисом: финансовые потоки устремились из всех стран с развивающимися рынками. Падение курса рубля в России и хаос в финансовой сфере негативно сказались, в свою очередь, на экономиках стран СНГ, Восточной и Центральной Европы.

Все эти события наглядно показали, к чему приводит международный перелив «быстрых денег», как мировые финансовые потоки в своей спекулятивной части могут провоцировать при определенных условиях глобальную дестабилизацию мирового хозяйства. Не зря азиатский финансовый кризис в прессе называли кризисом новой глобальной финансовой системы.

Поведение мировых финансовых потоков, которые сначала хлынули в Россию в краткосрочных спекулятивных целях и инвестировались в значительной части в ГКО, а затем так же быстро ушли из страны, показало, что российская экономика включилась в процесс глобализации мировой финансовой сферы.

К началу XXI в. на базе мировых финансовых потоков сформировалась финансовая взаимозависимость стран, которая особенно сильно влияет на страны, где идут преобразования национального хозяйства в направлении к рынку.

Мировые финансовые потоки, питающие глобализацию мирового хозяйства, имеют форму инвестиций разных видов.

Инвестиционный процесс без преувеличения стал центральной проблемой мирового хозяйства.

Идет ли речь об экономическом противостоянии богатых и бедных стран, или о внедрении новейших технологий, прогрессе фундаментальных научных исследований, или о проблемах экологии, медицины, образования — все в конечном счете сводится к вопросу финансирования, т.е. инвестиций.

1

Поэтому большую актуальность приобрела тема о взаимовлиянии и взаимодействии инвестиционных и глобализационных процессов. Это важно для экономики любой страны. Инвестиционный процесс, как известно, составляет центральную проблему российской экономики.

Глобализация внесла в инвестиционный процесс весьма серьезные коррективы. Формирование системы мировых финансовых рынков позволило оценивать возможности эффективных капиталовложений в пределах всей международной экономики. Сопоставляются перспективы инвестиций одновременно в десятках стран и очень многих видах бизнеса.

Но дело не только в географических параметрах инвестиционной политики. Изменились виды капиталовложений. Наряду с традиционными формами инвестирования (прямые и портфельные вложения в ценные бумаги, разного рода кредиты и т.д.) появилось деление капиталовложений в ценные бумаги на две большие группы.

При *тактическом инвестировании* ценные бумаги покупаются с целью продажи, когда рыночная цена на них повысится. Иначе говоря, инвестор стремится к получению курсового дохода. Тактическому инвестору, по существу, безразлично, покупает он ценные бумаги машиностроительного комбината или макаронной фабрики. Ему нужно выбрать предприятие, фондовые бумаги которого вырастут в цене.

При *стратегическом инвестировании* приобретаются ценные бумаги, которые обеспечивают контроль или по крайней мере участие в принятии решений в компании. Понятно, что при стратегическом инвестировании речь идет о покупке акций. Стратегический инвестор может быть не очень озабочен быстрым ростом рыночной цены — курса акций и даже получением дохода по ним в ближайшие годы. Его интересуют укрепление самого предприятия, конкурентоспособности его продукции, ее выход на рынки, в конечном счете — увеличение всего капитала компании, а значит, и доли стратегического инвестора в абсолютном выражении.

Такому инвестору отнюдь небезразлично, в какой бизнес и в какой стране он вкладывает деньги. Напротив, важнейшей задачей при стратегическом инвестировании является «точность попадания» в наиболее перспективные в достаточно долгосрочном плане направления капиталовложений.

Само деление современного инвестирования на эти две основные группы возникло тогда, когда движение финансовых потоков

приобрело международный характер. В рамках отдельных (особенно небольших) стран и даже в пределах регионов поле для активного тактического инвестирования было весьма небольшим. С развитием глобализации мирового хозяйства ситуация изменилась. «Быстрые капиталы» направляются тактическими инвесторами, преследующими цель получения дохода от краткосрочного роста курса ценных бумаг и банковских процентов, в самые разные районы мира. Именно на возможности стремительного перемещения финансовых потоков в масштабах мирового хозяйства базируется политика капиталовложений тактических инвесторов.

Понятно, что во всех странах, переходящих к рынку, сначала доминирует тактическое инвестирование, и только на определенном этапе появляется стратегический инвестор, в том числе и зарубежный.

По такому сценарию развиваются события и в России. Первый сдвиг у нас в стране произошел в 1995 г., когда несколько улучшилась инфраструктура финансового рынка: появились более надежные, чем раньше, ценные бумаги наиболее перспективных компаний, ужесточился контроль за информацией об эмитентах и др. В результате зародилась тенденция к развитию стратегического инвестирования, при котором скупаются достаточно большие пакеты ценных бумаг, обеспечивающие контроль над компаниями или как минимум воздействие на принятие решений. В числе таких стратегических инвесторов появились и иностранцы, направлявшие в Россию, пусть и небольшие по масштабу, мировые финансовые потоки.

К сожалению, впоследствии эта тенденция была замедлена из-за действия внутривнутриполитических факторов. А затем последовали события августа 1998 г. Они сказались на динамике стратегического инвестирования в российскую экономику весьма своеобразно. С одной стороны, коллапс на фондовом рынке сделал очень проблематичными любые формы вложений в ценные бумаги, что выразилось в резком падении объемов инвестирования. Тактические инвесторы быстро увели свои капиталы из России. С другой стороны, стремительное снижение курсов акций в результате кризиса через некоторое время привело к всплеску стратегического инвестирования в России. Ведь в таких условиях крупные пакеты акций можно было скупать очень дешево. В итоге уже в 1999 г. курсы российских акций на внутреннем фондовом рынке стали расти. Рост фондового рынка, продолжавшийся до 2003 г., в 2004 г. сменился стагнацией. В 2005 г. наметился рост курсов акций

российских сырьевых компаний. Однако рынок ценных бумаг большинства предприятий обрабатывающей промышленности остается довольно вялым.

Итак, глобализация мирового хозяйства привела к видоизменению форм инвестиционного процесса:

- 1) огромные мировые финансовые потоки, стимулируемые глобализацией и одновременно питающие ее дальнейшую активизацию, разделились на две группы — тактическое и стратегическое инвестирование;
- 2) внутри мировых финансовых потоков значительно превалирует тактическое инвестирование. Именно благодаря глобализации стремительно растет объем «быстрых денег», которые бродят по всему миру в поисках прибыльных сфер вложения;
- 3) скорость финансовых потоков, вовлеченных в тактическое инвестирование, необычайно высока. Их движение в мировом хозяйстве носит хаотический, непредсказуемый характер;
- 4) если каждый инвестор, перемещающий деньги на международном уровне, руководствуется четко разработанной инвестиционной политикой, то тактические инвестиционные капиталы в целом в мировом хозяйстве свободны от воздействия любого регулирующего или хотя бы контролирующего начала.

Все эти обстоятельства означают, что в наши дни мировой инвестиционный процесс стал очень сложным и неоднородным.

Наряду с капиталовложениями, способствующими развитию разных секторов хозяйства той или иной страны либо региона, существуют и другие — тактические инвестиции. Их цель откровенно спекулятивна, их характер — краткосрочность, их объект — в основном ценные бумаги в тех районах мира, где курсы быстро растут. Наплыв тактических инвестиций туда еще больше подталкивает курсы вверх, и они далеко отрываются от тех реальных активов, которые за ними стоят. Происходит «перегрев» местного финансового рынка. В условиях глобализации финансово-валютная дестабилизация перекачивается через любые национальные границы и растекается по всему мировому хозяйству.

Таким образом, именно тактическое инвестирование международных масштабов, вызванное к жизни глобализацией, в наибольшей степени повинно в ее негативных и даже в ряде случаев разрушительных последствиях.

Именно поэтому, когда речь идет о желательности привлечения иностранного капитала в страну, следует строго различать, какой именно капитал и при какой внутриэкономической ситуации будет

полезен, а какой — вреден. Печальным примером в этом плане служат события в России в 1996-1998 гг. Неоправданно высокая доходность ГКО и некоторых других «пирамидных» ценных бумаг привлекала не иностранные инвестиции вообще, а именно тактические капиталовложения. Они и внесли свой вклад в подготовку финансового краха августа 1998 г.

Учитывая уроки прошлого как нашей, так и других стран, следует стимулировать не приток в Россию иностранного капитала вообще, а именно стратегических инвестиций. Они направляются в конкретные объекты различных секторов экономики, как правило, на длительный срок и действительно могут быть существенным источником финансирования экономического роста и структурной перестройки.

Это не означает, что вообще не следует допускать каких-либо вложений международных тактических инвесторов в российскую экономику. (Кстати, одним из них является широко известный у нас Джордж Сорос.) Но обязательно надо учитывать следующее:

- текущее состояние экономической конъюнктуры в стране;
- масштабы международной задолженности и режим выплаты внешних долгов;
- основные бюджетные параметры в данный период;
- объем циркулирующих на фондовом рынке страны долговых ценных бумаг — облигаций (особенно государственных), динамику их курсов и сроки погашения;
- резервы внутренних источников финансирования инвестиций и возможности их стимулирования и активизации;
- ситуацию на мировых финансовых рынках, в первую очередь развивающихся. Поскольку рынок России относится к этому типу, следует принять во внимание, что финансовые потоки в мировом хозяйстве в последнее время отличаются схожестью поведения на многих развивающихся рынках в одно и то же время.

Есть, конечно, и целый ряд других факторов, которые должны определять отношение к международному тактическому инвестированию в тот или иной период.

Таким образом, воздействие глобализации на инвестиционный процесс во многом изменяет его. А это требует новых подходов к государственной политике в отношении притока и размещения иностранного капитала.

К сожалению, в России такая политика до сих пор имеет фрагментарный характер. В лучшем случае, определена возможная доля участия иностранных инвестиций в том или ином секторе экономики (например, в банковском). Что же касается разграни-

чения особенностей тактического и стратегического инвестирования, то оно учитывается весьма слабо.

Когда тактические инвестиции в российские ценные бумаги незамедлительно ушли из страны сразу после событий августа 1998 г., стратегические по характеру капиталовложения таких компаний, как *Procter & Gamble*, *Nestle* и др., в российские предприятия сохранились. Эти компании хотя и понесли в связи с кризисом существенные убытки, но не увели свои инвестиции из страны, как это сделали тактические инвесторы.

Исходя из этого, необходима структурная налоговая политика в отношении притекающих в страну мировых финансовых потоков разных видов. Не менее важно и государственное воздействие на структуру размещения этих видов иностранного инвестирования по отраслям и секторам экономики.

Огромную роль в глобализации инвестиционного процесса играет внедрение современных средств коммуникации и информатизации. Они видоизменили национальные финансовые рынки как объекты, куда направляются мировые финансовые потоки. Еще более важно использование новых информационных технологий для взаимодействия финансовых рынков друг с другом. Для мировых финансовых потоков, инвестиций и рынков неосценимы глобальные компьютерные сети, объединенные в системе Интернет. Возникла материальная база, адекватная размаху глобализационных процессов в области финансов и денежного обращения.

Такая база дает возможность оперативной оценки инвестиционной ситуации в самых разных регионах мира. Принятие инвестиционных решений строится теперь на основе данных о текущей обстановке в финансовом деле (движение валютных курсов, уровней процентных ставок, фондовых индексов и др.) в глобальном мировом хозяйстве. Не менее важен учет новейших событий, фактов, тенденций в экономике за пределами финансового сектора, в социальной жизни, политике. При современной информационной обеспеченности для инвестора весь мир действительно становится интегрированным рынком капиталовложений.

Основные участники инвестиционного процесса в ходе его глобализации — это транснациональные корпорации и банки. Их международное производство и международные финансовые операции составляют ядро всей системы современных мирохозяйственных связей. Их инвестиционная активность относительно независима от отдельных национальных хозяйств и ориентирована на мировое хозяйство в целом.

В этом смысле ТНК и ТНБ выступают одновременно как продукт и как движущая сила глобализации.

Осуществляя инвестиции, ТНК используют весь потенциал мировых финансовых рынков. Они получают банковские кредиты у ТНБ и других банков, размещают на разных рынках свои ценные бумаги (акции, облигации и др.), привлекают межкорпорационные займы друг у друга, являются клиентами — заемщиками пенсионных, страховых, инвестиционных и других финансовых фондов. При этом оцениваются условия получения средств из разных источников и на разных рынках: стоимость сделки, эффективность заимствования, степень риска и т.д. Точно так же ТНК и ТНБ оптимизируют свои капиталовложения по всему миру, пользуясь глобализацией мирового хозяйства и укрепляя ее.

Иначе говоря, речь идет о международной стратегии инвестиций, которая стала обычной практикой для транснациональных участников современного бизнеса.

Кроме того, ТНК уже давно реализуют возможности своей собственной корпоративной системы, финансируя инвестиции в конкретном районе мира, они с легкостью направляют туда деньги из других своих подразделений, разбросанных по десяткам стран. Такие операции содействуют глобализации международных инвестиций и одновременно вносят элементы дестабилизации в мировое хозяйство. Большие межстрановые перемещения капиталов оказываются подчиненными разнонаправленным финансовым стратегиям отдельных ТНК.

Уже сложившаяся инфраструктура мировых финансовых рынков — банковская сеть, операции небанковских финансовых институтов, система Интернет и другие — позволяет не только ТНК, но и гораздо более скромным компаниям принимать участие в международном инвестировании.

Таким образом, глобализация мирового хозяйства не только сделала всеохватывающими финансовые потоки, но и внесла поистине революционные изменения в инвестиционный процесс и его роль в международной экономике.

3.4. ФУНКЦИИ И СТРУКТУРА МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В каждой стране существует национальный финансовый рынок, где циркулируют денежные потоки и капиталы всех видов, обслуживающие потребности экономики. С развитием интернационали-

зации хозяйственной жизни связи между страновыми финансовыми рынками становились все теснее. Прочность и глубина взаимодействия финансовых рынков отдельных стран характеризовали этап их интеграции.

Следующим этапом стала адаптация этих рынков к процессу глобализации мирового хозяйства. Формирование международного производства и интенсификация международных экономических отношений привели к тому, что значительная часть финансов отдельных стран (хотя и в разной степени в каждой из них) начала обеспечивать мирохозяйственные потоки товаров, услуг, капиталов. Сложились мировые финансовые рынки — денежный (валютный), кредитный, фондовый.

Принципиально новым явлением в международной экономике стало возникновение самостоятельного наднационального финансового сегмента, сочетающего в весьма своеобразных формах страновые и мировые рынки. Это явление выступает как результат и одновременно как один из важнейших признаков глобализации мирового хозяйства. Действительно, современная финансовая сфера включает совокупность национальных финансовых рынков, многообразие их взаимодействия, систему мировых финансовых рынков, связанных со страновыми и друг с другом, широкий круг участников, начиная с отдельных банков и кончая такими международными институтами, как Всемирный банк и МВФ.

Другими словами, в области финансов глобализационный процесс уже привел к образованию адекватной ему и автономной отрасли экономики — финансовой системы, которая все более отчетливо проявляет признаки глобальности. Внутри этой системы движутся мировые финансовые потоки, формируется густая сеть постоянных, устойчивых связей между участниками, соотносятся спрос и предложение на финансовые ресурсы во всемирных масштабах.

Именно в области финансов формирование самостоятельной системы мирового характера, включающей страновые финансовые рынки как составные части, развивается особенно быстро и с наибольшими результатами. И мировое производство, и мировая торговля уступают по скорости и достигнутому сейчас итогам финансовой сфере. При несомненной первичности развития мирового производства и товарообмена они питаются успехами в глобализации финансов, которая и прогрессирует особенно активно. Кроме того, становление мировой финансовой системы открывает простор для многих весьма прибыльных, часто спекулятивных международных операций. Это обстоятельство способствует динамизму самой системы.

В любой экономике существует потребность в свободных денежных средствах для инвестирования, ищущих сферы прибыльного применения. И дефицит, и излишек свободных денег возникают постоянно во всех основных секторах макроэкономики:

- в реальном секторе — на предприятиях, в фирмах, организациях и т.д.;
- в государственном секторе — при движении бюджетных средств и внебюджетных фондов;
- у населения, которое, имея накопления, может становиться чистым инвестором, а иногда и заемщиком на финансовом рынке.

Финансовый, рынок является посредником между свободными денежными средствами и объектами инвестирования.

На мировых финансовых рынках эти традиционные связи переносятся на интернациональный уровень. Здесь осуществляются обычные для финансовых рынков функции:

- 1) аккумуляция, мобилизация свободных денежных средств в международных масштабах;
- 2) распределение свободных финансовых ресурсов. На мировом финансовом рынке эти ресурсы превращаются в ссудный капитал, объединяясь в большие суммы, достаточные для международных инвестиций;
- 3) перераспределение свободных денег, мобилизованных из разных источников, что обеспечивает постоянное движение капитала по миру. Мировые финансовые рынки выполняют роль перераспределительного механизма мировых финансовых потоков.

Поскольку выполнение всех этих функций в международных масштабах, вытекающих из глобализации мировой экономики, требует адекватного валютного обеспечения, самостоятельным сегментом мировых финансовых рынков является рынок валют. Размеры этого рынка во много раз больше, чем всех других мировых рынков. Международный оборот на рынке торговли валютой приближается к 1,7 трлн долл. в день. Глобализация мировой экономики способствует необычайной динамичности этого рынка: его оборот растет в среднем на 10% в год.

Основные функции мировых финансовых рынков могут реализовываться либо через депозитно-кредитные операции банков и других кредитных учреждений, либо через операции с ценными бумагами.

Соответственно в структуре мировых финансовых рынков, кроме валютного, есть два взаимосвязанных сегмента: мировой рынок банковских кредитов и мировой фондовый рынок.

Мировой кредитный рынок представляет собой сферу движения ссудного капитала в международных масштабах на условиях возвратности, срочности и уплаты процента. Международный кредит растет с развитием процесса глобализации мировой экономики и в то же время является ее катализатором. Кредиторами на мировом кредитном рынке выступают банки (в первую очередь — ТНБ), небанковские кредитные институты, компании нефинансовой сферы (в первую очередь — ТНК), правительства, международные и региональные финансовые организации (Всемирный банк, МВФ, ЕБРР и др.).

По данным МВФ, в 2003 г. общий объем предоставленных в мире международных синдицированных банковских кредитов составил 1,241 трлн долл.¹

Кредитуя глобализующуюся экономику, мировой кредитный рынок одновременно является эпицентром роста международной задолженности и фактором обострения противоречий между странами.

Мировой фондовый рынок представляет собой часть мирового финансового рынка, где осуществляются эмиссия и международный оборот ценных бумаг.

Акции — титулы собственности на часть капитала акционерного общества — являются объектом купли-продажи на мировом фондовом рынке. С развитием глобализации мировой экономики международный оборот акций растет. Намечилась тенденция к объединению ведущих фондовых бирж мира, где ведется в основном торговля акциями.

Однако пока мировой рынок акций не является в подлинном смысле глобальным. До сих пор во многих странах действуют ограничения на покупку акций иностранцами, на регистрацию зарубежных акций на бирже и др. В международный оборот попадают в основном акции компаний из небольшой группы наиболее развитых стран; доля развивающихся стран на этом рынке невелика и даже сокращается.

В странах рыночной экономики, например в США, Германии и Японии, государство строго контролирует содержание проспектов эмиссии акций для обеспечения полноты информации о положении дел в компании.

В России тоже формально существуют такие требования со стороны регистрирующих и контролирующих органов. Но на практике этот порядок соблюдается далеко не всегда.

¹ Global Financial Stability Report 2004. IMF, 2004. P. 186.

«Непрозрачность!»- российского фондового рынка, т.е. недостаточность информации о компаниях, выпускающих акции, не позволяет инвесторам активно покупать эти ценные бумаги.

Характерно, что как только некоторые российские компании (например, «ЛУКОЙЛ») допустили к себе иностранных аудиторов и дали информацию о себе по международным нормам, их акции сразу же были допущены на зарубежные фондовые биржи.

Но глобализация требует присутствия акций с развивающихся рынков в мировом обороте. В результате стали применяться депозитарные расписки — ценные бумаги, выпускаемые банками, купившими акции «непрозрачных» компаний и берущими на себя часть рисков по ним. Эти вторичные ценные бумаги подтверждают владение банком иностранными акциями. Существуют американские депозитарные расписки (АДР), продающиеся в США, и глобальные депозитарные расписки (ГДР), циркулирующие в других странах.

Гораздо активнее функционирует мировой рынок *облигаций*, позволяющий компаниям и государствам занимать денежные ресурсы за рубежом. На облигации приходится треть всех международных заимствований.

Широко используются еврооблигации — долговые обязательства, размещаемые заемщиком одновременно на рынках нескольких стран в валюте, которая является иностранной для заемщика.

Россия разместила на еврооблигацией ном рынке несколько эмиссий.

Самые крупные российские компании тоже активизируются в плане использования ресурсов мирового облигационного рынка. При снижении доли обращающихся на международном рынке государственных российских облигаций с 85% по состоянию на начало 1999 г. до 52% к концу 2003 г. доля облигаций корпоративного сектора возросла с 2 до 20% (оставшуюся часть составляли облигации, выпущенные российскими финансовыми учреждениями)¹.

Таким образом, несмотря на все проблемы и диспропорции, финансовые рынки в условиях глобализации выполняют как традиционные, так и новые функции, имеют большой потенциал и серьезные перспективы развития.

¹ Доклад МВФ по стране № 04/316. 2004. Август. Российская Федерация: отдельные вопросы. С. 9. — <http://www.imf.org>.

3.5. МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕНТРЫ В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕМСЯ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Финансовые операции в эпоху глобализации мирового хозяйства «не замечают» национальных границ, они проводятся в наши дни непрерывно во всемирных масштабах. Но заключаются сделки, соглашения, контракты, ведутся переговоры и консультации далеко не в любом уголке мира. Участники финансовых рынков сосредотачиваются в определенных центрах, откуда и направляются, контролируются, управляются международные операции. Такие центры возникли давно. Притом что финансовые потоки стихийно переходят из одной страны в другую, далеко не все национальные хозяйства приспособлены к организации финансового бизнеса на мировом уровне. Для этого необходимы определенные исторические, географические и экономические условия. Для каждого финансового центра характерны присутствие большого числа разного рода финансовых институтов и значительный объем совершаемых операций.

Мировые финансовые центры представляют собой место сосредоточения банков разных стран, небанковских финансовых институтов, страховых компаний, фондовых и валютных бирж.

Традиционные финансовые центры возникли на базе развитых национальных рынков. Новые черты мировых финансовых рынков, возникшие с глобализацией мирового хозяйства, внесли существенные изменения в функционирование центров.

Общие требования к местам дислокации мировых финансовых центров остались прежними:

- развитость экономики страны, достаточная долгосрочная стабильность ее финансов и валюты;
- удобное географическое положение, наличие системы современных коммуникаций;
- относительная стабильность в политической сфере;
- невысокое налогообложение (особенно для нерезидентов);
- открытый доступ для нерезидентов на рынок, в банки, на биржу и т.д.;
- хорошая организация фондовой и валютной бирж и др.

В отдельных финансовых центрах концентрируются операции основных мировых рынков: золота, валютные и банковские, фондовых ценностей.

С интернационализацией хозяйственной жизни мировые финансовые центры традиционного типа модифицируются, приспосабливаются к новым условиям. Прежние центры, сформировавшиеся на базе национальных рынков, теперь имеют второстепенное значение. Для ТНК и ТНБ, господствующих в мировом хозяйстве, любая привязка к одному из национальных рынков противоречит смыслу их функционирования. Старые финансовые центры не были свободны от государственной регламентации. Под воздействием глобализации страновые нормы государственного регулирования играли все меньшую роль для мировых финансовых потоков. Почти повсеместно в развитых странах открытие счетов нерезидентов и другие формы притока иностранного капитала были существенно либерализованы. Поэтому такие требования к финансовому центру, как угроза экономического развития страны, где он находится, и состояние ее валюты, банковской системы значительно ослабли. Подход к оценке местного регулирования видоизменился: решающую роль теперь играет только свобода операций международного финансового капитала.

В результате, во-первых, сформировались и развиваются финансовые центры нового типа; во-вторых, возникли финансовые центры нового типа за пределами развитых стран; в-третьих, укрепились так называемые офшорные финансовые центры на базе налоговых оазисов.

Подавляющая часть мировых финансовых центров базируется в развитых странах, где они появились в разное время в связи с активной ролью страны в вывозе капитала. Прежние финансовые центры были одновременно рынками национального капитала и в меньшей степени — местом сосредоточения международных финансовых операций. Центры нового типа являются в первую очередь пунктами управления мировыми финансовыми потоками и мировыми рынками: валютными, кредитными, фондовыми, золота.

Как известно, старейшим финансовым центром является Лондон, который и в наши дни сохраняет лидирующие позиции в международном бизнесе. Здесь функционирует самый крупный рынок валют, действует одна из крупнейших фондовых бирж, находятся мировые рынки золота и ряда других важнейших товаров. Лондон знаменит и как всемирный страховой центр. Лондонский Сити — не только ядро мощной британской банковской системы, но и место, где открыты самые благоприятные возможности для деятельности иностранных банков. В Лондоне сконцентрировались также многочисленные филиалы и отделе-

ния банков разных стран. Отличительной особенностью лондонского Сити является его универсальность. Другие финансовые центры старого типа были более специализированными: Цюрих — на эмиссии и обращении еврооблигаций, Париж — на мировых межбанковских операциях, Люксембург — на интернациональных кредитных сделках и т.д.

Своеобразие финансового центра в США отражает огромную роль этой страны в мирохозяйственных, финансовых связях, сложившихся после Второй мировой войны. Американские банки были самыми крупными. Однако специфика государственного банковского регулирования в этой стране препятствовала проведению международных кредитных операций. Банки США, ограниченные на родине, длительное время участвовали в этом бизнесе через свои заграничные подразделения (именно это и обусловило появление первых ТНБ на американской почве). Такая ситуация не соответствовала интересам крупного банковского капитала страны. Под его давлением был взят курс на организацию международного финансового центра на территории США.

В 1981 г. было принято решение о создании Свободной банковской зоны с целью повышения национальной конкурентоспособности в финансовой сфере. Банкам, зарегистрированным в этой зоне, разрешалось заимствовать у любого иностранного банка или другого финансового института (в том числе, у центрального банка); кредитовать иностранных резидентов, иностранные филиалы корпораций США, свои зарубежные подразделения. Пассивы и активы этих банков могут быть выражены в любой валюте, в том числе — в евродолларах, возникших на базе долларовых депозитов в зарубежных банках. Иностранные банки в зоне освобождены от американского налогообложения.

Это был первый шаг по созданию в США мирового финансового центра нового типа. Сначала деятельность зоны концентрировалась в Нью-Йорке, затем она была распространена и на другие районы страны. Таким образом, внутри страны американская банковская зона экстерриториальна. Она получила название «Свободная банковская зона» в границах США. Большая часть операций ведется здесь с нерезидентами; остальная часть — с подразделениями американских банков, которые формально считаются заграничными (нерезидентами). Все они имеют право проводить операции с евродолларами, не обязаны соблюдать нормативы резервных требований, «потолки» процентных ставок, частично освобождаются от налогов.

Американский финансовый центр универсален, там осуществляется большинство видов операций, хотя и с неодинаковой активностью. Если валютный рынок здесь явно уступает лондонскому, то американский рынок фондовых ценностей является лидирующим в мире. В стране функционируют рынок монетарного золота мирового значения, один из центров рынка капиталов.

С усилением роли Японии в мировом капиталистическом хозяйстве в 1960—1970-е гг. Токио все больше стал приобретать атрибуты международного финансового центра. Его значение особенно возросло, когда Япония стала крупнейшей страной нетто-кредитором. Однако развитию крупнейшего Токийского финансового центра мирового масштаба долго препятствовали строгий государственный контроль и регулирование национального рынка.

В первые десятилетия после Второй мировой войны финансовые центры в развитых странах формировались и развивались не параллельно, а в жесткой конкуренции друг с другом. В Западной Европе развернулась ожесточенная борьба за лидерство в сети финансовых центров, функционирование которых приносит странам дислокации огромные доходы. Решающую роль в исходе конкуренции между старейшим мировым финансовым центром в Лондоне и его «оппонентами» в Париже, Цюрихе, позже во Франкфурте-на-Майне играли ТНК и особенно транснациональные банки. Именно они сконцентрировали в этих финансовых центрах подавляющую массу ссудного капитала вне национальных рынков и отсюда стали направлять его международное перемещение. Здесь сконцентрировались эмиссия и мировой оборот ценных бумаг, огромные объемы валютных операций.

С позиций ТНК и ТНБ наиболее удобным все-таки оказался мировой финансовый центр в Лондоне. Причем не в силу того, что он был старейшим и обладал развитой инфраструктурой.

Важнейшим аргументом в пользу Лондона для международного бизнеса были: универсальность Сити как мирового финансового центра и его меньшая, чем другие центры в 1960—1970-е гг., зависимость от национальных мер государственного регулирования экономики.

Дальнейшее развитие международного рыночного механизма проходило под знаком интернационализации, а затем и глобализации мировых финансовых рынков ведущих промышленно развитых стран. В ходе этих процессов конкурирующие между собой финансовые центры в данных странах образовали единую структуру, обслуживающую международный бизнес. Становлению

такой структуры на начальной основе препятствовали регламентные ограничения в рамках страновых систем государственного регулирования.

В 1980-е гг. развитые страны под давлением объективной тенденции к глобализации мирового хозяйства вынуждены были либерализовать свои финансовые рынки: снять препятствия межстрановому движению капиталов, смягчить налогообложение и требования по снижению рисков для иностранных финансовых учреждений, отменить запреты на определенные виды операций и др.

В этом отношении конкурентная борьба между мировыми финансовыми центрами приняла другие, более сложные формы. Одновременно с их интеграцией в единую мировую систему развернулось соперничество по поводу динамики и глубины дерегуlamentации функционирования каждого из них.

Первыми предприняли шаги в этом направлении США, где финансовый капитал был весьма обеспокоен укреплением европейских и западноевропейских финансовых центров.

Последовательно в США были ликвидированы так называемые «потолки» процентных ставок по депозитам и кредитам, разрешалось начислять проценты по текущим счетам, был отменен очень высокий налог на проценты по облигациям иностранцев, выпущенным на американском рынке.

Эти и другие меры по либерализации американского рынка были нацелены на повышение его конкурентоспособности и активизацию интереса международных инвесторов к финансовому центру в США.

В обстановке глобализации американский финансовый центр благодаря целенаправленному снятию многих ограничений вписался в мировую структуру центров и, более того, стал лидировать в одном очень важном аспекте — финансовых инновациях. Именно здесь возникли новые отсеки рынка капиталов: рынки финансовых фьючерсов, опционов, производных ценных бумаг. Начиная с 1980-х гг. мировой финансовый центр в США не знает себе равных по созданию и внедрению в межгосударственную практику множества новых финансовых инструментов.

Ведущий в Европе Лондонский финансовый центр, столкнувшись с вызовом заокеанского конкурента, приступил к либерализации финансовых рынков. Это совпало с общим курсом на снижение роли государства в экономике Великобритании в 1980-е гг. Чтобы предотвратить перемещение значительной части биржевых операций в Нью-Йорк, были существенно упрощены правила биржевой торговли для иностранцев, облегчен доступ к государствен-

ным ценным бумагам. Снятие в 1979 г. валютного контроля, либеральная реформа финансового рынка в 80-е гг. привлекли в Сити множество новых иностранных финансовых институтов.

Лондон не только укрепился как важнейший мировой финансовый центр, но и предстал как серьезный конкурент центру в США в области инноваций. Например, в Лондоне в 1982 г. открылась Лондонская международная биржа финансовых фьючерсов.

Вслед за США и Великобританией по пути дерегулирования пошел финансовый центр в Париже. Во Франции регламентация банковской деятельности была традиционно весьма жесткой. Государство устанавливало уровень процентных ставок в коммерческих банках, регулировало объемы отдельных видов кредитов, контролировало валютные операции банков. С середины 1980-х гг. началась политика либерализации и модернизации банковской сферы. Поскольку исходное состояние французского финансового рынка характеризовалось наибольшей зависимостью от государства, преобразования здесь были особенно радикальными по сравнению с другими европейскими странами.

Парижская биржа, французские банки, разные виды ценных бумаг стали доступными для нерезидентов. Мировой финансовый центр в Париже приобщается к инновациям и на этой основе укрепляет связи с лондонским и американским центрами.

Мощная рыночная экономика ФРГ в плане развития финансового рынка выглядит весьма своеобразно. Французский экономист Мишель Пейбро назвал это «германским парадоксом»: «Германские финансовые рынки не соответствуют экономике, которую они должны финансировать... Германские банковские и финансовые рынки не имеют репутации особенно новаторских»¹.

Дело в том, что в этой стране первостепенное значение уделяется финансовой стабильности, а это приводит к очень жестким валютным и другим ограничениям. Помимо того, крупные немецкие банки, господствующие на финансовом рынке, весьма консервативны и до определенного времени не были склонны к допуску иностранцев и инновациям.

Становление единого европейского рынка и общий процесс глобализации мирового хозяйства не могли не привести к либерализации германского финансового рынка, что улучшает позиции Франкфурта-на-Майне как международного финансового центра. Несколько позже, чем в Великобритании и во Франции, в ФРГ был упрощен допуск нерезидентов к облигациям, разрешены

¹ Пейбро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М., 1994. С. 321.

эмиссии и обращение ряда видов ценных бумаг, активнее стали внедряться финансовые инновации и др. В новом веке Германия уже в значительной мере приспособила свою финансовую систему к обстановке глобализации, а франкфуртский финансовый центр успешно интегрировался в систему мировых центров.

Создание и развитие Европейского Сообщества многократно ускорило новый процесс — интеграцию европейских финансовых центров, которая, несмотря на большие препятствия, проявляется все отчетливее.

Либерализация государственного регулирования видоизменила финансовые центры. Глобализация мирового хозяйства сказалась на финансовых центрах в экономически развитых странах по двум направлениям:

- 1) они стали гораздо более, чем раньше, сходны друг с другом по составу участников, проводимым операциям, используемым финансовым инструментам. Это, однако, не означает, что конкуренция между ними исчезла;
- 2) изменился характер связей между финансовыми центрами Европы, США и Японии. (Последний тоже либерализируется, хотя медленнее и слабее, чем другие.) За пределами экономически развитых стран также возникли мировые финансовые центры.

Прогресс глобализации мировой экономики привел к тому, что формирование финансового центра стало относительно независимым от уровня хозяйственного развития страны, где он находится, от положения местной валюты и состояния национальной кредитно-банковской системы. Гораздо более важную роль играют отсутствие государственного контроля над финансовыми операциями, либеральное валютное законодательство, низкие налоги и операционные расходы. Так возникли финансовые центры мирового класса в Панаме, Сингапуре, Гонконге и др. Здесь функционируют активные межбанковский, кредитный, валютный и фондовый рынки.

Другая группа финансовых центров на периферии мирового хозяйства развилась из так называемых налоговых и финансовых оазисов. Здесь основная часть операций приходится на нерезидентов и ведется в иностранной для данной страны валюте. Такие финансовые центры действуют на Багамских и Каймановых островах, на острове Мэн, на Кипре и др. Они получили название офшорных финансовых центров. В офшорах, как правило, нет собственных развитых валютных, кредитных, фондовых рынков. Несмотря на либерализацию государственного регулирования в

ходе глобализации мировой экономики, роль офшорных финансовых центров растет. Пользуясь их налоговыми и другими преимуществами, многие ТНК и ТНБ зарегистрировали в них не только свои дочерние подразделения, но в ряде случаев и штаб-квартиры.

К сожалению, офшорный бизнес освоили и российские компании, уводя таким образом от налогов значительную часть своих прибылей.

В целом же в условиях глобализации мировой экономики растущая часть международных финансовых операций принимает форму сделок между мировыми финансовыми центрами.

3.6. ИТОГИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Финансовая глобализация — это противоречивый процесс. Бесспорно, она приносит весьма ощутимые позитивные результаты для мировой экономики. Главным из них является создание мощного потенциала и отлаженного механизма финансирования международного производства, торговли, всех сфер экономической деятельности. Мировые финансовые рынки в условиях глобализации используют этот механизм в глобальных масштабах и модернизируют его за счет применения новых технологий.

Экономическая целостность мира формируется, в частности, и потому, что финансовая информация передается практически мгновенно, мировые рынки и финансовые центры соединены самыми современными средствами связи и функционируют круглосуточно в тесном взаимодействии друг с другом.

Вместе с финансовыми потоками мирового масштаба по миру перемещаются новые технологии, во многих странах модернизируется структура экономики. В группе экономически развитых стран, несомненно, наблюдается относительная стабилизация валютных курсов, поддерживаемая глобализацией мировых финансовых рынков.

Развитие событий на этих рынках обеспечивает более эффективное, чем раньше, размещение финансовых ресурсов в международных масштабах. Соотношение спроса и предложения на капиталы формируется теперь на наднациональном уровне, что предопределяет гораздо лучшее использование инвестиций. Крупные предприятия удовлетворяют свои потребности в финансировании не только, а часто и не главным образом, на внутреннем рынке своей страны. Точно так же вложения капиталов осуще-

ствляются там, где это наиболее выгодно, в пределах всего мирового хозяйства.

Глобализация мировых финансовых рынков дает возможность рециклирования капиталов, накопленных компаниями, банками, правительствами, например на экспорте нефти и других товаров повышенного спроса. Эти деньги распределяются в интересах финансирования мировой экономики.

Глобализация мировых рынков породила многие финансовые инновации, появились новые сложные финансовые инструменты, которые позволяют снижать риски валютных, кредитных, фондовых операций. Глобальные инвестиционные программы крупных инвесторов гораздо безопаснее в плане бизнеса, чем прежние капиталовложения в рамках отдельных стран. Корпорационное финансовое управление довольно динамично адаптируется к новым реалиям глобализирующейся мировой экономики.

Вместе с тем к концу минувшего века эйфории по поводу успехов глобализации мировой экономики, безусловно, пришел конец. Причем именно финансовая сфера оказалась в фокусе дестабилизации мировой экономики.

Упоминавшиеся «горячие» финансовые потоки, курсирующие между странами, уже привели к масштабным финансовым кризисам, показавшим, насколько неустойчива глобализирующаяся финансовая система.

Глобализация многократно обостряет проблему международной задолженности, негативно влияет на национальную денежную политику отдельных стран.

Оперативным инновациям и новым финансовым инструментам, снижающим риски инвестиций, противостоят глобальность и бесконтрольность финансового бизнеса, которые эти риски значительно увеличивают.

Блага от глобализации финансовых рынков для экономически развитых стран отнюдь не распространяются на все мировое сообщество. Ситуация на валютных, кредитных, фондовых рынках развивающихся стран остается крайне нестабильной. Главные действующие лица в мировой финансовой сфере — ТНК и ТНБ — уже принесли и продолжают приносить известные всем экономические неурядицы и противоречия в хозяйственную жизнь многих десятков стран.

Именно в финансовой сфере глобализация развивается во благо немногим странам и народам и во вред гораздо большему их числу. Можно констатировать факт роста неприспособленности большей части мира к глобализирующейся экономике.

Глобализация мировой финансовой сферы принесла с собой либерализацию национальных мер государственного регулирования экономики. Однако экономические процессы часто становятся опасными, освободившись от любых форм внешнего регулирования. Сложилась парадоксальная ситуация: во всех развитых странах, несмотря на либерализацию, национальные финансовые рынки все еще регулируются гораздо жестче, чем производство и торговля, в том числе внешняя.

В то же время международные наднациональные финансовые операции, громадные финансовые потоки, мировые финансовые центры не только не регулируются, но часто даже просто не контролируются извне. Ведь нет в мире финансового института, который бы выполнял функции, сходные с функциями страновых центральных банков, но на наднациональном уровне.

В банковской сфере нет международной системы страхования депозитов, унифицированных резервных требований, единой методики ревизии банков. Явно недостает на наднациональном уровне общего или хотя бы скоординированного законодательства о банковском банкротстве, что особенно важно в условиях «перенаселенности» в мире банков. Речь идет не об ограничении движения капитала в мире вообще, а о необходимости регулирования структуры инвестиций.

Нагляден пример Чили, где были введены ограничения на приток краткосрочных портфельных инвестиций («горячих денег»). В результате объем размещаемого в стране иностранного капитала не уменьшился, а средние сроки этих капиталовложений значительно возросли.

Но острую проблему регулирования мировых финансовых рынков в рамках глобализации мирового хозяйства нельзя решить усилиями отдельных стран. Нужны наднациональные меры, адекватные масштабам процесса.

Международный валютный фонд по своему статусу не занимается сложнейшей проблемой конструирования системы международного регулирования глобализирующихся финансовых рынков. Лондонский и Парижский клубы кредиторов не заняты регулированием неуправляемых финансовых потоков, особенно «горячих денег». Однако потребность в наднациональном скоординированном воздействии на процесс глобализации в финансовой сфере становится все более насущной. Ее ощущают даже экономически развитые страны, в наибольшей мере использующие преимущества этого процесса.

Гораздо сложнее складывается ситуация для стран с развивающимися рынками, к которым относится и Россия. Для нашей и других таких стран сохранение стабильности на национальных финансовых рынках в свете глобализационных процессов требует существенных внутренних преобразований. Их можно разделить на две группы.

Первая группа — это перестройка всей национальной финансовой системы, которая может осуществляться по следующим направлениям:

- совершенствование и строгое исполнение банковского законодательства;
- то же в отношении фондового рынка;
- обеспечение прозрачности финансовой сферы;
- создание инфраструктуры, необходимой для функционирования финансовой сферы;
- закрытие, а не поддержка слабых и стимулирование достаточно устойчивых финансовых учреждений;
- внедрение эффективных инструментов и механизмов операций в финансовом деле и др.

Вторая группа включает введение четкой и строгой системы государственного воздействия на движение финансовых потоков внутри страны, а также на приток и размещение иностранного капитала. И то и другое вполне вписывается в рамки рыночной экономики и применяется в практике многих рыночных стран. Вопрос заключается в степени финансовой либерализации в условиях рыночных отношений внутри страны с учетом высокой мобильности и непредсказуемости краткосрочных финансовых потоков на международном уровне. Безоглядная финансовая либерализация, т.е. почти полное отсутствие контроля государства за движением капитала внутри национального хозяйства и через границы, может нанести огромный вред.

Бесспорно, необходимы следующие направления государственного регулирования:

- создание благоприятных условий для инвестиций в секторы реальной экономики;
- стимулирование прямых иностранных инвестиций, регулирование их отраслевой направленности;
- ограничение притока иностранного краткосрочного капитала, жесткий контроль за его масштабами и формами использования;
- оценка рисков, связанных с иностранными портфельными инвестициями;

- сотрудничество с зарубежными органами финансового регулирования с целью формирования системы международного контроля за движением финансовых потоков. Таковы лишь некоторые из возможных направлений уменьшения уязвимости экономики России от негативных последствий процесса глобализации в финансовой сфере.

Контрольные вопросы

1. Почему мировые финансовые рынки находятся в фокусе глобализационных процессов?
 2. Каковы функции мировых финансовых рынков в условиях глобализации? Охарактеризуйте их структуру.
 3. Какова роль мировых финансовых центров в глобализирующемся мировом хозяйстве?
 4. В чем проявляются противоречивые итоги глобализации мировых финансовых рынков?
-

Глава IV

РЫНОК ТРУДА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Процессы глобализации, развертывающиеся в мировой экономике, оказывают существенное воздействие как на рынки труда отдельных стран мира, так и на процессы перемещения трудовых ресурсов между странами — международную трудовую миграцию. Данное воздействие многогранно и неоднозначно, поэтому следует отдельно выделить направления, по которым оно происходит.

Как известно, процессы глобализации в мировой экономике включают интенсификацию международной торговли и межстранового перемещения капитала в различных его формах, распространение деятельности транснациональных хозяйствующих субъектов на все новые страны, прогрессирующее объединение национальных финансовых рынков и дальнейшее развитие финансовой сферы мировой экономики. В свою очередь, рост объемов и значения мировой торговли и иностранных инвестиций, появление новых возможностей финансирования деятельности компаний приводят к расширению рынков, способствуют более эффективному распределению мировых производственных и финансовых ресурсов, что благоприятствует увеличению мирового производства, а вслед за ним, при прочих равных обстоятельствах, и занятости. Таким образом, один из наиболее очевидных эффектов воздействия глобализации на рынки труда всех стран мира — это создание условий для роста спроса на трудовые ресурсы и сокращение их вынужденной незазанности (безработицы).

В то же время не следует забывать о такой важной характеристике процессов глобализации, как принципиальная асимметричность выгод и рисков (издержек) глобализации для отдельных стран. Прогнозируемое благотворное воздействие на занятость в масштабе мирового хозяйства в целом отнюдь не означает ту же

направленность воздействия глобализации на рынок труда данной отдельно взятой страны. Дело в том, что неизбежное повышение степени открытости национальных экономик приводит к более интенсивной конкуренции отечественных компаний с зарубежными. Если последние при этом обладают явными сравнительными преимуществами, то в данных секторах экономики определенной страны становятся неизбежными стагнация и сокращение уровня производства, что влечет за собой негативные последствия для занятости. Также известно, что прямые и портфельные инвестиции, способные при благоприятных условиях повысить уровень занятости, концентрируются в основном в развитых государствах и ограниченном числе наиболее успешных стран с развивающимися рынками и избегают наименее развитых стран. Наконец, глобализация мировой финансовой сферы влечет за собой в современных условиях и усиление ее неустойчивости с ростом масштабов международных финансовыми кризисов, которые, затрагивая реальный сектор экономики, неизбежно отражаются на уровне занятости. Отсюда вытекают очевидные риски для национальных рынков труда, обусловленные участием страны в процессах глобализации.

Глобализация мировой экономики — это не только интеграция товарных и финансовых рынков, интенсификация трансграничного перемещения такого фактора производства, как капитал. Это и развитие процессов международной миграции другого, не менее важного производственного фактора — труда. Соответственно трудовая миграция становится как фактором (составляющей) процессов глобализации, так и их следствием, вытекающим из потребности глобализирующегося мирового производства в более экономически эффективном распределении планетарных трудовых ресурсов.

Явлением, отражающим сближение национальных рынков труда в условиях глобализации мировой экономики, становится, наряду с международной трудовой миграцией, и осознанная деятельность государств и международных организаций по сближению национальных трудовых стандартов, международной гармонизации правил и норм трудовой деятельности.

4.1. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ ТРУДА

Повышение степени открытости экономики страны, происходящее в рамках процессов глобализации, способно создать условия

для повышения уровня занятости трудовых ресурсов. Теория международной экономики свидетельствует в этой связи, что к числу последствий включения определенной страны в систему международного разделения труда и расширения масштабов внешней торговли относятся *эффекты замещения одних видов рабочих мест и занятости на другие* в результате изменения относительных цен на производимые блага и *эффекты дохода* (статические и динамические), проявляющиеся в воздействии внешней торговли на национальный доход в целом и в расширении возможностей для занятости в будущем. Упрощенно описать эти эффекты можно с помощью абстрактной модели малой двухсекторной экономики, открывающейся для внешней торговли (рис. 4.1).

Кривая LB — граница производственных возможностей данной страны в отсутствие международной торговли, P_d — уровень внутренней относительной цены. Точка Q_x отражает структуру производства и рабочих мест до начала торговли. При либерализации внешнеторговых отношений внутренние относительные цены станут определяться мировым уровнем P_w , а структура производства изменится до уровня Q_2 . Соответственно проявляется эффект замещения в структуре занятости. Кроме того, более эффективное распределение ресурсов в экономике и благоприятные условия для накопления и повышения производительности факторов производства порождают эффект дохода, когда с определенным времен-

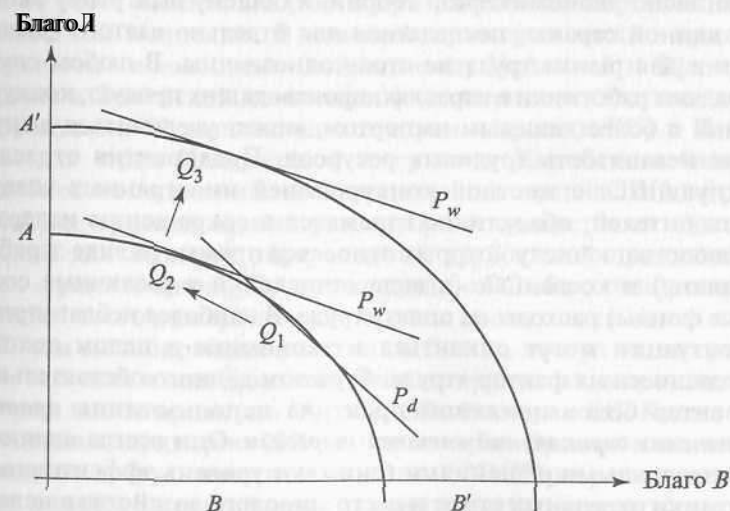


Рис. 4.1. Последствия установления внешней торговли для малой открытой двухсекторной экономики

ным лагом сдвигается вправо граница производственных возможностей (до $A'B'$), повышаются объем выпуска и уровень занятости.

Действительность, однако, сложнее выводов данной абстрактной теоретической модели. Дело в том, что изменение структуры занятости в ходе проявления эффекта замещения неизбежно означает дополнительные издержки на переобучение и адаптацию работников к новой деятельности, их территориальное перемещение и др. Кроме того, даже в самых благоприятных условиях этот процесс требует времени. В результате переход от структуры занятости, соответствующей точке Q_1 к структуре, соответствующей точке Q_2 , происходит через точку внутри границ производственных возможностей, соответствующую неполной занятости всех ресурсов, включая трудовые (т.е. с ростом структурной безработицы).

Одновременно с этим необходимо вспомнить и о влиянии международной торговли на доходы факторов производства (теорема Столпера — Самуэльсона). Если трудовые ресурсы до процесса либерализации торговли интенсивно использовались в секторе, производящем продукт, внутренняя цена на который впоследствии падает (т.е. в секторе, конкурирующем с импортом), то вознаграждение этого фактора — оплата труда — неизбежно снизится.

Итак, несмотря на то, что либерализация внешней торговли и повышение степени открытости национальной экономики приводят, согласно экономической теории, к общему выигрышу экономики данной страны, последствия для отдельно взятого фактора «труд» и для рынка труда не столь однозначны. В любом случае пострадают работники в отраслях, производящих продукт, конкурирующий с более дешевым импортом, может увеличиться вынужденная незанятость трудовых ресурсов. Предприятия отраслей, столкнувшихся с жесткой конкуренцией иностранных товаропроизводителей, объективно стремятся к сокращению издержек производства, к числу которых относятся прямые (в виде заработной платы) и косвенные (в виде отчислений в различные социальные фонды) расходы на оплату труда. В наиболее неблагоприятной ситуации могут снизиться в экономике в целом доходы, приходящиеся на фактор «труд». С учетом данного обстоятельства становится более понятной практика использования *протекционистских ограничений внешней торговли*. Они всегда являются субоптимальными решениями (снижают уровень эффективности экономики отдельных стран и всего мирового хозяйства в целом), но в каждый данный момент способны, пусть и неоптимальным образом, ограничить риски для рынков труда и уровня занятости,

вытекающие из повышения степени открытости экономики определенной страны.

Истории развития мировой экономики известны многочисленные примеры применения протекционистских мер, введение которых преследовало цель защиты отечественной экономики от иностранной конкуренции. На протяжении XIX—XX вв. к практике протекционизма неоднократно прибегали и ныне развитые страны, в том числе один из основных современных борцов за либерализацию международной торговли — США. До сих пор элементы протекционизма (прежде всего нетарифного) используются в экономической политике даже наиболее открытых стран мира. Хорошо известный из экономической теории эффект протекционизма — увеличение (либо недопущение спада) внутреннего производства товара, на рынке которого используются защитные меры. А значит, поддерживается (при прочих равных обстоятельствах) занятость в определенном секторе национальной экономики. Учитывая данное воздействие внешнеторговой политики на рынок труда, часто говорят о социальном характере или социальных аспектах принятия протекционистских мер.

До сих пор в развитых странах особенно высокие барьеры, препятствующие проникновению импортных товаров на внутренние рынки этих государств, применяются в тех секторах экономики, где производится более трудоемкая продукция. Это свидетельствует об учете аспекта занятости при разработке мер внешнеэкономической политики. В качестве примеров можно привести «Фруктовые» и «овощные» войны между Испанией и Францией, наличие в Ломейской конвенции (соглашение о льготном доступе продукции 69 развивающихся стран на рынки ЕС) и Инициативе для стран Центральной Америки и Карибского бассейна (подобное же соглашение соответствующих стран с США) ограничений на предоставление развитыми государствами льготных условий для импорта определенной трудоемкой продукции из стран «третьего мира». По соглашениям с ЕС об ассоциированном членстве восточноевропейские страны имеют пока менее льготный, чем полноправные участники Союза, доступ на его рынки угля, текстиля и сельскохозяйственных продуктов, в производстве которых занята примерно $\frac{1}{3}$ рабочей силы стран ЕС. Кроме того, по оценкам, примерно 20% импорта стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) из развивающихся стран охвачено нетарифными ограничениями, под которые подпадает продукция 50—70% секторов — наиболее активных генераторов занятости.

Аналогичные последствия для рынка труда наряду с протекционизмом в торговле товарами имеют меры протекционизма в финансовой сфере, в области торговли услугами и технологиями.

На современном этапе в рамках процессов глобализации мировой экономики происходят как интенсификация международной торговли и других форм мирохозяйственных связей, так и прогрессирующая их *либерализация*, увеличение открытости национальных экономик. Именно на это направлены усилия ведущих международных экономических организаций — МВФ, Всемирного банка и ВТО. В связи с этим одной из неотъемлемых характеристик процессов глобализации в данной сфере стала тенденция к снижению общего-уровня протекционистской защиты внутренних рынков практически всех стран мира. Так, средневзвешенный уровень ввозных тарифов развитых стран — участниц ГАТТ на момент подписания соглашения составлял около 40%, к концу же 1990-х гг. соответствующий уровень импортного таможенного тарифа в развитых странах — членах ВТО удалось снизить до 3,8%, а в развивающихся — до 15,5%. Это означает, что национальные рынки труда становятся потенциально более уязвимыми перед рисками глобализации, связанными с опасностями разорения компаний и сокращения производства в секторах национальной экономики, не выдерживающих конкуренции с иностранными производителями товаров и услуг. Причем в наибольшей степени с данными рисками сталкиваются развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, отстающие от так называемых чемпионов глобализации — экономически развитых государств. Поэтому становится более понятной позиция многих развивающихся стран в рамках ВТО, которые акцентируют внимание на том, что, прежде чем договариваться о дальнейшей либерализации международной торговли со снижением уровня защиты национальных рынков, необходимо в полной мере обеспечить выполнение уже действующих соглашений.

В этой ситуации востребованной оказывается политика, осознанная экономическими и политическими элитами государств, сталкивающихся с рисками глобализации, и направленная на минимизацию социальной цены прогрессирующей открытости национальных экономик. Такая политика может заключаться:

- в поэтапности и продуманности открытия для иностранной конкуренции секторов отечественного хозяйства, поддержке отраслей и секторов национальной экономики, имеющих сравнительные конкурентные преимущества и способных абсорбировать высвобождаемую рабочую силу;

- в принятии мер, затрагивающих непосредственно рынок труда (повышение его эффективности за счет содействия переподготовке, профессиональной и территориальной мобильности трудовых ресурсов, содействие предпринимательской активности высвобождаемых работников, социальная поддержка временно безработных).

4.2. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА И НАЦИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ ТРУДА

Воздействие на национальные рынки труда оказывается и благодаря другому процессу, являющемуся элементом содержания глобализации мировой экономики, — росту масштабов и значения *иностранного инвестирования*, в том числе привлечения и вложения прямых иностранных инвестиций, и деятельности в экономике принимающих стран зарубежных *транснациональных корпораций*. При этом, как и в случае с интенсификацией международной торговли, результирующий вектор подобного воздействия для отдельно взятой страны трудно определить однозначно, если не привлечь к анализу конкретные характеристики как самого процесса инвестирования, так и экономики страны — реципиента капитала.

С одной стороны, на вновь созданных филиалах иностранных ТНК появляются новые рабочие места, к тому же — в развивающихся странах и странах с переходной экономикой — часто с более высокой оплатой по сравнению с местными предприятиями и повышенными требованиями к квалификационным характеристикам персонала. В ряде быстро развивающихся стран доля филиалов иностранных ТНК в общей занятости населения достигает значительных величин: во второй половине 1990-х гг. в Сингапуре, Малайзии и Шри-Ланке она составила свыше 20%, в Гонконге (особый административный район Китая) и на Тайване — более 10%.

Кроме того, для страны, привлекающей прямые иностранные инвестиции, проявляются положительные внешние эффекты. Они выражаются в увеличении спроса на продукцию и услуги местных компаний (предприятий, производящих смежную продукцию и предоставляющих услуги филиалам иностранных ТНК). Исследования экспертов международных экономических организаций, проведенные для Аргентины, Бразилии, Гонконга, Мексики и Южной Кореи, показали, что инновационно-технологические импульсы, связанные с применением на филиалах ТНК в данных

странах новых технологий, продуктов, производственных процессов и ноу-хау, повышением квалификации персонала, улучшением организации производства и сбыта, способствовали росту производительности труда и валового продукта и имели мультипликативный эффект для занятости населения страны. Таким образом, благодаря привлечению зарубежных инвестиций возрастают производственные возможности экономики, что создает условия для увеличения занятости.

С другой стороны, в целом по развивающемуся миру воздействие ТНК на занятость населения оценивается более сдержанно, чем в отдельно взятых новых индустриальных странах: в середине 1990-х гг. филиалы ТНК обеспечивали в среднем занятость 1-2% экономически активного населения стран «третьего мира». В менее развитых странах возникает опасность анклавное™ данного сегмента рынка труда, особенно если деятельность ТНК сосредоточена в экспортном секторе и мало связана с остальной экономикой страны. Так, по недавним оценкам Национального банка Мексики, рост промышленного производства в стране был бы на 27% выше, если бы степень интеграции в национальную экономику сборочных предприятий, контролируемых капиталом США, была такой же, как и в остальных секторах обрабатывающей промышленности. К тому же не следует сбрасывать со счетов и реальный риск вытеснения конкурентов — отечественных производителей — с внутреннего рынка стран — реципиентов иностранных инвестиций с соответствующими негативными последствиями для общего уровня занятости данной страны. Кроме того, перенос ТНК в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой устаревших и экологически «грязных» производств способен ухудшить условия труда занятых в принимающих странах.

Однако даже отмеченное выше благотворное влияние иностранных инвестиций на экономику-реципиент может быть в полной мере реализовано лишь в ограниченном числе стран. Известно, например, что основные получатели ПИИ — развитые страны, на долю которых приходится в настоящее время свыше трех четвертей притока прямых инвестиций, а среди развивающихся стран основной объем прямых инвестиций из-за рубежа приходится на первые десять наиболее привлекательных для инвесторов государств. Объем же иностранных капиталовложений в страны с низким уровнем доходов крайне мал. Так, на 49 наименее развитых стран на рубеже веков пришлось лишь 0,3% от общего мирового объема привлеченных прямых инвестиций. Дополнительно к это-

му низкая цена труда, которая традиционно являлась одним из основных мотивов инвестирования в менее развитые страны, утрачивает сегодня былое значение, поскольку повысились требования к качеству трудовых ресурсов, включая не только уровень образования и профессиональной подготовки, но и показатели питания и здоровья населения.

Как показывают последние исследования, при анализе влияния иностранных инвестиций на занятость следует отдельно подходить к различным видам иностранных инвестиций — прямым инвестициям, портфельным и привлекаемому из-за рубежа капиталу в форме ссуд и займов (основная позиция в составе прочих инвестиций). Анализ ситуации в 58 развивающихся странах, а также 18 странах с нарождающимися рынками (среди последних — страны с переходной экономикой) свидетельствует, что наибольший результирующий позитивный эффект на национальные инвестиции, а вслед за ними и на уровень занятости, оказывают ПИИ: каждый доллар привлеченных прямых иностранных инвестиций инициирует в среднем 80—90 центов отечественных инвестиций в основной капитал, каждый доллар привлеченных из-за рубежа кредитов — примерно 40-50 центов, а каждый доллар портфельных инвестиций — только около 15-20 центов¹.

Оборотной стороной активизации привлечения иностранного капитала в экономику принимающих стран стала интенсификация *вывоза (экспорта) капитала* в различных ее формах. При этом чаще всего отток капитала оценивается как фактор, негативно влияющий на потенциальные возможности расширения производства и занятости в определенной стране. Подобными оценками часто характеризуется экономическая ситуация во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Воспользовавшись теоретическим анализом одной из форм тождества национального дохода для открытой экономики ($S - I = NX$), можно сделать вывод, что положительный чистый экспорт и, следовательно, отрицательное сальдо баланса движения капитала (чистый вывоз капитала из страны) связаны с относительным Дефицитом возможностей инвестирования по сравнению с национальными сбережениями. Поэтому банальными административными ограничениями на вывоз капитала решить проблему

¹ См.: Loungani P., Razin A. How beneficial is foreign direct investment for developing countries? // Finance & Development. 2001. June. — <http://www.imf.org>.

увеличения его инвестирования внутри страны вряд ли удастся: значительный отток капитала — это скорее признак недостаточно благоприятного внутреннего инвестиционного климата и низкого уровня инвестиций по сравнению со сбережениями, и меры государственной экономической политики должны быть нацелены в первую очередь на решение именно данной проблемы.

Здесь следует также упомянуть и о том обстоятельстве, что определенная часть вывоза капитала (прямые иностранные инвестиции в создание заграничных сбытовых сетей, центров обслуживания экспортируемой техники, производство необходимых комплектующих и др., предоставление торговых кредитов и авансов, в определенной степени — и займов партнерам по производственной кооперации) способна оказать положительное результирующее воздействие на рынок труда страны-донора. Целью и одним из наиболее вероятных эффектов подобного вывоза капитала являются стимулирование экспортного производства, а также обеспечение импорта необходимых комплектующих и оборудования для национальной экономики. Этим достигаются положительные эффекты в обеспечении занятости в стране, вывозящей капитал.

Процессы глобализации мировой финансовой сферы также демонстрируют неоднозначный вектор воздействия на национальные рынки труда в отдельных странах. С одной стороны, для компаний, действующих в определенной стране, резко увеличиваются возможности привлечения внешних финансовых ресурсов, а значит — и расширения производства и занятости. С другой стороны, одновременно с этим по мере стирания национальных границ между финансовыми рынками усиливается такая фундаментальная характеристика мирового финансового сектора, как его принципиальная неустойчивость. Возрастает уязвимость финансовых рынков отдельных стран перед неуправляемыми потоками «горячих денег», перемещение которых по миру имеет целью быстрое получение спекулятивной прибыли. Даже локальные кризисные явления на рынках одной страны быстро перекидываются на рынки других стран. В результате увеличиваются риск и масштабы международных финансовых кризисов, которые, как показал опыт стран, затронутых азиатским кризисом 1997—1998 гг., могут привести к снижению производства в реальном секторе экономики этих государств и обострить ситуацию на национальных рынках труда.

4.3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ КАК ФАКТОР И СЛЕДСТВИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Одним из знаковых явлений последних десятилетий стало увеличение внимания к проблемам международной трудовой миграции, которая приобрела небывалый размах на рубеже тысячелетий. Некоторые исследователи даже обозначили последнюю четверть XX в. как «эру миграции»¹. О *международной трудовой миграции* говорят в случае перемещения между странами трудоспособного населения — рабочей силы, а также в том случае, если труд продается нерезидентам, даже если владелец этого фактора производства — экономически активный работник — не пересекает физически границы государства, в котором проживает. Преимущественные цели миграции трудовых ресурсов — получение работы, более подходящей для мигранта по оплате труда (т.е. работы, приносящей больший трудовой доход²), а также с точки зрения условий, качества и перспектив трудовой жизни. Но мотивы миграции трудоспособного населения могут быть и иными (политические, бегство от преследования, воссоединение семей, возвращение на родину и др.³). *Эмиграция* — это перемещение трудоспособного населения из данной страны за рубеж, *иммиграция* — перемещение из зарубежных стран в страну-реципиент.

Феномен международной трудовой миграции известен с древнейших времен и имеет весьма длительную историю. Достаточно вспомнить о масштабных волнах переселения трудоспособного населения Европы в Северную и Южную Америку, Австралию и Новую Зеландию в XIX — начале XX в. (Так, с середины XIX в. до Второй мировой войны из Европы за океан выехало не менее 60 млн чел.) Условием развития трудовой миграции является такая

¹ См.: Castles S., Miller M.J., The Age of Migration: International Population Movements in the Modern World. London, 1998.

² По имеющимся оценкам, средний недельный уровень оплаты труда в США в 9 раз выше, чем в Мексике, в Германии — примерно в 100 раз выше, чем в Китае или Индии, а в среднем в странах ЕС — в 7 раз выше, чем в государствах Центральной и Восточной Европы.

³ Международная организация труда выделяет ряд категорий работников-мигрантов: работники по контракту (низкоквалифицированные и сезонные работники); профессионалы (высококвалифицированные работники); нелегальные иммигранты, занятые трудовой деятельностью; переселенцы; беженцы.

ситуация, когда страны в достаточной степени открыты для проникновения мигрантов, не существует абсолютно непреодолимых ограничений на въезд и выезд населения.

Однако в современных условиях на фоне протекающих в мировом хозяйстве процессов глобализации явление международной трудовой миграции приобретает новые акценты — она становится не только одним из факторов и составляющих процесса глобализации, наряду с интенсификацией международной торговли и трансграничного движения капитала, но и его следствием, поскольку глобализирующееся мировое производство предъявляет требования более эффективного распределения в мировом масштабе планетарных трудовых ресурсов.

Наиболее общие эффекты миграции для экономики страны-донора и страны-реципиента можно проследить на примере абстрактной модели рынка труда двух стран (рис. 4.2) с учетом упрощающей предпосылки о линейности функций предложения труда и спроса на труд.

В условиях отсутствия возможностей для международной миграции в стране *A* уровень оплаты труда (w_1) существенно ниже, чем в стране *B* (w_2). Это стимулирует часть рабочих к миграции, которая приведет к уменьшению предложения труда в стране-доноре (сдвиг кривой предложения влево) и увеличению предложения труда в стране-реципиенте (сдвиг соответствующей кривой вправо). В результате установится новый равновесный уровень оплаты труда в обеих странах, причем миграция будет про-

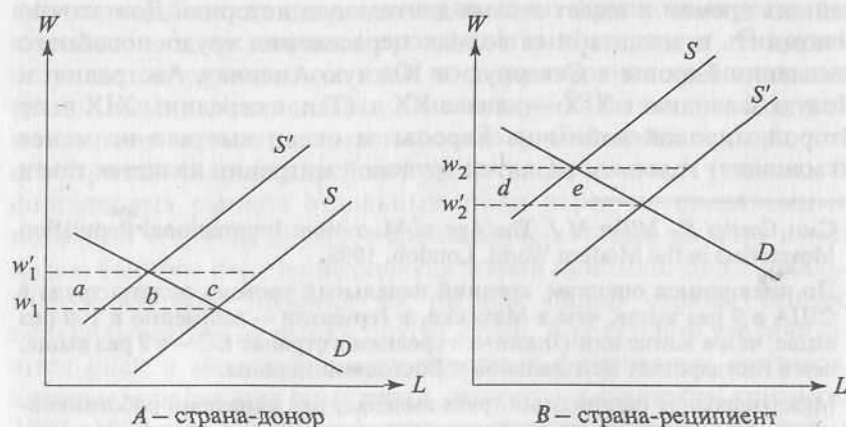


Рис. 4.2. Эффекты миграции для рынков труда страны иммиграции и страны эмиграции

должаться до тех пор, пока эти величины не сравняются с учетом издержек инфляции (т.е. $w_f = wf + m$, где m — издержки на переезд, обустройство, адаптацию в новой среде и др.).

Анализ ситуации показывает, что мигранты в целом получают экономический выигрыш от переезда, равный произведению количества мигрантов на разницу между новым и старым уровнями оплаты труда с учетом издержек миграции. На рынке труда страны-донора это — сумма сегментов bu с. Одновременно с этим покупатели труда в стране-доноре теряют потребительский излишек в сумме a и b , а продавцы (оставшиеся, в стране работники) — за счет роста уровня оплаты труда — дополнительно приобретают излишек в размере a . В результате страна — донор мигрантов несет экономические потери от эмиграции.

По-иному обстоят дела в стране — реципиенте мигрантов. Покупатели труда (работодатели) вследствие снижения уровня его оплаты приобретают дополнительный излишек в сумме d и e , а местные рабочие (продавцы на рынке труда) теряют излишек в размере d . В результате страна-реципиент в целом выигрывает от притока мигрантов (выигрыш еще больше, если учесть выгоду мигрантов, становящихся резидентами данной экономики).

Итак, если учитывать эффекты на рынке труда, то согласно экономической теории от миграции выигрывают страны-реципиенты, а также мировое хозяйство в целом. Но тогда непонятно, почему же в реальности страны массового притока переселенцев стараются ввести различные барьеры, ограничивающие подобный приток. Ведь, как известно, на национальных рынках труда присутствует множество специфических методов защиты от последствий притока более дешевой рабочей силы из-за рубежа: административные ограничения иммиграции, государственное регулирование цены труда и т.д.

Прежде всего, нужно вспомнить о наличии групп населения, проигрывающих в результате въезда в страну иностранных рабочих (наемные работники, для которых иностранные трудящиеся являются конкурентами на рынке и оказывают понижающее давление на уровень оплаты труда). Однако дело еще и в том, что вся совокупность эффектов миграции намного сложнее, чем данный упрощенный подход к ней с позиций рынка труда. Например, можно выделить эффекты от миграции для государственных (общественных) финансов стран-доноров и стран-реципиентов. Так, приезд молодых работников дефицитных профессий способен активизировать экономическую деятельность и генерировать новые налоговые поступления в государственную казну. То же

самое относится и к привлечению высококвалифицированных кадров (для стран-доноров этот феномен обозначается как «утечка умов*): страна-реципиент экономит средства, прямо или косвенно затраченные обществом страны-донора на обучение мигрантов (т.е. инвестиции в человеческий капитал), страна иммиграции временно, в случае выезда на временную работу за рубеж, либо навсегда теряет их¹. И наоборот, в случае приезда большого числа нетрудоспособных членов семьи работника потребуются средства из государственного или муниципальных бюджетов для их адаптации, обучения и оказания социальной помощи. Многие трудоизбыточные страны вынуждены поощрять эмиграцию с целью снизить давление избыточного предложения на рынке труда и сократить безработицу². При возвращении временных мигрантов на родину страны-доноры рассчитывают на опыт и квалификацию работников, полученные ими за рубежом, на инвестиции в свою экономику. Менее развитые страны-доноры могут получать выгоду от денежных переводов (трансфертов) мигрантов, работающих за рубежом, своим семьям и родственникам.

Так, по оценкам экспертов Всемирного банка, в начале текущего десятилетия 15 стран с развивающимися рынками (Мексика, Индия, Филиппины, Сербия и Черногория, Пакистан, Турция и др.) имели ежегодные доходы по статье платежного баланса «Трансферты работающих за рубежом» в размере более 1 млрд долл., 4 страны — от 500 млн до 1 млрд долл., 18 стран — от 100 млн до 500 млн долл. В Таиланде еще в начале 1990-х гг. трансферты мигрантов примерно в 3 раза превышали приток внешнего капитала, а в Бангладеш — примерно в 1000 раз. В Иордании, Лесото, Йемене данные переводы достигают 10-50% ВВП этих стран³. Вместе с тем следует отметить, что, надеясь получить трансферты мигрантов, страны-доноры заинтересованы в краткосрочной трудовой миграции, поскольку с увеличением продолжительности

пребывания за границей объем переводов мигрантов на родину падает. Поэтому в современных условиях, когда нередко ужесточаются иммиграционные барьеры развитых стран и усиливается долговременный характер миграции¹, делать в странах-донорах ставку на рост этих переводов весьма рискованно.

Современная трудовая миграция становится одновременно фактором и результатом разворачивающихся в мировой экономике процессов глобализации, поэтому не вызывает удивления тот факт, что масштабы международной трудовой миграции в последние десятилетия сохраняются на достаточно высоком уровне, а роль трудящихся-мигрантов в обеспечении воспроизводственного процесса в экономике этих государств не только не снижается, но и, напротив, возрастает². По разным оценкам, на начало XXI в. в мире в целом насчитывалось от 120 млн до 175 млн чел. мигрантов, проживающих и работающих за пределами стран своего происхождения (от 2 до 2,9% населения планеты). А темпы прироста числа международных мигрантов в 1990-е гг. достигали почти 3% в год³.

Процессы международной трудовой миграции не затухают вопреки всем сохраняющимся до настоящего времени административным барьерам, препятствующим проникновению на национальные рынки труда развитых и некоторых новых индустриальных стран (а именно эти страны являются основными центрами притяжения мигрантов). Так, если период после Второй мировой войны и до середины 1970-х гг. характеризовался в развитых странах более либеральным отношением к миграции, а иногда и набором рабочих за рубежом, то с середины 1970-х гг. произошло определенное ужесточение иммиграционного контроля в Западной Европе и в меньшей степени — в США. Зачастую аналитики утверждают, что с учетом данных ограничений степень *глобализации мирового*

¹ Безусловный мировой лидер в привлечении высококвалифицированных мигрантов — США. За период с середины 1970-х до конца 1990-х гг. они привлекли только из развивающихся стран 250 тыс. чел., относящихся к данной категории иммигрантов. Прямые и косвенные потери развивающихся стран от «утечки умов» оцениваются более чем в 30 млрд долл. за последние 30 лет.

² Например, а 1970-е гг. правительство Египта, принимая программы борьбы с безработицей, включало в них меры стимулирования эмиграции избыточных работников в страны Персидского залива.

³ См.: Workers' remittances: An important and stable source of external development finance // Global Development Finance 2003. World Bank. Washington DC, 2003.

¹ В Западной Европе средняя продолжительность пребывания иммигрантов превышает 10 лет, в Германии четверть иммигрантов проживают более 20 лет.

² Натруде иммигрантов базируются целые отрасли экономики в ряде стран: горно-рудное производство — в ЮАР, сельское хозяйство — в Доминиканской Республике, каучуковая промышленность — в Малайзии и др. Иммигранты во Франции — 70% занятых в сфере коммунального хозяйства, в Бельгии — 50% занятых в добывающей промышленности, в Швейцарии — 40% занятых в строительстве и т.д.

³ См.: За справедливый подход к трудящимся-мигрантам в глобальной экономике. Доклад VI, Международная конференция труда, 2004. Международная организация труда. Женева, 2004. С. 13; Таран П.А. Выступление перед делегатами Генеральной Ассамблеи ООН 11 ноября 2003 г. — <http://www.ilo.org>.

рынка труда — наименьшая по сравнению с рынками товаров и услуг, капитала и финансовых средств; границы между национальными рынками труда в ходе глобализации размываются значительно меньше по сравнению с другими рынками. Если же говорить о рынке труда на мирохозяйственном уровне, то необходимо иметь в виду, что он лишь весьма ограниченно выполняет свои воспроизводственные функции, поскольку остается разделенным на «национальные страновые квартиры». Используя административные ограничения, развитые страны пытаются защитить свои национальные интересы, понимаемые как интересы тех категорий населения, которые могут пострадать от бесконтрольной миграции из-за рубежа.

Однако существующими на сегодня административными барьерами против нежелательных эмигрантов остановить иммиграцию практически всем странам-реципиентам не удастся, так же как и обеспечить быструю и безболезненную интеграцию в принимаемые общества крупных иноязычных общин. В результате еще с конца 1980-х гг. многие развитые страны пытаются найти новые подходы и инструменты *миграционной политики*, которая включала бы не только иммиграционный контроль и интеграцию мигрантов в общественную структуру страны-реципиента, но и противодействие основному фактору, порождающему миграцию, — слабаразвитости стран-доноров. Для достижения этой цели используются такие механизмы, как предоставление внешней помощи данным государствам, поощрение ПИИ, наращивание торговых потоков с этими странами благодаря либерализации торговли с ними. Содействуя экономическому развитию стран-доноров, такие меры размывают стимулы к эмиграции населения из этих государств. А адресатами миграционной политики становятся соответственно не только прибывающие в развитые государства и проживающие там иностранцы, но и потенциальные мигранты и реэмигранты (возвращающиеся на родину). В качестве примера можно привести обеспечение занятости репатриантов службами ФРГ (в Турции, странах Центральной и Восточной Европы) и Международной организацией по миграции (в Афганистане в 1980-е гг. и в Камбодже).

Направления международной трудовой миграции могут меняться с изменением экономических условий в отдельных странах и мировом хозяйстве в целом. *Основные центры притяжения иммигрантов* сегодня — это высокоразвитые страны с высоким уровнем жизни: США, Канада, Австралия, государства Западной Европы. Например, на рубеже XX-XXI вв. в США только легаль-

но иммигрировали 700–800 тыс. чел. в год (высококвалифицированная рабочая сила — со всего мира, работники низкой квалификации — в основном из стран Латинской Америки и Карибского бассейна¹). В Западной Европе основные иммиграционные потоки направляются в Германию, Францию, Великобританию, другие экономически и социально благополучные страны региона (страны Бенилюкса, Швейцарию, Австрию, Скандинавские страны), причем основными странами-донорами для Германии являются Турция, государства бывшей Югославии и Восточной Европы, для Франции — страны Магриба и Южной Европы, для Великобритании — страны Британского Содружества наций. Общие масштабы иммиграции в государства ЕС, включая нелегальную, оцениваются рядом аналитиков от 1 млн до 2 млн чел. в год. Согласно расчетам экспертов ООН, если страны Евросоюза не захотят допустить в связи с неблагоприятными демографическими тенденциями снижения уровня социальной защиты и пенсионного обеспечения своего населения либо резкого увеличения налогового бремени с потерей конкурентоспособности национальных экономик, они будут вынуждены в течение ближайших 25 лет принять и интегрировать в общество до 159 млн иммигрантов из-за рубежа².

С середины 1970-х гг. широко используют труд иностранных рабочих нефтедобывающие страны Ближнего Востока (ОАЭ, Саудовская Аравия, Катар, Бахрейн, Кувейт, Оман). Местное «коренное» население в этих государствах стало своеобразным господствующим меньшинством в социальной структуре общества. Общее число мигрантов в этих странах в конце 1990-х гг. оценивалось в 6 млн чел. В Саудовской Аравии трудовые мигранты составляют 60% экономически активного населения страны, в Кувейте 2,3 млн иностранцев составляют 86% населения страны, половина из них трудятся в различных отраслях экономики. В небольшом по территории и населению Омане вдвое больше иностранных рабочих, чем в Австралии. Странами — донорами мигрантов в этот регион являются менее развитые арабские страны (прежде всего, Египет, а также Сирия и Иордания), Бангладеш, Индия, Пакистан, Филиппины³.

¹ На страны Латинской Америки и Карибского бассейна в 1990-е гг. приходилось до 85–88% от общего числа иммигрантов, прибывавших в США.
² См.: Replacement migration: Is it a solution to declining and aging populations? UN Population Division. New York, 2000.

³ См.: За справедливый подход к трудящимся-мигрантам в глобальной экономике. Доклад VI, Международная конференция труда, 2004. Международная организация труда. Женева, 2004, С. 32–33, 45; Лях Т. Современные тенденции международной трудовой миграции. — <http://www.rantal.ru>.

В Латинской Америке миграционные потоки, кроме США, направляются также в относительно более развитые страны региона — Аргентину, Бразилию и Мексику, в Африке — в ЮАР, Камерун, Ливию и Кот д'Ивуар, в Восточной и Юго-Восточной Азии — в новые индустриальные страны (Сингапур, Тайвань, Гонконг, Южную Корею), а также в последнее десятилетие — в Японию.

В результате по состоянию на вторую половину 1990-х гг. доля иностранцев в общей численности населения основных принимающих стран составляла 4-15% (средний показатель для стран Западной Европы, США, Канады, Австралии и Новой Зеландии — 8,8%), а в экономически активном населении — 8-20% (диаграммы на рис. 4.3 и 4.4).

Существование наряду с легальной трудовой миграцией нелегальной (т.е. незаконного перемещения трудовых ресурсов между странами) привело к тому, что на практике в странах — основных центрах иммиграции наряду с легальным рынком труда, где могут предложить свои услуги мигранты, въехавшие в страну в соответствии с законом, сложился нелегальный {«черный»} рынок труда, характеризующийся отсутствием какого-либо государственного регулирования, низким уровнем оплаты и тяжелейшими условиями труда. (Оценки общего числа нелегальных иммигрантов в США варьируются от 2 до 13 млн чел., в странах ЕС — 6-7 млн) Деятельность низкоквалифицированных легальных мигрантов в



Рис. 4.3. Доля легальных иммигрантов в общей численности населения принимающих стран, % (данные по состоянию на 1999-2002 гг., в зависимости от страны)

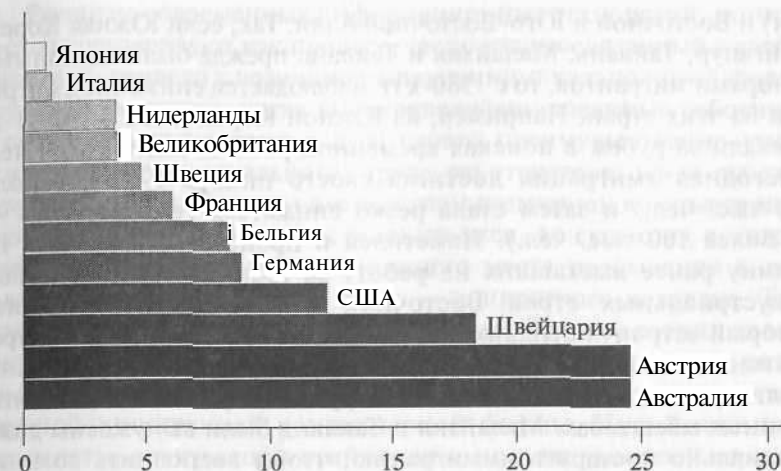


Рис. 4.4. Доля легальных иммигрантов в экономически активном населении принимающих стран, % (данные по состоянию на 2000—2002 гг., в зависимости от страны)

странах-реципиентах, как и нелегальных, часто концентрируется в отдельных отраслях и секторах промышленности и сферы услуг, характеризующихся тяжелыми условиями труда и низкой заработной платой (сезонная сельскохозяйственная работа, поточное производство машинотехнической продукции с использованием монотонного физического труда на конвейере, горно-добывающая промышленность, предоставление коммунальных услуг, работа в качестве прислуги и уход за больными и т.д.)- Спрос на эти рабочие места со стороны местных наемных работников минимален. Экономисты выдвинули в данной связи концепцию существования в развитых странах двух серьезно отличающихся друг от друга, если не полностью противоположных по своим основным характеристикам, рынков труда (концепцию двух рынков труда).

Анализируя взаимодействие между процессами глобализации и международной трудовой миграцией, можно отметить проявление одной закономерности: для ряда первоначально менее развитых стран интенсификация международной торговли, масштабное привлечение инвестиций из более развитых государств сопровождалось свертыванием эмиграционного потока из этих стран, а некоторые из них превратились в страны, принимающие мигрантов из-за рубежа. Наиболее характерные примеры — это страны Южной Европы (Испания, Португалия, Греция, в определенной степени — Ита-

лия) и Восточной и Юго-Восточной Азии. Так, если Южная Корея, Сингапур, Тайвань, Малайзия и Таиланд прежде были активными донорами мигрантов, то с 1980-х гг. наблюдается снижение эмиграции из этих стран. Например, из Южной Кореи в 1960-1970-е гг. выехали за рубеж в поисках временной работы более 2 млн чел. Ежегодная эмиграция достигла своего пика в 1982 г. (около 400 тыс. чел.) и затем стала резко снижаться (уже в 1990 г. — не более 100 тыс. чел.). Наметился и процесс возвращения на родину ранее выехавших на работу за границу граждан новых индустриальных стран Восточной и Юго-Восточной Азии, который затронул бывших эмигрантов из Малайзии, Сингапура, Тайваня и Южной Кореи. Кроме того, вышеназванные страны стали притягивать население из-за рубежа, причем в достаточно крупных масштабах. Малайзия и Таиланд были вынуждены даже специально поощрять иммиграцию, чтобы восполнить возникшую нехватку трудовых ресурсов. В Малайзии, эмиграция из которой не превышает ежегодно 100 тыс. чел. и имеет тенденцию к дальнейшему сокращению, уже проживают свыше 1 млн иностранцев, в основном индонезийцев, составляющих около 6% населения и 14% рабочей силы в стране. В Сингапуре иностранцев более 300 тыс., а их доля в населении — примерно 10%¹.

Данное явление вполне объяснимо: одним из основных мотивов миграции является разрыв в уровнях оплаты и условиях труда, перспективах трудовой деятельности, что определяется в первую очередь уровнем экономического развития страны. Для названных стран вовлечение в глобальную экономическую систему путем интенсификации торговли и межстрановых перетоков капитала способствовало повышению уровня развития и сокращало стимулы к миграции. В то же время очевидно, что только серьезный прогресс в сокращении разрыва в уровне развития между определенной страной и странами, привлекающими мигрантов, может нивелировать миграционные стремления трудоспособного населения стран-доноров. А как известно, для значительного числа стран «третьего мира» (да и бывшего «второго» тоже) величина разрыва с развитыми странами в уровне благосостояния остается значительной (и серьезно превышающей, например, различия между странами Южной и Северной Европы в 1970- 1980-е гг.), и сколько-нибудь быстрого его сокращения не происходит.

¹ См.: За справедливый подход к трудящимся-мигрантам в глобальной экономике. Доклад VI, Международная конференция труда, 2004. Международная организация труда. Женева, 2004, С. 32—33, 45; Лях Т. Современные тенденции международной трудовой миграции. — <http://www.rantal.ru>.

Развитие современных информационных технологий, которое часто характеризуют как процесс, тесно взаимосвязанный с глобализацией, привело к возникновению принципиально новой формы трудовой миграции, когда высококвалифицированные работники в своей стране продают услуги своего преимущественно умственного (интеллектуального) труда работодателю из-за рубежа, будучи связанными с ним посредством всемирной компьютерной сети — Интернета. Здесь мы сталкиваемся, по существу, с миграцией труда при сохранении прежнего места пребывания и жительства носителя данного труда — конкретного человека. Так, в экономике ряда стран (Индии, Израиля, России) возник целый сектор так называемого офшорного программирования, в котором создается программный продукт по заказу и под руководством крупной иностранной компьютерной фирмы. Индийские программисты, архитекторы и инженеры, не покидая своей страны, выполняют заказы из США, полученные по Интернету. Некоторые финансовые компании США используют аутсорсинг (выполнение услуг сторонней компанией) для осуществления ряда рутинных операций, относящихся к их деятельности (ввод информации в компьютерные базы данных, пересылка информации клиентам), привлекая при этом специалистов в странах Карибского бассейна.

4.4. СБЛИЖЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ОРГАНИЗАЦИИ И РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ТРУДА. РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

Еще одним проявлением процессов глобализации в сфере занятости можно считать сближение принципов организации и регулирования национальных рынков труда, тенденцию к установлению благодаря осознанным усилиям мирового сообщества признанных всеми *минимально допустимых трудовых норм и стандартов*. Как известно, при содействии Международной организации труда, начавшей свою деятельность еще в 1919 г., большинством стран были ратифицированы конвенции МОТ, регламентирующие соблюдение минимальных трудовых норм и стандартов (запрет принудительного труда, соблюдение норм безопасности труда, содействие занятости, равенство возможностей в сфере труда и недопустимость дискриминации, ограничение продолжительности рабочего времени, занятости некоторых категорий населе-

ния на определенных работах (женщин, детей) и др.). Ратифицировав конвенцию, страна принимает на себя обязательство по исполнению соответствующих норм. Со времени основания МОТ было принято более 180 подобных конвенций. Однако тенденцию к унификации трудовых стандартов не следует понимать буквально — как выравнивание уровня оплаты труда и его условий в разных странах. Дело в том, что при обсуждении данного вопроса в рамках международных организаций (таких, как МОТ и ВТО) сталкиваются различные подходы, представляемые развитыми и большинством развивающихся стран.

Так, в ВТО еще на Министерской конференции¹ в 1996 г. в Сингапуре констатировали в заключительной декларации, что страны — участники организации подтверждают «свою приверженность соблюдению международно признанных основополагающих норм в области труда». Однако уже в 1999 г. на Министерской конференции в Сिएтле (США) проявились серьезные противоречия в этом вопросе между развитыми и развивающимися странами. Страны «третьего мира» высказывались против включения в повестку дня нового раунда многосторонних торговых переговоров вопросов регламентирования трудовых стандартов в привязке к международной торговле (установление уровня минимальной оплаты труда, максимально допустимой продолжительности рабочего времени, вопрос использования детской занятости и др.). Страны, которые на сегодняшний день не в состоянии обеспечить выполнение достаточно высоких трудовых стандартов, характерных для государств с развитой экономикой (а таких большинство среди развивающихся стран), трактовали данные предложения как попытку ограничить выход их продукции на мировой рынок, возвести барьеры с целью их торгово-политической изоляции.

Здесь необходимо отметить, что подобная позиция в целом соответствует и теоретическим представлениям о международной торговле. Так, в рамках анализа расширенной на неограниченное количество товаров рикардианской модели международной торговли можно показать, что сравнительное преимущество менее развитой страны по определенному товару формируется лишь в том случае, если относительная заработная плата не превышает относительную производительность труда в данном секторе. А значит, повышение уровня оплаты труда не должно опережать рост производительности в этих странах.

Дискуссия в рамках МОТ привела к согласию по следующему аспекту данной проблемы: временные сравнительные преимущества

развивающихся стран в связи с их более низкой заработной платой и уровнем социальной защиты работников можно признать легитимными, если они способствуют развитию экономики данных стран и не поддерживаются искусственным образом в качестве коммерческой стратегии.

Международные организации участвуют в настоящее время также в разработке и осуществлении миграционной политики в различных странах мира. Наряду с МОТ это Комиссия ООН по народонаселению, которая субсидирует национальные программы в области миграции населения, Международная организация по миграции (МОМ). В Западной Европе существует Межправительственный комитет по вопросам миграции. Ассоциации иммигрантов в европейских странах объединяются в Форуме мигрантов при Комиссии ЕС, а также в Совете европейских ассоциаций иммигрантов.

Еще один аспект развития национальных рынков труда в современную эпоху — это взаимодействие и взаимопроникновение, вплоть до слияния, подобных рынков *в рамках интеграционных объединений*. Характерной особенностью последнего времени стала интенсификация международной экономической интеграции, которую часто рассматривают в качестве наиболее зрелой степени развития процессов интернационализации и глобализации хозяйственной жизни в пределах конкретного региона. В данной связи важно отметить, что в странах — участницах интеграционных группировок тенденция к стиранию границ между национальными рынками труда просматривается существенно более зримо, чем подобная тенденция в масштабах мировой экономики в целом.

Так, в наиболее развитой региональной организации интеграционного типа — Европейском Союзе — в 1990-е гг. и в начале XXI в. наряду с поразительными успехами в формировании экономического и валютного союза удалось ликвидировать административные барьеры и формальные ограничения для трудовой миграции внутри ЕС и был создан номинально единый рынок труда, объединяющий национальные рынки стран-членов. С 1968 г. граждане тогда еще ЕЭС получили право работать в любой другой стране Сообщества, а с 1 января 1993 г. были сняты последние барьеры для свободной миграции в любую из стран Союза с целью осуществления трудовой деятельности. Кроме того, большинство стран ЕС отменили согласно известным Шенгенским соглашениям (1992) и внутренний пограничный контроль за перемещением населения. (Правда, в качестве факторов, затрудняющих перемещение трудовых ресурсов в границах ЕС, можно

¹ Министерская конференция — высший орган ВТО.

рассматривать сохраняющиеся отличия национальных налоговых и пенсионных систем, наличие разных языков и культурных традиций.)

В то же время существует парадоксальное на первый взгляд явление: отмеченные выше меры объективно благоприятствовали территориальной мобильности населения, однако в последнее десятилетие в рамках Евросоюза было отмечено сокращение внутри-региональной трудовой миграции. Объяснение данного парадокса достаточно простое: благодаря действию выравнивающих механизмов ЕС (содействие внешней торговле и иностранным инвестициям в Союзе, предоставление помощи по линии структурных фондов ЕС менее развитым странам и регионам Евросоюза) удалось достичь экономического подъема в южноевропейских странах — основных донорах населения в рамках ЕС, и существенно сократить межнациональные различия в доходах населения. Так, помощь только из фондов ЕС южноевропейским странам достигала в 1970—1980-е гг. 5% их ВВП, а соотношение подушевых доходов населения Германии и Франции, с одной стороны, и менее развитых Испании, Португалии и Греции — с другой, удалось сократить с 7:1 в начале 1980-х гг. до 4:1 в начале 1990-х гг. В результате не только произошло снижение эмиграции из юноевропейских стран, но и наметилась возвратная иммиграция из стран-реципиентов на родину. В настоящее время ежегодная межстрановая миграция в странах ЕС не превосходит 0,12% их населения.

В зоне свободной торговли НАФТА, объединившей США, Канаду и Мексику (причем Мексика — типичная страна — донор мигрантов, а США и Канада — типичные страны-реципиенты), степень свободы миграции трудовых ресурсов намного ниже, чем в Евросоюзе. Заключенные соглашения предусматривают свободу передвижения между Мексикой, с одной стороны, и США и Канадой — с другой, отдельных групп мигрантов (бизнесменов, инвесторов, работников высокой квалификации — профессионалов) и служащих транснациональных компаний. Например, для Мексики предусмотрен ежегодный лимит в 5500 высококвалифицированных работников, которые могут беспрепятственно въезжать в США.

Контрольные вопросы

1. В чем заключаются основные направления воздействия процессов глобализации на рынки труда?

2. Каковы эффекты воздействия на занятость процесса открытия экономики страны для международной торговли? Какие риски для национальных рынков труда связаны с тенденцией либерализации международной торговли? Как, по вашему мнению, можно минимизировать данные риски?
3. Какое воздействие на рынки труда принимающих стран оказывают процессы иностранного инвестирования? В чем заключаются относительные преимущества различных форм иностранных инвестиций в отношении воздействия на национальные рынки труда?
4. Как в соответствии с моделью экономических эффектов международной трудовой миграции распределяются области выигрыша и потерь между странами эмиграции и иммиграции?
5. Каковы современные масштабы и формы международной трудовой миграции? Назовите основные центры эмиграции и иммиграции.
6. Под воздействием каких факторов и каким образом происходит сближение принципов организации и регулирования национальных рынков труда? В чем заключается роль международных организаций в данном процессе?

Глава V

ПРОЦЕССЫ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

5.1. СУЩНОСТЬ, ПРЕДПОСЫЛКИ И СПЕЦИФИКА СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РЕГИОНАЛИЗАЦИИ

Регионализация, или регионализм, — весьма интересное и вместе с тем крайне сложное явление, имеющее множество различных аспектов, неудивительно поэтому, что универсального его определения не существует. Но для того чтобы понять суть этого явления, необходимо прежде всего составить представление о том, что такое регион.

Существует гео- или внешнеполитическое понимание региона, когда этот термин относится к целой геополитической зоне, т.е. группе стран, которые по ряду параметров больше связаны друг с другом, нежели с иными странами. Возможна культурно-философская трактовка региона, когда регион понимается как особый микрокосм с нечеткими границами, жители которого обладают особым менталитетом. Можно подходить к региону географически, ставя во главу угла однородность физической среды. Наконец, существует и административно-юридическая трактовка региона: в этом случае он выступает как административно-территориальная единица. Каждое из этих определений подчеркивает одну какую-либо составляющую понятия «регионализация», соответственно по-разному понимается и слово «регионализм». Очевидно, что необходимо проводить границу между регионализмом как внешнеполитическим курсом или даже совокупностью политических курсов, регионализмом как идеологией государственного вмешательства и регионализмом как экономико-политическим сотрудничеством государств, образующих таким образом

региональные союзы или группировки. Начиная с 1970-х гг. регионализм воспринимается и как политико-социальное движение регионов, направленное на расширение их прав в области политики, экономики и культуры. В этом случае воплощением регионализма выступает децентрализация как передача компетенций, прежде всего экономических, с национального уровня на уровень региональный. Существует и еще один подход к регионализму, который можно трактовать как «пассивный»: регионализм как богатство региональных ландшафтов, разнообразная политическая культура и жизнь регионов.

Регионализм ни в коем случае не следует смешивать с сепаратизмом, поскольку последний несет в себе деструктивный потенциал, в то время как регионализм в принципе нейтрален и не стремится к потере страной ее территориальной целостности. «Активный» регионализм направлен на практическое использование тех возможностей и преимуществ, которые вытекают из территориального деления современных обществ, будь то на национальном или субрегиональном уровне. Более того, регионализм создает условия для более рационального перераспределения властных компетенций и производственных ресурсов среди различных регионов и групп населения¹.

В связи с этим укажем основные факторы регионализации в современном мире. К ним относятся:

- 1) глобальные процессы. В настоящее время меняется соотношение между глобальными и региональными составляющими мирового развития. Если ранее региональные проблемы находились в тени глобальных процессов, то сейчас регионализм оказывает все более заметное влияние на состояние системы международных экономических и политических отношений;
- 2) геополитические факторы. Они включают прежде всего географическое положение геополитического региона, спектр имеющихся природных и климатических ресурсов и их размещение, инфраструктурные системы, историю региона и т.д.;
- 3) экономические факторы. Приграничное экономическое сотрудничество играет важную роль в сближении как стран, так и регионов, лежащих по обе стороны границы;
- 4) культурно-религиозные факторы. В этом смысле особое значение имеет либо культурно-религиозная общность большого региона, которая оказывается дополнительным средством его консолидации, либо близость отдельных регионов страны религиозному миру, лежащему за ее пределами;

¹ См.: Европа вчера, сегодня, завтра. М.: Экономика, 2002. С. 395—396.

5) кризис традиционного института — института суверенного национального государства, которое устарело и не соответствует более современным реалиям. В случае сохранения существующих ныне тенденций (очень, правда, нескоро) традиционное национальное государство исчезнет, уступив место, с одной стороны, регионам, а с другой — наднациональным институтам.

Очевидно, что к наиболее характерным чертам современного мира относятся интернационализация, интеграция, регионализация и глобализация, их взаимосвязь и взаимозависимость во времени и пространстве.

Рассмотрим понятие регионализации как некую форму межгосударственного интегрирования и проследим генезис этого процесса, определим предпосылки, движущие силы и специфику современного этапа регионализации в контексте глобализации мировой экономики.

Интернационализация возникла уже с появлением капитализма и мирового рынка и подвергалась исследованию начиная с XVIII в. До середины XX в. основными субъектами этого процесса выступают предприятия и государства, а с середины XX в. — транснациональные корпорации, транснациональные банки, государство, международные организации и мировые финансовые центры (МФЦ). Процесс интернационализации охватывает микро- и макроуровни экономического развития.

Первоначально интернационализация хозяйственной жизни затрагивала сферу обращения и была связана с возникновением международной торговли, превращением ее в мировую. На сегодняшний день ведущие позиции в системе международных экономических отношений (МЭО) занимает международное движение капиталов, которое оказывает стимулирующее действие на мировую торговлю. Это реальная предпосылка перемещения центра тяжести МЭО в сферу производства и научно-технической деятельности, что и означает переход к международной экономической интеграции как к качественно новому этапу мирохозяйственных отношений — интернационализации хозяйственной жизни.

Экономические условия интеграции производства и капитала, действительно сближающие экономику разных стран, приходят в противоречие с существованием национальных государств. Происходит это потому, что потребности развития современных производительных сил перерастают рамки отдельных стран и требуют перехода от национальных к межгосударственным и даже наднациональным формам экономического регулирования. Данную задачу страны пытаются урегулировать путем международной

экономической интеграции, которая призвана разрешить противоречие между интернационализацией хозяйственной жизни, с одной стороны, и узкими рамками национальных государств — с другой. При этом если интернационализация производства и капитала носит всеобщий характер, то международная интеграция в силу острых противоречий между странами ограничивается региональными рамками.

В научной литературе высказываются две точки зрения по поводу содержания понятия «международная интеграция» — *либералистская и дирижистская*.

Сторонники *дирижистской концепции* рассматривают интеграцию преимущественно как слияние рынков, обеспечивающих свободную игру цен и конкуренцию во взаимодополняемых секторах.

Дирижистская школа полагает, что свободная конкуренция и рыночные отношения недостаточны для интеграции, необходимо государственное и наднациональное вмешательство в структуру хозяйства.

Практика показывает, что интеграция пошла по второму пути. Элементы координации в области экономической политики стали *необратимой реальностью*.

Международная экономическая интеграция (МЭИ) — это высшая степень интернационализации хозяйственной жизни, характеризующаяся теснейшей координацией внутренней (в том числе структурной, денежно-кредитной, энергетической, транспортной, социальной и т.д.) и внешней экономической политики интегрирующихся стран с элементами наднационального регулирования, сращиванием национальных рынков товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, формированием целостной социально-экономической структуры с единой валютно-финансовой и правовой системами.

В настоящее время такой уровень достижим пока лишь в наиболее развитых регионах мира и, следовательно, ограничен региональными рамками. Региональная экономическая интеграция формирует предпосылки для углубления процесса глобализации мировой экономики, являясь отправной точкой реального интегрирования страны и всего региона в мировую экономику.

Современный этап межгосударственной экономической интеграции определяется формулой открытого регионализма. Цель его состоит не в создании и функционировании закрытых торговых союзов, а в расширении сферы взаимной торговли, устранении барьеров, мешающих свободному движению потоков капитала,

ресурсов и рабочей силы. Речь идет о свободе кооперации не только в рамках отдельного интеграционного союза. Смысл принципа открытого регионализма не ограничен углублением сотрудничества в рамках существующих региональных и субрегиональных группировок. Он предполагает также и расширение взаимовыгодного сотрудничества между разными интеграционными союзами.

Мировой опыт показывает, что результаты региональной интеграции тем эффективнее, чем выше и однороднее уровень технико-экономического и социального развития стран-участниц, чем больше сходства в их экономических и геополитических целях и интересах, экономическом и политическом устройстве. Интеграционные процессы развиваются в этих условиях динамичнее, быстрее достигается унификация экономических и правовых норм, а также политических условий взаимодействия. К важным условиям эффективности интеграционных процессов относятся цивилизационные факторы взаимоприятия стран и народов, а также необходимая степень взаимного доверия интегрирующихся государств. Практика региональной экономической интеграции в современном мире показывает, что положительное влияние на ее динамику оказывает принадлежность интегрирующихся стран к одному и тому же или к сопоставимым (схожим) типам цивилизаций (в том числе и к одной религии), что создает основу для формирования качественно нового единого не только экономического, но и гуманитарного пространства в рамках регионального сообщества¹. Средствами стимулирования интеграции являются политико-правовые формы при условии интенсивного хозяйственного взаимодействия на микроуровне.

Существуют несколько мнений и касательно предпосылок интеграции.

В традиционной теории называются только экономические предпосылки, создаваемые в рамках таможенного союза (ликвидация торговых барьеров, координирующий регламент и т.д.). Согласно такому подходу, страны — члены интефационного блока устраняют производство более дорогих аналогичных товаров внутри данной страны; затем они замещают импорт из третьих стран. Налицо рост производства, благосостояния и углубление международной специализации, вызываемые новыми товарными потоками (*trade creation*)² в рамках объединения. Выигрывает и

каждая отдельная страна. Однако слабость данной теории в том, что на деле нередко страна «неинтегрированная» добивается даже больших результатов, применяя меры по либерализации внешне-торговой политики, например, регулируя по своему усмотрению диверсификацию торговли (*trade diversion*)¹.

В традиционной теории указываются и факторы, связанные с повышением эффективности функционирования национальных экономик, возникающие в ходе развития международного обобществления производства. К ним относятся следующие.

1. Усиление межстрановой конкуренции в рамках единого экономического пространства и как ее следствие — повышение эффективности производства.
2. Региональные экономические объединения стран позволяют создать более предсказуемую и стабильную ситуацию для развития взаимной торговли.
3. Интефационные блоки укрепляют согласованную позицию стран в рамках переговоров во Всемирной торговой организации, поскольку она становится более весомой.
4. Предоставляется возможность использовать преимущества экономики масштаба (в частности, расширить масштабы рынка сбыта, сократить торговые издержки и извлечь другие торговые льготы).
5. Интеграция обычно ведет к притоку иностранных инвестиций, поскольку корпорации из стран, не вошедших в объединение, стремятся сохранить за собой определенный сегмент рынка, закрытого общим таможенным барьером, за счет создания предприятий внутри интегрирующихся стран.
6. Формируется более благоприятная внешнеполитическая среда. Другие современные школы делают акцент либо на стремлении стран к преодолению «фактора ограниченности» (природные ресурсы, сырье и т.д.), либо на особом значении технологических факторов МЭИ, когда интеграция позволяет уменьшить долю расходов на НИОКР.
7. В числе факторов интеграции называют и *демонстрационный эффект*.

Региональная экономическая интеграция — основная составляющая и образующая глобализации, тем не менее глобализация не является механической суммой интефационных процессов. На современном этапе глобализация мировой экономики и региональная экономическая интефация — понятия не идентичные,

¹ См.: Европейская интеграция, Большая гуманистическая Европа и культура / Под ред. Л.И. Глухарева. М.: УРСС, 1998.

² См.: Шербинин Ю.А. и др. Международные экономические отношения. Интеграция. М.: ЮНИТИ, 1997. С. 13.

¹ См.: Шербинин Ю.А. и др. Международные экономические отношения. Интеграция. М.: ЮНИТИ, 1997. С. 13.

хотя имеют в своей основе единый процесс — интернационализацию хозяйственной жизни, они отражают ее новое качество. Однако если глобализация является новым качеством интернационализации на высшей ступени развития ее виришь, то интеграция — это наивысшая ступень развития интернационализации вглубь. В последнее время региональная интеграция рассматривается в контексте глобализации. Обе эти главные тенденции развития современной мировой экономики находятся в сложном, неоднозначном, противоречивом взаимодействии. С одной стороны, отмечается ускоренный процесс глобализации экономической деятельности, с другой — рост региональной и субрегиональной интеграции.

Существует ряд экономических и политических факторов, ускоряющих интеграционные региональные процессы в качестве ответной защитной реакции государств на обострение конкуренции в условиях глобализации. К ним относятся: открытие экономик многих стран; усиление экономической и финансовой зависимости стран от мировых кризисных потрясений; отсутствие действенной международной системы регулирования и согласования различающихся по своему содержанию национально-государственных интересов разных стран; конец «холодной войны»; силовой метод насаждения американоцентричной системы мироустройства и унифицированных норм либерализации экономики и международных экономических отношений.

Наблюдается процесс укрупнения региональных экономических блоков и создания новых мощных интеграционных союзов, которые можно рассматривать в качестве коллективных субъектов экономической глобализации. Например: Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА), включающая США, Канаду, Мексику, — регион с огромной территорией, экономическим потенциалом и населением в 370 млн чел.; Южноамериканский общий рынок МЕРКОСУР (Бразилия, Аргентина, Парагвай, Уругвай) — наиболее мощная в Западном полушарии группировка после НАФТА. По инициативе США 34 государства Западного полушария (за исключением Кубы) планируют создание Панамериканской зоны свободной торговли с населением 850 млн чел. и объемом ВВП в 9 трлн долл. Главная институциональная межгосударственная структура в Азиатско-Тихоокеанском регионе — Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) — объединяет 21 государство (в том числе США, Японию, Россию, КНР), на которые приходится 55% мирового ВВП и 44% мировой торговли. Важно также подчеркнуть определенную мобильность

образующих интеграционные союзы субъектов — государств, зачастую одновременно участвующих не в одном региональном интеграционном объединении. Глобальная экономика фактически оказывается не только поделенной на межгосударственные торгово-экономические блоки, вступающие в конкуренцию и стремящиеся к укрупнению, но и находится в тесной взаимозависимости с региональной экономической интеграцией, поскольку в зависимости от того, как будут организованы взаимодействие интеграционных союзов и коллективное управление процессом транснационализации, международная интеграция может либо ускорить, либо затормозить процесс глобализации мировой экономики.

Таким образом, развитие современной мировой экономики определяется двумя главными тенденциями: ускоренный процесс глобализации экономической деятельности и рост региональной и субрегиональной интеграции. И хотя оба эти феномена не новы для международной экономики, в последние десятилетия сфера и ход этих процессов приобрели ряд новых содержательных элементов, важнейшим из которых является «новый регионализм», который имеет ряд особенностей:

- * региональные соглашения охватывают все возрастающее число стран, о чем свидетельствуют тенденции к расширению Европейского Союза (ЕС) и распространению НАФТА на Латинскую Америку. В Азии АТЭС уже включает 21 страну, и число желающих присоединиться к нему увеличивается. Наступает, можно сказать, эпоха «мегарегионализма»;
- * важную роль в интеграционных соглашениях играют теперь мировые экономические центры, которые раньше вообще не участвовали в них, отдавая предпочтение глобализму;
- * современные региональные объединения включают развитые, развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Например, НАФТА объединяет США, Канаду и Мексику, АТЭС — развитые, новые индустриальные и развивающиеся страны. ЕС до 2004 г. был более однородным, чем НАФТА и АТЭС, но и здесь разнообразие увеличивается по мере расширения Союза. Очевидно, что новый регионализм отражает перемену в отношениях между Севером и Югом, которые раньше были конфронтационными. Новая модель регионального сотрудничества открывает возможность экономической интеграции стран с большой дифференциацией экономик, с разными традициями и моделями развития;
- * как и прежде, одной из целей региональных соглашений является поощрение торговли между их участниками, однако

теперь они придают все большее значение связям с другими регионами. Причем характерно, что до сих пор укрепление связей с внешним миром не ослабляло, а усиливало региональную солидарность;

- регионализм основывается преимущественно на отношениях между государствами и охватывает всю экономику каждой страны — участницы соглашения. В последнее время происходит формирование общностей, которые можно назвать «естественными экономическими зонами» (ЕЭЗ). Примером может служить так называемый Треугольник роста, включающий юг Малайзии, Сингапур и индонезийскую провинцию Риау. Хотя ЕЭЗ образуются из территорий сопредельных стран, они не рассчитаны на интеграцию экономик целых государств; страны, идущие на создание таких зон, находятся на разных уровнях экономического развития. Цель, которую они преследуют при этом, — обеспечение экспорта за пределы региона; единственный критерий для участия — эффективное соединение факторов производства.

Однако самыми главными атрибутами нового регионализма являются расширенный формат и открытость для других стран, а также стремление к широким глобальным экономическим взаимосвязям. Регионализм не побуждает к автаркии, но концентрирует и объединяет политическое и экономическое могущество группы стран, которые хотят повысить свою конкурентоспособность в глобальной экономике. Такой характер интеграционных группировок не угрожает мировой торговле и не затрудняет формирование международной системы свободной торговли.

Открытый характер интеграционных объединений различных стран призван гарантировать рост торгового обмена и притока зарубежных инвестиций как в рамках союза, так и вне их, а в результате — в глобальном масштабе.

Главная задача интеграционного регионализма заключается в создании благоприятных условий для трансформации технологически отсталых стран и укрепления их конкурентоспособности, а также открывать им возможность интеграции в мировую экономику.

Развивающиеся страны все больше стремятся к региональным объединениям с развитыми государствами. Поэтому возникает вопрос: обеспечивают ли такие формы интеграции лучшие условия для сокращения отставания развивающихся стран, чем объединения этих стран друг с другом? Процесс сокращения отставания предполагает, что объединение принесет больше выгод развивающимся

странам, чем развитым. В этом отношении, однако, различные теоретические подходы предполагают абсолютно противоположные результаты. Неоклассическая теория факторов производства предсказывает процесс конвергенции в том регионе, где осуществляется интеграция. Согласно этой теории в индустриализованных странах, принимающих участие в интеграции, имеют место предельно низкая рентабельность капитала и предельно высокая производительность труда. Соответственно реальная заработная плата оказывается высокой. Напротив, менее развитые страны — участницы интеграции характеризуются предельно высокой рентабельностью капитала, предельно низкой производительностью труда и низкой заработной платой. В этих условиях динамика факторов ведет к стиранию внутрирегиональных различий в доходах. При этом предполагается, что институциональная стабильность не оказывает негативного воздействия на мобильность факторов и эластичность цен, что, однако, бывает редко.

Если отказаться от неоклассической теории внешней торговли и экономического роста, можно построить такие модели, которые вследствие интеграции промышленно развитых и развивающихся стран приведут скорее к усилению диспропорций, чем к конвергенции. Исследователи указывали на то, что капитал перемещается от менее развитых стран к более развитым, а не наоборот; что процесс интеграции приводит к «утечке мозгов» и утрате потенциала роста; что, принимая участие в региональной интеграции с промышленно развитыми странами, развивающиеся страны берут на себя непременное обязательство проводить рыночные реформы, выгода от которых может не превысить затраты. Эта аргументация была первоначально сформулирована Г. Мюрдалем и имеет длительную традицию в теории экономического развития. Однако опыт показывает, что возможен как процесс поляризации, так и конвергенции в случае региональной интеграции промышленно развитых и развивающихся стран. Процесс сокращения отставания на базе региональных объединений только развивающихся стран маловероятен.

В этой связи особый интерес представляет точка зрения, что вероятность поляризации как результата интеграции развитых и развивающихся стран окажется меньше в условиях формирования промышленных центров, когда небольшие страны могут сами определить свою промышленную и технологическую политику и освободиться от необходимости идти на уступки в рамках формальных объединений, чтобы добиться доступа на рынок Центральной страны.

В научной литературе высказывается мнение, что становление промышленных центров обладает определенными преимуществами по сравнению с новым регионализмом. Традиционные региональные объединения развивающихся стран не имеют двигателей экономического роста, так что выгоды от интеграции ограничиваются использованием количественных факторов в рамках стратегий, направленных на замещение импорта. Экономическое развитие, приводящее к образованию промышленного центра, делает рынок центральной страны двигателем экономического роста. К тому же могут быть использованы не только количественные факторы в их традиционной форме, но и преимущества в специализации производства различных изделий.

Развитие промышленных центров превосходит новый регионализм с его объединением промышленно развитых и развивающихся стран также в силу того, что вероятность поляризации как результата интеграции оказывается меньшей.

Необходимыми общими предпосылками для возникновения экономических центров является устранение помех на региональном уровне и поддержание этого процесса соответствующими политическими и экономическими мерами. Какой может быть динамика разделения труда, прямых иностранных инвестиций и интеграции в странах этого региона? Целесообразно представить ее с помощью модели, которая связывает теорию производственного цикла продукции с *tumtugzeoy flying geese*. Согласно теории производственного цикла факторы какого-либо изделия изменяются в ходе его «жизненного цикла». Так как страны с различными уровнями развития имеют различные производственные факторы, они обладают сравнительными преимуществами в издержках производства только на определенной стадии жизненного цикла соответствующего продукта. Поэтому местоположение производства какого-либо товара меняется в ходе его жизненного цикла от более развитой к менее развитой стране, и это связано прежде всего с ПИИ.

В то время как гипотеза относительно «жизненного цикла» продукта исходит из имеющихся производственных факторов, гипотеза *flying geese* постулирует изменение производственных факторов в процессе производства. Технологии, импортированные вместе с ПИИ, постепенно усваиваются принимающей страной. Вследствие этого изменяется ее факторная оснащенность, и уровень развития данной страны повышается. Она может теперь производить изделия на более ранней ступени их «жизненного цикла», а производство стандартизированных изделий с помощью ПИИ переводить в менее развитые страны.

На первый взгляд, эта гипотеза, которая, в сущности, представляет собой динамическую интерпретацию теории факторов производства, противоречит новейшим теориям внешней торговли. В случае растущих масштабов торговли эти теории позволяют ожидать закрепления однажды достигнутой конкурентной позиции для определенных товаров. Это справедливо, однако только тогда, когда издержки на единицу продукции постоянно уменьшаются, в противном случае необходимо изменение набора изделий. Правда, менее развитая страна, согласно этой модели, начинает производство определенных изделий лишь тогда, когда ведущая страна исчерпала технологический потенциал их улучшения и перешла к производству новых. Для того чтобы сократить отставание, менее развитая страна с производством стандартизированных изделий должна постепенно развить самостоятельные технологические мощности, которые позволят ей со временем добиться ведущей позиции в технологии.

В противоположность стратегии односторонней либерализации региональная интеграция требует от участников такой политики, которая ориентируется на региональный контекст И осуществляется с учетом синхронности (*timing*) и последовательности (*sequencing*) при согласовании своей политики с политикой страны, являющейся потенциальным промышленным центром в данном регионе.

Как показывает опыт Восточной Азии, региональная интеграция в сфере торговли может осуществляться без формальных договоренностей и вместе с тем обладать динамикой, значительно превосходящей развитие формальных региональных объединений. Эта интеграция, базирующаяся на рыночных процессах, может ускоряться формальными соглашениями, но не может непосредственно создаваться с помощью таких соглашений. Поэтому было бы неправильно объяснять рост региональной торговли ни целиком, ни даже в основном формальными региональными объединениями. Допущение того, что необычайный рост торговли в данном регионе является следствием формальных соглашений, основывается на ложном понимании европейского опыта в послевоенное время, когда формальные и обусловленные самим рынком интеграционные процессы более или менее совпали по времени. Неудивительно, что опрометчивый перенос этого «опыта» на развивающиеся страны не мог привести к таким же успехам, как в Европе. Часто говорят, что региональные объединения представляют собой «естественные блоки». Этот аргумент справедлив не во всех случаях, а только тогда, когда, как, например,

в Европе, регионализация, обусловленная территориально-экономическими причинами, была санкционирована также на формально-политическом уровне.

Сращивание торговых и политических интересов в крупных регионах, куда входят и малые, и большие страны, под влиянием территориально-экономических факторов приводит к образованию центра, состоящего из крупных государств. На эти центры ориентируются небольшие соседние государства; при этом крупные государства образуют друг с другом иерархическую структуру. Так, еще в конце 50-х гг. в Европе сложились три группы стран. Первую группу образуют Британские острова и северные государства, причем Великобритания как центральная страна (*pivot country*) является главным экспортным рынком для других стран. Вторая группа состоит из шести стран, входивших первоначально в Европейское Сообщество, а также Швейцарии и Австрии. В этой группе центром является Германия. Для остальных стран, к которым относятся Португалия, Испания, Греция, Югославия и Турция, характерна односторонняя зависимость от стран второй группы, в особенности — от Германии.

Подобные группы государств складываются и в Северной Америке, где США функционируют в качестве центра по отношению к Мексике и Канаде. В Восточной Азии с ее большими географическими размерами образование территориальных структур только начинается. Но здесь уже имеются зачатки образования региональных полюсов экономического роста, которые могут стать основой для возникновения таких же структур, как в Европе.

Мощная волна регионализации, поднявшаяся в 1980-е гг., была вызвана ростом взаимозависимости экономик разных стран, а также (как это видно на примере ЕС) усилением конкуренции со стороны Северной Америки и Азии. Еще более важным фактором было снижение эффективности Генерального соглашения по тарифам и торговле, связанное с утратой США гегемонии в мировой экономике. Ныне главная проблема заключается в том, чтобы укрепление внутрорегионального сотрудничества и солидарности не привело к новому противостоянию различных блоков на глобальном уровне.

Региональные соглашения вменяют государствам одного региона общие нормы, упраздняя тем самым привилегии отдельных стран, но взамен весь регион получает преимущество на мировом рынке. Количество подобных экономических зон, входящих в региональные соглашения, увеличивается, что свидетельствует об их эффективности. Регион использует разные возмож-

ности получения преимуществ от установления таможенных барьеров и манипуляций с валютой до задействования всего, что составляет местную специфику, — географические, климатические, культурные особенности (развитие туризма), законодательная система; правовое обеспечение, социальное регулирование, политическая стабильность, эффективность государственной администрации, уровень технического и экономического образования, наличие гражданского сознания у элиты.

Местная солидарность укрепляется в ответ на внешнюю угрозу, которую создает глобализация. Кооперация между государствами повышает их экономическую безопасность, что способствует росту деловой активности. В настоящее время стало очевидным, что эффективность меркантилистской политики зависит не столько от статуса собственности капитала (частный или государственный), сколько от результативности совместной работы государственной администрации и экономических акторов.

Развиваясь параллельно и отражая ситуацию, при которой государства стремятся получить абсолютный выигрыш от участия в мировой экономике и относительные преимущества в рамках региональных соглашений, глобализация и регионализация тем не менее ставят перед экономической наукой ряд вопросов. Ответы на них можно сгруппировать в три главные точки зрения:

- 1) регионализм и глобализация взаимосвязаны. Регионализм может служить этапом на пути к глобализации;
- 2) регионализм является ответом на вызовы глобализации и может уменьшить ее издержки и негативные эффекты;
- 3) регионализм и глобализация есть процессы противоположные.

Как показывает анализ, регионализм и глобализация взаимосвязаны, когда укрепляют конкурентоспособность в рамках интеграционных группировок и между ними. Вместе с тем регионализм можно наблюдать как ответ на глобализацию, но и в таком случае он стремится к использованию макроэкономических сил, которые являются движущим фактором глобализации. Региональные соглашения позволяют правительствам государств уменьшить влияние клановых интересов и принимать сбалансированную политику в отношении как к внутреннему, так и к глобальному рынку.

Формирование региональных межгосударственных экономических группировок, или так называемая регионализация, является характерным признаком современного этапа глобализации мировой экономики. В настоящее время почти все страны мира участвуют в тех или иных региональных группировках, которые создаются для защиты интересов входящих в них государств,

а страны, не входящие в интеграционные группировки, оказываются в менее выгодных условиях, участвуя в глобальной конкуренции.

Подводя итог вышесказанному, хотелось бы обратить внимание на то, что, несмотря на убедительность той или иной позиции, проблемы соотношения глобализации и регионализации в мировой экономике все же остаются предметом многих дискуссий. Одни полагают, что глобализация и регионализация находятся в своеобразном сочетании и взаимно укрепляют друг друга. Согласно другим взглядам, оба процесса находятся в состоянии противоречия, некотором противоречивом единстве, когда происходит чередование однонаправленных и разнонаправленных явлений. Процессы глобализации мировой экономики диктуются преимущественно тем, что прежде всего требует конкуренция, и приводят через деятельность экономических субъектов к поиску самых лучших форм организации производства и торговли. В свою очередь действия в рамках регионализма в большой степени отвечают потребностям регионального сотрудничества, зачастую не только экономического, но также политического и общественного.

На наш взгляд, регионализация является необходимым этапом на весьма длительном пути к реальной глобализации мирового хозяйства и отражает противоречия между текущими групповыми и долгосрочными глобальными интересами. По-видимому, XXI в. будет иметь одну важную особенность — возрастающую роль регионов как непосредственных действующих лиц на мировой арене. Региональное развитие меняет свою парадигму. Конкуренция между регионами будет все больше и больше обостряться и все дальше выходить за рамки национального уровня.

5.2. ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Реальный опыт становления и развития региональных экономических объединений позволил определить закономерности этого развития и общие требования к формированию механизма интеграционного взаимодействия их участников, призванного обеспечить выполнение главной задачи: устранение преград в перемещении товаров и факторов производства, а затем и постепенное формирование единого экономического пространства. Исторически и логически процесс образования и развития интеграционных объединений на уровне региона начался в послевоенный период развития мировой экономики.

Региональные группировки заметно различаются по степени зрелости, по уровню сращивания национальных экономик, характеру и глубине выбранной интеграционной стратегии и институциональному устройству, по сферам и масштабам их деятельности, по количеству интегрирующихся государств. В последнее время все более заметным явлением становится процесс постепенного подтягивания технико-экономического уровня менее развитых интегрирующихся государств к уровню более развитых.

При всех различиях региональных экономических группировок движущим мотивом их оформления является, скорее, извлечение наибольших выгод в области экономического и технологического сотрудничества и международной торговли, использование возможности трансформирования индивидуальных интересов в групповые с целью выступления единой силой в условиях глобальной конкуренции на мировом рынке, а не торгово-экономическое «отгораживание» от окружающего мира или искусственное ограничение экономических связей с внешним миром и региональное самообеспечение.

Региональные и субрегиональные интеграционные процессы принимают сегодня очень разные формы: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, единый внутренний рынок, экономический и валютный союз, предполагающий в будущем и политический союз. Интеграционные тенденции в разных регионах мира указывают на существование нескольких атрибутов, в частности:

- разнообразие количества стран — членов интеграционных группировок;
- * дифференциация в уровнях развития и масштабах экономик в рамках интегрированного сообщества государств;
- свобода выбора степени и формы интеграции;
- * многообразие средств реализации интеграционной политики;
- институциональное своеобразие;
- * временной лаг при ликвидации пошлин и внешнеторговых барьеров.

Новые региональные соглашения существенно отличаются от прошлых. Они включают больше стран, у них более широкий спектр действий, и они принимают разные формы и, по сути, могут явиться примером возможности интеграции государств, находящихся на разном уровне экономического развития. Таков опыт интеграции стран Севера, Юга, Востока и Запада. Принимая во внимание условия и степень развития стран в рамках региона, при интеграции можно применять разные ее формы.

Рассмотрим основные формы межгосударственного интегрирования, различающиеся по глубине происходящих в них процессов.

Предынтеграционной формой регионального сотрудничества принято считать зону преференциальной торговли, при которой страны-участницы предоставляют друг другу льготы во взаимной торговле. Эта форма как переходный этап присутствовала во многих интеграционных группировках.

Наиболее распространенной и простейшей формой международной интеграции является *зона свободной торговли* (ЗСТ) — первичная форма интеграции. В ее рамках поддерживается свободная от таможенных и количественных ограничений международная торговля товарами. Так, соглашения предусматривают создание ЗСТ промышленными товарами в течение ряда лет путем постепенной взаимной отмены таможенных пошлин и других нетарифных ограничений (причем по отношению к сельскохозяйственным товарам — ограничено).

Такой подход был при становлении ЕС, он актуален и сейчас в НАФТА и МЕРКОСУР. Соглашения о ЗСТ обычно предполагают взаимный мораторий на повышение пошлин (*standstill*). Крайние случаи, когда стороны могут увеличить таможенные тарифы или применить другие защитные меры, предусматриваются в соглашениях.

К положительной стороне таких соглашений можно отнести более предсказуемый характер торговой политики стран-участниц. Причем взаимодействие этих стран, регулирование деятельности происходит без создания специальных наднациональных систем регулирования или принятия общих решений. Все решения принимаются в высших эшелонах власти стран-участниц.

Среди негативных моментов выделим тот факт, что с усилением конкуренции создается угроза для национальных производителей, что требует поддержки государства во избежание вытеснения их со своего же внутреннего рынка.

Таможенный союз (ТС) — следующая, более совершенная ступень международной экономической интеграции. В рамках этого объединения внешнеторговые связи его членов с третьими странами определяются коллективно. Согласно ст. XIV ГАТТ таможенный союз предполагает замену нескольких таможенных территорий одной при полной отмене таможенных пошлин внутри ТС и создание единого внешнего таможенного тарифа.

В рамках ТС происходят серьезные изменения в структуре производства и потребления стран-участниц. Проводя единую внешнеторговую политику, страны регулируют товарные потоки

с учетом уровня внешнего тарифа и результирующих цен, что в свою очередь дает толчок к переориентировке ресурсов в потребление и производстве.

Если внешний тариф на какой-либо товар, устанавливаемый в ТС, выше средневзвешенного, существовавшего до возникновения данной интеграционной структуры, то странам-членам придется отказываться от более дешевого внешнего источника в пользу более дорогих внутренних ресурсов. Такая мера может быть принята из стратегических соображений, чтобы уйти от внешней зависимости.

Если внешний тариф устанавливается ниже, то с учетом результирующих цен происходит переориентация внешней торговли стран-участниц на рынки третьих стран. Такие меры предпринимаются для усиления конкуренции внутренних и внешних производителей.

Вообще, регулирование внешнего тарифа — хороший инструмент для развития внутреннего рынка товаров и услуг. Происходит снижение или замедление роста цен, усиливается конкуренция между товаропроизводителями в пределах ТС.

Наличие в составе ТС крупных стран позволяет проще решать многие проблемы (например, ресурсное обеспечение). А умелое обращение с таможенным тарифом способно эффективно привлекать иностранные инвестиции.

Но в то же время ТС нуждается в регулирующих институтах. Наднациональные органы призваны решать вопросы координации, контроля деятельности внешней торговли и производства.

Интересно, что на этом этапе, хотя интеграция и происходит в валютно-финансовой области, она, скорее, играет второстепенную роль обслуживающего фактора. А такие локомотивные отрасли, как оборонная, отдельные направления энергетики, остаются вне сферы ТС.

Более сложной формой интеграционной стратегии является *общий рынок* (ОР) товаров, функционирующий на основе таможенного союза, но существенно дополненный согласованной отраслевой политикой. Для регулирования деятельности в рамках ОР создаются специальные наднациональные институты, предполагающие передачу им части национального суверенитета государств стран-участниц, или просто межгосударственные институты, различного рода финансовые структуры и фонды, призванные координировать экономическую политику государств-членов.

Качественно более высокой формой интеграции является *единый внутренний рынок* (ЕВР), обеспечивающий не только сво-

бодное передвижение товаров, но также свободное движение услуг, капитала и рабочей силы. Перерастание ОР в ЕВР обусловлено не только экономическими, но и политическими факторами. ЕВР предполагает более совершенную деятельность наднациональных органов контроля и управления в направлении гармонизации всего спектра экономической политики (в том числе и социальной) с учетом унификации национальных законодательств государств-членов. Этот этап реализован только в рамках Европейского Союза, что позволило ему перейти к высшей форме экономической интеграции — экономическому и валютному союзу.

Экономический и валютный союзы (ЭВС) являются взаимодополняющими и неотъемлемыми частями единого процесса. Строительство ЭВС представляет собой совокупность параллельных мероприятий, главная цель которых — создание единого экономического, валютно-финансового, правового, информационного и социокультурного пространства. С одной стороны, ЭВС предполагает тесную координацию экономической политики государств-членов на основе рекомендаций и контроля со стороны наднациональных органов при строгом соблюдении установленных в рамках межгосударственных договоров количественных показателей состояния экономики стран-участниц в целях сближения их экономического и социального развития (экономическая конвергенция). С другой стороны, ЭВС подразумевает установление твердо фиксированного курса валют стран-участниц, переход к единой валютной политике и создание независимой системы центральных банков во главе с банком, наделенным исключительным правом эмиссии унифицированной денежной единицы. По мере становления ЭВС в интегрирующихся государствах складываются предпосылки для реализации высшей ступени интеграции — политического союза.

Политический союз (ПС) является завершающей ступенью интеграционного строительства и фактически подразумевает формирование федеративного государства. Страны-участницы переходят к общей внешней политике и единой политике безопасности, вводят единое гражданство и право граждан избирать и быть избранными как в национальные, так и наднациональные (федеральные) органы власти, независимо от места их пребывания на территории ПС. Реализуется сотрудничество в области правосудия и внутренних дел, существенно расширяется деятельность в сфере культуры, образования и защиты прав и интересов всех граждан союза. По такому пути идет региональная интеграция в рамках Европейского Союза.

Эти политико-правовые формы являются средствами достижения интеграции, но не тождественны самой интеграции. Некоторые из них возникли и широко использовались более чем за 100 лет до начала эпохи региональной интеграции. В то же время существование зон свободной торговли, таможенных союзов еще не означает, что степень реального сращивания национальных хозяйств, входящих в данное интеграционное объединение, непременно выше, чем между ними и хозяйствами стран, не входящих в него. Расчеты показывают, что совместное участие двух или нескольких стран в той или иной институциональной форме интеграции не всегда определяет действительную степень интеграции их национальных хозяйств.

Институционально оформленный интеграционный союз является лишь одним из элементов многоплановой работы, в процессе которой происходят переплетение и сращивание национальных хозяйственных комплексов. Та или иная форма межгосударственного соглашения может лишь конституировать объективно существующее, реальное стремление к интеграции. Если под институциональной структурой сформировалась реальная почва интенсивного хозяйственного взаимодействия на микроуровне, интеграция получает в форме официального статуса дополнительный стимул.

5.3. МОДЕЛИ МЕЖГОСУДАРСТВЕННОГО ИНТЕГРИРОВАНИЯ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Международное интегрирование является закономерным феноменом, подготовленным всем ходом развития мировой экономики. Будучи порождением интернационализации хозяйственно-политического, культурного и других аспектов жизни общества, оно эволюционировало от простого международного разделения труда до сложной и многоуровневой системы международных связей и взаимозависимостей и реализуется в самых разных пространственных масштабах — от двустороннего до регионального и глобального уровней.

Однако, в силу ряда объективных причин, реальное международное интегрирование возможно лишь на весьма высокой ступени технико-экономического и политического развития национальных государств. Вследствие этого действенное и эффективное международное интегрирование возможно лишь в пределах высокоразвитых регионов мира. Именно в таких регионах и форми-

руются очаги международной экономической интеграции, имеющие тенденцию к постепенному расширению.

Исторически сложилось, что именно Западная Европа оказалась прародительницей важнейших международных и даже глобальных социально-экономических и политико-правовых тенденций и механизмов. В качестве образца реальной эффективной интеграции выступает, бесспорно, Европейский Союз (ЕС), предложивший всему миру эталонную, классическую (европейскую) модель интеграции.

Эта модель базируется на высоком уровне экономического развития, на общей заинтересованности стран в расширении емкости рынка и единой валюте, на сознательном отказе от части национального суверенитета в пользу усиления наднационального регулирующего фактора и сильной политической воле к защите общих интересов всех интегрируемых стран. Важная особенность этого процесса — его постепенный, последовательный характер на базе многосторонней и коллегиальной разработки интеграционных программ и четкой последовательности их практической реализации.

Европейское Экономическое Сообщество (ЕЭС), Европейские Сообщества (ЕЭС, Европейское объединение угля и стали — ЕОУС, Европейское сообщество по атомной энергии — ЕВРАТОМ), Европейский Союз (ЕС) — все это наименования одного и того же объединения, отражающие более чем полувековую историю региональной интеграции в Западной Европе. ЕС прошел все этапы интеграционного строительства, от самых простейших его форм до все более сложных, сопряженных с выработкой совместной макроэкономической политики (внешнеторговой, аграрной, промышленной, научно-технической, социальной, региональной, денежно-кредитной, бюджетной), и, наконец, перешел к высшей ступени интеграционного взаимодействия — экономическому и валютному союзу.

Основными задачами ЭВС являются следующие.

1. Осуществление жестко скоординированной общей экономической политики, предусматривающей определение основных ориентиров и ряда количественных макроэкономических показателей, которыми должны руководствоваться национальные правительства государств-членов. Ввести евро имеют право лишь те участники ЕС, которые выполняют необходимые условия, так называемые критерии конвергенции:

* темпы инфляции не должны превышать более чем на 1,5 процентных пункта средний аналогичный показатель в трех странах с наименьшим ростом цен;

- процентные ставки по долгосрочным кредитам не должны превышать более чем на 2 процентных пункта соответствующий средний показатель для трех стран с наименьшим ростом цен;
 - дефицит госбюджета не должен быть более 3% ВВП;
 - государственный долг не должен быть более 60% ВВП;
 - в течение двух лет валюта не должна девальвироваться и ее обменный курс не должен выходить за пределы колебаний, установленные Европейской валютной системой. Кроме того, необходимо обеспечить независимость национального центрального банка и привести его статус в соответствие с уставом ЕЦБ.
- Учредителями ЭВС в 1998 г. стали 11 из 15 государств — членов ЕС. 1 января 2000 г. к ним присоединилась Греция, добившаяся соответствия критериям конвергенции.

В конце 1995 г. Германия предложила заключить Пакт стабильности и роста, поскольку опасалась, что отдельные страны, вступив в валютный союз, перестанут соблюдать бюджетную дисциплину и таким образом нанесут ущерб позициям единой валюты. После длительных дискуссий сессия Европейского совета в Амстердаме (июнь 1997 г.) приняла указанный Пакт, который не предусматривался Маастрихтским договором. Согласно Пакту стабильности и роста, участники валютного союза обязуются сводить госбюджет к положительному или нулевому сальдо. Если дефицит превысит 3% ВВП, страна обязана исправить положение в течение года. В противном случае ей будет предписано создать беспроцентный депозит в размере до 0,5% ВВП, который через 2 года может быть превращен в безвозвратный штраф. Летом 2002 г. в ЕС началась неофициальная дискуссия о видоизменении Пакта с целью придать ему большую гибкость.

Важнейшим элементом ЭВС является формирование наряду с общей экономической политикой также синхронной и однородной хозяйственной (а не только ценовой) динамики. Для этого Совет ЕС определяет общие направления экономической политики Евросоюза — ОЭНП (*Broad economic policy guidelines — BEPO*) и координирует экономическую политику стран-членов.

2. Обеспечение эффективного функционирования единого внутреннего рынка и проведение общей экономической политики в ЕС с помощью денежно-кредитной системы, ключевыми элементами которой являются созданные независимая Европейская система центральных банков стран ЕС во главе с Европейским Центральным банком¹, отвечающим за проведение единой валют-

¹ Его предшественниками были Европейский фонд валютного сотрудничества (1979-1994), затем Европейский валютный институт (1994-1998).

ной политики ЕС и наделенным исключительным правом эмиссии ЭКЮ, а затем и евро, а также Трансевропейская единая автоматизированная система расчетов в режиме реального времени — TARGET (*Trans-European Automated Real-time Gross Settlement Express Transfer— TARGET*), которая начала действовать одновременно с введением евро и обслуживает операции исключительно в новой европейской валюте.

3. Укрепление валютной стабильности в международном плане, призванное нейтрализовать негативное воздействие на ЕС внешних валютных потрясений; превращение евро в одну из важнейших резервных валют и упрочнение ее позиций по отношению к доллару.

ЕС обладает уникальной системой институтов, сложившейся в процессе его становления. Основными институтами ЕС являются: Европейский Совет, Совет министров, Европейская комиссия (до 1993 г. Комиссия ЕС, или КЕС), Европейский парламент, Европейский суд, Палата аудиторов (Счетная палата). Институциональная структура ЕС основана на сочетании институтов двух типов — межгосударственных и наднациональных. Функционеры, входящие в органы первого типа, действуют в качестве официальных представителей государств-членов (например, Европейский Совет); члены органов второго типа также являются представителями национальных государств, но действуют как лица, независимые от национально-государственной принадлежности, и они не связаны никакими инструкциями от своих правительств. Их главной задачей является реализация коммунитарных целей ЕС, независимо от их собственных национальных приоритетов и интересов (например, Европейская комиссия). Такой двойной принцип формирования способствует поддержанию баланса между интересами отдельных государств-членов и интересами ЕС в целом. При этом реализуется гибкое разделение компетенции между институтами ЕС и национальными правительствами.

Главной особенностью институционально-правовой системы ЕС является примат права ЕС над национальным правом государств-членов в пределах, определяемых содержанием основополагающих договоров. Первооснову права Европейских Сообществ (ныне ЕС) составляют договоры, учредившие три сообщества: ЕОУС (Парижский договор 1951 г., заключенный на 50 лет и

прекративший свое действие в 2002 г.), ЕЭС (Римский договор 1957 г.) и ЕВРАТОМ (Римский договор 1957 г.), а также:

- *Единый европейский акт* (1986) — первое реформирование внутреннего рынка, расширение политического сотрудничества и взаимодействия между различными учреждениями;
- *Маастрихтский договор* (1992) — создает валютный и политический союзы. Предусматривает введение единой европейской валюты (к 1999 г.). Утверждает принцип европейского гражданства и закладывает основы единой внешней политики и политики безопасности;
- *Амстердамский договор* (1997) — учреждает пост верховного представителя ЕС по единой внешней политике и политике безопасности. Усиливает полномочия Европейского парламента. Подтверждает предоставление свободы перемещений граждан 15 стран (к 2003 г.), провозглашает борьбу с любыми видами дискриминации. Предусматривает регулирование, хотя и ограниченное, притока иммигрантов, предоставление убежища, контроля внешних границ Союза;
- *Ниццкий договор* (2000) — фиксирует положение, согласно которому при принятии решений в 29 сферах Европейский Совет переходит от принципа единогласия к принципу большинства голосов. Пересматривает властные полномочия и деятельность органов ЕС в преддверии его резкого расширения. В связи с вступлением в ЕС 10 стран увеличивает число депутатов Европейского парламента до 732 чел.

Кроме того, к числу основных правовых актов относятся Договор о создании единого Совета и единой Комиссии Европейских Сообществ (1965) и договоры между ЕС и вступающими в него государствами.

29 октября 2004 г. 25 государств — членов Евросоюза подписали текст первой единой Конституции ЕС, которая должна вступить в силу в 2007 г. при условии ее ратификации всеми членами ЕС. Будущий Основной закон для Европы объединяет и заменяет собой основополагающие договоры, которые были этапными на пути интеграции и которыми ЕС руководствовался последние 47 лет. Конституция призвана придать Союзу контуры федерации.

ЕС имеет свой бюджет, формируемый за счет собственных источников и расходующийся в соответствии с целями и задачами

Евросоюза. В финансовом обеспечении деятельности ЕС важную роль играют специальные структурные фонды, отвечающие за реализацию интегрированной социально-экономической стратегии. К ним относятся Фонд регионального развития, Социальный фонд, Фонд ориентации и гарантий в области сельского хозяйства, Фонд содействия экономическому сближению государств-членов (Фонд сплочения). В рамках ЕС также действует кредитное учреждение Европейский инвестиционный банк (ЕИБ), который содействует реализации инвестиционных проектов, имеющих коммунитарное значение.

В настоящее время в ЕС входят 25 европейских государств (Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция, Швеция, Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Словения, Эстония, Латвия, Литва, Мальта, Кипр). В 2007 г. в ЕС должны вступить Болгария и Румыния. Предусматривается вступление Хорватии и Турции.

Страны — кандидаты на вступление в ЕС должны соответствовать следующим критериям, которые были определены на заседании Европейского Совета в 1993 г. в Копенгагене (так называемые копенгагенские критерии):

- 1) наличие стабильных институтов, гарантирующих демократию, верховенство закона, права человека и защиту интересов национальных меньшинств;
- 2) существование жизнеспособной рыночной экономики, а также способность противостоять давлению конкуренции и рыночных сил на внутреннем рынке Евросоюза;
- 3) готовность взять на себя обязательства, связанные с членством в Евросоюзе, в частности, поддерживать цели политического, экономического и валютного союза.

В копенгагенском решении был и четвертый критерий, касающийся расширения ЕС. Это способность Евросоюза абсорбировать новые государства-члены, не ставя под угрозу собственную целостность и стабильность. Этот критерий исключает членство в ЕС такой крупной европейской страны, как Россия, присоединение которой подорвало бы внутреннее равновесие интеграционной группировки, состоящей из малых и средних государств¹ (табл. 5.1).

¹ См.: Шемятенков В.Г. Европейская интеграция. М., 2003. С. 308-309.

Таблица 5.1

Пять расширений Европейского Союза: соотношение основных показателей членов ЕС и стран-кандидатов

Показатель	Насе- ление, млн чел.	Пло- щадь, тыс. км²	ВВП, млрд долл.		ВВП на душу населения, долл.	
			по ОВК*	по ППС"	по ОВК'	по ППС'
Первое расширение — 1973 г. (Великобритания, Данин, Ирландия)						
Кандидаты	64,3	358,2	217,0	267,9	3374	4166
Страны ЕС	209,4	1279,8	885,5	854,3	4229	4081
Кандидаты по отношению к странам ЕС, %	30,7	28,0	24,5	31,4	79,8	702,1
Второе расширение — 1981 г. (Греция!						
Кандидаты	9,7	131,9	44,5	55,0	4575	5653
Страны ЕС	278,5	1638,0	2528,0	2521,3	9078	9054
Кандидаты по отношению к странам ЕС, %	3,5	8,1	1,8	2,2	50,4	62,4
Третье расширение — 1986 г. (Испания, Португалия)						
Кандидаты	48,5	597,1	275,0	403,2	5667	8308
Страны ЕС	290,0	1769,9	3257,3	3497,4	11 232	12 060
Кандидаты по отношению к странам ЕС, %	16,7	33,7	8,4	11,5	50,5	68,9
Четвертое расширение — 1995 г. (Австрия, Финляндия, Швеция)						
Кандидаты	22,0	870,9	605,1	443,7	27 521	20 160
Страны ЕС	350,0	2367,1	8000,1	6780,5	22 856	19 372
Кандидаты по отношению к странам ЕС, %	6,3	36,8	7,6	6,5	720,4	104,2
Пятое расширение — 2004 г. (страны Центральной и Восточной Европы, Мальта и Кипр)						
Кандидаты	104,6	1076,9	365,1	903,8	3490	8638
Страны ЕС	375,3	3237,9	8509,5	8371,0	22 672	22 303
Кандидаты по отношению к странам ЕС, %	27,9	33,3	4,3	10,8	15,4	38,7

* ОВК — обменный валютный курс.

** ППС — паритет покупательной способности.

Общая численность населения Евросоюза составляет более 455 млн чел. ЕС является одним из основных экономических центров современной мировой экономики и превосходит по совокупному ВВП (10 трлн евро) и объему внешней торговли США и Японию.

В марте 2000 г. на Лиссабонском саммите был принят важнейший социально-экономический проект ЕС, получивший название Лиссабонская стратегия. Эта программа ставит цель — сделать экономику Евросоюза самой конкурентоспособной, динамичной и наукоемкой к 2010 г. Для этого требуется увеличить инвестиции в науку и технологии до 3% ВВП, ослабить бюрократические основы и дать свободу предпринимательской инициативе, значительно повысить занятость.

Итак, Западная Европа демонстрирует сегодня миру уникальную модель, прежде всего с точки зрения особого европейского регионализма, который проявляет себя в трех ипостасях. Во-первых, в формировании самого крупного геополитического региона — ЕС, как некоей целостности и мощной системы механизмов регионального характера. В рамках этого гибкого развитого механизма осуществляются согласование интересов и достижение некоторого баланса в целом. Во-вторых, в формировании так называемых «измерений» — северного или средиземноморского, в рамках которых также формируются целостные регионы. Примечательно, что в их состав входят не только страны ЕС, но и другие государства, что доказывает открытость системы ЕС. В-третьих, в движении регионов, расположенных внутри стран ЕС, за расширение своих прав и компетенций.

Регионализация на этом пространстве стимулируется следующими факторами:

- 1) особой историей континента, которая обусловила его целостность. Сложилась особая европейская идентичность, «европейский человек», для которого поиск «общеευропейского духа», основанного на демократии, правовом государстве и приоритете прав человека, стал превыше всего. Сегодня совершенно очевидно, что Западная Европа гораздо больше, чем зона безопасности и стабильности, больше, чем экономический союз и пространство «ЕВРО»;
- 2) быстрым и успешным развитием интеграционных процессов, открывшим новую эпоху в истории Европы;
- 3) объективным фактором, т.е. самим существованием на относительно небольшой территории гигантского разнообразия региональных этнокультурных ландшафтов. Это разнообразие

подкрепляется весьма различным положением регионов внутри стран Союза, что естественным образом и стимулировало появление концепции «Европа регионов».

Наибольшее распространение получили три различных видения «Европы регионов»:

- радикальная интерпретация в смысле постепенного отмирания национального государства и формирование Единой Европы двух уровней;
- «Европа регионов», понимаемая как интенсификация межрегионального экономического сотрудничества, т.е. «срастание» Европы;
- «Европа регионов» как трехступенчатая или трехуровневая Европа — Евросоюз, национальное государство, европейские регионы.

Еще одно важное проявление европейского регионализма — это федерализация как институциональное оформление регионализма. Федерализм является органичной частью европейской культуры, базируясь на ее единстве и разнообразии. Это — тоже мотив для построения «Европы регионов» путем создания континентальной федерации, основой которой и станет регион.

Наконец, коммунитарная региональная политика — тоже яркое свидетельство регионализации в зоне ЕС. Зародившись в послевоенные годы в форме мероприятий чрезвычайного характера, региональная политика затем приобретает характер постоянно действующего фактора. Необходимость сглаживания региональных диспропорций рассматривается сейчас как одно из важнейших условий оптимизации экономического развития. Региональная политика ЕС основывается на четырех основных принципах:

- 1) концентрации (недопущение распыления средств);
- 2) приоритете программ, направленных на комплексное развитие территорий;
- 3) принципе партнерства (взаимодействие и сотрудничество всех властных уровней — от местного до наднационального);
- 4) принципе дополняемости (средства для мероприятий региональной политики используются в дополнение к национальным ресурсам, но не вместо них).

Разработка концептуального подхода к региональной политике ЕС не только создает предпосылки для успешной конвергенции регионов внутри Евросоюза, но и свидетельствует о его возрастающем внимании к соседним регионам как непосредственным действующим лицам на мировой арене и перспективным союзникам по европейскому регионализму.

Экономическая интеграция в Европе протекает не только в рамках ЕС. В 1960 г. на основе подписанной в Стокгольме конвенции возникла Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), в которую первоначально вошли Великобритания, Исландия, Австрия, Швейцария, Норвегия, Финляндия и Швеция. Договор о ЕАСТ распространяется и на Лихтенштейн, который состоит в таможенной унии со Швейцарией. В 1973 г. Великобритания вышла из ЕАСТ и присоединилась к ЕС, а в 1995 г. эту организацию покинули Швеция, Финляндия и Австрия, которые также присоединились к Европейскому Союзу.

ЕАСТ представляет собой зону свободной торговли, причем режим беспошлинного товарооборота в рамках ЕАСТ действует только в отношении промышленных товаров и не распространяется на сельскохозяйственную продукцию.

В отличие от Европейского Союза каждая страна ЕАСТ сохраняет за собой внешнеторговую автономию и собственные таможенные пошлины в торговле с третьими странами, и в соответствии с зоной свободной торговли у членов ЕАСТ не существует единого таможенного тарифа. В рамках ЕАСТ существует Совет, в который входят представители всех государств-членов, но он не является наднациональным органом, и его деятельность ограничивается функциями межгосударственного института.

В 1992 г. в соответствии с соглашением между ЕС и ЕАСТ было создано «единое экономическое пространство» (ЕЭП) — некий переходный этап, целью которого являлось создание условий для постепенной адаптации членов ЕАСТ к сформированному в рамках ЕС единому внутреннему рынку. Однако вошедшие в ЕЭП страны должны были безоговорочно принять к исполнению десятки законов и регламентов ЕС, к созданию которых они не имели никакого отношения. Последовавшие за этим серьезные экономические трудности и разногласия внутри ЕАСТ повлекли за собой выход из организации Австрии, Швеции и Финляндии, посчитавших более целесообразным и выгодным быть активными участниками интеграционных процессов внутри ЕС и иметь возможность в соответствии с коммунитарным законодательством воздействовать на ход принимаемых решений в качестве полноправных членов.

Страны ЕАСТ имеют соглашения о свободной торговле с Израилем, Марокко и Турцией. В начале 1990-х гг. аналогичные соглашения были заключены со странами Восточной Европы и Прибалтийскими государствами.

Таким образом, регионализм, продолжая охватывать прежде всего сферу экономики, начинает все более проявлять себя и в

других сферах человеческой деятельности. Регионы наращивают самостоятельность в сфере принятия политических решений, регионального законодательства, формировании технологической политики и т.д. Этот процесс не только не подрывает, а, напротив, стимулирует тенденцию к интеграции регионов на Европейском континенте, поскольку сплочение регионов станет одним из непереносимых условий их успешной интеграции в глобализующуюся экономику. Естественно, в разных частях континента этот процесс будет развиваться с разной скоростью, но он примет обще континентальный характер¹.

Американская модель интеграции характерна для североамериканского региона. Отличительной особенностью этой формы регионализма является объединение стран с принципиально разными экономическими уровнями и масштабами экономик. С одной стороны, мощный блок США — Канада, степень сращивания которого в экономическом плане достигла весьма высокого уровня, с другой — Мексика со всеми проблемами, связанными с трудностями ее интеграции в экономическое пространство высокоразвитых стран. Это самое крупное из предпринимавшихся когда-либо интеграционных усилий объединить как развитые, так и развивающиеся страны в их общем стремлении воплотить в жизнь свободную торговлю и инвестирование в производство товаров и услуг на основе более жестких правил торговли и дисциплины их соблюдения.

Речь идет о Североамериканской зоне свободной торговли (*North American Free Trade Area — NAFTA*), соглашение об образовании которой было подписано США, Канадой и Мексикой в 1992 г. и вступило в силу в январе 1994 г. НАФТА представляет собой в настоящее время крупнейшую в мире региональную зону свободной торговли с населением в 406 млн чел. и совокупным валовым продуктом в размере 10,3 трлн долл. На ее долю приходится около 20% всего объема мировой торговли.

Создание зоны свободной торговли в североамериканском регионе было обусловлено рядом факторов: географической близостью стран-участниц и элементами взаимодополняемости структур национальных экономик; тесными торговыми связями между ними и расширяющимся производственным кооперированием; растущей сетью подконтрольных предприятий американских ТНК в Канаде и Мексике и канадских ТНК в США и, наконец, усилением позиций ЕС, Японии и новых индустриальных стран на мировом рынке.

¹ См.: Региональная интеграция в Европе / Под ред. Л.И. Глухарева. М.: Изд.-во МГУ, 2001.

Соглашение о НАФТА можно считать принципиально новым этапом в процессе либерализации торговли товарами и услугами между США, Канадой и Мексикой, а также в развитии инвестиций. В течение XX в. постепенно размывались границы между США и Канадой путем относительно свободного движения товаров, капитала, рабочей силы. В 1988 г. было заключено американо-канадское соглашение о свободной торговле, которое предусматривало взаимные обязательства двух стран ликвидировать ограничения в торговле товарами и услугами (на транспорте, в телекоммуникациях, компьютерных, финансовых системах, в области туризма), отменить ограничения на иностранную собственность в кредитно-финансовой системе Канады и для канадских банков в США и ряд других положений. Одновременно в 80-е — начале 90-х гг. шел процесс взаимопроникновения экономик США и Мексики. В 1992 г. Мексика подключается к американо-канадскому соглашению о свободной торговле.

Соглашение о свободной торговле между тремя странами предусматривает наряду с устранением торговых барьеров (отмена к 2010 г. всех таможенных пошлин и поэтапное упразднение значительного числа нетарифных барьеров во взаимной торговле товарами и услугами) в качестве одной из главных целей увеличение возможностей для инвестиций в странах-участницах. Соглашение о создании НАФТА устанавливает пять основных принципов защиты иностранных инвесторов и их инвестиций в зоне свободной торговли:

- (1) недискриминационный режим;
- 2) снятие особых требований к инвестициям или инвесторам (эти требования обычно относятся к видам деятельности, осуществляемым по распоряжению государства или одобренным им, в качестве условия учреждения или функционирования иностранных предприятий в конкретной стране);
- 3) свободное перемещение инвестиционных ресурсов, включая прибыль, проценты, дивиденды и др.;
- 4) экспроприация только в соответствии с международными правилами;
- 5) право обращаться в судебный арбитраж.

Положения соглашения распространяются на все виды инвестиций, в том числе в создание совместных предприятий, недвижимость, ценные бумаги, интеллектуальную собственность. В рамках НАФТА учреждаются самые высокие в мире нормы защиты прав на интеллектуальную собственность, включая авторские права, патенты и товарные знаки.

В то же время НАФТА содержит некоторые исключения из режима свободных экономических отношений. Так, сохраняются право Мексики на запрет иностранной деятельности в нефтяном секторе, право Канады на защиту некоторых секторов информации, важных в культурном отношении (радиовещание, выпуск кинофильмов, пластинок, книг), право США на поддержку внутренних цен и сохранение системы закупки сельскохозяйственных товаров.

Устраняя тарифы и другие протекционистские барьеры, НАФТА устанавливает ограничительные правила торговли рядом товаров и инвестиций в некоторых секторах экономики, особенно «чувствительных» к иностранной конкуренции (это относится к сельскому хозяйству, энергетике, продукции автомобильной промышленности, текстильным изделиям). Помимо этого соглашение содержит оговорки, позволяющие временно восстановить защиту для отраслей промышленности, которым нанесен ущерб импортом соответствующей продукции.

Соглашение о создании НАФТА предполагает, что страны-участницы сохранят национальные таможенные тарифы в торговле с третьими странами. В договоре о НАФТА не предусматривается перерастание трехсторонней зоны свободной торговли в таможенный союз. Незаинтересованность Канады и Мексики в единой внешнеторговой политике, определяемой США в отношении третьих стран, на которые замыкаются 70-80% их внешнеторгового оборота, объясняется стремлением сохранения свободы маневра хотя бы в оставшемся у них диапазоне. США тем более не заинтересованы в таможенном союзе, так как на торгово-экономические отношения со странами за пределами НАФТА приходится более 70% всего внешнеторгового оборота США.

Особенностями североамериканской интеграционной модели являются доминирующее положение США и асимметричность экономической взаимозависимости США, Канады и Мексики. Взаимодействие хозяйственных структур Мексики и Канады далеко уступает по глубине и масштабам канадо-американской и мексикано-американской интегрированное™. Канада и Мексика скорее являются конкурентами на американском рынке товаров и рабочей силы, соперниками по привлечению капитала и технологий американских корпораций, чем партнерами по интеграционному процессу. В США реализуется около 75-80% канадского экспорта (20% ВВП Канады). Доля США в иностранных прямых инвестициях в Канаде — свыше 75% и Канады в США — 9%. В США направляется около 70% мексиканского экспорта, а оттуда поступает 65% мексиканского импорта. Доля США в общем

притоке прямых иностранных инвестиций в Мексику превышает 60%. ВВП США в 14,5 раз превосходит ВВП Канады и в 19 раз — Мексики. Разница в размерах ВВП на душу населения между Мексикой и США достигает 6,6 раза, а с Канадой — 4,1 раза. Столь существенный разрыв в уровнях экономического развития стран-членов затрудняет создание единого хозяйственного комплекса.

Следует отметить, что сегодня в НАФТА в отличие от ЕС, как наиболее развитого интеграционного объединения, не существует наднациональных органов управления, имеющих право принимать решения, обязательные для всех участников соглашения; у НАФТА отсутствует единая экономическая и валютно-финансовая политика. Кроме того, по сравнению с ЕС, оказывающим помощь своим менее развитым странам-членам, таким, как Греция, Ирландия, Испания, Португалия, НАФТА такой помощи не предусматривает. Это означает, что Мексика вынуждена самостоятельно справляться со своими экономическими трудностями.

Договор о НАФТА предусматривает возможность вступления в эту организацию новых государств. Но в отличие от договора об учреждении ЕЭС он не устанавливает географических ограничений. В НАФТА могут быть приняты не только страны Северной Америки и даже не только страны Западного полушария, но и, например, азиатские государства.

С организационной и общеполитической точки зрения, такая перспектива выглядит не только солидно, но и вполне оптимистично. Однако насколько реальными окажутся наделе намеченные планы зависит от объективных экономических предпосылок и глубинных экономических интересов стран Западного полушария. И в этом смысле важно учитывать прежде всего общую конфигурацию экономического пространства этого полушария и действующие внутри него и за его пределами силы экономического притяжения.

Для **стран Латинской Америки** до самого последнего времени были характерны **экстенсивные модели интеграции**. И хотя интеграционные процессы в Южной и Центральной Америке начались в начале 1960-х гг., нельзя утверждать, что за четыре десятилетия их развитие вглубь заметно продвинулось. В 1960 г. Аргентина, Боливия (с 1967 г.), Бразилия, Венесуэла (с 1966 г.), Колумбия (с 1961 г.), Мексика, Перу, Парагвай, Уругвай, Чили и Эквадор (с 1961 г.) создали *Латиноамериканскую ассоциацию свободной торговли (ЛАСТ)*, а Гватемала, Гондурас, Коста-Рика, Никарагуа, Сальвадор — Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР), который предусматривал ликвидацию пошлин внутри блока и

введение общего таможенного тарифа в отношении третьих стран. В середине 1993 г. четыре страны — Гватемала, Гондурас, Никарагуа и Сальвадор — образовали таможенный союз. В том же году страны ЦАОР и Панама учредили Центральноамериканскую систему интеграции, в рамках которой проводится работа по гармонизации национальных тарифов и постепенной либерализации взаимной торговли.

Подписанный в Монтевидео договор о создании ЛАСТ предусматривал постепенное (в течение 12 лет) создание общего рынка путем снижения в четыре этапа внутрирегиональных импортных пошлин и других ограничений торговли промышленными товарами местного производства. По существу, ЛАСТ была лишь зоной свободной торговли, а не таможенным союзом. Растущее несовпадение экономических интересов относительно более развитых стран (Мексика, Бразилия, Аргентина), среднеразвитых (Венесуэла, Колумбия, Перу) и менее развитых (Боливия, Эквадор, Парагвай) обусловило усиление центробежных сил. В мае 1969 г. выделившиеся из ЛАСТ Боливия, Колумбия, Эквадор и Чили (вышла из группы в 1976 г.) образовали так называемую *Андскую группу на основе Картахенского соглашения*. В 1973 г. членом этой организации стала Венесуэла. Андская группа охватывает территорию в 4,8 млн кв. км с населением 111 млн чел.; ее совокупный валовой продукт составляет 268 млрд долл.

Картахенское соглашение предусматривает создание общего рынка, согласование экономической политики в отношении иностранного капитала, посредством совместного программирования развития производственных отраслей и инфраструктуры, мобилизацию внутренних и внешних финансовых ресурсов, предоставление специальных льгот менее развитым членам союза — Боливии и Эквадору.

Цели Андской группы — содействие развитию стран-участниц посредством их интеграции и социально-экономического сотрудничества, ускорению экономического роста и обеспечению занятости; создание латиноамериканского общего рынка. Основные направления деятельности Андской группы сводятся к выработке единой экономической политики, координации осуществляемых проектов; гармонизации законодательства: осуществлению контроля за применением принятых в рамках Андской группы правовых норм и за их единой интерпретацией; установлению тесных взаимных связей между регионами и органами Андской группы через вспомогательные органы — Союз частных предпринимателей и Андский институт труда.

В рамках Андской группы, созданы:

- Андская корпорация развития (АКР), образованная в 1968 г., — выступает как банк развития, как инвестиционный банк и как агентство экономического и финансового содействия;
- Андский резервный фонд (АРФ) — распоряжается частью валютных резервов стран-членов для поддержания платежных балансов и согласования финансовой и валютной политики;
- Ассоциация телекоммуникационных комиссий — используется в целях углубления сотрудничества, содействия развитию телекоммуникационных служб в регионе.

В 1990 г. была принята «Андская стратегия», в которой были сформулированы три основные цели: развитие андского экономического пространства; углубление международных связей стран Андской группы; вклад в единство Латинской Америки. «Акт мира», принятый в том же году, выдвинул в качестве важнейших задач: углубление процесса интеграции андских стран; реализацию его отдельных этапов (зона свободной торговли, таможенный союз), а также других мер, необходимых для создания Андского общего рынка.

Андский пакт снискал особую известность в истории интеграции развивающихся стран попыткой сразу в масштабах целой группировки ограничить влияние иностранных монополий. Данная акция начала проводиться в первые годы существования союза, когда тон в нем задавали Чили (период правительства Народного единства), Боливия и Перу. Главной мерой в этом направлении послужило введение общего режима по отношению к иностранному капиталу, торговым маркам, патентам, лицензиям, призванного установить контроль за деятельностью ТНК. Эти меры стимулировали превращение иностранных предприятий, создаваемых после 1974 г., в национальные или смешанные. При учреждении такого предприятия не менее 15% акций подлежит передаче государству, на территории которого оно находится. Важным положением общего режима было введение ограничений на вывозимые иностранными компаниями прибыли. Ежегодно разрешалось перевозить за границу не более 14% зарегистрированной суммы прямых инвестиций. Одновременно ограничивались сферы приложения иностранного капитала: он не допускался в страхование, внутреннюю торговлю, транспорт, в средства массовой информации. С 1976 г. во многих странах группировки предполагалось смягчение некоторых положений общего режима.

Несмотря на существенные успехи в интеграции, доля внутрирегиональной торговли в общем товарообороте этих стран остается на уровне 10%.

Экономическое взаимодействие оставшихся членов ЛАСТ постепенно перерождалось из многостороннего в двустороннее. В связи с отсутствием стимулов к региональному сотрудничеству в 1980 г. эта группировка была трансформирована в *Латиноамериканскую ассоциацию интеграции (ЛАИ)*, ближайшей целью которой было создание уже не зоны свободной торговли в масштабе всего региона, а лишь «зоны экономических преференций» на основе двусторонних или узкогрупповых соглашений между странами-участницами. Многосторонняя либерализация внутрирегиональной торговли отодвигалась на второй план. Перспективной целью провозглашалось создание в неопределенном будущем общего рынка. Вместе с тем экономические интересы более развитых стран, в частности Бразилии и Аргентины, определяли необходимость встречного открывания национальных рынков. В 1986 г. эти две страны выступили с новой декларацией об экономическом сотрудничестве и интегрировании, открытом для присоединения других стран. К активизирующемуся их экономическому взаимодействию в 1991 г. на основе заключенного в Асунсьоне четырехстороннего рамочного договора присоединились соседние Уругвай и Парагвай, имевшие к тому времени двусторонние соглашения о торговых преференциях с этими странами. Так был создан новый региональный интеграционный блок «*Общий рынок Юга*» — *МЕРКОСУР (Mercado Comun del Cono Sur — MERCOSUR)*. Для него также характерно существенное различие в уровнях техникоэкономического развития стран-участниц, хотя уровень внутрирегиональной торговли здесь выше, чем в Андской группе. Договор предусматривал создание условий для формирования не только таможенного союза, но и общего рынка: полное (поэтапное) устранение тарифных и прочих барьеров во взаимной торговле (к началу 1995 г., которое, кстати, в срок не удалось выполнить), обеспечение свободы движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы; установление общего внешнего тарифа, единого порядка определения происхождения товаров. Кроме того, предполагалось обеспечить координацию макроэкономической политики в области сельского хозяйства, промышленности, сферы услуг, налоговой и денежной систем, инвестиций, транспорта, коммуникаций и т.п. Сроки полной либерализации торговли особо чувствительными товарами для Аргентины и Бразилии были пролонгированы. До 1 января 1999 г., а для Парагвая и Уругвая — до начала 2000 г.

В последние годы МЕРКОСУР демонстрирует высокую интеграционную динамику. Развивалась организационная структура блока, созданы Комитет постоянных представителей МЕРКОСУР, Техни-

ческий секретариат МЕРКОСУР, Арбитражный суд МЕРКОСУР. Продолжилась работа по укреплению таможенного союза. Страны — члены МЕРКОСУР вплотную подошли к координации макроэкономической политики.

В конце 2000 г. страны МЕРКОСУР подписали рамочное соглашение о свободной торговле с ЮАР. Соглашение с ЮАР может придать региональному интеграционному проекту новое трансатлантическое измерение.

Вполне возможно, что МЕРКОСУР может стать альтернативным центром притяжения для ряда латиноамериканских стран, которые пока еще не окончательно привязаны к США, в случае усиления разногласий по поводу создания Зоны свободной торговли Америки.

В Латинской Америке в 1973 г. на основе Договора Чагуарамас в качестве преемника Карибской ассоциации свободной торговли, основанной в 1968 г., было создано *Карибское сообщество {КАРИКОМ}*. Членами КАРИКОМ являются 14 стран Карибского бассейна: Антигуа и Барбуда, Багамские Острова, Барбадос, Белиз, Гайана, Гренада, Доминика, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Суринам, Тринидад и Тобаго, Ямайка. Ассоциированные члены — Виргинские Британские острова и острова Терке и Кайкос.

Целью КАРИКОМ является содействие экономической интеграции государств-членов путем создания общего рынка, предусматривающего единый внешний тариф, применение правил происхождения товара, координацию политики в области сельского хозяйства, инфраструктуры, туризма, в валютной и кредитной сферах. Кроме того, предусматриваются координация внешней политики стран-членов и сотрудничество в технической, социальной и культурной областях. В рамках КАРИКОМ действует ряд самостоятельных организаций: по торговому сотрудничеству — Карибский общий рынок (КОР); кредитному — Карибский банк развития и Карибская корпорация развития и др.

1990-е гг. качественно изменили характер латиноамериканской интеграции, в частности благодаря восприятию принципов открытого регионализма и широкого партнерства в отношениях между интеграционными группировками.

Практика интеграционных процессов в странах Латинской Америки показывает, что ориентация на более высокие формы интеграции в отрыве от созревания объективной основы для перехода к ним не ведет к появлению подлинных интеграционных отношений. Именно поэтому не выдержали испытания практикой

и временем и оказались малоэффективными такие группировки, как ЛАСТ, ЛАИ И другие, созданные без должной проработки взаимных интересов и реальных возможностей партнеров.

Модели азиатского регионализма во многом сформировались под влиянием демонстрационного эффекта интеграции. Но истоки этого процесса уходят своими корнями далеко в историю, когда зародился лозунг «великой восточноазиатской сферы процветания», направленный своим острием против «белого экстремизма». В дальнейшем был выдвинут план Тихоокеанской зоны свободной торговли по типу ЕЭС, который впоследствии трансформировался в предложение создать Организацию тихоокеанской торговли и развития, куда предполагалось включить на полноправной основе и развивающиеся страны.

Современные модели азиатского регионализма отличаются по глубине и силе происходящих внутри интеграционных группировок процессов, но объединены едиными побудительными стимулами, связанными прежде всего с культурно-историческими традициями и желанием воссоздать в реальности восточноазиатскую зону экономического процветания. Общим для них представляется наличие ядра в виде богатых промышленно развитых стран (или группы стран), не только являющихся мощными центрами экономического притяжения для соседних стран, но и располагающих значительными финансовыми, материальными и кадровыми ресурсами для оказания необходимой помощи таким недостаточно развитым аутсайдерам.

Азиатский регионализм может быть продемонстрирован на примере АТЭС и АСЕАН.

Межправительственный форум *Организации азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества — АТЭС {Asia-Pacific Economic Cooperation — APEC}* образован в 1989 г. в целях поддержания экономического роста и развития стран-участниц, усиления положительного воздействия растущей экономической взаимозависимости стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), в том числе в области услуг, капитала и технологий; укрепления открытой многосторонней торговой системы; увеличения степени либерализации торговли и инвестиций в АТР, усиления и стимулирования частного сектора; использования принципов свободного рынка для увеличения преимуществ регионального сотрудничества. Данная организация учреждена на принципах многообразия, добровольности, консенсуса. В настоящее время в нее входит 21 государство и территория, в том числе 5 стран Америки (Канада, США, Мексика, Перу, Чили), 13 стран и территорий

Азии (Бруней, Вьетнам, Индонезия, КНР, Малайзия, Папуа — Новая Гвинея, Республика Корея, Сингапур, Сянган (Гонконг), Тайвань, Таиланд, Филиппины, Япония), а также Россия, Австралия и Новая Зеландия.

АТЭС имеет формально консультативный статус. Ежегодно (с 1993 г.) проводятся саммиты АТЭС, называемые встречами «лидеров экономик», что придает объединению неформальный характер. Хотя официально декларируется лишь консультативный статус АТЭС, фактически предпринимаются попытки выработки и применения региональных правил торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества в различных областях. Большинство стран — участниц АТЭС входит в ВТО. В регионе АТЭС проживают более 2 млрд чел., совокупный ВВП стран-членов составляет 16 трлн долл. (1998), их доля в мировой торговле — 42%.

Объемы внутрирегиональной торговли в настоящее время превышают 70% внешнеторгового оборота стран — участниц АТЭС.

Страны — члены АТЭС различаются по масштабам и уровню развития хозяйства, и это сказывается на деятельности организации. Разнообразный состав участников форума порождает противоречивость интересов, в связи с чем в 1990-е гг. существенных результатов АТЭС достичь не удалось. На саммитах АТЭС велась борьба между США, Канадой, Японией, которые заинтересованы в скорейшем снижении таможенных пошлин в странах АТР (США имеют большое отрицательное сальдо в торговле со странами Восточной Азии), и развивающимися странами, опасющимися либерализации импорта. Защита национальных рынков от ввозимых товаров в некоторых развивающихся странах региона значительна.

На втором саммите (г. Богор, Индонезия, 1994 г.) была принята Декларация экономических лидеров АТЭС, определившая стратегическую цель объединения — формирование к 2020 г. системы свободной и открытой торговли и инвестиций в АТР, причем развитые страны-члены должны достичь ее к 2010 г.

АТЭС нередко подвергается критике в развитых странах-участницах (США, Канаде) за недостаточные темпы продвижения по пути либерализации торговли и инвестиций, а также за то, что форум является трибуной для некоторых лидеров авторитарного типа. В развивающихся странах высказывается недовольство тем, что АТЭС недостаточно учитывает их специфические проблемы и потребности, а также в связи с отсутствием сдвигов в пре-

одолении разрыва между «богатыми» и «бедными» странами-членами.

Эксперты полагают, что именно АТЭС как наиболее развитая в институциональном смысле структура имеет все основания претендовать на то, чтобы стать базой экономической интеграции в бассейне Тихого океана¹.

Другим наиболее влиятельным объединением интеграционной направленности является *Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН)*, созданная в 1967 г. на основе подписания Бангкокской декларации, которая в 1976 г. была дополнена Договором о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии (ЮВА) и Декларацией АСЕАН, подписанной в Бали в 1976 г. В 1992 г. была подписана Сингапурская декларация, которая имела целью углубление экономического и политического сотрудничества и интеграции в регионе. Членами АСЕАН являются Бруней, Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд. Таким образом, АСЕАН объединяет почти все государства ЮВА. Население в странах АСЕАН превышает 480 млн чел., совокупный ВВП приближается к 630 млрд долл.

Давние исторические традиции взаимных торговых связей создают благоприятные предпосылки для развития интеграционного сотрудничества в рамках АСЕАН.

Основные направления деятельности АСЕАН:

- содействие развитию сотрудничества в экономической, научно-технической, социальной, культурной областях;
- создание зоны свободной торговли (первоначально срок был определен к 2003 г., но в 1999 г. на Манильском саммите срок полного устранения тарифных барьеров во взаимной торговле был отодвинут до 2010 г.; о создании таможенного союза речь пока не идет).

В рамочном соглашении об инвестиционном пространстве АСЕАН, подписанном 6 октября 1998 г., предусматривается предоставление иностранным инвесторам к 2010 г. тех же прав, которыми наделены граждане соответствующих стран — реципиентов капиталовложений. Инвесторы из государств, не входящих в АСЕАН, получают такие же права к 2020 г.

Региональная экономическая интеграция в рамках АСЕАН осуществляется на основе принципа «открытого регионализма». Завершена разработка плана по формированию Восточно-Азиатской зоны свободной торговли (ВАЗСТ). В нее, кроме стран

¹ См.: Семенов К.А. Международная экономическая интеграция. М.: Логос, 2001. С. 74.

АСЕАН, войдут Япония, Китай и Республика Корея. Участники новой группировки должны обеспечить ее достаточную открытость, прежде всего по отношению к США, и гарантировать соблюдение ряда основополагающих принципов (соблюдение прав человека, проведение активной и скоординированной политики в области охраны окружающей среды и пр.).

На пути формирования ВАССТ имеется ряд серьезных препятствий, связанных, в частности, с проблемой либерализации рынка сельскохозяйственных товаров Японии и Республики Корея, на которую рассчитывают такие участники АСЕАН, как Таиланд или Вьетнам; отсутствием ясной концепции взаимоотношений с малыми государствами региона — Камбоджей, Лаосом и др.

Одной из новых форм региональной интеграции стран — членов АСЕАН является создание «треугольников экономического роста». Основная идея этой формы сотрудничества — привлечение ТНК в экономику зон, объединяющих приграничные области трех государств с дешевой рабочей силой, высококлассными специалистами и относительно развитой инфраструктурой. Разработано несколько проектов «треугольников роста», в том числе южный треугольник (Сингапур, штат Джохор (Малайзия), провинция Риау (Индонезия)), северный треугольник, платиновый треугольник.

Другие региональные группировки не получили такого развития, как АСЕАН и АТЭС, и в основном не оказывают существенного влияния ни на экономику входящих в них стран, ни на процесс регионализации в целом.

Как показывает опыт Восточной Азии, региональная интеграция может обладать динамикой. Эта интеграционная модель, базирующаяся на рыночных процессах, может ускоряться формальными соглашениями, но не может непосредственно создаваться с помощью таких соглашений. Поэтому было бы неправильно объяснять рост азиатского регионализма ни целиком, ни даже в основном формальными региональными объединениями. Допущение того, что необычайный рост торговли в данном регионе является следствием формальных соглашений, основывается на ложном понимании европейского опыта в послевоенное время, когда формальные и обусловленные самим рынком интеграционные процессы более или менее совпали по времени. Поэтому неудивительно, что опрометчивый перенос этого «опыта» на развивающиеся страны не мог привести к таким же успехам, как в Европе. Часто говорят, что региональные объединения представляют собой «естественные блоки». Этот аргумент справедлив не во всех случаях. Он справедлив только тогда, когда, как, например, в Европе,

регионализация, обусловленная территориально-экономическими причинами, была санкционирована также на формально-политическом уровне.

рассмотрим **модели формальной интеграции**, характерные для **стран Африканского континента**. Их объединяют узкий набор базовых ресурсов, слабая взаимодополняемость национальных хозяйств, ограниченность взаимовыгодного разделения труда, жесткий протекционизм, отсутствие эффективных механизмов межгосударственных фондов по оказанию финансовой помощи, слабость банковско-финансовой сферы и транспортно-коммуникационной структуры и, наконец, незрелость экономической и политической культуры.

Интеграционные процессы на Африканском континенте начались в 1960-е гг. Впоследствии здесь был создан не один десяток субрегиональных группировок, которые в силу целого ряда причин как объективного, так и субъективного характера не достигли ожидаемого интеграционного эффекта. Африканские страны отличаются более низким, по сравнению с мировым, уровнем экономического развития, что накладывает отпечаток на характер и возможности интеграции. «Наименьшие возможности экономического интегрирования с внешними партнерами, — отмечает российский исследователь Ю.В. Шишков, — у аграрных стран и тех, которые делают лишь первые шаги по пути индустриализации. Их экономики либо вовсе не являются взаимодополняющими, либо дополняют друг друга в очень узком диапазоне и потому не столько тяготеют друг к другу, сколько взаимоотталкиваются как соперники на мировом рынке. Их торговое тяготение к индустриальным странам тоже не может реализоваться в форме интегрирования с последними, но уже по другой причине: из-за глубокого разрыва в уровнях технико-экономического и социально-культурного развития, в моделях хозяйствования и правовых системах и даже в качестве человеческого капитала»¹.

Тем не менее страны Африки стремятся активизировать региональное сотрудничество и продолжают поиск его адекватной модели.

В 1994 г. был создан *Западноафриканский экономический и валютный союз (УЭМОА)* в качестве преемника Западноафриканского валютного союза, существовавшего с 1973 г. В его состав входят 7 стран: Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Мали, Нигер, Сене-

¹ Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ? М.: НП «III тысячелетие». 2001. С. 74.

гал, Того. Целями и основными направлениями деятельности УЭМОА являются:

- экономическая интеграция путем координации экономического развития и экономической политики стран-членов посредством создания многосторонней системы контроля;
- развитие общего рынка на основе введения общих таможенных тарифов, осуществления совместной торговой политики, обеспечения свободного движения товаров и услуг, людей и введение свободы местожительства.

Экономическое сообщество государств Западной Африки (ЭКОВАС) создано в 1975 г. согласно Договору об экономическом сообществе государств Западной Африки, вступившему в силу в 1976 г. В состав членов ЭКОВАС входят 16 стран: Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Кабо-Верде, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Либерия, Мали, Мавритания, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того. Основными направлениями деятельности ЭКОВАС являются создание общего рынка, экономического и валютного союза, осуществление программ валютного сотрудничества и либерализации региональной торговли.

С 1966 г. функционирует *Таможенный и экономический союз Центральной Африки (ЮДЕАК)*, ставший преемником Экваториального таможенного союза. В его составе 6 государств: Габон, Камерун, Республика Конго, Центрально-Африканская Республика, Чад, Экваториальная Гвинея. В цели Союза входят поэтапное создание и развитие общего рынка стран Центральной Африки и укрепление реально действующего общего рынка.

У стран — членов ЮДЕАК есть общий банк и валюта, создан фонд солидарности, который формируется из взносов стран-членов, отчислений от таможенных сборов и дотаций Франции. В рамках ЮДЕАК осуществляются некоторые общие экономические проекты, например строительство нефтеперегонного завода в Габоне.

В 1992 г. было создано *Южноафриканское сообщество развития (САДК)* в составе 11 стран-членов: Ангола, Ботсвана, Замбия, Зимбабве, Лесото, Малави, Мозамбик, Намибия, Свазиленд, Танзания, Южно-Африканская Республика (ЮАР). Основным направлением деятельности САДК является последовательная ликвидация препятствий на пути свободного движения капитала, рабочей силы, товаров и услуг. Роль «локомотива» развития САДК отводится ЮАР. Реализация программы сотрудничества затрудняется различиями в экономическом и социальном развитии стран-членов, а также в их внутренних и внешнеполитических приоритетах.

В 1994 г. образован *Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА)* как преемник зоны преференциальной торговли государств Восточной и Южной Африки. Договором предусматривается возможность преобразования КОМЕСА в Экономическое сообщество, если цели создания общего рынка будут достигнуты. В составе КОМЕСА: Ангола, Бурунди, Демократическая Республика Конго, Джибути, Египет, Замбия, Зимбабве, Кения, Коморские Острова, Лесото, Маврикий, Мадагаскар, Малави, Мозамбик, Намибия, Руанда, Свазиленд, Сейшельские Острова, Судан, Танзания, Уганда, Эритрея, Эфиопия.

Основными областями деятельности КОМЕСА являются либерализация торговли, таможенное и валютно-финансовое сотрудничество, в том числе создание есаку — валютной единицы Восточной и Южной Африки для взаимных расчетов и платежного союза, а также сотрудничество в области транспорта и связи, промышленности, сельского хозяйства, науки и техники, туризма и т.д.

Кроме упомянутых, в разные годы в Африке были созданы другие группировки:

- *Магрибское экономическое сообщество (КЭМ)*. Участники — Алжир, Мавритания, Марокко, Тунис;
- *Общая афромаврикийская организация (ОКАМ)*. Участники — Бенин, Кот-д'Ивуар, Буркина-Фасо, Маврикий, Нигер, Руанда, Сенегал, Того, Центрально-Африканская Республика;
- *Союз государств Центральной Африки (ЮЭАК)*. Участники — Заир, Чад;
- *Экономическое сообщество стран Великих Озер (СЕЦГЛ)*. Участники — Бурунди, Заир, Руанда.

Организацией, объединяющей все страны Африканского континента в целях содействия их единству и солидарности, защите суверенитета и территориальной целостности, является *Организация африканского единства (ОАЕ)*, созданная в 1963 г. В числе задач ОАЕ — согласование и координация сотрудничества в области политики и дипломатии, обороны и безопасности, экономики (в том числе транспорта и связи), образования и культуры, здравоохранения и продовольственного обеспечения, науки и техники. ОАЕ является не только экономической организацией. Ее функции значительно шире.

Таким образом, количество созданных в Африке в разное время региональных организаций достаточно велико, и в них входят почти все страны континента. Однако можно ли ожидать в результате этого быстрой интеграции развивающихся стран в мировую

экономику и в какой степени эти перспективы оправдают ожидания общего процесса ликвидации отставания развивающихся стран, по многим причинам остается под вопросом. Основная причина этой неравномерности состоит в распределении капитала, в различной открытости развивающихся стран по отношению к мировому рынку. Лишь в результате проведения коренных реформ в сферах торговли и прямых инвестиций, телекоммуникации и инфраструктуры страны, которые не получили выгоды от подъема мировой экономики, могут обеспечить себе интеграцию в нее. Ряд ученых подчеркивают значение внутренней экономической политики, особенно для макроэкономической стабильности инвестиционного процесса и формирования человеческого капитала. Таким образом, проблема интеграции развивающихся стран в мировую экономику состоит в следующем: в состоянии ли все развивающиеся страны провести такие реформы в одинаковой степени. Поскольку, как показали дискуссии последних лет, в некоторых странах существуют принципиальные политические и социокультурные препятствия для проведения таких реформ, устранение этих препятствий требует гораздо большего, чем простые призывы к проведению реформ. Устойчивость существующих препятствий указывает на то, что процесс глобализации, который не может повсеместно инициировать сокращение отставания развивающихся стран, усилит различия в уровне развития этих стран.

В 1990-е гг. региональные экономические объединения переживали бум, для которого были характерны такие понятия, как «новый регионализм», «второй регионализм», «образование блоков». Поэтому возникает вопрос: в какой мере эта вторая волна регионализации создает возможности для сокращения экономической отсталости развивающихся стран? Считается, что «первый», или «старый», регионализм в развивающихся странах потерпел в целом неудачу. Причины этого коренились прежде всего в схожести экономических структур, в недостаточной динамике экономик этих стран и в отсутствии взаимных обязательств.

Вопрос о том, обеспечивают ли региональные объединения успешную интеграцию развивающихся стран в мировую экономику, сводится поэтому к тому, окажется ли вторая волна регионализации успешнее первой.

Итак, по мнению видного российского ученого В.Ю. Шишкова, «мировое экономическое пространство первых двух-трех десятилетий XXI века видится сегодня как сложная в торгово-политическом смысле структура, включающая по меньшей мере четыре яруса. Первый — это множество двусторонних торгово-

экономических соглашений, регулирующих поведение сторон и определяющих их взаимные предпочтения в тех аспектах, которые не охвачены региональными или глобальными соглашениями. Второй — оставшиеся от XX века либо вновь образованные малые и средние региональные торговые группировки, главным образом в развивающихся регионах мира, призванные обезопасить интересы стран-участниц и усилить их позиции в период перехода от прединтеграционной стадии к реальному интегрированию друг с другом либо с более развитыми группами стран. Третий ярус — это три гигантских торгово-политических блока, возглавляемых высокоразвитыми постиндустриальными державами Западной Европы, Северной Америки и Юго-Восточной Азии, в рамках которых будут активно протекать процессы конвергенции национальных хозяйств и сращивание их в крупные полигосударственные экономические организмы. И, наконец, четвертый ярус — соглашения между тремя суперблоками, имеющие целью размягчить их внешние торгово-политические рубежи и сделать их менее конфронтационными»¹.

Перед Россией в этой связи стоит непростая задача определения приоритетов взаимодействия с многополюсным миром. В среднесрочной перспективе представляется оптимальным экономическое взаимодействие с Европейским Союзом и со странами Азиатско-Тихоокеанского региона при концентрации усилий на формировании интеграционных сообществ совместно со странами Содружества Независимых Государств (СНГ).

Контрольные вопросы

1. Каковы признаки международной экономической интеграции? Приведите определение.
2. Какие национальные хозяйства способны интегрироваться и какими путями?
3. Охарактеризуйте основные модели межгосударственного интегрирования.
4. Перечислите характерные черты нового регионализма.
5. Каково соотношение глобализации и регионализации в мировой экономике?
6. Какую конфигурацию может приобрести мировое экономическое пространство в условиях дальнейшего развития интеграционных процессов?

¹ Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ? М.: НП «III тысячелетие», 2001. С. 356-366.

Глава VI

ГЛОБАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ

Важным компонентом процесса интернационализации и одним из основных источников глобализации является *транснационализация*, в рамках которой значительная доля производства, потребления, экспорта, импорта и дохода страны зависит от международных центров за пределами данного государства. В качестве ведущей силы здесь выступают транснациональные компании (ТНК), которые сами одновременно являются и результатом, и главными движущими силами интернационализации. Таким образом, наряду с государствами, остающимися основными действующими лицами в современной глобальной экономике, огромную роль в ней играют транснациональные корпорации.

Приставка «транс-» в их названии означает, что ТНК производят и продают товары и услуги за национальные границы; они распространяют идеи, вкусы, стандарты и технологии по всему миру; они планируют свои операции в глобальных масштабах, но при этом сохраняют свой национальный характер. Под транснациональными компаниями чаще всего понимают фирмы, которые контролируют производственные активы более чем в одной стране. Материнские компании в странах базирования приобретают зарубежные активы, инвестируя в дочерние компании или филиалы в принимающих странах. Такой тип инвестирования предусматривает права на управление и контроль и рассматривается как *прямые зарубежные инвестиции*. В противоположность этому *портфельные инвестиции* не дают права контроля, они обычно представляют собой покупку иностранных ценных бумаг и инструментов денежного рынка с целью получения дохода.

Компании не являются ТНК, если они просто торгуют за рубежом или выступают партнерами иностранных фирм. Существует несколько путей получения компанией статуса ТНК. Например, если: 1) компания имеет много аффилиатов или филиалов за рубе-

жом; 2) она действует в большом количестве стран мира; 3) доля прибыли или других доходов, полученных за рубежом, высока относительно всех доходов; 4) ее работники, акционеры и менеджеры из многих разных стран; 5) ее зарубежные операции — это не только продажи, но и производство, исследования, разработки.

Однако статистика международных компаний сталкивается с большими сложностями. Как частные фирмы, они неохотно дают информацию о своей деятельности, к тому же часть информации скрывается. Существуют также различия в трактовках международных корпораций. Их обычно определяют как фирмы, имеющие право контроля над активами не менее чем в двух странах. Но другие авторы подчеркивают значение такого критерия, как объем зарубежного производства. Очевидно, что выработка однозначного определения ТНК представляет очень большую сложность ввиду того, что организационная структура транснациональных корпораций постоянно меняется, приспосабливаясь к изменениям в международных экономических отношениях. Комиссия ООН по ТНК в свое время давала такое определение транснациональным корпорациям это компания:

- включающая единицы в двух или более странах, независимо от их юридической формы и поля деятельности;
- оперирующая в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один или более руководящий центр;
- в которой отдельные единицы связаны между собой посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность других и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими.

Выделяют два вида международных корпораций.

- 1- Транснациональные корпорации (ТНК) — национальные по капиталу (т.е. головная компания принадлежит одной стране) и международные по сфере своей деятельности (инвестиции осуществляются во многие страны мира).
- 2- Мультинациональные корпорации (МНК) — международные и по капиталу, и по сфере своей деятельности (головная компания принадлежит капиталу нескольких стран, инвестиции также осуществляются по всему миру).

Подавляющее большинство современных международных корпораций имеют форму ТНК, хотя в современных условиях эти различия постепенно стираются. В США и в некоторых других странах предпочитают термин «транснациональные» корпорации

термину «мультинациональные», так как в действительности собственность и контроль не являются мультинациональными. Обычно фирма осуществляет свои операции из единственной страны базирования через национальные границы. Большинство мультинациональных корпораций этноцентрические, т.е. ориентированы на страну, где находится их штаб-квартира и откуда идут указания филиалам и научно-исследовательским подразделениям, расположенным за рубежом. Тем не менее небольшая, но растущая часть МНК стали более геоцентрическими, не привязанными к какому-то определенному государству.

Стратегические альянсы среди ТНК разных стран еще больше усложняют задачу ассоциации ТНК с какой-либо конкретной страной. Эти альянсы могут принимать формы соглашений о разделе продукции (*production sharing*), совместных исследований, сетевых договоренностей и др. Наконец, принимающие страны могут принудить ТНК вовлекаться в деятельность, соответствующую их требованиям. Например, ТНК иногда могут проникнуть в страну только в организационной форме совместных предприятий (СП) с местными фирмами. Подобные СП, включающие две или более фирм, характерны для Восточной Европы и развивающихся стран.

Таким образом, термин «транснациональные корпорации» точно отражает тот факт, что страна базирования продолжает быть важной для большинства международных компаний. Тем не менее существование геоцентричных фирм, стратегических альянсов и совместных предприятий демонстрирует, что корпорации отличаются друг от друга степенью значимости их национальности.

Для более четкого понимания того, почему компании становятся транснациональными, важно делать различия между горизонтальной и вертикальной интеграцией. *Горизонтально интегрированная ТНК* расширяет свои операции за пределы национальных границ, производя тот же самый продукт или продуктовую линию в своих подразделениях за границей. *Вертикально интегрированная ТНК* производит товары и услуги, находящиеся на разных этапах жизненного цикла, и результаты деятельности одних ее зарубежных подразделений подвергаются дальнейшей переработке на других.

Фирмы вовлекаются в горизонтальную интеграцию, чтобы стабилизировать или расширить свою рыночную долю. Хотя фирменный экспорт из страны базирования может иметь спрос на зарубежном рынке, местные производители могут составить ей конкуренцию и иметь большие преимущества. Производя продук-

цию на зарубежном рынке в большем объеме, чем экспортируя на него, фирма может избежать дополнительных издержек, например транспортных, а если речь идет о рынке развивающейся страны, то и снизить издержки производства, в частности, на рабочую силу. К тому же, производя непосредственно на рынке, фирма легче приспосабливается к его специфическим характеристикам и требованиям потребителей.

Другой аажной причиной горизонтальной интеграции является политика иностранных правительств. Когда правительства вводят тарифные и нетарифные ограничения для иностранного импорта, фирма может ответить на это организацией производства «внутри» этих барьеров. Например, японский концерн *Honda* имел самую большую долю американского автомобильного рынка среди японских экспортеров в начале 80-х гг. Когда США ввели добровольные экспортные ограничения для японских автомобилей с 1981 по 1985 г., *Honda* стала первой японской автомобилестроительной компаний, начавшей производство в США. Кроме того, национальные правительства с начала 1970-х гг. стали активно привлекать иностранные прямые инвестиции.

Вертикальная интеграция часто используется для того, чтобы избежать неопределенности и снизить транзакционные издержки. ТНК интернализируют их внутри фирмы. Вертикально интегрированные фирмы принимают решение об обратной интеграции, когда сырье и другие необходимые им материалы недоступны. Примерами такой интеграции могут быть вложения сталелитейных компаний в производство чугуна, нефтеперерабатывающих компаний — в добычу нефти, производителей резинотехнических изделий — в добычу натурального каучука. Такая обратная интеграция может дать возможность установить контроль над качеством сырья. Мотивация прямой интеграции та же, что и для обратной: снизить неопределенность и транзакционные издержки и обеспечить высокое качество товаров и услуг для потребителей.

Другой причиной вертикальной интеграции является стремление ограничить конкуренцию. Когда небольшое число ТНК контролирует источники сырья, они могут возвести серьезные барьеры для проникновения на рынок новых конкурентов. Как частные компании, ТНК осуществляют вертикальную интеграцию для того, чтобы ограничить контроль со стороны государства за их операциями. Например, ТНК часто манипулируют трансфертными ценами незаметно для правительств. Трансфертные цены — это Цены, по которым осуществляются внутрифирменные поставки. Они позволяют эффективно управлять внутрифирменными опера-

циями и контролировать деятельность зарубежных подразделений. ТНК могут направлять объявленные прибыли из стран с высоким уровнем налогообложения в страны с низкими налогами (и тем самым снижать объем налоговых отчислений) путем искусственного завышения или занижения цен во взаимных операциях.

Фирмы, которые становятся ТНК, должны иметь не только желание, но и возможность таких превращений. Инновации в коммуникациях, транспортировке, технологиях облегчают интернационализацию хозяйственной деятельности. Фирмы становятся международными более успешно, если получают выгоду и от выхода на глобальный рынок, и от деятельности на своем внутреннем рынке. С одной стороны, ТНК оперируют в мире национальных государств, где они должны соответствовать требованиям и вкусам местных потребителей и подчиняться национальному законодательству. С другой — ТНК имеют многочисленные преимущества, проистекающие из их присутствия на глобальном рынке, такие, как экономия на масштабах, возможность глобального финансирования, особый доступ к сырью и материалам, репутация их брендов.

Концентрация высококвалифицированных кадров, научно-технических знаний и опыта, глобальная организация управления позволяют таким компаниям оптимально размещать источники материально-технического снабжения, производства и сбыта. В силу своей транснациональной структуры они могут извлекать выгоду из страновых различий в конъюнктуре рынка, экономической политике, уровне налогов и ввозных пошлин, ставках заработной платы, технических и экологических стандартах и пр. Более того, они способны в определенной степени сглаживать или усиливать эти различия.

Растущее присутствие ТНК в мировой экономике доказывает их роль как агентов глобализации. Они доминируют в настоящее время практически во всех сферах международных экономических отношений, а их число стремительно растет. К 1988 г. их насчитывалось около 19 тыс., они контролировали 25-30% ВВП всех стран с рыночной экономикой и около 80% торговли технологиями. В начале 90-х гг. их число выросло до 37 тыс., а число зарубежных филиалов — до 206 тыс. По данным ООН о транснациональных корпорациях, в середине 90-х гг. существовало 44 508 таких структур, контролировавших более 276 тыс. дочерних фирм и филиалов. При этом на территории развитых стран размещалось свыше 80% материнских компаний. По данным Доклада о мировых инвестициях 2004 г., подготовленного ЮНКТАД, в настоящее время

насчитывается около 61 тыс. ТНК и примерно 900 тыс. зарубежных филиалов. Накопленные зарубежные инвестиции, превысившие 4,8 трлн долл., позволили создать зарубежные активы в 17,7 трлн долл. В результате этой экспансии почти 40% сегодняшних мировых потоков товаров и услуг носят внутрикорпорационный характер¹.

Занимая центральное место в современной мирохозяйственной системе, ТНК оказывают все большее влияние на международные отношения и мировую экономику в целом, ход которой во многом определяется особенностями их развития.

ТНК являются главным субъектом транснационализации бизнеса, составляющей основу глобализации мировой экономики. Через ТНК и транснациональные банки (ТНЕ) проходят финансовые и товарные потоки, определяющие развитие мировой экономики. Экономические процессы транснационализации обусловлены главным образом возможностью и необходимостью перелива капитала из стран с его относительным избытком в страны с его дефицитом, где, однако, имеются другие факторы производства (труд, земля, полезные ископаемые, энергоресурсы, технологии), которые не могут быть рационально использованы в воспроизводственных процессах из-за нехватки капитала. Кроме того, эти процессы стимулируются необходимостью уменьшения рисков путем размещения капитала в разных странах, а также стремлением приблизить производство к перспективным рынкам сбыта и снизить налогообложение и таможенные платежи для корпорации в целом. Объективно транснационализация ведет к выравниванию экономических условий в разных странах.

ТНК — это основные экспортеры капитала в форме прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ). Вывоз капитала и делает, по определению, компанию транснациональной. Несмотря на колебания в отдельные годы, ПЗИ росли гораздо быстрее, чем международная торговля. Так, с 1973 по 1995 г. среднегодовой поток ПЗИ вырос более чем в 12 раз (с 25 млрд долл. до 315 млрд), в то время как оборот международной торговли — лишь в 8,5 раз. ТНК контролируют до половины мирового промышленного производства. Две трети мировой торговли осуществляется ТНК: почти 40% мирового товарооборота — это внутрифирменные поставки ТНК, еще одна треть — продажи ТНК третьим фирмам, а остальное — торговля между фирмами, не относящимися к ТНК. Еще более важно, что ТНК владеют примерно 80% всех действующих в мире патентов и лицензий на новую технику, технологию, ноу-хау, т.е. важнейшим фактором производства, определяющим конкурентоспособ-

¹ См.: World Investment Report 2003. UNCTAD, 2003. P. 187.

ность товаров. Как показывает анализ внутрифирменной торговли, существует тесная взаимосвязь между исследовательской деятельностью, которой занята ТНК, и удельным весом внутрифирменной торговли. Например, с одной стороны, в фармацевтической промышленности, где расходы на НИОКР превышают 12% издержек производства, почти 90% внешней торговли осуществляется с помощью внутрифирменной сети. С другой стороны, в производстве одежды, где всего 1% расходуется на НИОКР, внутрифирменная сеть занимает лишь 5% внешнеторговых операций¹.

Ядром мирохозяйственной системы являются около 500 крупнейших корпораций, сосредоточивших в своих руках огромную экономическую мощь. При этом в развитых странах в каждой отрасли доминирующее положение занимают всего два-три супергиганта, конкурирующих между собой на рынках всех стран. Обороты крупнейших ТНК сегодня превышают величину валового продукта многих стран, в том числе некоторых западноевропейских. Подсчитано, например, что из 100 крупнейших экономических систем мира 52 являются корпорациями и только 48 — это национальные хозяйства².

Пять крупнейших ТНК контролируют более половины мирового производства товаров длительного пользования, самолетов, электронного оборудования, автомобилей и другой продукции. Особенно значительна степень концентрации в отраслях, связанных с информационными технологиями. Например, две-три компании практически контролируют международную сеть телекоммуникаций. На рынке гражданских самолетов, объем которого оценивается приблизительно в 1 трлн. долл., или 16 тыс. новых самолетов в год, господствуют две компании: европейская — *Airbus Industry* и американская — *Boeing**.

Типичная ТНК владеет или контролирует ряд иностранных филиалов, связана деловыми союзами (благодаря прямым инвестициям) с другими компаниями на всех континентах, прибегает к стратегическим методам управления своей деятельностью за рубежом. Такая корпорация не упускает случая, чтобы воспользоваться деловыми идеями, изделиями, кадрами, капиталом, источниками сырья в любом месте, где это выгодно. Аналогичным образом строится ее политика в области сбыта. Такая активность

позволяет этим корпорациям налаживать новые контакты далеко за пределами своих национальных границ¹.

Для многих ТНК зарубежное производство намного важнее производства в рамках национальных границ, но это не означает, что экспорт капитала ведет к сокращению экспорта товаров и услуг. Напротив, экспорт капитала является эффективным средством стимулирования экспорта товаров, и наоборот — торговые потоки в ту или иную страну обычно сопровождаются притоком туда капитала.

Для оценки вовлеченности той или иной компании в производство товаров и услуг за рубежом используется *индекс транснационализации*, который позволяет сопоставлять размеры хозяйственной деятельности в рамках национальных границ и за их пределами. Он основан на сопоставлении размеров хозяйственной деятельности компании у себя на родине и за рубежом.

ЮНКТАД рассчитывает этот индекс как среднеарифметическое значение трех показателей: 1) доли активов за рубежом в общем объеме активов компании; 2) доли продаж за рубежом; 3) доли персонала, занятого на зарубежных предприятиях, в общей численности персонала компании. Средний индекс транснационализации для ТНК из всех регионов мира в течение последних двух десятилетий XX в. и в начале XXI в. постепенно повышается. Например, для 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира он вырос примерно с 51% в 1990 г. до 59% в 2001 г.² У целого ряда таких ТНК он был намного выше, особенно у ТНК из малых и средних развитых стран. Индекс транснационализации канадской издательско-информационной корпорации *Thomson* в 2001 г. составлял 97,7%, у шведско-швейцарского машиностроительного концерна *ABB* — 95,6%, голландского электротехнического концерна *Philips Electronics* — 88,4%³. Для компаний *Royal Dutch Shell* и *Philips* иностранные инвестиции составляли 70% внутренних, американского концерна *Exxon* — 80, *IBM* — 50%. Почти ²/₃ капиталовложений бельгийских, голландских и швейцарских ТНК в 90-е гг. направлялись за границу. Это касается не только инвестиций, но и зарубежной деятельности в области НИОКР.

Таким образом, современные ТНК более активно используют международное производство, чем международную торговлю. Это

¹ Дюмулен И.И. Международная торговля услугами. М., 2001. С. 22.

² См.: Глобализация мирового хозяйства и место России. М., 2000. С. 132.

³ Цит. по: Мовсисян А.Г., Огневцев С.Б. Мировая экономика: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2001. С. 97.

¹ См.: Шимаи М. Глобализация как источник конкуренции, конфликтов и возможностей // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 1.

² См.: Лучко М.Л. Конкурентные стратегии транснациональных компаний в 90-е гг. XX - начале XXI в. М.: ТЕИС, 2004. С. 37.

³ См.: World Investment Report 2003. UNCTAD, 2003. P. 187-188.

видно из того, что объем международного производства растет быстрее международной торговли. Так, в 1999 г. объем продаж всех зарубежных филиалов в мире (по рыночной стоимости) достиг 13,6 трлн долл., превысив почти в 1,5 раза мировой объем экспорта товаров и услуг, который в том же году оценивался в 6,9 трлн долл.

В результате для ТНК главной формой международных экономических отношений является международное движение капитала, точнее, его экспорт, хотя и международная торговля имеет для них огромное значение. Для ТНК международное производство и внешняя торговля — это не столько взаимозаменяемые, сколько взаимодополняющие способы хозяйствования за рубежом.

ТНК играют очень важную роль в экспорте промышленных товаров, где экспорт всех основных технически сложных товаров, как правило, сконцентрирован в небольшой группе крупных ТНК, а сама реализация этих товаров происходит через систему зарубежных дочерних предприятий этих фирм. Такая экспортная схема характерна для вывоза автомобилей, бытовой и промышленной электронной техники, фармацевтических и химических товаров и др.

Не менее важна роль ТНК также в производстве и торговле сырьевыми и продовольственными товарами. Причем степень концентрации торговли этими товарами в крупных ТНК не просто высока, а прогрессирует в последние десятилетия как следствие процесса глобализации экономики.

Все это говорит о том, что крупнейшие ТНК, прежде всего развитых стран, принимают глобальный характер. Они включают многие страны, где базируются их зарубежные подразделения, в производственные цепочки, меняют внутрифирменное разделение труда, как бы накладывая его на традиционно существовавшие связи между странами, трансформируя, а нередко и деформируя их.

Можно определить следующие особенности, выделяющие ТНК из общей массы компаний, оперирующих на внешних рынках:

- отрыв от национальной почвы, глобальный характер внутрифирменного планирования, а также операций по снабжению и сбыту, под централизованным частным контролем;
- использование международного единичного разделения труда в рамках системы технологически взаимосвязанных предприятий в разных странах мира, обменивающихся незавершенной продукцией по некоммерческим, трансфертным ценам;

- раздел рынков между филиалами и их централизованное технологическое обеспечение¹.

Анализ деятельности ТНК позволяет выделить несколько их типов:

- *этноцентрические* создают филиалы за рубежом для обеспечения поставок сырья или рынков сбыта, но зарубежные рынки остаются для них прежде всего продолжением их внутреннего рынка;
- для *полицентрических* характерно то, что внешний рынок — это не менее, а часто и более важный сектор их деятельности по сравнению с внутренним рынком. На их зарубежных филиалах производится большая часть выпускаемой ими продукции;
- *региоцентрические* особенно популярны в интеграционных группировках. Они ориентируются уже не на рынки отдельных стран, а на целые регионы, например на всю Западную Европу, хотя зарубежные филиалы и в этом случае размещаются в отдельных странах;
- *геоцентрические* — это наиболее зрелый ТИП ТНК, он характерен для тех ТНК, которые являются как бы децентрализованной федерацией региональных филиалов.

В 1990-е гг. экспансия ТНК усилилась. Это связано с рядом обстоятельств.

1. Распад социалистической системы хозяйствования и развал СССР, переход бывших социалистических стран к рыночным реформам, открытие ими своих рынков для иностранного капитала расширили поле деятельности ТНК.
2. Резко возросли темпы глобализации и интеграции финансового сектора. Глобальные финансовые потоки стали наиболее значимым фактором системы международных экономических отношений. В результате совокупные валютные резервы ТНК и ТНБ в несколько раз превышают резервы всех центральных банков мира вместе взятых.
3. Кампания по приватизации государственного сектора практически во всех развитых и во многих развивающихся странах привела к увеличению собственности ТНК и открыла для них новые отрасли и рынки.
4. В результате широкого распространения технологических новшеств, появления множества товаров с улучшенными свой-

¹ См.: Градобитова Л.Д., Исаченко Т.М. Транснациональные корпорации в современных международных отношениях. Учеб. пособие. М.: АН КИЛ, 2002. С. 11.

ствами, конвергенции технологических возможностей во многих отраслях производства, а также в итоге слияний и поглощений усилилась и ожесточилась конкуренция. Основные конкурентные баталии теперь разворачиваются на поле производственных и управленческих технологий.

5. Информационная революция, современные технические новшества и технологии их применения породили новые возможности для предпринимательства.
6. Отдельные рынки и национальные экономики стали более взаимозависимыми.
7. Для поддержания своей конкурентоспособности ТНК непрерывно ведут борьбу за снижение издержек, улучшение потребительских качеств и новизну продукции, обновление производства.
8. Благодаря развитию новых технологических и управленческих технологий ТНК добиваются более эффективного использования ресурсов, оперативного перемещения отдельных производственных звеньев и стадий производства в другие страны, использования более дешевой или более квалифицированной рабочей силы, благоприятного инвестиционного климата.

Современное поколение ТНК применяет для укрепления своего могущества глобальные стратегии. По мнению В. Кузнецова, *стратегия является глобальной*, если «фирма одновременно учитывает ряд требований поведения на мировых рынках, в частности, если она имеет общепланетарное видение рынков конкуренции, хорошо знает своих соперников, контролирует свои операции в общемировом масштабе, оперирует в высокотехнологичных отраслях промышленности, размещает свое производство наилучшим образом в соответствии с принципом сравнительных издержек, координирует свою деятельность с помощью гибкой информационной технологии и интегрированного внутрифирменного бухгалтерского учета, интегрирует свои заводы и филиалы в единую международную сеть управления, включенную в сеть соглашений с другими странами»¹.

В современной глобальной экономике имеют место как жесткая конкуренция между фирмами, так и тесное взаимодействие и сотрудничество. Активное развитие межфирменной кооперации началось в 80-х гг. Вероятно, одним из самых значительных изменений в экономике развитых стран в последние два десятилетия стал рост слияний и поглощений, которые во второй половине

90-х гг. приобрели трансграничный характер. От $1/2$ до $3/4$ ежегодного объема прямых зарубежных инвестиций осуществлялось через слияния и поглощения. Причинами такого ускорения стали: процессы глобализации и региональной интеграции, размывающие национальные границы и создающие условия для использования преимуществ крупного рынка; обострение конкуренции на рынках высокотехнологичной продукции и растущая значимость дорогостоящих НИОКР; процессы приватизации и дерегулирования экономики. Участвующие в слияниях и поглощениях компании стремятся таким способом снизить издержки, повысить прибыль, увеличить свою рыночную долю, воспользоваться новыми технологическими и рыночными возможностями, захватить господство на развивающихся глобальных рынках.

Слияния и поглощения интенсивно идут в различных отраслях промышленности — нефтяной и нефтехимической, автомобильной, сталелитейной, пищевой, текстильной, производстве компьютеров и фармацевтической продукции и др., а также в области управленческого консультирования, страховом и банковском деле, прочих отраслях сферы услуг.

Трансграничные слияния и поглощения рассматриваются как наиболее экономичный способ проникновения на зарубежные рынки, особенно когда объектом сделки становится местная фирма с устойчивой торговой маркой. Тем самым экономятся существенные средства на строительстве производственных мощностей, организации научно-исследовательских работ, обучении персонала, приспособлении продукции к специфическим требованиям данного рынка, налаживании сбыта.

Слияния и поглощения чаще всего влекут за собой рационализацию и реорганизацию деятельности. Она выражается в сокращении управленческих функций и численности администрации, объединении исследовательских центров, уменьшении затрат на научно-исследовательские работы и производственный персонал, перемещении научно-исследовательских подразделений из одной страны в другую.

Но нередко за поглощением следует немедленное закрытие производства с целью уничтожения конкурента, как это практикуют, например, германские компании в Великобритании и в некоторых странах Центральной Европы. В развивающихся и постсоциалистических странах ТНК часто покупают местные фирмы в ходе идущей там приватизации, как это происходило, например, в Бразилии и России.

¹ МЭиМО. 1998. № 3. С. 16.

В современных условиях **ТНК** прибегают не только к слияниям и поглощениям, но и весьма активно — к стратегическим альянсам и другим межфирменным кооперационным соглашениям, которые помогают им использовать конкурентные преимущества всех участников таких союзов без дорогостоящих затрат на покупку их активов. Альянсы создаются и в сфере услуг, например в авиатранспорте, и в наиболее передовых отраслях промышленности (микроэлектроника, телекоммуникации, биотехнология, автомобилестроение и аэрокосмическая промышленность), где конкуренция носит крайне жесткий характер, однако издержки по созданию новых технологий настолько высоки, что их не могут позволить себе даже комлании-лидеры. По некоторым оценкам, число стратегических альянсов увеличивается ежегодно на 25%.

Альянсы в основном организуются между западноевропейскими и американскими ТНК, но их число растет и в самой Западной Европе, например, они действуют в рамках программы «Эврика» и Европейского космического агентства.

С помощью стратегических альянсов фирмы быстро приспосабливаются к переменам в технологиях, экономят на затратах на НИОКР, осваивают зарубежные рынки, обходят ограничения на слияния и поглощения. Такие альянсы позволяют участникам решать стратегические задачи и укреплять свои конкурентные позиции, сохраняя при этом хозяйственную и юридическую самостоятельность, координировать и оптимизировать использование совместных ресурсов и минимизировать транзакционные издержки. В сфере промышленности стратегические альянсы между фирмами заключаются обычно на ранних этапах жизненного цикла продукции, прежде всего на исследовательской стадии, в то время как на рынках готовой продукции объединяющие свои усилия компании выступают непримиримыми конкурентами.

Основными технологическими и инновационными мотивами вступления компаний в альянсы являются следующие:

- партнерства позволяют создавать устойчивые каналы передачи передовых знаний и упрощают их освоение;
- современные технологии часто возникают на стыках наук или отраслей. Альянсы расширяют горизонты компаний и упрощают доступ к неизвестным ранее технологиям;
- технологическое лидерство сопряжено с высокой неопределенностью и риском. Совместные разработки и инновационные проекты позволяют снижать издержки инновационного процесса;

- совместные усилия дают возможность эффективнее вводить новые стандарты там, где они не получили еще соответствующего оформления¹.

Важные изменения произошли в политике принимающих государств по отношению к ТНК. Отношения между принимающими странами и ТНК сложны и противоречивы. Это связано с частым несовпадением интересов и различиями в их силе. Эти различия ощущаются сразу же, как только обе стороны пытаются максимизировать свои выгоды. Экономически ТНК, как правило, сильнее большинства принимающих их стран. Поэтому ТНК нередко стремятся использовать свою мощь для оказания давления на местные правительства, вынуждая их снижать налоговые требования или добиваясь получения особых льгот в финансовой сфере, инфраструктуре, защите рынка и т.д.

Политика принимающих государств по отношению к ТНК варьирует от национализации иностранной собственности до использования системы льгот для привлечения иностранного капитала. Многие правительства приветствуют ПЗИ в ряде секторов экономики, ограничивая или закрывая доступ в другие (например, в отраслях, связанных с национальной обороной). Более того, некоторые центральные правительства проводят рестриктивную политику в отношении иностранных инвестиций, в то время как региональные правительства (штатов, провинций) конкурируют друг с другом в привлечении иностранных инвесторов.

Было немало случаев, когда транснациональные корпорации вмешивались в политику местных властей, начинали кампанию по формированию новых правительств, которые бы лучше реагировали на их требования. При этом подкуп местных чиновников ради получения особых льгот является важным инструментом, который был не раз использован во многих странах. Приватизация в некоторых бывших социалистических странах может служить примером широкомасштабного подкупа и коррупции при приобретении местных компаний транснациональными².

Значительные различия существуют в политике развивающихся и развитых стран.

До Первой мировой войны в «третьем мире» было очень мало ограничений для ТНК. Колониальные территории были, разумеется, открыты для иностранных инвестиций из метрополий, а страны,

¹ См.: *Бобина Б.* Стратегические альянсы в глобальной экономике // МЭиМО. 2001. № 11. С. 107.

² См.: *Шимаи М.* Государство и транснациональные компании // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 4.

уже завоевавшие независимость, как, например, латиноамериканские, принимали либеральное законодательство в отношении ПЗИ, поскольку считали их полезными для своей экономической модернизации и развития. В межвоенный период некоторые развивающиеся страны эволюционировали в сторону более националистической политики. Этому в сильной степени способствовала национализация иностранной собственности в нефтедобывающей промышленности в России после Октябрьской революции. Хотя противостояние с иностранными нефтяными компаниями имело место в Иране, Аргентине, Венесуэле и Боливии, лишь небольшое число развивающихся стран действительно экспроприировали иностранные активы. Тем не менее Мексика национализировала большую часть своей нефтяной промышленности в 1938 г. и избежала западных исков только потому, что разразилась Вторая мировая война.

После Второй мировой войны изменения в сторону ужесточения политики стали более явными. Например, в странах, которые стали строить коммунизм (Китай, Северная Корея, Северный Вьетнам, Куба), иностранные активы были национализированы. Во многих других странах «третьего мира» в целях укрепления суверенитета были введены ограничения для ПЗИ. Враждебность к ПЗИ объяснялась тем, что они вели к установлению контроля за природными ресурсами развивающихся стран и нередко происходили из бывших метрополий. Тем не менее способность развивающихся стран оказывать давление в борьбе за большую долю прибыли от ПЗИ была ограниченной, поскольку им не хватало опыта в обращении с ТНК и к тому же не доставало альтернативных источников финансовых ресурсов: с 1946 по 1959 г. на американские ТНК приходилось более $\frac{2}{3}$ иностранных филиалов в «третьем мире».

В 60—70-е гг. многие факторы способствовали росту активности развивающихся стран в отношении ТНК. Появление большого количества неамериканских ТНК давало развивающимся странам альтернативы в поиске внешнего финансирования; развивающиеся страны получили опыт и стали рассматривать ТНК не только как канал оттока национальных ресурсов, но и как источник выгод. Они стали развивать управленческие, административные и технические возможности для регулирования деятельности ТНК. Таким образом, национализация иностранных фирм была привычным явлением в нефтедобывающей и горной промышленности в конце 60-х — начале 70-х гг.

На Генеральной Ассамблее ООН отношение развивающихся стран к ТНК воплотилось в резолюцию «Группы 77», несмотря

на возражения индустриальных стран. Например, Декларация об установлении нового международного экономического порядка 1974 г. констатировала, что принимающие государства должны определить правила поведения для ТНК, действующих на их территориях.

К концу 70-х гг. развивающиеся страны стали более примирительно относиться к ТНК. Целый ряд национализированных компаний пришел в упадок. Во-первых, к 1976 г. была завершена национализация крупномасштабных нефтяных и горнодобывающих отраслей. Во-вторых, опыт многих развивающихся стран в национализации добывающих отраслей был разочаровывающим. Проблемы состояли в снижении производительности, отсутствии новых технологий, продолжающейся зависимости от ТНК в сбыте продукции. К началу 90-х гг. от политики конфронтации с иностранным капиталом развивающиеся страны перешли к политике привлечения иностранных инвестиций. Поскольку спрос на внешние финансовые ресурсы в мировых масштабах существенно больше, чем предложение временно свободных капиталов, ищущих сферы выгодного применения, развивающиеся страны вынуждены были пойти на определенные уступки. Осознав выгоды от взаимодействия с иностранным капиталом, они стали создавать для него льготные условия деятельности, в том числе, налоговые, кредитные и проч.

Таким образом, ТНК занимают центральное место в современной мирохозяйственной системе и оказывают все большее влияние на международные отношения и мировую экономику в целом, которая все больше определяется особенностями их развития. Они играют главную роль в международном перемещении капитала, являются основными субъектами глобализирующегося мирового экономического пространства, в той или иной мере контролируют до половины мирового промышленного производства. Значительная часть товаров, услуг и особенно технологий перемещается по внутрифирменным каналам ТНК. Приспосабливаясь к меняющимся экономическим условиям, ТНК постоянно осуществляют поиск наиболее эффективных стратегий. При этом они применяют весь спектр таких стратегий — от внутриотраслевой конкуренции до транснациональных стратегий. Особое значение для ТНК имеют стратегии взаимодействия с принимающими странами и странами базирования¹.

¹ См.: Мовсесян А.С. Транснационализация в мировой экономике: Учеб. пособие. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2001. С. 308.

Контрольные вопросы

1. В чем вы видите выигрыш и в чем опасность образования, существования и развития ТНК и МНК для мировой экономики и отдельных стран в частности?
2. Охарактеризуйте процесс превращения компаний в ТНК. В чем состоит отличие двух его разновидностей?
3. Назовите несколько обстоятельств, усиливших роль ТНК в 90-е гг. XX в. — начале XXI в.
4. Какой экономический смысл отражает индекс транснационализации?
5. Опишите историю взаимоотношений ТНК и национальных экономик развивающихся стран.

Глава VII

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ СФЕРЫ В ПРОЦЕССЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

7.1. ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ

Деятельность зарубежных компаний опирается не только на информацию в глубоком смысле слова как на форму научного знания, методологию, познавательную-коммуникативную сферу деятельности. Большое место занимает информация в узком смысле этого слова, т.е. как область изучения информационных процессов со стороны количества информации, проходящей по каналам связи, запоминаемой, необходимой для решения рыночных проблем и получения конкурентных преимуществ. Реальные преимущества, в возрастающей степени получаемые государствами, регионами, компаниями с развитыми информационными технологиями и компьютерными сетями, приводят к изменению характера экономических, политических и социальных отношений. В то же время информатизация всех сфер деятельности порождает новую, не известную предыдущим эпохам виртуальную реальность существования, разрушает привычные природные ритмы и циклы, вытесняет ценности живого общения и понимания, усиливает возможности манипулирования массовым и индивидуальным сознанием.

В процессе реализации экономической политики зарубежных компаний, анализа, планирования, осуществления и контроля эффективности маркетинговых мероприятий требуется разнообразная информация о рынках, спросе, клиентах, конкурентах, дилерах, что формирует информационную среду компании. Чтобы оперативно и эффективно управлять компанией, нужно предопределить ее будущее, а для этого необходима информация.

Огромное значение в реализации политики зарубежных компаний играет *электронная коммерция*. Начиная с середины 1990-х гг. во всем мире наблюдается рост активности в области онлайн-торговли. Вслед за крупными компаниями, производящими компьютерное оборудование, в Сеть стали выходить торговцы традиционными товарами. Появилось большое количество книжных магазинов, магазины компакт-дисков и видеокассет, сейчас практически любые товары можно купить через Сеть.

Общий оборот индустрии Интернета в 2004 г., по оценкам, составил более 7 трлн долл. В Сети уже функционирует около 10 тыс. крупных коммерческих проектов, включая онлайн-биржи, а также значительное число фирм, специализирующихся на обслуживании и технической поддержке порталов¹.

В разных странах Интернет развивается неравномерно, поэтому количественные показатели часто несравнимы. В качестве примера возьмем показатели США, как страны с наиболее развитой интернет-индустрией.

Количество рабочих мест в США, непосредственно связанных с организацией и поддержкой интернет-сайтов, достигает в настоящее время 2,5 млн. За 1999 г. общий оборот рынка Интернет в США составил 525 млрд долл. В середине 2000 г. этот показатель достиг 830 млрд долл. (рост 58%). В 2003 г. интрасети на основе интернет-технологий использовались в 80% американских предприятий.

В мире сейчас насчитывается 350–375 млн пользователей Сети. По прогнозам аналитиков, в 2005 г. их будет более 800 млн чел.

Уровень развития Интернета в каждой стране тесно связан с ее общим уровнем инфраструктуры телекоммуникаций и компьютеризации. Неудивительно поэтому, что наиболее развитой страной в этом смысле являются в настоящее время США. Более 65% американцев старше 12 лет имеют доступ к Интернету, а половина из них каждый день выходят в Сеть и проводят в ней не менее часа.

Количество европейских пользователей Сети пока меньше, но быстро растет. В 2004 г. доступ в Интернет имели более 80% населения Европы. Здесь по числу пользователей лидирует Англия, имеющая 6,4 млн семей, подключенных к Интернету, что составляет около 27% населения страны. На втором месте находится Германия с 7,1 млн семей (20,7% населения), а на третьем — Франция, где подключены около 3 млн семей (12,1% населения). Так, за один только 1999 г. количество пользователей во Франции, подключенных к «Всемирной паутине», выросло на 47%, в Герма-

нии — на 22 и в Англии — на 33%. Всего в этих странах подключились около 9 млн чел.¹

Активно развивается также азиатский рынок Интернета. В частности, число пользователей Интернетом в Японии вырастает за год на 10 млн. По мнению аналитиков, в 2005 г. их количество достигло 76 млн чел. К Сети подключены также около 78% японских предприятий.

Так, на 1998 г. пользователи сети распределялись следующим образом: США — 50%, Европа — 23, Азия — 18, другие страны — 9%; на 2004 г.: США — 30%, Европа — 28, Азия — 25, остальные страны — 17%².

В табл. 7.1 приведены первые 15 стран по количеству людей, пользующихся Интернетом (данные на 2000 г.).

Таблица 7.1

Ведущие страны по количеству людей, пользующихся Интернетом*

Место	Страна	* Количество пользователей, млн чел.	%
1.	США	135,7	36,2
2.	Япония	26,9	7,18
3.	Германия	19,1	5,10
4.	Англия	17,9	4,77
5.	Китай	15,8	4,20
6.	Канада	15,2	4,05
7.	Южная Корея	14,8	3,95
8.	Италия	11,6	3,08
9.	Бразилия	10,6	2,84
10.	Франция	9,0	2,39
11.	Австралия	8,1	2,16
12.	Россия	6,6	1,77
13.	Тайвань	6,5	1,73
14.	Голландия	5,4	1,45
15.	Испания	5,2	1,39
Всего		374,9	100

* Источник: eTForecasts. 2000. Июнь.

¹ См.: The European Internet Report. Morgan Stanley Dean Witter. 1999. June.

² См.: The Boston Consulting Group. 2000.

¹ См.: Measuring the Internet Economy. University of Texas. 2000. June.

Таким образом, можно говорить о довольно высоких темпах проникновения интернет-технологий в деятельность компаний и в быт людей во всем мире. Темпы прироста количества пользователей «Всемирной паутины» в некоторых странах составляют 50-100% в год. С увеличением количества пользователей все большее количество коммерческих компаний задумывается о перенесении своей традиционной деятельности в сеть Интернет либо о использовании возможностей Сети в качестве дополнения к традиционному бизнесу.

Электронная коммерция в самом широком смысле включает все разнообразие форм деловой активности и обмена информацией между компаниями и частными лицами, осуществляемых посредством электронных средств коммуникации, среди которых наибольшее распространение получил Интернет. По этой причине среди подавляющего большинства людей распространено неправильное мнение, что понятия электронной и интернет-коммерции — синонимы. На самом деле интернет-коммерция является всего лишь частью, хотя и большей, электронной коммерции. Тем не менее нам кажется возможным в большинстве случаев отождествление этих двух понятий, поскольку именно Интернет предоставляет наибольший потенциал для ведения электронного бизнеса и является, по существу, основным фундаментом роста онлайн-экономики.

За последние несколько лет бурный прогресс техники и технологии Интернета наряду с интенсивным ростом его аудитории способствовал широкому распространению электронной коммерции. Растущая популярность Интернета привлекает все большее количество предпринимателей и потребителей, желающих воспользоваться новыми возможностями ведения бизнеса и совершения покупок.

Отличительными особенностями онлайн-коммерции по сравнению с традиционной коммерцией являются:

- отсутствие географических, временных и в какой-то степени языковых барьеров, что позволяет продвигать товары и услуги на новые рынки сбыта;
- более низкий уровень издержек производства и обращения, что достигается путем внедрения новых технологий во все сферы деятельности компаний;
- начинается от закупок сырья и материалов и заканчивается дистрибуцией готовой продукции и постпродажным обслуживанием;

- несравнимо более высокий уровень конкуренции, когда магазин от магазина находится на расстоянии нескольких секунд, требуемых для загрузки соответствующего сайта;
- потенциальная емкость электронного магазина значительно превышает емкость традиционных магазинов по причине отсутствия физических ограничений на складские и торговые помещения.

Структурно онлайн-коммерция представляет собой четыре основных направления (табл. 7.2).

Таблица 7.2

Структура онлайн-коммерции*

Бизнес-потребитель (B2C)	Своего рода онлайн-форма розничной торговли, предполагающая продажу товаров и оказание услуг конечным потребителям в лице домохозяйств
Бизнес-бизнес (B2B)	Сделки между компаниями и поставщиками Товаров и услуг, осуществляемые на стадии производства и сбыта товаров и услуг
Потребитель-потребитель (C2C)	Сделки между отдельными потребителями, осуществляемые посредством, например, аукционных торгов
Потребитель-бизнес (C2B)	Система обработки ценовых заявок, по которым покупатели хотели бы приобрести тот или иной товар

* Источник: The Boston Consulting Group. 2000. Business-to-Business e-commerce. Durlacher, 2000.

Наибольший удельный вес в совокупном объеме электронной коммерции приходится на сектор B2C, поскольку именно в этом сегменте бизнеса применение новых информационных технологий позволяет достигать значительного повышения эффективности деятельности.

Первыми в Сети несколько лет назад появились розничные электронные магазины типа *BIC (business-to-customers)*, нацеленные на конечного потребителя. Затем быстро стали развиваться сайты *BIB (business-to-business)*, предназначенные для корпоративных покупателей. В настоящее время объемы заказов на покупку через Интернет уже значительны и растут стремительными темпами.

К настоящему моменту около 40% всех интернет-пользователей (более 100 млн чел.) совершили хотя бы одну покупку в онлайн-магазинах. В 1999 г. объем розничных продаж в Сети составил около 20 млрд долл. В 2000 г. доходы электронной коммерции достигли 42 млрд долл., что составило около 0,1% от всех мировых продаж (31 трлн долл.). Объемы онлайн-продаж в

2001 г., по подсчетам компании *Etnarketer*, составили порядка 65,9 млрд долл.¹

Такому росту, помимо увеличения числа пользователей Сети, будет способствовать и появление большого количества новых интернет-магазинов.

В 2002 г. более 70% компаний из списка *Fortune* использовали Интернет в своем бизнесе. Объем электронных сделок при этом составил около 500 млрд долл., а доля корпоративного сектора выросла до 70-80%.

Сегодня доля малого бизнеса в доходах электронной коммерции составляет около 30%.

Прогнозы различных компаний на 2006 г., несмотря на заметные расхождения, указывают на мощные темпы роста электронной коммерции (от 60 до 150% в год). Годовой объем продаж в Сети к тому времени обещает достигнуть 1,5-7 трлн долл. Таким образом, доля электронного сектора в экономике по прогнозам составит 10%. Около половины этого объема сделок будут заключаться в США, а вторым по величине станет азиатский рынок. С небольшим отрывом за ним следует европейская электронная коммерция, главным образом, в Германии, Англии и Франции². На порядок меньшим останется пока объем южноамериканского, африканского и ближневосточного рынков. Особенно быстрые темпы развития прогнозируются в корпоративном секторе, который, по прогнозам, даст более 90% всех электронных доходов. Объем продаж потребительских товаров в Сети через 5 лет может достигнуть 600-800 млрд долл.³

Рассмотрим факторы развития рынка электронной коммерции.

Несмотря на высокий темп роста доходов, рынок электронной коммерции нельзя назвать устойчивым. В то время как одни фирмы получают здесь гигантские доходы, другие будут вынуждены пересматривать свои бизнес-планы для поддержания хотя бы минимальной прибыльности. Для создания и ввода в действие электронного магазина, в отличие от традиционной формы, требуется всего несколько недель, поэтому соблазн выхода в этот сектор крайне велик. Тем не менее для успеха на новом рынке требуется правильное построение маркетинговой политики и соответствующей стратегии бизнеса в каждом конкретном его сегменте.

Одним из относительно надежных путей выхода на онлайн-рынок является развитие нового направления бизнеса в уже существующей, хорошо зарекомендовавшей себя компании. По такому пути успешно продвигаются, например, гиганты *Dell*, *Sony*, *Wai-Mart* и *Barnes & Noble*. Стимулирующими факторами для этих компаний являются расширение рынка за счет удаленных пользователей, а также снижение накладных расходов на прием и обработку заказа за счет полной автоматизации данных процессов в электронных магазинах. В частности, среднюю стоимость обработки одной банковской транзакции удается снизить с 1 долл. до 1 цента, т.е. в 100 раз. Используя интернет-технологии, традиционные компании могут сократить издержки на 5—10%, что означает увеличение прибыли на 50—100%. Поэтому компании заинтересованы в организации электронных продаж и привлечении к ним пользователей. Например, одна из последних моделей автомобиля *Ford* продается только по Сети в целях повышения популярности именно электронного способа покупки и привлечения к нему клиентов.

Однако возможна и принципиально другая схема построения бизнеса. Аналитики отмечают, что появление интернет-технологий маркетинга товаров и онлайн-услуг может постепенно привести к разделению функций производства и продажи между различными компаниями. Уже сейчас многие зарубежные производители заключают контракты на поставку своих товаров с компаниями, применяющими новые технологии продвижения и продажи товаров, в том числе с помощью интернет-магазинов.

Вместе с тем на электронном рынке набирает силу тенденция к объединению компаний и их поглощению друг другом, подобно тому, как это происходило недавно в компьютерной и автомобильной промышленности. Любой рынок на начальном этапе своего развития представляет собой множество мелких компаний. Более удачливые постепенно поглощают конкурентов и захватывают новые высоты. К таким фирмам можно отнести *Yahoo*, *Microsoft*, *Gateway*, *Amazon* и т.д. Ресурсы поглощенных фирм при этом не исчезают, а преобразуются и интегрируются в более успешную модель.

Техническая сторона электронной коммерции пока что находится в стадии развития. Далеко не все компании, присутствующие на этом рынке, предоставляют полноценный набор услуг, включающий получение полной информации о товаре, условиях покупки «доставки, программах поощрения клиентов, а также возможность онлайн-оформления заказа и оплаты. Около 30% сайтов

¹ См.: *Measuring the Internet Economy*. University of Texas. 2000. June 6.

² См.: *The European Internet Report*. Morgan Stanley Dean Witter. 1999. June.

³ См.: Там же.

признаются экспертами просто неудобными, с неудачными дизайнерскими решениями. Для новичков в Сети подобные мелочи могут стать решающими, поэтому объемы упущенной интернет-магазинами выгоды значительны. По некоторым исследованиям, лишь каждый пятый пользователь, собравшийся сделать покупку в Сети, делает ее с первой попытки. Четверо из пяти отказываются от покупки из-за недостаточной скорости передачи данных, отсутствия товара на складе и высоких накладных расходов за доставку.

При этом около 10% подобных срывов происходят только по вине продавцов. Покупатели довольно чувствительно реагируют на такие неудачи: около 28% столкнувшихся с трудностями при покупке откладывают попытку до лучших времен. Упущенная в результате прибыль в 1999 г. во всем мире оценивалась в 6 млрд долл. Специалисты считают, что, улучшив качество обслуживания, магазины могли бы поднять свои доходы примерно на 40%. В 1999 г. только 37% электронных компаний имели аварийные сайты, а на предотвращение неполадок в работе коммерческих сайтов было израсходовано порядка 40 млрд долл.

Сайты некоторых электронных компаний являются не только неудобными, но и опасными для клиентов. В 1999 г. лишь 63% компаний в электронном бизнесе заботились о конфиденциальности передаваемой информации. В 2000 г. их доля выросла до 85%, а 80% компаний столкнулись с необходимостью обеспечить безопасность работы своих магазинов.

Другое слабое место всех электронных магазинов — доставка товара. Расходы на доставку достаточно велики и являются важным фактором для 82% интернет-покупателей. Только 7% пользователей указывают в опросах, что цена невелика или несущественна для них. В связи с этим магазины применяют различные меры для снижения цен и привлечения покупателей, например, устанавливаются постоянная цена доставки, независимо от количества заказанных товаров, а также скидки на доставку для постоянных покупателей. Улучшение качества доставки необходимо для развития интернет-торговли. Покупатели желают получить товар хотя бы в течение двух дней, но в настоящее время средний срок доставки составляет 4 дня, а 20% посылок опаздывают¹.

Тем не менее покупатели пока что в целом не избалованы рынком онлайн-услуг и не предъявляют к ним чрезмерных

¹ www.magazin.ru.

требований: лишь 15% недовольны сервисом, 20-70% дали ему хорошую оценку, а остальные относятся к нему удовлетворительно. 90-95% из сделавших онлайн-покупки в 1999 г. планировали продолжать их и в будущем. Только небольшая часть покупателей всерьез озабочена проблемами безопасности передачи информации и конфиденциальности. Однако с появлением опыта пользования Сетью требования клиентов постепенно возрастают. Это должны учитывать как компании, создающие программное обеспечение для электронной коммерции, так и компании, которые только намереваются выходить на рынок электронной коммерции.

Все крупнейшие международные организации, имеющие то или иное отношение к торговле, занимаются вопросами правового обеспечения электронной коммерции в глобальной информационной инфраструктуре. В их число, в первую очередь, входят Организация Объединенных Наций, Организация по экономическому сотрудничеству и развитию (*Organization for Economic Cooperation and Development*), Международная торговая палата (*International Chamber of Commerce*), Всемирная торговая организация (*World Trade Organisation*) и Всемирная организация интеллектуальной собственности (*World Intellectual Property Organisation — WIPO*).

В этих вопросах лидируют, по понятным причинам, США. Именно эта страна выступает, как правило, с соответствующими инициативами в международных организациях.

Еще в 1996 г. Генеральная Ассамблея ООН утвердила закон об электронной коммерции, разработанный Комиссией ООН по международному торговому праву (*United Nations Commission on International Trade Law*). Этот закон формирует правовую базу для заключения международных контрактов в электронной коммерции и содержит необходимые нормативы:

- * правила подтверждения действительности контрактов, образованных электронными средствами;
- * правила формирования договора и контроля его исполнения;
- * характеристики действительного электронного текста и оригинального документа;
- * требования к электронной подписи, используемой в правовых и коммерческих документах;
- * положения, определяющие правомерность принятия электронных документов к рассмотрению в обычных и арбитражных судах.

Мировое сообщество стремится к выработке международного набора единых правовых норм для электронной коммерции. Они охватят защиту интеллектуальной собственности, защиту баз дан-

ных, торговые знаки и имена доменов Интернета, обеспечат приватность и безопасность.

Коммерция в Интернете часто связана с продажей или лицензированием интеллектуальной собственности. Продавцы при этом должны быть уверены в том, что их собственность не будет украдена, а покупатели — что они получают подлинные изделия. Поэтому необходимы международные соглашения, обеспечивающие ясную и эффективную защиту авторских прав, патентов и торговых знаков и предотвращающие таким образом пиратство и мошенничество.

В декабре 1996 г. Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) обновила Бернскую конвенцию по защите литературных и художественных работ, выпустив два документа:

- Договор ВОИС об авторском праве (*WIPO Copyright Treaty*);
- Договор ВОИС об исполнительском искусстве и фонограммах (*WIPO Performance and Phonograms Treaty*),

Они облегчают применение соответствующих форм защиты при передаче информации по всей сети Интернет. Сейчас в ВОИС ведется работа по подготовке и подписанию Соглашения по связанным с торговлей аспектам интеллектуальной собственности (*Agreement on Trade-related Aspects of Intellectual Property*).

Рассматривается вопрос о регулировании информационного наполнения Сети в связи с развитием глобальной электронной коммерции. Сюда относятся;

- регулирование содержания;
- квотирование содержания зарубежного происхождения;
- регулирование рекламы;
- регулирование деятельности по предотвращению мошенничества в Интернете.

В обсуждении этих проблем и в создании необходимых механизмов регулирования участвуют многочисленные национальные организации США, других стран и международные организации.

Например, в США был принят закон о запрете рассылки «нежелательной рекламы» (*spam*) и установлении уголовной ответственности за незаконное использование доменных имен (*Can Spam Act*).

Также США стали первой страной, которая ввела закон об электронно-цифровой подписи (ЭЦП), принятый 30 июня 2000 г. Однако, несмотря на его одобрение, специалисты говорят, что до широкого использования электронной подписи еще далеко. Возникает очень много вопросов в связи с ее использованием, и наиболее важный из них — безопасность электронных сделок.

Но введение ЭЦП значительно облегчает жизнь не только фирм, работающих в сфере интернет-технологий, но и любых других. Так, согласно *infoArt* в США впервые была выдана денежная ссуда на основе электронной подписи, без ее бумажного варианта. Раньше для этого требовалось около 1,5 месяца, так как бумажных документов много и их проверка не может быть произведена быстро, а если применять ЭЦП, на это будет уходить не более 5 часов, поскольку документы будут проверяться в автоматическом режиме.

Второй страной после США, признавшей законность цифровой подписи, стала Ирландия. Ее закон отличается от американского тем, что допускает защиту пользователя посредством алгоритмов сильного шифрования, запрещает правоохранительным органам требовать от пользователей шифровальные ключи, само понятие «аЭЦП» определяется более широко. Кроме того, ирландский закон идет дальше американского и в определении принципов для создания сети «провайдеров сертификационных услуг» — организаций, которые будут выдавать «цифровые сертификаты», используемые наряду с цифровой подписью для идентификации личности. Подобные услуги в Ирландии уже обеспечивают некоторые организации, среди которых Национальная почтовая служба и Торговая палата.

Правительство Германии также одобрило законопроект об уравнивании в правах электронных и обычных рукописных подписей. Этот законопроект был утвержден парламентом Германии 16 февраля 2001 г. После этого проведение различных финансовых операций через Интернет значительно упростилось. Кроме того, должны сократиться бумажные архивы финансовых документов и будет создан единый европейский рынок электронной торговли.

Еще одним важным аспектом в регулировании деятельности электронной коммерции являются налоговые и внешнеэкономические вопросы. Фактическое отсутствие в виртуальной экономике границ между территориями с разными налоговыми режимами позволяет онлайн-предпринимателям свободно выбирать налоговые юрисдикции с наиболее мягкими условиями для ведения бизнеса. Это особенно явно проявляется на примере товаров и услуг, реализуемых в цифровом формате, поскольку практически невозможно отслеживать их перемещение. В результате перед государствами постепенно возникают проблемы утери части налоговых и таможенных доходов и обеспечения равных условий для конкуренции между компаниями разных стран. В частности, с подобными проблемами столкнулись США и страны Европей-

ского Союза. В США, как известно, в отличие от стран ЕС, цифровые товары не облагаются налогом на добавленную стоимость, что ставит компании из США, реализующие подобные товары на территории ЕС, в более выигрышные условия по сравнению с их европейскими конкурентами. Соответственно, необходимо принятие мер по исправлению ситуации в этой области.

Резюмируя вышеизложенное, надо отметить, что страны с развитой экономикой уже осознали необходимость правового регулирования электронного рынка в условиях глобализации, однако следует осторожно подходить к решению этой проблемы, вырабатывая единые наднациональные законы и сохраняя возможности для саморегулирования электронного рынка.

Специфика отношений, возникающих между сторонами в рамках е-коммерции, накладывает свой отпечаток на их юридическое оформление. Одной из основных особенностей онлайн-бизнеса является виртуализация как предмета сделки, так и ее участников, что повышает рискованность самой сделки, поскольку появляется вероятность отказа одной из сторон от выполнения обязательств по сделке с возникающими в результате убытками у другой стороны. Например, возможен отказ от покупки со стороны покупателя, получившего, в свою очередь, неверное представление о предмете через виртуальную витрину.

Наиболее распространенные в настоящее время в розничном секторе онлайн-торговли средства платежа (наличный платеж и кредитные карточки) не обеспечивают необходимой гарантированноеTM платежей, что приводит к дополнительным издержкам продавцов, связанным с транспортными расходами и штрафами платежных систем (в соответствии с новыми правилами *VISA* и *Master-Card интернет-магазин* облагается штрафом в 25-100 тыс. долл. в месяц в случае превышения количества возвращенных платежей 1% всех транзакций, или 2,5% месячного оборота). В текущий момент доля отказов от платежей сравнительно невелика и убытки электронных магазинов от этого не очень чувствительны. Ситуация может измениться с ростом онлайн-заказов, тем более из стран ближнего и дальнего зарубежья.

Что же касается России, то деятельность в сфере электронной коммерции основывается в настоящий момент на действующей законодательной базе, включающей гражданские, налоговые, таможенные, внешнеэкономические, отраслевые и другие нормативные акты, регулирующие деятельность обычных офлайновых торговых организаций. За последнее время в них были внесены некоторые изменения, тем не менее не решающие всех юриди-

ческих проблем, стоящих перед электронным бизнесом. В частности, Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) пополнился поправками, разрешающими при определенных условиях заключение сделок в электронном виде с использованием электронно-цифровой подписи. В России Федеральный закон «Об электронно-цифровой подписи» был введен в конце 2001 г.¹ Закон призван обеспечить широкомасштабное использование ЭЦП в электронной экономике, для чего недостаточно уже действующих поправок к ГК РФ, которые ограничивают применение ЭЦП наличием обоюдного соглашения на это сторон сделки.

Кроме того, не менее важное значение ЭЦП играет и для зарождающегося сектора *B2B*, поскольку позволяет компаниям значительно сокращать традиционно большие временные и финансовые издержки, связанные с юридическим оформлением сделок.

Таким образом, по причине своей молодости российская электронная коммерция только начинает сталкиваться с юридическими проблемами, аналогичными тем, которые решаются или уже были решены в других странах с развитыми Интернетом и онлайн-торговлей. Временной лаг в развитии позволяет использовать в России уже накопленный мировой опыт в сфере законодательства по электронной экономике, что может способствовать быстрому решению проблем, возникающих в процессе развития электронной коммерции.

Кроме указанного Федерального закона «Об электронно-цифровой подписи», в Министерстве связи РФ разрабатывается также федеральная программа по развитию электронной коммерции в России, регламентирующая централизованное создание инфраструктуры для электронного бизнеса и российских компаний.

Необходимо сказать о новых тенденциях в сфере электронной коммерции. Новые тенденции в электронной коммерции ознаменовались появлением аббревиатур *B2G*, *G2C*, *GIG*. Они обозначают новые сферы бизнеса, в которые так или иначе вовлечено государство (*Government*), — *Business-to-Government*, *Government-to-Citizens*, *Government-to-Government*. — *TocуRapc TBO* также включилось в процесс электронизации. Законодателем в этой области, как и во всем, что касается электронной коммерции, являются Соединенные Штаты Америки.

Концепция *Electronic Government* была оглашена в США на самом высоком правительственном уровне. 1 июля 1997 г. в пре-

¹ См.: Известия. 2001. 30 октября.

зидентской Директиве по электронной коммерции в последнем п. 13 говорится: «Я поручаю Управляющему общим служб осуществить переход федерального правительства в эпоху электронной коммерции путем расширения онлайн-службы покупок для федеральных служащих до объема 4 миллионов наименований в течение следующих 12 месяцев». Через два года, 17 декабря 1999 г., появился еще один указ, адресованный главам правительственных департаментов и агентств, целиком посвященный концепции электронного правительства. Пять из одиннадцати пунктов являются конкретными указаниями по переводу различных процессов управления на онлайн-технологии: «Управляющий общим служб... должен развивать доступ к правительственной информации, организованной не по агентствам, а по типу службы, или информации, которую граждане могут искать», «главы департаментов... должны сделать доступными онлайн к декабрю 2000 г. 500 самых требуемых правительственных служб, необходимых гражданам... К октябрю 2003 г. транзакции с федеральным правительством должны быть доступны онлайн...», «главы департаментов должны пропагандировать использование электронной коммерции там, где это возможно, для более быстрого, дешевого снабжения федеральных служб необходимыми товарами и материалами, что приведет к снижению расходов налогоплательщиков».

Как видно из содержания этих документов, роль электронной коммерции в организации работы государственных органов США двояка. С одной стороны, это снижение издержек и экономия средств налогоплательщиков на содержание и финансирование деятельности госаппарата, условно *B2G*. С другой — это повышение открытости и прозрачности органов управления, обеспечение свободного доступа граждан ко всей необходимой государственной информации, т.е. *G2C*. Разделение новой индустрии на сектора *B2G* и *G2C* чисто функциональное. Предполагается, что в обеих областях необходимая инфраструктура и обслуживание могут быть предоставлены частными компаниями.

В первую очередь «электронизации» могут быть подвергнуты самые очевидные функции государства — сбор налогов, регистрация транспортных средств, регистрация патентов, выдача необходимой информации, заключение договоров и оформление поставок необходимых государственному аппарату материалов, оборудования. В результате будет сокращен объем бумажной работы, проведение необходимых процедур значительно ускорится. То, что раньше требовало от граждан долгого стояния в очередях, общения с правительственным чиновником, создания

и перемещения большого количества бумажных документов, будет происходить теперь за несколько минут.

Объем рынка правительственных информационных и товарных офлайн-транзакций, потенциальный объект оптимизации, оценивается от 3 трлн до 50 трлн долл. США. Только на закупки необходимых товаров правительство тратит более 225 млрд долл. ежегодно, из которых 40 млрд долл. приходится на продукцию мелкого и среднего бизнеса — от скрепок до продуктов питания.

Согласно исследованию *Gartner Group*, федеральные службы, службы штатов и местные органы власти потратили через систему электронной коммерции в 2000 г. около 1,5 млрд долл., а в 2005 г. эта цифра достигла уровня 6,2 млрд долл. Частный бизнес получит часть сэкономленных средств в виде оплаты своих услуг.

Для полноты картины стоит отметить, что у *B2C*-коммерции есть и проблемы. Информация, которую частные компании могут собрать, не всегда может быть продана налогоплательщикам или частным компаниям для получения прибыли. Частная компания может создать ПО для заполнения форм, ведения базы данных, обеспечить платежную систему, но не может заниматься анализом налоговых поступлений. Хотя экономия на издержках очевидна и значительна, неясно, кто и как будет платить частным компаниям за обслуживание. Эти трудности, впрочем, не являются специфическими для правительственного сектора. Как измерить и в чем состоит добавленная стоимость посредника на электронном рынке — без четкого и исчерпывающего решения этого вопроса не следует ожидать взрывного роста индустрии и прорыва на следующий, качественно новый уровень. В случае оказания посреднических услуг между правительством и гражданами этот вопрос становится еще и политическим и этическим. Доступ к частной информации граждан, зависимость государства от частных компаний, которые вполне могут перейти в собственность иностранных инвесторов, — все эти вопросы должны быть решены.

В силу специфики потенциального клиента — государства сектор *B2G* больше похож на оборонную промышленность. Важным элементом бизнеса является договоренность с государственными органами в обмен на гарантии высокого уровня защищенности, надежности и качества электронных решений. В связи с этим следует ожидать, что консолидация в отрасли будет происходить даже быстрее, чем в *B2B*, и гораздо быстрее, чем в *B2C*.

Если предположить, что электронизация правительственных процессов на коммерческой основе получит развитие, то можно,

например, представить принятие важных законов путем всеобщего тайного онлайн-волеизъявления на правительственном сайте. На федеральном сайте каждый недовольный каким-либо законом сможет зарегистрировать свое мнение, и при накоплении определенного количества «черных шаров» такой закон автоматически будет включен в повестку дня законодателей. 52 Сможет стать эффективным оружием в борьбе с коррупцией, хотя трудно представить, что правительство согласится часть от суммы полученных чиновниками взяток платить 52<?-компаниям в виде платы за их услуги. Без большого преувеличения можно сказать, что в случае успеха программы *eGovernment* изменится сама природа власти.

Таким образом, можно сделать вывод о довольно бурном росте информационной индустрии — интернет-индустрии — в последние годы: он составляет 100—200% в год. Это открывает новые возможности как для корпоративного сектора и маркетинговой политики зарубежных компаний, так и для рядового пользователя. Интернет стирает границы между странами, позволяя свободно общаться представителям различных континентов. Появляются новые возможности ведения бизнеса и совершения покупок. Прогресс техники и технологии Интернета способствует развитию новых отношений между компаниями, потребителями и государством, ускорению расчетов, снижению издержек, повышению эффективности деятельности компаний и государства.

Однако стремительное развитие электронного рынка ставит государство перед необходимостью правового регулирования данного рынка. В первую очередь, это принятие в ряде стран закона об электронно-цифровой подписи. Далее необходимы разработка международных стандартов безопасности при осуществлении платежей, решение вопросов, связанных с налогообложением деятельности на электронном рынке, и многих других вопросов. Тем не менее необходимо крайне осторожно подходить к решению вопроса государственного регулирования этого нового рынка.

Если на начальном этапе своего развития Интернет служил лишь для общения и распространения некоммерческой информации, сегодня уже очевидно, что сетевые технологии могут успешно использоваться и в коммерческих целях. Как показала статистика, в 1999 г. около 600 тыс. фирм продавали свои товары и услуги через Интернет, что на 65% больше, чем в 1998 г.¹

¹ См.: E-Marketer. 2000.

Так, по данным агентства *eMarketer*, в 1999 г. объем мировой е-коммерции составил 98,4 млрд долл.¹

Одним из ключевых факторов в развитии электронной коммерции является распространенность соответствующих средств коммуникации. Показатель проникновения Интернета, как одного из средств коммуникации, наиболее высок в США. В связи с этим выглядит вполне обоснованным тот факт, что наибольшую долю в мировом обороте е-коммерции занимают США.

Несмотря на достаточно впечатляющие показатели абсолютных объемов и темпов роста в мире в целом и в США в частности, электронная коммерция пока что несравнима с традиционной коммерцией. Так, по статистическим данным Департамента торговли США, в 2000 г. объем розничной электронной коммерции (25,8 млрд долл.) составил всего лишь около 0,8% от оборота традиционной розничной торговли (3,23 трлн долл.).

На основании результатов многочисленных исследований торговли ВТС становится очевидной тенденция постепенного смещения структуры розничной онлайн-торговли в сторону офлайн-розницы, что объясняется переменами в качественном составе аудитории Интернета, претерпевшей существенные изменения за последние несколько лет. По мере проникновения Интернета в самые разные слои общества среднестатистический пользователь-покупатель в Интернете становится все больше похожим на свой офлайн-образец. Согласно данным агентства *eMarketer*, на начало 2000 г. наибольший удельный вес в розничном обороте мировой онлайн-коммерции приходился на услуги туризма (29%), продажи компьютеров и комплектующих (13%), аукционные торги (10%), одежду (9%) и книжную продукцию (7%).

Для российских компаний развитие информационных технологий, электронной коммерции является одной из наиболее важных основ развития маркетинговых преимуществ.

Дальнейшее развитие электронной коммерции в России будет зависеть от множества факторов, в частности, от таких проблем, стоящих на пути развития сетевой торговли, как:

- * низкий уровень благосостояния населения (ВВП на душу населения в России примерно в 20 раз меньше, чем в США);
- * небольшой объем аудитории Интернета (в 2001 г. количество человек, посещающих Интернет, составляет всего 2% населения России); этот фактор серьезно сдерживает развитие ин-

¹ См.: E-Marketer. 2000.

формационных технологий, поэтому и использование информационного фактора в развитии маркетинга в России пока еще ограничено;

- неразвитость транспортной инфраструктуры, т.е. транспортная составляющая маркетинга компаний пока еще не может создать условия для реальной доставки товаров, заказанных через виртуальное пространство; кроме того, у существующих форм доставки очень высокие тарифы;
- недостаточность удобных и доступных средств платежа; в России пока еще большинство платежей за покупки, сделанные через Интернет, 50% покупателей оплачивают наличными курьеру в момент доставки. Оплата через кредитные карты менее популярна вследствие их узкого распространения и недоверия их владельцев к существующим в Интернете платежным системам.

Кроме того, с точки зрения пользователей, согласно опросам, приобретение товаров и услуг в интернет-магазинах имеет следующие основные отрицательные стороны:

- 1) длительность доставки (порой купленные товары доходят до покупателей через несколько недель после покупки);
- 2) отсутствие наглядности (в процессе покупки онлайн-покупатель не имеет возможности повертеть товар в руках, примерить, потрогать, понюхать его и т.д., что особенно важно при приобретении одежды, обуви и продуктов питания);
- 3) высокая цена (зачастую товары на прилавках сетевых магазинов продаются по более высоким ценам, чем в традиционной рознице, даже без учета расходов покупателя на последующую доставку).

Таким образом, с учетом текущего состояния и факторов, ограничивающих темп развития электронной коммерции в России, общий оборот электронной коммерции к 2005 г., по оценкам журнала *IBR*, достигнет 560 млн долл. (табл. 7.3).

Таблица 3

Развитие электронной коммерции в России*

Показатели	Годы					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
"С. *	2	3	4	5	6	7
Аудитория Интернета, млн чел.	3,00	4,50	5,85	7,02	8,07	9,28
Интернет-покупатели, %	9	14	16	18	19	20
Количество интернет-покупателей, млн чел.	0,26	0,63	0,94	1,26	1,53	1,86

Окончание табл. 7.3

1 ;	2	3	4?	5	'26	7
Количество покупок в год	5	8	11	13	15	15
Средняя стоимость покупки, долл.	14,5	15	16	17	18	19
Бнутророссийская розничная е-коммерция, млн долл.	19	76	165	278	413	530
Объем экспортных розничных продаж, млн долл.	6	10	15	20	25	30
Общий объем розничной е-коммерции, млн долл.	25	86	180	298	438	560
Оборот розничной торговли, млрд долл.	82	96	109	120	125	131
е-коммерция в розничной торговле, %	0,03	0,09	0,17	0,23	0,35	0,43

* Источник: IBR, Госкомстат.

Прогнозируется увеличение годового количества покупок при незначительном увеличении их средней стоимости (поскольку, с одной стороны, в Интернете постепенно появятся более дорогостоящие товары и услуги — автомобили, недвижимость, туристические услуги, а с другой — все новые и новые сетевые покупатели по причине более низкого достатка будут постепенно снижать планку средней стоимости покупки).

Таким образом, проанализировав современное состояние рынка электронной коммерции в России, можно сделать вывод об острой потребности развития электронного рынка в стране. Для этого необходимо повышать уровень жизни населения, развивать телекоммуникационную инфраструктуру, единую банковскую систему, расширять сферу использования механизмов оплаты по банковским чекам и кредитным картам. В свою очередь, электронная коммерция и развитие информационных технологий в целом будут способствовать развитию рыночных отношений в России и маркетинговой политики российских компаний.

Желательно также развивать корпоративный сектор электронной коммерции, который сейчас только начинает формироваться. Для этого требуется принятие ряда законов, которые бы упорядочивали взаимоотношения между субъектами сделки, таких, как законы об ЭЦП и электронных сделках. Следует привлекать как отечественный, так и зарубежный инвестиционный капитал, а также использовать зарубежный опыт при построении бизнес-моделей российских компаний и для создания их информационных Маркетинговых систем.

Без решения этих вопросов в России невозможно быстрое и качественное развитие электронной коммерции, рыночных отношений и маркетинговой политики. Информатизация и глобализация, находясь во взаимодействии, способствуют развитию данных процессов.

7.2. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ

Маркетинговые информационные системы состоят из людей, оборудования и многосторонних приемов, используемых для сбора, классификации, анализа, оценки, распространения и хранения актуальной, своевременной и точной информации для принятия решений в области маркетинговой политики компаний¹.

Концепция маркетинговой информационной системы, по Ф. Котлеру, приведена на рис. 7.1.

Информационные технологии, электронная коммерция широко применяются в маркетинговой политике зарубежных компаний в

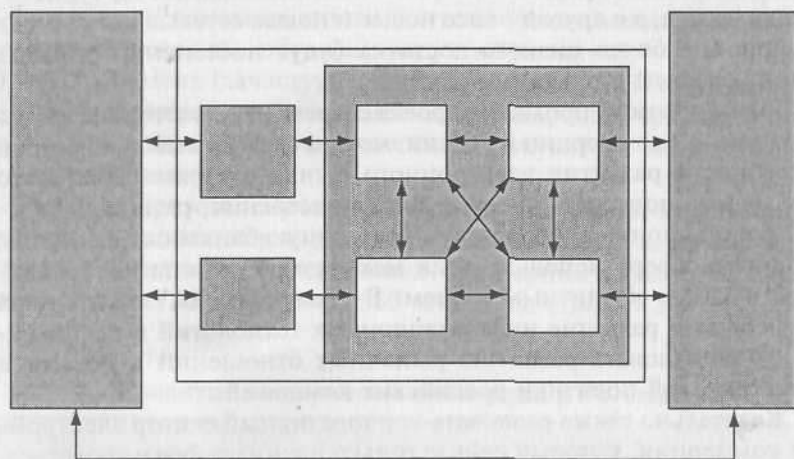


Рис. 7.1. Маркетинговая информационная система

¹ См.: Kotler Ph. Principles of Marketing. N.Y., 1999; Kotler Ph. Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation and Control. N.Y., 1998; Glazer R. Marketing in an Strategic Implications of Knowledge as an Asset. N.Y., 1999.

области логистики, т.е. в сфере товародвижения. Современная маркетинговая логистика концентрирует внимание на координации товародвижения на всей протяженности канала распределения.

Логистика дополняет и развивает маркетинговую политику зарубежных компаний, увязывая потребителей, транспорт, поставщиков в согласованную систему с единой техникой, технологией и информационным обеспечением.

Современная логистика находится в процессе развития, способствуя совершенствованию маркетинговой политики. Она также изучает рынок, одновременно приспосабливаясь к его требованиям. Логистику можно представить как информационную маркетинговую политику.

Можно выделить четыре стадии развития маркетинговой логистики.

Первая стадия охватывает лишь организацию хранения готовой продукции и ее транспортировку; на этой стадии формы управления логистикой пока еще несовершенны.

На второй стадии под логистикой понимается деятельность, включающая обслуживание заказчика, обработку заказов, хранение готовой продукции, управление запасами, т.е. управление движением продукции от пункта производственной линии до потребителя.

На третьей стадии в понимание логистики также входят закупки, доставка сырья, прогнозирование сбыта, но не контролируется повседневное управление предприятием.

На четвертой стадии развития логистики, которая получает все большее распространение в последнее время в нашей стране, маркетинговая политика ставит цель интегрирования процессов планирования и контроля операций логистики с операциями маркетинга, сбыта, производства, финансирования, т.е. маркетинговая политика начинает расширенно подходить к товародвижению.

В странах с развитой экономикой логистика уже выходит за пределы экономической среды и теперь учитывает социальные, экологические, политические факторы, придает большое значение правам потребителей, охране окружающей среды.

В современной теории маркетинговой политики логистика изучается как *логистическая система*. В основе системного подхода лежит рассмотрение отдельных объектов как систем, объединенных одной целью. Можно указать следующие основные принципы, лежащие в основе системного подхода к логистике:

- исследование логистической системы во взаимоотношении с окружающей средой, а затем внутри своей структуры;

- непротиворечие между целями, как отдельных подсистем, так и системы в целом;
- согласованность информационных, ресурсных и других характеристик системы.

Системный подход является сердцевинной всей совокупности современных логистических исследований в маркетинговой политике зарубежных компаний.

Системный подход не столько дает рецепты для решения конкретных проблем, сколько помогает правильно применять специальные методы анализа для решения поставленных проблем. При таком анализе обязательно должны рассматриваться все элементы системы, а также их внутренние и внешние взаимосвязи.

Любая система, в том числе и логистическая маркетинговая система, должна обладать следующими свойствами:

- целостностью и численностью, т.е. элементы существуют только в системе, они могут быть разнокачественными, но при этом совместимыми;
- существованием определенных связей между элементами внутри логистической системы, которые определяют качество системы, причем внутри системы связи должны быть более сильными, чем с внешней средой;
- упорядоченностью организации, т.е. для появления логистической системы и ее развития необходимо сформировать упорядоченные связи;
- наличием качеств, присущих системам в целом, но не свойственных ни одному из ее элементов в отдельности.

В соответствии с этими принципами можно сделать вывод, что в маркетинговой политике логистические системы рассматриваются как адаптивные системы с обратной связью, выполняющие те же или иные функции и логистические операции, состоящие из нескольких подсистем и имеющие развитые связи с внешней средой. Кроме того, в логистической системе синтезируются снабжение, сбытовые, распределительные и транспортные процессы и системы. Таким образом, под *логистическими системами* понимается совокупность функционально связанных элементов — подсистем, в качестве которых могут выступать материальные, финансовые, информационные потоки, центральные, территориальные и местные организационные структуры, посреднические компании, предприятия по поставкам продукции, склады, базы, торговые предприятия, средства для сбора, обработки и передачи информации, транспортные подразделения и т.д.

Логистические системы могут создаваться и функционировать во всех сферах деятельности. Возможность анализа уровней элементов логистической системы позволяет разделить ее на макро- и микрологистику. *Макрологистика* занимается анализом рынка поставщиков, потребителей, вырабатывает общую концепцию размещения складов, распределения, выбора вида транспорта. *Микрологистика* решает конкретные вопросы, которые ставятся маркетинговой политикой отдельных компаний, и здесь можно выделить производственную, закупочную и складскую логику в пределах одной фирмы.

Логистика занимает особое место в современной маркетинговой политике зарубежных компаний, влияя на все аспекты их деятельности. Логистика может существенно воздействовать на улучшение положения компаний в рыночных отношениях, на их конкурентоспособность, увеличение доли на рынке.

Таким образом, функции логистики состоят в координировании спроса и предложения. Маркетинговая политика компании формирует спрос, логистика его реализует, а также занимается состыковкой двух сфер: предъявляемого рынком спроса и выдвигаемого компанией предложения, базирующегося на соответствующей информации о рынке и спросе.

Современная логистика является важным компонентом экономики, например, в США затраты на логистику в национальном масштабе оцениваются примерно в 15—23% ВВП.

Важную роль в маркетинговой логистике играют *информационные системы*. Информация является таким звеном маркетинговой логистической системы, на которое как бы нанизываются все остальные ее элементы. Именно благодаря информационным потокам отдельные элементы системы функционируют как единое целое, информация способствует координации поставок, производства и сбыта. Информационные технологии, всевозрастающее использование компьютеров, считывающих кассовых устройств, унифицированных товарных кодов, электронного обмена данными, систем электронных платежей позволяет многим зарубежным компаниям создавать передовые системы обработки запасов, управления запасами, а также системы разработки маршрутов и расписаний транспортных перевозок. Эти технологические преимущества приносят пользу не только производителям, но и участникам других уровней канала.

Информационные технологии, развитие электронной коммерции способствуют более тесной интеграции разных звеньев логистической цепи. Рассмотрим это направление маркетинговой

политики зарубежных компаний — маркетинговую политику в области интеграции внутрихозяйственных процессов зарубежных компаний.

Прежде чем говорить о маркетинговой политике интеграции разных компаний, связанных одной логистической цепью на основе информационных систем, следует обратить внимание на внутренние хозяйственные процессы одной компании, где ключевые операции часто функционируют независимо друг от друга, что понижает эффективность всего процесса.

Организация должна подготовить себя к операционной, финансовой и технологической интеграции с другими агентами ее логистической цепи. Каким образом? Именно здесь на помощь приходят компьютерные технологии, которые представляют собой комплексные компьютерные программы для управления хозяйственными процессами предприятия на базе методологии планирования производственных ресурсов.

Планирование производственных ресурсов является в настоящее время классическим и хорошо зарекомендовавшим себя средством маркетинговой политики зарубежных компаний, которое позволяет соединить вместе разнообразные функции службы маркетинга, финансового отдела, отдела снабжения, производства и конструкторского отдела, чтобы добиться реального улучшения в деятельности всего предприятия.

За время своего существования подобного рода системы, вернее, методологии, на которых они основаны, претерпели ряд изменений. Зарубежные компании прошли путь от планирования производственных ресурсов до системы бизнес-планирования начиная с 1960-х гг., когда компьютеры повсеместно стали входить в хозяйственную жизнь. Предпосылкой этих преобразований служила все возрастающая конкуренция, вместе с которой менялись требования к принципам планирования.

Программы класса планирования производственных ресурсов позволяли оптимально загружать производственные мощности и при этом закупать именно столько материалов и сырья, сколько необходимо для выполнения текущего плана заказов, и именно столько, сколько возможно обработать за соответствующий цикл производства. Тем самым планирование текущей потребности в материалах позволяло разгрузить склады — как сырья и комплектующих (сырье и комплектующие закупались ровно в том объеме, который можно обработать за один производственный цикл, и поступали прямо в производственные цеха), так и готовой продукции (производство шло в строгом соответствии с принятым

планом заказов, и продукция, относящаяся к текущему заказу, должна быть произведена точно к сроку его исполнения (отгрузки))¹.

Программы следующего поколения планирования производственных ресурсов появились в период, когда конечные потребители продукции уже становились все более «избалованными», ощутимо увеличивались затраты на рекламу и маркетинг, уменьшался жизненный цикл изделий. Все это требовало пересмотра взглядов на планирование коммерческой деятельности. Надо было не «что-то производить и стараться потом продать», а «стараться производить то, что продается». Таким образом, маркетинг и планирование продаж должны быть непосредственно связаны с планированием производства. Исходя из этих предпосылок и зародилась новая концепция корпоративного планирования.

Таким образом, концепция корпоративного планирования² состоит из следующих функциональных модулей:

- 1) прогнозирование;
- 2) управление продажами;
- 3) планирование производства;
- 4) управление структурой изделий;
- 5) управление запасами;
- 6) концепция корпоративного планирования;
- 7) планирование отношений с клиентами;
- 8) управление цехами для серийного, заказного, проектного или непрерывного производств;
- 9) закупки;
- 10) финансы / бухгалтерия;
- 11) финансовый анализ.

Планирование по новой концепции корпоративного планирования состоит из двух стадий:

- * глобального планирования — заканчивается созданием проекта производственного плана;
- * выполнения — предполагает доведение планов до исполнительных подсистем, которые непосредственно реализуют задачи пополнения запасов и выполнения производственных программ.

¹ См.: Гаджинский А.М. Логистика. М.: Маркетинг, 1998; Дегтяренко В-Н. Основы логистики и маркетинга. М.: Гардарика, 1996.

² См.: Christopher M. Marketing Logistics. Oxford, 1997; Emmelhainz M.A. Logistics Perspectives. Cleveland, 1998; Fearon H.E., Leenders M.R. Purchasing Organization Roles and Responsibilities. Toronto, 1999.

Процесс планирования начинается с формирования трех «портфелей заказов»¹.

Во-первых, портфель стандартных, обеспеченных долгосрочными контрактами заказов либо уже имеющимися заказами клиентов, т.е. заказы, в реальности которых можно не сомневаться. Однако ясно, что для большинства предприятий, если речь идет о дальней перспективе (планирование по полному циклу новой концепции корпоративного планирования осуществляется, как правило, на год, полгода или иногда на квартал), такого портфеля заказов бывает недостаточно, к тому же он для некоторых отраслей промышленности не является типичным.

Во-вторых, в дополнение к этому портфелю заказов формируется прогноз, который является концептуальным компонентом системы новой концепции корпоративного планирования и основным потребителем статистических исследований собственных продаж, исследований рынка сторонними фирмами и т.д.

В-третьих, это то, о чем знает только фирма, — изменения, связанные с ассортиментом выпускаемой продукции. То есть если надо одну модель товара заменить на другую, то следует учитывать, что это может повлечь определенные последствия для системы продаж в целом. Все это учитывается при составлении бизнес-плана. Реализация этого стратегического плана продаж будет иметь финансовые последствия, которые должны быть проанализированы, по крайней мере на предмет удовлетворительного потока денежных средств. На основании бизнес-плана составляются финансовый и маркетинговый планы, поскольку часть продаж должна поддерживаться маркетинговыми мероприятиями, или, что так же важно, прогнозирование должно учитывать некую маркетинговую поддержку. Некоторые программные продукты с помощью сетевого или других видов анализа связывают прогнозы, планы и маркетинг.

При составлении финансового плана производится планирование движения денежных средств исходя из бизнес-плана. Если планирование прошло удачно и нет необходимости привлекать заемные ресурсы (по крайней мере сверх норм, установленных корпоративной политикой), то составляется план производства. В ходе такого планирования происходит разбивка годового объема продаж на месячные периоды (с учетом сезонного характера спроса). По ним вычисляются финансовые индикаторы, и если они в норме, то план считается принятым и передается в систему

планирования дальше. Если индикаторы неудовлетворительные, возможно выполнение повторного планирования.

Таким образом происходит формирование мастер-плана, обычно месячного. На его основании выполняется объемно-календарное планирование, т.е. месячный план разбивается на еженедельные, ежедневные, ежесменные периоды и в результате превращается в объемно-календарный план. Это уже четкий план производства, предусматривающий, что конкретно компания будет производить в каждом периоде планирования.

Далее, если все в порядке, на основании объемно-календарного плана производится стандартное планирование материальных потребностей.

Формируются два вида заказов:

- 1) на закупку по приобретаемым материалам;
- 2) на производство по производимым компонентам.

Кроме того, возникает и реализуется связь между системами планирования и управления запасами, что позволяет анализировать имеющиеся запасы и принимать решения о их пополнении.

Далее формируется чистая потребность в материалах и компонентах. На основе производственного заказа дается задание на управление цехом.

Если процедура завершилась успешно, то готовые планы передаются в исполнительную систему, которая управляет пополнением запасов в соответствии с возникшей потребностью и исполнением производственной программы, формируя сменные цеховые задания.

Системы новой концепции корпоративного планирования в интеграции с модулем финансового планирования *Finance Requirements Planning (FRP)* получили название систем бизнес-планирования *Enterprise Requirements Planning (ERP)*, которые позволяют наиболее эффективно планировать всю коммерческую деятельность современного предприятия, в том числе финансовые затраты на проекты обновления оборудования и инвестиции в производство новых изделий.

Стандартная система новой концепции корпоративного планирования имеет следующие составляющие функции¹:

- 1) планирование продаж и производства (*Sales and Operation Planning*);
- 2) управление спросом (*Demand Management*);

¹ Q. & W. Stacuch Logistics Competitiveness Framework-Assessment of the Competitiveness of Canadian Supply Chains. Distribution Service Industrial Directorate. Ottawa, 26 November. 1997.

¹ См.: Fearon H.E., Leenders M.R. Purchasing and Supply Management. Toronto, 1999.

- 3) составление плана производства *{Master Production Scheduling}*;
- 4) планирование материальных потребностей *{Material Requirement Planning}*;
- 5) определение спецификации продуктов *{Bill of Materials}*;
- 6) управление складом *{Inventory Transaction Subsystem}*;
- 7) осуществление плановых поставок *{Scheduled Receipts Subsystem}*;
- 8) управление на уровне производственного цеха *{Shop Flow Control}*;
- 9) планирование производственных мощностей *(Capacity Requirement Planning)*;
- 10) контроль входа/выхода *{Input/Output Control}*;
- 11) осуществление материально технического снабжения *{Purchasing}*;
- 12) планирование ресурсов распределения *{Distribution Resource Planning}*;
- 13) планирование и контроль производственных операций *(Tooling Planning and Control)*;
- 14) управление финансами *{Financial Planning}*.
- 15) моделирование *(Simulation)*;
- 16) оценивание результатов деятельности *(Performance Measurement)*.

С накоплением опыта моделирования производственных и непроизводственных операций эти понятия постоянно уточняются, охватывая все больше функций, делая маркетинговую политику зарубежных компаний более эффективной.

Рассмотрим результаты использования интегрированных систем стандарта новой концепции корпоративного планирования:

- получение оперативной информации о текущих результатах деятельности предприятия как в целом, так и с полной детализацией по отдельным заказам, видам ресурсов, выполнению планов;
- долгосрочное, оперативное и детальное планирование деятельности компании с возможностью корректировки плановых данных на основе оперативной информации;
- решение задач оптимизации производственных и материальных потоков;
- реальное сокращение материальных ресурсов на складах;
- планирование и контроль за всем циклом производства с возможностью влияния на него в целях достижения оптимальной эффективности в использовании производственных мощностей, всех видов ресурсов и удовлетворения потребностей заказчиков;

- автоматизация работ договорного отдела с полным контролем за платежами, отгрузкой продукции и сроками выполнения договорных обязательств;
- финансовое отражение деятельности предприятия в целом;
- значительное сокращение непроизводственных затрат;
- защита инвестиций, произведенных в информационные технологии;
- возможность поэтапного внедрения системы с учетом инвестиционной политики конкретного предприятия.

Ошибочно считать, что все проблемы могут быть решены с помощью системы бизнес-планирования. Новая система корпоративного планирования не умеет решать следующие проблемы управления:

- качеством;
- экологическим мониторингом;
- сервисным и послепродажным обслуживанием;
- разработкой;
- сложными производственными объектами (кросс-планирование и управление комплексными логистическими цепочками).

Таким образом, мы рассмотрели некоторые вопросы управления внутренними хозяйственными процессами организации с помощью систем планирования материальных потребностей и новой концепции корпоративного планирования на основе информационных технологий. Но в современных условиях жесткой конкуренции, когда управление организацией постепенно сменяется управлением логистической цепочкой, возникают виртуальные организации, проявляются тенденции глобализации и т.д. Все это требует создания новых стандартов управления, и на сегодняшний день все большую актуальность приобретает концепция взаимоотношений с клиентами.

Рассмотрим переход от внутренней интеграции к интеграции между организациями одной логистической цепочки. Как мы выяснили, в концептуальном построении традиционных систем управления ресурсами компании системы бизнес-планирования клиент рассматривается как элемент внешнего мира, не интегрированный в обслуживаемые системой бизнес-процессы. Смысл такого устройства систем для управления компанией определялся стратегическим фокусированием бизнеса на оптимизации только внутренней деятельности самого предприятия, что в настоящее время уже не так актуально, но необходимо при переходе на новый, более высокий уровень интеграции. Многие подразделения предприятия, работая с внешним миром, разобщены между собой, хотя

при этом зачастую имеют дело с одними и теми же контрагентами. Отсутствие единого подхода к работе с клиентом сразу же отзывается на эффективности работы на рынке — компания теряет массу возможностей увеличения продаж и повышения уровня лояльности клиентов. Между тем современные маркетинговые исследования говорят о том, что наличие солидной базы лояльных клиентов является сегодня основным и едва ли не единственным фактором устойчивости и процветания бизнеса. Интегрировать клиента внутрь компании, предоставить ему реальное индивидуальное обслуживание, образно говоря, поставить его первым в очереди — вот задача, которую пытается решить мировое бизнес-сообщество при продумывании новых стандартов. В рамках этой задачи родилась целая стратегия, направленная на смещение концентрации усилий по наведению порядка внутри компании в сторону обслуживания клиентов, — стратегия управления отношений с клиентами.

Система управления взаимоотношениями с клиентами — это стратегия компании, определяющая взаимодействие с клиентами во всех организационных аспектах: она касается рекламы, продажи, доставки и обслуживания клиентов, дизайна и производства новых продуктов, выставления счетов и т.п. Эта стратегия основана на выполнении следующих условий:

- наличие единого хранилища информации и системы, куда мгновенно помещаются и где в любой момент доступны все сведения обо всех случаях взаимодействия с клиентами;
- синхронизация управления множественными каналами взаимодействия (т.е. существуют организационные процедуры, которые регламентируют использование этой системы и информации в каждом подразделении компании);
- постоянный анализ собранной информации о клиентах и принятие соответствующих организационных решений, например, о ранжировании клиентов исходя из их значимости для компании, выработке индивидуального подхода к клиентам согласно их специфическим потребностям и запросам.

Система управления взаимоотношениями с клиентами — это не разновидность компьютерной системы. Есть ряд систем, способных поддержать реализацию этой стратегии, но, в отличие от системы бизнес-планирования, в них практически не заложено готовых решений, а существует набор инструментов, которые можно использовать для реализации стратегии управления взаимоотношениями с клиентами. Если система внутрифирменного ресурсного планирования в состоянии помочь сократить

запасы товара на складе за счет сложных готовых алгоритмов расчета потребности исходя из спроса, наличия, параметров производственного цикла и т.п., то СЙМ-система как таковая, не поможет волшебным образом повысить удовлетворенность клиентов качеством обслуживания.

Возможности повышения качества обслуживания клиентов известны — это компьютерные системы, автоматизирующие определенные процессы взаимодействия с клиентами. Часто за новые системы управления взаимоотношениями с клиентами принимают старые системы: систему автоматизации работы торговых агентов (*Sales Force Automation*); систему информации о продажах и маркетинге (*Sales & Marketing System*); систему обслуживания клиентов (*Customer Support System*) и им подобные.

Последние несколько лет на западном рынке озаменовались целым рядом глобальных изменений, которые все, вместе взятые, и привели к зарождению и бурному росту интереса к стратегии управления взаимоотношениями с клиентами. Причины этого в следующем:

- конкуренция в большинстве отраслей высока как никогда, и важнейшей становится проблема удержания имеющихся клиентов, а не приобретения новых;
- * интернет-технологии привели к резкому снижению барьера при решении вопроса о смене поставщика. В реальном бизнесе конкурентов разделяют километры и часы, в виртуальном бизнесе — через секунду попадаешь на сайт конкурента;
- клиент сегодня имеет весьма богатый выбор, ему легко доступна самая разнообразная информация о рынке, но приходится учитывать огромное количество факторов. Компании необходимо накапливать сведения обо всех этих факторах и учитывать их в своих решениях;
- у клиента есть множество каналов взаимодействия с подразделениями компании — личная встреча, *Web-call*, электронная почта, обычная почта, телефон, факс, и он ожидает, что вся получаемая по этим каналам информация будет рассматриваться компанией во всей своей совокупности;
- информационные технологии позволяют с относительно низкими затратами сохранять, обрабатывать и использовать информацию о каждом случае взаимодействия с клиентом;
- * многие предприятия используют интегрированные системы, автоматизирующие все основные функциональные области. В этих системах накапливается самая разная информация о

клиентах, которую можно и нужно распространять между подразделениями;

- ассортимент производимой продукции все время растет, необходимо предлагать клиентам индивидуальные решения, а для этого следует привлекать клиента как партнера в разработке дизайна и производстве продукта;
- если 10-20 лет назад речь шла о том, что необходимо значительно повышать качество продукции, и все только и говорили о глобальном управлении качеством (*Total Quality Management — TQM*), то сейчас очень многие компании (во всяком случае, на Западе) достигли чрезвычайно высокого уровня качества, и клиенты считают это само собой разумеющимся. Конкуренция теперь идет на уровне сервиса — и не просто хорошего, а превосходного, который требует совершенно других технологий и подхода.

Глобальным результатом воздействия всех этих факторов и стало управление взаимоотношениями с клиентами — концептуально новый подход к взаимодействию. Как уже упоминалось выше, этот подход подразумевает, что при взаимодействии с клиентом по любому каналу сотруднику доступна полная информация о всех взаимоотношениях с клиентами, и он принимает решение на ее основе; данные об этом, в свою очередь, тоже сохраняются и доступны при всех последующих актах взаимодействия.

Приведем несколько примеров из реальной жизни.

- Посылая клиенту ежемесячный счет, телефонная компания предлагает подписку на новую услугу (новый тариф международных переговоров). Это предложение делается определенному клиенту (ряду клиентов), причем конкретно показывается возможная экономия средств клиента на основе анализа объема и графика его телефонных переговоров за предыдущие три месяца.
- Клиент звонит в банк. Банковский операционист приветствует его, называя по имени, и уточняет, что, наверное, звонок связан с тем заявлением о предоставлении кредита на покупку дома, которое клиент прислал по факсу и которое вместе с именем клиента уже присутствует на мониторе банковского операциониста, когда он ведет разговор. В конце разговора клиента спрашивают, не интересуется ли его информация о новых видах кредитов на обучение детей. (Какое совпадение! Сыну как раз исполнилось 17 лет, и он собирается поступать в университет. Конечно же, информация о его возрасте тоже хранится в системе.)

- Клиент покупает цветы на Web-сайте и отправляет их в подарок в день рождения другу. После этого ему приходит по электронной почте сообщение с подтверждением заказа и уведомлением об отправке, включающим возможность отслеживания доставки заказа через Интернет или автоматическую систему — систему интерактивного речевого взаимодействия [*Interactive Voice Response — IVR*]. Через год, незадолго до означенной даты, клиент получает по почте каталог, содержащий множество различных видов подарков, а заодно напоминающий о грядущем дне рождения друга.

В общем и целом система управления взаимоотношениями с клиентами — это стратегия повышения качества обслуживания клиента, благодаря которой удастся увеличить долю на рынке и в конечном счете прибыльность компании. Многие аспекты системы управления взаимоотношениями с клиентами существуют уже не один год, и большинство этих систем родилось не на пустом месте, они ведут свое происхождение от систем, с помощью которых давно автоматизируются определенные аспекты взаимодействия с клиентами. Однако эти системы настолько же отличаются от отдельных систем поддержки маркетинга, как интегрированная система бизнес-планирования отличается от «автоматизации» за счет установки в отделе бухучета системы «1С: Бухгалтерия».

Существует несколько классификаций систем управления взаимоотношениями с клиентами. Наиболее часто встречается классификация этой системы по трем ключевым направлениям.

1. Оперативная система управления взаимоотношениями с клиентами — *Customer Relationships Management (CRM)*. Она включает приложения, дающие оперативный доступ к информации по конкретному клиенту в процессе взаимодействия с ним в рамках обычных бизнес-процессов — продажи, обслуживания и т.п. Требует хорошей интеграции систем, четкой организационной координации процесса взаимодействия с клиентом по всем каналам. На данный момент подавляющая часть систем бизнес-планирования в основном ориентирована на эту систему.
2. Аналитическая система управления взаимоотношениями с клиентами. Предполагает синхронизацию разрозненных массивов данных и поиск статистических закономерностей в этих массивах для выработки наиболее эффективной маркетинговой политики, стратегии продаж и обслуживания клиентов и т.п. Требует хорошей интеграции систем, большого объема нарабо-

тайных статистических данных, эффективного аналитического инструментария. Данная система менее популярна, чем Оперативная система управления взаимоотношениями с клиентами. Тесно соприкасается с концепциями хранения данных, анализа информации, и поэтому неудивительно, что поставщики систем в этих областях активно продвигают и репозиционируют свои системы как системы аналитической системы управления взаимоотношениями с клиентами, например Система статистического анализа (*Statistical Analysis System*).

3. *Collaborative Customer Relationships Management (CCRM)*. Эта система предоставляет клиенту возможность гораздо большего влияния на процессы разработки дизайна, производства, доставки и обслуживания продукта. Требуется технологий, которые позволяют с минимальными затратами подключить клиента к сотрудничеству в рамках внутренних процессов компании. Примеры *CCRM*;

- сбор предложений клиентов при разработке дизайна продукта;
- доступ клиентов к опытным образцам продукции и возможность обратной связи;
- обратное ценообразование — когда клиент описывает требования к продукту и определяет, сколько он готов за него заплатить, а производитель реагирует на эти предложения.

Последний случай представляет собой наиболее «экзотический» аспект системы управления взаимоотношениями с клиентами, требующий для своей реализации радикальной перестройки внутренних организационных механизмов. Но те немногие компании, которые его реализуют, уже достигли невиданных показателей по отдаче инвестиций. Систем, поддерживающих *CCRM*, практически нет на рынке, в том числе и потому, что такой процесс в большинстве случаев сугубо индивидуален и должен автоматизироваться за счет чрезвычайно гибкой системы управления взаимоотношениями с клиентами. К тому же эта система должна быть основана на самых дешевых и открытых технологиях (интернет-технологиях) для снижения затрат на построение интерфейса между компаниями и ее клиентами.

Как уже отмечалось выше, многие современные системы управления взаимоотношениями с клиентами выросли из других систем, в результате чего некоторые из них страдают от «однобокости», работая только в ограниченной области стратегии управления взаимоотношениями с клиентами и значительно снижая ее эффективность.

Необходимо отметить, что, в отличие от базовых систем бизнес-планирования, которые требуют огромной доработки для доведения их до соответствия требованиям российского законодательства бухгалтерскому, финансовому и хозяйственному учету, системы управления взаимоотношениями с клиентами относительно легко переносить из страны в страну — пожалуй, более 90% работы по локализации составляет перевод (для базовых систем бизнес-планирования перевод — это 10–20% локализации).

Итак, мы рассмотрели концепции решений в маркетинговой политике, связанных как с интеграцией бизнес-процессов внутри одной организации, так и с попыткой выхода интеграционных преобразований на рынок сбыта и вовлечения клиентов во внутренние процессы. В современной маркетинговой политике зарубежных компаний эти вопросы занимают существенное место.

Рассмотрим влияние Интернета на логистические цепочки. Сеть сводит на нет преимущества собирания всех необходимых компонентов производственного процесса под одной крышей. Быстро приближается момент, когда вертикально интегрированные компании окажутся в значительном проигрыше по сравнению с теми, которые используют виртуальные цепочки поставок. Чтобы понять, почему это происходит, нужно посмотреть как связывались звенья логистических цепочек.

Один из самых крепких связывающих элементов — *транзакционные издержки*. Издержки установления взаимосвязи с новым партнером (определение его качества как поставщика, переговоры о ценах, разработка соглашений о правах на объекты интеллектуальной собственности, планирование совместных капиталовложений) порой бывают огромными. Даже простой поиск подходящего контрагента способен стать колоссальной проблемой. Когда контракты заключены, возникают обычные транзакционные издержки: нужно нанять специалистов по закупкам и логистик-менеджеров для отслеживания товарных потоков, идущих от поставщиков к производителю. Цифровые биржи ускоряют дезинтеграцию снабженческих цепочек: они практически ликвидируют транзакционные издержки, собирая воедино разрозненную информацию и предоставляя ее в форме услуг, обладающих для клиентов добавленной стоимостью. Восхищение, вызываемое в последнее время электронными биржами (такими, как *Freemarkets.com* в Питсбурге), чаще всего относится к их способности снижать материальные издержки путем «сталкивания» поставщиков между собой в интернет-аукционе. Однако эти №И>-сайты еще

больше повлияют на снижение транзакционных издержек, поскольку сделают гораздо более выгодным приобретение комплектов у сторонних поставщиков, нежели их самостоятельное производство.

Электронная биржа *Freemarkets.com* действует в этом направлении, оказывая поддержку своим участникам-покупателям на протяжении всего процесса оформления контракта — от поиска партнера и формулировки условий подряда до ведения торгов на аукционе.

На протяжении многих лет цепочки поставок закреплялись еще и такими элементами, как своевременность предоставления и доступность информации. Но и здесь налицо драматические перемены — благодаря Интернету произошло кардинальное снижение расходов на пересылку огромных массивов данных. Большие объемы информации, снимаемой с кассовых аппаратов, стало возможным отсылать гораздо чаще, за счет этого повышается точность прогнозов относительно ежедневной потребности в товарных поставках и снижается необходимый минимум запасов в снабженческой цепочке. С точки зрения фирм розничной торговли ускорение информационных потоков между ними и фирмами-производителями уменьшает необходимость вкладывать средства в содержание крупных дистрибьюторских центров, поддерживающих непрерывность поставок.

Деятельность автомобилестроительных компаний порождает гигантские массивы данных о содержании каждой модели: спецификации, чертежи, списки аттестованных поставщиков по всем комплектующим и технологическая информация, необходимая для изготовления, тестирования и индивидуализации автомобиля. Перевод таких массивов в режим совместного использования открывает замечательные перспективы для снижения издержек, но раньше для этого требовались значительные инвестиции в программное обеспечение и инфраструктуру, а сейчас это стало доступным через *Web-порталы* за обычную плату.

Виртуальные технологии организации снабженческих цепочек не только облегчают передачу заказов на изготовление и доставку товаров фирмам-партнерам, но и позволяют также переложить на контрагентов ведение учета и ответственность за готовую продукцию. Информационные порталы, где все партнеры могут видеть развернутую цепочку поставок, где можно оценить вклад каждого в общий успех и наградить участников цепочки соответствующим

образом, позволяют отдельным звеньям-поставщикам представлять себя единым целым. Например, автомобилестроительные компании разбивают свою продукцию на отдельные блоки (модули) и передают партнерам ответственность за доставку крупных модулей на сборочные заводы. Быстро добившись успеха в этой схеме с такими несложными блоками, как обивка салона и колеса, некоторые корпорации идут дальше. *Volkswagen* проводит эксперимент с полной модуляризацией: грузовой или легковой автомобиль разделяется на несколько больших элементов (шасси, рама, двигатель, корпус), изготовление которых передается фирмам-контрагентам.

Итак, преимущество использования Интернета во взаимоотношениях с поставщиками неоспоримо. Главный козырь — это снижение транзакционных издержек, которые порой составляют большую долю в затратах. Кроме того, достигаются очень высокая оперативность информации и ее доступность.

Как известно, логистическую цепочку можно разделить на три основные составляющие:

- поставки;
- производство;
- сбыт.

Скоординированное управление предприятием только по логистической цепочке приводит к желаемым результатам, т.е. к повышению конкурентоспособности компании. Огромное значение приобретают системы сбыта продукции, особенно сейчас, в эру потребителя. С появлением Интернета открывается широкое поле для формирования новых каналов сбыта. Торговля через Интернет приобретает все большее значение в логистических цепочках компаний разных стран, в том числе и в российских. Но радужные перспективы порой затмевают трудности, возникающие при переходе на новую форму торговли с использованием информационных технологий, ставят в тупик руководителей компании. Самое опасное — это неадекватная оценка предстоящих затрат, связанных с таким переходом.

Таким образом, информационные технологии являются важным фактором переориентации политики зарубежных компаний на новые формы отношений с партнерами, потребителями, конкурентами, вносят серьезные модификации в цепи продвижения товаров на рынке от производителя к потребителю, в управленческие структуры.

Контрольные вопросы

1. В чем заключаются особенности формирования информационной среды в условиях глобализации?
2. Определите правовые основы электронной коммерции.
3. Каковы тенденции развития розничного, оптового и корпоративного секторов и рынков информационных технологий?
4. Укажите новые тенденции в развитии информационных технологий в условиях глобализации.

Глава VIII

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ

8.1. СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ

Глобализация мировой экономики — это сложная, многоаспектная проблема, которая пока еще не имеет простого и однозначного толкования.

Для обоснования эволюции международного направления экономической политики зарубежных компаний необходимо провести анализ глобальных проблем. Развитие мировой экономики в настоящее время складывается под растущим влиянием глобальных проблем. Современный период развития мирового хозяйства характеризуется развитием глобальных проблем, усилением взаимозависимости глобальных и национальных интересов. В основе этих проблем лежит тенденция к углублению процесса интернационализации хозяйственной жизни, усилению влияния внешнеэкономической сферы на экономическое развитие.

Глобальные проблемы касаются всего человечества, затрагивая интересы и судьбы всех стран, народов и социальных слоев, они приводят к значительным экономическим и социальным потерям, а в случае обострения могут угрожать самому существованию человеческой цивилизации; они требуют для своего решения сотрудничества в общепланетарном масштабе, совместных действий всех стран и народов.

К основным глобальным проблемам можно отнести следующие: проблему мира и разоружения, экологическую, демографическую, энергетическую, сырьевую, продовольственную, проблемы использования ресурсов Мирового океана и освоения космического пространства и др.

Современная классификация глобальных проблем сложилась в 1980-е гг. Глобальные проблемы взаимодействуют друг с другом, в частности, энергетическая и сырьевая проблемы соотносятся с экологической, экологическая — с демографической, демографическая — с продовольственной.

Еще несколько лет назад возникновение глобальных проблем рассматривалось только как порождение противоречий капитализма. Теперь эти процессы объясняются цивилизационным подходом, который основывается на существовании единой современной мировой цивилизации и наличия отдельных региональных и субрегиональных цивилизаций. Поэтому в 1990-е гг. появились и новые моменты в классификации глобальных проблем. В настоящее время исследователи стали объединять следующие наиболее общие проблемы:

- политические и социально-экономические проблемы (предотвращение ядерной войны, проблемы устойчивости развития мирового сообщества);
- проблемы, связанные с природно-экономическим развитием (экологическая, энергетическая, сырьевая, продовольственная, Мирового океана);
- социальные проблемы (демографическая, межнациональная, культурная, здравоохранения);
- смешанные проблемы, возникновение и нерешенность которых приводят к массовой гибели людей (военные, региональные конфликты, преступность, технологические аварии, стихийные бедствия);
- научные проблемы (освоение космического пространства, долгосрочное прогнозирование в различных областях).

Таким образом, в подходе, классификации и иерархии приоритетных глобальных проблем происходят существенные сдвиги. Одни авторы считают, что на первом месте среди глобальных проблем по-прежнему остается вопрос предотвращения ядерной войны, другие переносят на первое место экологическую проблему, третьи — демографическую, продовольственную или проблему преодоления отсталости развития ряда стран мира.

Видимо, все эти проблемы можно назвать приоритетными, так как все глобальные проблемы касаются выживания человечества. Они порождены различными факторами, главными из которых являются процессы интернационализации хозяйственной жизни. Независимо от их приоритетности, глобальные проблемы оказывают существенное воздействие на деятельность современных зарубежных компаний, поведение на мировом рынке.

Мировое сообщество предпринимает попытки решить эти проблемы. Они являются важным объектом исследований в области мировой экономики, социологии, права, биологии, географии, экологии, океанологии и др. Сейчас стала развиваться геоглобалистика, которая предлагает изучение проблем на трех последовательных уровнях — глобальном, региональном, страновом.

Обострение общих для всего человечества глобальных проблем усиливает необходимость согласованных действий по их решению, совместной выработки оптимальных вариантов развития. Мировое сообщество способно решить глобальные проблемы, лишь объединив усилия и ресурсы. Поэтому возникает необходимость перестройки сложившейся системы международных отношений.

В мировом сообществе наблюдается тенденция к интеграции, развитию единого комплекса функционирования мировой экономики, совместному решению большинства экономических проблем, созданию единого рыночного пространства. Эта тенденция дополняется другим направлением развития — регионализацией мира, его многополярностью, которая проявляется в перераспределении значения и роли отдельных стран и групп стран в мировом хозяйстве¹.

Решение глобальных проблем требует финансово-экономических обоснований и огромных затрат. По некоторым оценкам, ежегодные затраты на решение глобальных проблем должны составлять около 1 трлн долл. Изыскать столь значительные средства весьма сложно, сейчас человечество такими средствами не располагает, так как в 1990-е гг. весь мировой валовой продукт оценивался в 13 трлн долл. Поэтому возможности решения глобальных проблем зависят от определения их приоритетности при распределении финансовых средств. Таким образом, именно эти вопросы требуют особенно пристального внимания.

Проблема сохранения мира на земле, предотвращения военных катастроф и конфликтов постоянно остается одной из важнейших на протяжении существования человечества. Военно-промышленные комплексы, обладающие огромными вооруженными силами, расходуют колоссальные средства на производство оружия и проведение научных исследований в этой сфере. Несмотря на то что ряд военных достижений используется и в гражданской сфере, приводит к дорогостоящим новшествам в авиации, вычислительной технике и других отраслях, эти научные исследования вряд ли можно считать эффективным направлением стимулирования

¹ См.: Johanson J. The Mechanism of Internationalization. N.Y., 2000.

развития науки. Напротив, быстрый прогресс в военной области как раз и угрожает безопасности и способствует углублению глобальных проблем.

Важной особенностью современной военной проблемы является перенесение центра тяжести из возможного мирового конфликта в сферу региональных и локальных конфликтов, но эти новые аспекты не снижают опасности крупных военных потрясений. С региональными и локальными конфликтами связана также острая проблема беженцев, имеющая не только военное, но и серьезное социальное и экономическое значение.

Торговля оружием по-прежнему остается важным направлением экономических отношений, хотя стала несколько сокращаться. Доля США в мировой торговле оружием сейчас составляет около половины.

Было запрещено химическое оружие, производство которого в Великобритании прекратилось в середине 1950-х гг., во Франции — в 1970-х гг., в нашей стране — в 1987 г., в США — в 1990 г. В январе 1992 г. была принята Международная конвенция о запрещении разработки, производства, накопления и применения химического оружия.

Необходимо отметить, что войны остаются одной из главных проблем выживания человечества, в мировой практике они являются средством решения политических вопросов. Кроме того, опасной остается проблема распространения различных видов оружия.

Экология также представляет собой одну из важнейших глобальных проблем. Экологический кризис, проявляющийся в напряженном состоянии между человеком и природой, характеризуется несоответствием развития производительных сил и производственных отношений и ресурсно-биологических возможностей биосферы. Его особенностями являются усиление воздействия человека на природу и расширение влияния измененной человеком природы на общественное развитие.

Экологическая проблема проявляется в ухудшении окружающей среды, загрязнении и отравлении ее отходами, в угрозе существованию человека. Международная комиссия по окружающей среде и развитию разрабатывает программы улучшения качества окружающей среды и общей экологической обстановки. Эта комиссия и другие международные организации для решения экологической проблемы разрабатывают документы, в которых обосновывается необходимость направления средств, высвобождаемых в результате сокращения военных расходов и конверсии, в экологические

бюджеты. Страны с развитой экономикой в среднем расходуют до 1,7% своего ВВП на экологические нужды, но этого мало, так как величина ущерба, наносимого природной среде, ежегодно исчисляется примерно 6% ВВП. К 2000 г. произошел рост расходов на природоохранные мероприятия до 250 млрд долл., что более чем в 6 раз превысило уровень расходов в 1970 г.

На международном уровне уделяется большое внимание разработкам критериев экологической безопасности, краткосрочных и долгосрочных программ. Только совместными усилиями можно решить экологические проблемы по унификации и внедрению методов определения загрязненности водного и воздушного бассейнов, разработке очистного оборудования, по проведению фундаментальных научных исследований в области экологической науки.

Современный деловой климат требует от компании ориентации маркетинговой политики на охрану окружающей среды. Сегодня существуют международные жесткие нормы, оговаривающие содержание вредных веществ в выхлопных газах автомашин, что ставит определенные задачи перед автомобилестроительными компаниями.

Меры по охране окружающей среды приводят к повышению издержек производства. Особенно это касается американских компаний, которые считают, что они находятся в менее выгодных условиях по сравнению с конкурентами на мировом рынке, работающими в более либеральных условиях законов о защите окружающей среды.

Большое внимание этим вопросам уделяется в маркетинговой политике таких компаний, как *Jonson & Jonson*, *Procter & Gamble*, *Colgate*, *Palmolive* и др., которые не только признают ответственность производителей за вред, наносимый природе, но и рассматривают деятельность по охране окружающей природы в качестве конкурентного преимущества.

Важно отметить роль регионального сотрудничества в деле охраны окружающей среды. В частности, в документах Европейского Союза неоднократно подчеркивалась необходимость развития региональной стратегии охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов европейского региона (Европа является самым кризисным в экологическом отношении континентом) на длительную перспективу. В ЕС даже система налогообложения строится таким образом, чтобы стимулировать сохранение природной среды.

Экологические проблемы ставят под угрозу будущее мировых цивилизаций, поэтому решать их надо безотлагательно, общими усилиями, используя все существующие формы международных экономических отношений; международную торговлю, научно-технические связи, валютно-финансовое сотрудничество, деятельность многочисленных международных организаций.

Важное место среди глобальных проблем занимает *демографическая проблема*. В сентябре 1994 г. в Каире состоялась V Всемирная конференция ООН по народонаселению, на которой была принята Программа действий об определении политики народонаселения во всем мире на период до 2015 г. Эта Программа содержит положения, касающиеся численности населения, его прироста и структуры, международной миграции, вопросов сотрудничества в решении демографической проблемы. Была определена примерная сумма средств, необходимая для этих целей, — около 17 млрд долл.

Одновременно Фонд ООН по народонаселению разработал план по демографическому развитию планеты, предложив ограничить рост населения практически по всему миру, даже вопреки позициям Ватикана и исламских фундаменталистов. Демографическая среда, ее динамика и проблемы представляют особый интерес для маркетинговой политики зарубежных компаний, так как они дают информацию о потребителях, из которых, собственно, и состоят рынки. Поэтому основные демографические характеристики, такие, как численность населения в различных районах, тенденции его роста, изменения возрастной структуры и т.д., обеспечивают основы для изучения потенциального спроса.

Большие проблемы возникают в области *энергетики и сырья*. Эти ресурсы распределены в мире крайне неравномерно, часть из них ограничена, их производство и потребление подвержены колебаниям. Увеличение добычи полезных ископаемых ведет к загрязнению окружающей среды, нарушению экологического равновесия. Перед обществом стоят глобальные проблемы по обеспечению потребностей новыми источниками энергии. Ряд стран после чернойбыльской аварии приняли решение отказаться от атомной энергетики, несмотря на высокую эффективность ее использования, не строить новые атомные станции и даже ликвидировать уже существующие. Это может обострить энергетическую проблему в мире.

Современные компании рассматривают потоки сырья как законченную систему, от первоначальных потребностей в сырье до доставки конечной продукции. Международная маркетинговая

политика стремится обеспечить взаимодействие, координацию и контроль, необходимые для того, чтобы избежать конфликтов между распределением и функциями по управлению сырьем в глобальном масштабе. Нехватка отдельных видов сырья, повышение мировых цен на многие его виды, несбалансированность в добыче, поставках и использовании отдельных видов сырья могут нарушать покупательную деятельность компаний, ритм их работы и обеспечение рынков товарами.

Необходимо остановиться на *продовольственной проблеме*. Для решения проблемы голода, по оценкам ученых, в мировом масштабе необходимо утроить производство продуктов питания, что, очевидно, в настоящее время нереально. Поэтому решение этой проблемы частично возможно в условиях развития биотехнологии, совершенствования форм развития аграрных отношений и сельскохозяйственного производства, увеличения объема предоставления льготных кредитов развивающимся странам, расширения роли и деятельности Международного чрезвычайного фонда в рамках мировой продовольственной программы.

Таким образом, глобальная продовольственная проблема заключается не только в голоде и недоедании, она кроется в сложных экономических отношениях¹. Для ее ликвидации необходима координация международных шагов в этой сфере, которые должны привести не только к ликвидации голода, но в первую очередь, стабилизировать аграрные рынки, решить ряд экономических, демографических, аграрно-технических и ресурсных проблем.

Проблемы Мирового океана и формирования морского хозяйства связаны с использованием морских энергетических и биологических ресурсов, а также с загрязнением морской среды. С точки зрения получения энергии представляет интерес использование энергии приливов, отливов, морских волн, моретермальных электростанций. Согласно международной программе «Преобразование термальной энергии океана» до 20% мировой потребности в энергии может быть получено за счет использования морских ресурсов.

Конвенция по морскому праву, принятая в 1982 г. на XI рабочей сессии Конференции ООН, которую часто называют Хартией морей, является важнейшим документом по урегулированию глобальных проблем, связанных с Мировым океаном.

¹ См.: *Nadel O.P.* Global Model: The Role of Multinational Enterprises. Foreign Direct Investments and International Trade.

Сейчас возрастает природоохранительная активность таких международных организаций, как Конфедерация стран северных морей и Международная морская организация, которые разрабатывают программы, призванные ограничить загрязнение Мирового океана химическими и промышленными отходами. Согласно данным этих организаций, в океан сбрасывается до 20 млрд т вредных веществ.

Кроме того, создан Международный орган по морскому дну, который имеет право выдавать разрешения на разведку и эксплуатацию ресурсов глубоководной части Мирового океана, например, железомарганцевых конкреций. Таким образом, эта организация предпринимает попытку решить проблемы Мирового океана, разрабатывая конкретные меры, связанные с наблюдением за деятельностью различных государств, с охраной окружающей среды, объемами производства, спросом и ценами на добываемое сырье.

Глобальной средой и общим достоянием человека также является космос, его освоение представляет собой серьезную глобальную проблему. Она имеет отношение ко всем государствам, так как требует концентрации технических, экономических и интеллектуальных усилий многих стран, при этом создавая возможности для международного сотрудничества. Интенсивное функционирование космических кораблей становится причиной аварий самолетов, их отходы загрязняют атмосферу. В то же время исследование космоса позволяет странам объединить экономические ресурсы для создания новых материалов, источников энергии, двигателей, приборов, что влияет на бурное развитие электроники, вычислительной техники. Таким образом, космическая промышленность стимулирует развитие наиболее высокотехнологичных отраслей. Существенно отражается международное изучение космоса и на развитии прогнозов погоды, телевидения и средств связи. В целом можно сказать, что развитие космоса связано с решением многих глобальных проблем.

Самые новые моменты в решении глобальных проблем, отражающие необходимость регулирования мирового хозяйства и поиска средств для его финансирования, связаны с развитием современной информационной сферы. Уже созданы новые возможности этого регулирования на основе системы Интернет в рамках международной электронной биржи *Global Custodians*. Сейчас в мировой экономике в финансовом секторе происходят глубокие качественные изменения. Теперь уже в глобальном, а не только в региональном масштабе интегрируются рынки с различной сте-

пенью развития, капитализации, рисков. Происходит это на основе упомянутой гигантской электронной биржи инвестиций, ценных бумаг, товаров, сырья, услуг и технологий.

Эта система позволяет банкам, в какой бы стране они ни находились, отслеживать по всему миру малейшие источники доходов, мгновенно размещать в них средства — собственные и заемные. В систему встроены мощные гарантийные механизмы, надежно страхующие от всех видов риска. Эта структура держится на фундаменте системы «Субкастодианс», т.е. на объединении национальных и международных банков, которые управляют всеми видами ресурсов, собственности, имущества, активно финансируют промышленность, строительство, транспорт, торговлю, страхование, НИОКР и т.д. Оперируют они без посредников на фондовом, валютном, кредитном, товарном, ипотечном и других рынках.

Большинство стран входит в эту систему, которая позволяет привлекать из-за рубежа практически неограниченные ресурсы на любые сроки — от нескольких лет и десятилетий до нескольких минут.

Россия пока официально не участвует в этой системе. Но наша страна интересует зарубежных инвесторов, глобальная электронная система позволяет изучать и российский рынок, помогая решать ряд проблем. Некоторые из российских банков уже созрели для вступления в *Global Custodians*, они применяют у себя мировые стандарты, имеют современные банковские технологии, программное обеспечение, опытные высококвалифицированные кадры, хорошо управляют пассивами и активами, рисками, ликвидностью. Россия, как и другие страны, может участвовать в решении глобальных проблем, в частности в их финансировании.

Кроме того, Россия весьма активно участвует в деятельности большинства международных организаций, решающих глобальные проблемы мирового хозяйства, в разработке многочисленных проектов.

Таким образом, глобальные проблемы нельзя решить быстро и на уровне отдельных стран или отдельных компаний. Необходим единый международный механизм их решения и регулирования, определения международных правовых и экономических норм. Большие надежды в решении глобальных проблем возлагаются на ООН, МВФ, ВТО, региональные и отраслевые организации, которые имеют большой опыт координации международных усилий, использования ресурсов, регулирования международных экономических отношений.

В силу важности и серьезности перечисленных выше глобальных проблем меняется и экономическая политика зарубежных компаний. На их деятельность влияют демографические факторы, изменение численности потребителей, их социальное положение, угроза войны, воздействующая на поведение людей, экологическая проблема, вызвавшая к жизни новые направления маркетинговой политики, связанные с охраной окружающей среды, проблемы освоения Мирового океана и космического пространства, что вызывает укрепление компаний соответствующих отраслей глобальной информационной и их финансовой сфер, влияющих на получение ресурсов и исследование рынков.

Таким образом, экономическая политика претерпевает изменения, откликаясь и отражая современные направления развития мировой экономики, развивается международная маркетинговая политика. Кроме глобальных проблем, на международную маркетинговую политику зарубежных компаний влияет целый ряд факторов, к которым относятся: ускорение НТП, расширение информационных потоков, рост конкуренции в мировом масштабе. Именно поэтому можно говорить и о тенденции к глобализации международной маркетинговой политики, которая начинает рассматривать весь мир как единый, практически однородный рынок.

8.2. ГЛОБАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ОТРАЖЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ

Проблемы глобального маркетинга стали популярными после выхода книги Т. Левитта «Глобализация рынков».

Развивающееся мировое международное сотрудничество заметно усиливает тенденцию к глобализации экономических процессов, способствует международной специализации и кооперированию производства, торговле, обмену научно-исследовательскими идеями, информацией. Глобализация экономических процессов превратилась, по существу, в самостоятельную силу, усиливающуюся под воздействием активных факторов — политических, экономических, социально-демографических, психологических и технологических.

Для многих международных компаний участие в процессе глобализации стало путем к успеху, так как появилась возможность предлагать свои товары и услуги потребителям в странах, которые ранее были закрыты для них.

Условия международной конкуренции в разных отраслях существенно различаются. Есть отрасли, где конкуренция ограничивается национальным рынком и не зависит от того, что производят за его пределами. В этом случае можно говорить о наборе самостоятельных национальных рынков. Достигаемые на одном национальном рынке конкурентные преимущества ограничиваются его пределами и не переносятся на другие страны.

В рамках маркетинговой политики для каждой страны разрабатываются отдельные стратегии, поэтому такую деятельность обычно называют многонациональной, и многонациональная конкуренция характерна для таких отраслей, как пивоварение, пищевая промышленность, и, кроме того, для страхования. Многонациональная конкуренция является основой маркетинговой политики зарубежных компаний.

Международный маркетинг выступает как ответная реакция коммерческого мира на следующие процессы: рост и расширение партнерских взаимоотношений на международном рынке; возрастание производственных возможностей; быстрое обновление товарного ассортимента; частые изменения характера и структуры рыночного спроса; его конъюнктурные колебания; обострение конкуренции; увеличение объема и улучшение качества информационного обеспечения.

Политика международного маркетинга предусматривает планомерную, постоянную, активную работу на международном рынке на разных этапах продвижения товарной продукции, услуг к потребителю.

Наиболее важной отличительной чертой международного маркетинга является полная и четкая ориентация на зарубежного потребителя, стремление удовлетворить его нужды и потребности.

Политика международного маркетинга должна обеспечивать¹:

- обоснование необходимости производства той или иной продукции путем выявления существующего или потенциального зарубежного спроса;
- * создание товара (услуги), наиболее полно удовлетворяющего требования международного рынка по сравнению с товарами, произведенными конкурентами;
- организацию научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) по созданию моделей, образцов продукции, отвечающей запросам зарубежных потребителей;

¹ См.; Marketing Strategies of International Competitors. N.Y., 2003.

- надежную, достоверную и своевременную информацию о международном рынке, структуре и динамике конкретного потребительского спроса, вкусах, предпочтениях зарубежных потребителей;
- координацию и планирование производственной, сбытовой, финансовой деятельности с учетом интересов международного рынка;
- совершенствование методов, приемов реализации товарной продукции;
- международный контроль сферы реализации товаров, услуг;
- регулирование всей деятельности субъекта рынка и управление ею для достижения генеральных целей в области производства и сбыта.

Цели международного маркетинга являются инструментом для достижения положительного имиджа фирмы на мировом рынке, благоприятных результатов. Различаются конкретные количественные и качественные маркетинговые цели компании как участника международного рынка.

Качественные цели ведут к росту престижа компании, усиливают ее потенциальный вес. К основным качественным целям относятся:

- 1) экономические цели и достижения, как в собственной стране, так и в странах-импортерах;
- 2) положительное влияние на занятость — внутренний и внешний рынок труда;
- 3) поддержка образовательных, культурных, спортивных, других мероприятий как внутри страны, так и за рубежом.

Количественные цели выражаются такими показателями:

- 1) увеличение объема продаж в денежном и натуральном выражении;
- 2) рост доли рынков, занимаемых товарами данного субъекта международного рынка, по странам, сегментам рынка, товарам;
- 3) рост прибыли субъекта рынка.

Политика международного маркетинга базируется на допущении, что мировые рынки имеют различия и что наиболее эффективные стратегии — такие, которые это учитывают. В маркетинге это означает, что продукция предприятий будет адаптироваться там, где это необходимо для обеспечения соответствия условиям местного рынка и конкуренции, что будут также предприниматься попытки там, где возможно, стандартизировать ассортимент продукции и процедуры маркетинга с целью минимизации затрат на НИОКР, на производство с целью максимизировать выгоды от масштаба и концентрации ресурсов.

Примером использования принципов международного маркетинга является деятельность транснациональных компаний, имеющих производственные филиалы за рубежом и производящих достаточно конкурентоспособную продукцию. Зарубежные операции таких компаний часто дают основную прибыль и обеспечивают благоприятные условия для международной производственной кооперации.

Например, известная крупная шведская мебельная компания *IKEA* разместила производство в Белоруссии и Польше и активно использует местные производственные мощности и сырье.

Глобальная конкуренция имеет место когда:

- конкурентные национальные условия тесно связаны между собой;
- сформирован единый мировой рынок;
- международные экономические отношения необратимы;
- конкурентная позиция компании на одном национальном рынке или сегменте рынка значительно влияет на ее позиции на других рынках.

В условиях глобальной конкуренции лидерство компании обеспечивается ее деятельностью на всех рынках, но особенно важно завоевать преимущество в стратегически важных странах, где емкость рынка наибольшая и существует развитая инфраструктура. Именно на стратегически важных рынках конкуренция достигает наибольшей остроты. Глобальная конкуренция характерна для авиастроения, автомобилестроения, телекоммуникационной, тинной, часовой и других отраслей.

Необходимо отметить отрасли, в которых компании испытывают и глобальную, и многонациональную конкуренцию. Так, например, производство смазочных масел для судовых двигателей отличается глобальной конкуренцией, так как суда требуют одинакового обслуживания во всех портах, а в сегменте автомобильных смазочных масел преобладает многонациональная конкуренция из-за национальных стандартов, климатических условий, высоких затрат на транспортировку, ограниченных возможностей, экономии на масштабах.

Глобальная конкуренция возникает тогда, когда компания имеет глобальный взгляд на конкуренцию и решает максимизировать прибыль, используя источники ее создания по всему миру. Глобализация делает конкурентную среду высокоподвижной. При глобальной конкуренции компании, проникающие на новые международные рынки, воздействуют на закрепившиеся там фирмы тем, что приносят с собой на поле конкуренции различные конкурент-

ные преимущества, расширяя и комбинируя несколько источников дифференциации и лидерства в издержках. Эти часто глобально ориентированные компании выходят за рамки простых стратегий и пытаются развивать многочисленные источники преимуществ, используя возможности ведения деятельности по всему миру, а также взаимосвязи.

Таким образом, на определенном этапе развития международных экономических отношений можно говорить о международной политике глобального маркетинга.

Политика глобального маркетинга рассматривает весь мир как единый рынок, который построен на единообразии национальных, культурных, поведенческих и других характеристик рынка, а не на учете национальных особенностей.

Международная политика глобального маркетинга применяется в основном к таким товарным группам, потребление которых прямо не связано и не зависит от национальной культуры, обычаев и привычек. Например, интенсивность использования современных моющих средств, предметов личной гигиены, лекарственных препаратов, аудио- и видеоаппаратуры и других товаров, применение которых зависит главным образом от благосостояния потребителей, а не от культурных и иных традиций той или иной страны. Типичными примерами глобальных компаний являются *Coca-Cola*, *Procter & Gambel*, *Eastman-Kodak*, *Sony*, *Toshiba* и др. «Мы, как гражданин глобального экономического сообщества...», — этими словами начинался годовой отчет компании *Toshiba* 1992 г.

Одной из эффективных форм международного сотрудничества является кооперация предприятий из разных стран (совместные предприятия, стратегические альянсы и т.д.). Опыт международного маркетинга показал, что даже небольшие предприятия могут успешно конкурировать с крупными промышленными фирмами, поставляя на внешний рынок необходимую высококачественную продукцию по относительно низкой цене.

Таким образом, основными предпосылками развития международной маркетинговой политики зарубежных компаний являются:

- независимость государств международного сообщества; международное и национальное законодательства;
- превышение спроса над предложением, т.е. насыщенность товарами и услугами рынка;
- развитая конкуренция товаропроизводителей;
- развитая рыночная инфраструктура;

- рост жизненного уровня населения ряда стран и соответственно увеличение спроса на продукты питания, одежду, мебель, автомобили, компьютеры и другие товары длительного пользования;
- стремление предприятий, организаций к расширению внешних рынков сбыта продукции и увеличению прибыли;
- схожее рыночное поведение потребителей в разных странах.

Обязательным требованием в условиях международного маркетинга становится формирование производственных программ и ассортимента продукции на основе тщательного изучения мирового потребительского спроса.

В связи с этим интересно высказывание одного из руководителей автомобильной компании *General Motors*: «Мы не являемся экспертами в автомобилях. Только наш клиент является автомобильным экспертом. Только заказчик знает, соответствуют ли характеристики автомашины его ожиданиям»¹, т.е. пожелания и цели заказчика ставятся на первое место. Это требует последовательного проведения активной производственно-сбытовой политики, способствующей удовлетворению потребностей в соответствующей продукции; повышению конкурентоспособности выпускаемых изделий; ускорению реализации производимых товаров и оборачиваемости вложенных средств.

Проведение международной маркетинговой политики часто требует перестройки всей системы управления производством, повышения эффективности деятельности всех подразделений компании. Благодаря маркетингу предприятия выявляют покупательский спрос, и предъявляемые ими требования к качеству направлены на то, чтобы связи покупателя с продавцом (производителем) товара были долговременными и систематически повторяющимися.

Основным принципом международного маркетинга является ориентация конечных результатов производства на реальные требования и пожелания зарубежных потребителей. Из этого принципа вытекает ряд требований:

- 1) необходимо постоянно изучать международный рынок, знать состояние и динамику потребительского спроса на данный товар (услугу), использовать полученную информацию в процессе разработки и принятия научно-технических, производственных и хозяйственных решений;

¹ General Motors: Evolution of the Marketing Organization. N.Y., 2004.

- 2) максимально приспособлять производство к требованиям рынка для повышения эффективности функционирования предприятия, выпускать товары, ожидаемые потребителем, т.е. производить то, что продается;
- 3) воздействовать на рынок и потребительский спрос всеми доступными средствами в целях формирования его в необходимых для предприятия направлениях;
- 4) организовать доставку товара в таких количествах, в такое время и такое место, которые больше всего устраивали бы конечного потребителя;
- 5) обеспечить целевое управление всем процессом — научные разработки, производство, реализация, сервис;
- 6) разбивать международный рынок на относительно однородные группы потребителей (осуществлять сегментацию рынка) и ориентироваться на те сегменты, в отношении которых предприятие обладает наилучшими потенциальными возможностями, и выпускать продукцию с учетом особенностей отдельных сегментов рынка;
- 7) завоевывать рынок товарами наивысшего качества и надежности;
- 8) добиваться преимуществ в конкурентной борьбе за счет повышения технического уровня и качества продукции, предоставления покупателю большего объема и лучшего качества сопутствующих услуг;
- 9) оказывать содействие торговым посредникам, предоставляя им помощь в решении технических проблем и обучении персонала;
- 10) ориентировать стратегию маркетинга на перспективу, ставя конкретные задачи по завоеванию международного рынка, расширению объема продаж, особенно на перспективных секторах рынка.

Практика реализации международной маркетинговой политики показала, что выборочное использование отдельных составляющих, например изучения товара или прогнозирования рынка, не дает должного эффекта. Только комплексный подход позволяет успешно прорваться на международный рынок с товарами и услугами, особенно с новыми товарами и оригинальными услугами. Такой подход позволяет четко формулировать и придерживаться выбранной глобальной стратегии.

Следует остановиться на глобальных стратегиях в рамках международной маркетинговой политики зарубежных компаний.

Основные виды стратегий зарубежных компаний на глобальных рынках¹. Необходимо оговориться, что, как правило, компании комбинируют несколько стратегий для более гармоничного развития. Иногда стратегия изменяется исходя из вида товара, места компании на рынке, действий конкурентов и т.д.

Так или иначе, в процессе деятельности на международном рынке фирма стремится к достижению поставленных целей. При этом она может придерживаться следующих стратегий.

Атакующая стратегия — предполагает активные действия компании, направленные на завоевание и расширение рыночной доли. На каждом товарном рынке имеется оптимальная рыночная доля, которая обеспечивает необходимые норму и массу прибыли. Оптимальным считается сегмент, где присутствуют 20% покупателей этого рынка, которые приобретают около 80% товара, предлагаемого фирмой.

По данным маркетинговых исследований, увеличение рыночной доли на 10% сопровождается ростом нормы ее прибыли в среднем на 5%. Существующая зависимость между величиной рыночной доли и нормой прибыли является причиной того, что многие фирмы при планировании маркетинга ставят себе цель расширить свое влияние на рынке.

Зарубежная компания обычно выбирает атакующую стратегию на международном рынке, если:

- ее доля на рынке ниже необходимого минимума или резко сократилась в результате действий конкурентов и не обеспечивает достаточного уровня прибыли;
- она выпускает новый оригинальный товар на рынок;
- она осуществляет расширение производства, которое окупится лишь при значительном увеличении объема товара;
- конкуренты теряют свои позиции и создается возможность расширить рыночную квоту за счет небольших затрат.

Оборонительная стратегия — предполагает сохранение фирмой имеющейся рыночной доли и удержание своих позиций на международном рынке. Такая стратегия может быть выбрана, если:

- рыночная позиция фирмы удовлетворительная или для проведения атакующей агрессивной политики нет средств;

¹ См.: Webster E. Industrial Marketing Strategy. N.Y., 2001; Wensley R. Strategic Marketing. 5th Ed., N.Y., 2000; Райе Э., Траут Дж. Маркетинговые войны. СПб.: Питер, 2003; Траут Дж., Ривкин С. Новое позиционирование. СПб.: Питер, 2003.

- предвидятся ответные меры конкурентов или государства и фирма к ним готовится. Опасность применения этой стратегии состоит в том, что если вовремя не заметить новых достижений в области научно-технического прогресса и действий конкурента, то возможны крах и уход с международного рынка.

Стратегия отступления — является вынужденной мерой. В ряде случаев по определенным товарам, например технически и технологически устаревающим, фирма сознательно идет на снижение рыночной доли или ей срочно необходимы соответствующие денежные средства (для покрытия задолженности, выплаты по дивидендам и др.), тогда она уступает часть своей рыночной доли. Эта стратегия предполагает два варианта действий — постепенное сворачивание операций или ликвидацию бизнеса на международном рынке.

При выходе на международный рынок целесообразно идти от простого к сложному, отрабатывая методы проникновения и внедрения на более доступные рынки. Такую стратегию иногда называют *стратегией лазерного луча*. Ее разработали японские автомобильные компании, которые активно внедряли международную маркетинговую политику.

Компания может рассматривать свое международное развитие как вторичное по отношению к внутренней экспансии, а внешний рынок — как поглотитель излишков продукции. Предприятие в этом случае имеет тенденцию воспроизводить на внешних рынках политику и процедуры, используемые первоначально на внутреннем рынке.

Национальные фирмы зарубежных стран придерживаются различных стратегий при выходе на внешние рынки.

Так, американские компании полагаются на внедрение новых товаров с целью расширения внешних рынков, международные маркетинговые стратегии европейских компаний являются более оборонительными. Европейские компании, например, предпочитают проникновение на уже освоенные или тесно связанные с ранее освоенными рынки. Японские компании применяют стратегию низкозатратного высокообъемного производства ограниченного ассортимента продукции, что дает им возможность использовать цену в качестве главного конкурентного инструмента для увеличения продаж.

Следствием расширения деятельности в области международного маркетинга, в частности стратегии при выходе на международный рынок, является рост конкуренции в глобальном масштабе.

Международная конкуренция становится фактором, влияющим на успех все в большем количестве отраслей. В некоторых отраслях международные компании вытеснили все другие компании со своих рынков. Примером такого явления может служить отрасль по производству моющих средств, где три компании — *Colgate, Unilever, Procter & Gamble* — доминируют. Многие компании способны производить качественные моющие средства, но опыт их упаковки, ценообразования, распределения, сбыта и рекламирования настолько высоко развит у небольшого числа международных компаний, что эти факторы подавляют местную конкуренцию.

Автомобильная промышленность также стала объектом серьезной конкуренции на международном рынке. Частичной причиной начального успеха иностранных автомобилей в США было сопротивление американских автомобильных компаний изготовлению небольших и дешевых машин.

Американские автомобилестроители придерживались политики ценообразования, устанавливающей зависимость цены от размера машины. Чем больше автомобиль, тем выше цена. В результате японские и европейские автомобильные фирмы с компактными и недорогими автомобилями смогли потеснить американские автомобильные компании на чрезвычайно насыщенном американском автомобильном рынке еще в 1970-е гг.

Основа международной маркетинговой политики. Ее составляют следующие подходы¹:

- сегментация рынка;
- выбор целевых рынков;
- поиск путей выхода фирмы на рынок;
- выбор и применение методов и средств маркетинга;
- определение времени выхода на рынок.

В основе *сегментации рынка* лежит общеизвестное положение о том, что каждый элемент международного рынка является неоднородным и состоит из различных групп товаров, регионов, стран, покупателей с неодинаковыми запросами и поведением.

В процессе разработки международной маркетинговой политики компания должна определить свое отношение к этим группам и решить для себя, какая из них будет потенциальным покупателем конкретной товарной продукции фирмы.

Расширение доли рынка осуществляется путем выпуска и внедрения на международный рынок новой продукции, формирования

¹ См.: Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. М., 2002.

новых потребностей у потребителей, проникновения в новые сферы применения продукции. Модификация и внедрение на рынок новых товаров осуществляются в условиях применения как прямых, так и скрытых методов конкурентной борьбы, таких, как снижение цен, продажа товаров лучшего качества по тем же ценам, предоставление покупателю длительных гарантий, потребительских кредитов, бесплатных сопутствующих услуг, и другие способы стимулирования сбыта.

Структура рынка, определяемая долей на рынке отдельных товаров, подвергается изменениям в связи с появлением на рынке мелких и средних фирм-новаторов, а также торговых посредников, конкурирующих на рынке при предложении импортных товаров.

Характерно, что крупные международные компании обычно специализируются в основном на нововведениях в технологию производства с целью снижения затрат на изготовление продукции либо на товарную дифференциацию. В то же время небольшие фирмы более активно проводят политику внедрения нововведений, т.е. политику инноваций. (Хотя, несомненно, существуют и крупные корпорации, ориентирующиеся на постоянные нововведения, например американская компания ЗМ. Она является лидером по инвестициям в НИОКР, ее продуктовая линия насчитывает более 50 тыс. высокотехнологичных товаров.)

При выпуске нового товара компания может копировать новшества, разработанные конкурентами, и прежде всего принципиально новые идеи, заложенные в новой продукции. Такую стратегию проводят фирмы, обладающие значительными ресурсами и производственными мощностями, необходимыми для освоения массового выпуска скопированного изделия и сбыта его на тех рынках, которые еще не захвачены фирмой-конкурентом. При этом расходы на НИОКР бывают относительно невысоки, но и прибыль также невысока, поскольку догоняющим приходится работать на таких сегментах международного рынка, где спрос во многом зависит от цен.

Выход компании на международный рынок основывается на выборе приоритетных для фирмы направлений деятельности на рынке. Например, поставлена задача за счет новой продукции завоевать лидерство на рынке. Для этого изучаются возможности покупателей в приобретении этой продукции, не отпугнет ли их более высокая цена, а также каких действий можно ожидать от конкурентов в связи с появлением на рынке новой продукции и др.

Если фирма намерена завоевать лидирующие позиции на одном сегменте международного рынка, то такая стратегия называется

односегментной концентрацией. Если же фирма рассчитывает добиться успеха на нескольких сегментах международного рынка, то такая стратегия называется *многосегментной концентрацией*¹.

Выбирая глобальную маркетинговую деятельность, компания может пренебречь различиями в сегментах и обратиться ко всему рынку сразу с одним и тем же товаром, т.е. заниматься массовым производством и продажей одного товара для всех потребителей сразу.

Преимущества этой стратегии состоят в низком уровне затрат за счет массового производства (*economies of scale*) и единой маркетинговой концепции (*economies of scope*).

В условиях международного рынка компания может освоить производство товаров, не свойственных ее основной деятельности, с целью укрепления своих позиций на рынке. Такая стратегия называется *диверсификационной*.

Фирма может освоить новую для себя продукцию, пользующуюся спросом на данном рынке, организовать собственные каналы сбыта, рекламу и др. Но может избрать сотрудничество с фирмами путем приобретения их акций, оплаты услуг посреднических и рекламных кампаний и др.

Когда определен конкретный сегмент рынка, перед фирмой встает задача выбора маркетинговых средств для освоения этого сегмента. К этим средствам относятся: товар, место продажи, каналы продвижения товара на рынок, стимулирование продажи, цена и др. Каждое из перечисленных маркетинговых средств в конкретных рыночных условиях имеет разное значение. Причем в динамике этих условий оно постоянно меняется.

Успех фирмы на рынке в значительной степени определяется правильным выбором времени выхода на международный рынок, который в первую очередь зависит от степени конкурентоспособности. На рынке обычно выигрывает тот, кто опережает конкурента. Но иногда оказывается выгоднее не спешить с внедрением товара на международный рынок. Это имеет место в тех случаях, когда ситуация на рынке неясна и фирме следует изучить действия конкурентов.

При изучении международных рынков особенности международной маркетинговой политики определяются прежде всего тем, что внешние рынки с более жесткой конкуренцией предъявляют более высокие требования к предлагаемым на них товарам по качеству, сервису, рекламе и др.

¹ См.: Walters P. Y. Global Varket Segmentations and Challenges. N.Y., 2003.

При этом необходимо учитывать, что мировой рынок является конгломератом из примерно 180 национальных рынков. Каждому из этих рынков присущи как общие черты, так и свойственные только данному рынку отличия.

Определение возможностей международного рынка и оценка предприятием своего внешнеторгового потенциала — исходные позиции международной маркетинговой политики.

Без хорошего знания рынка практически невозможно дать правильную оценку своим экспортным возможностям, поскольку такая оценка требует сопоставления элементов и требований рынка с соответствующими параметрами деятельности предприятия. Так, уровень конкурентоспособности своих товаров предприятие сможет верно определить лишь путем сравнения их с зарубежными аналогами, причем следуя определенной методике такого сопоставления.

В США рыночные исследования регулярно осуществляют около 90% всех промышленных компаний и фирм сферы услуг, в ФРГ и Великобритании — примерно $\frac{3}{4}$. Чем крупнее фирма, тем больше внимания уделяет она постоянному изучению условий реализации своей продукции. В странах с рыночной экономикой существуют, как правило, и специализированные исследовательские фирмы, выполняющие на коммерческой основе различные виды работ по изучению рынка.

При разработке международной маркетинговой политики исследование международного рынка опирается на следующие принципы¹:

- целенаправленность — работа по исследованию рынка должна быть тесно увязана с целями и задачами компании, направлениями ее деятельности;
- комплексный подход — означает необходимость изучения всех основных элементов исследуемого рынка, анализ данного товарного рынка во взаимосвязи с факторами воздействия на него;
- систематичность — наблюдения и анализ рынка следует проводить регулярно и равномерно;
- многообразие информационных источников — исследование не одного, а многих источников информации;
- научность — подразумевает объективность, обоснованность и точность исследований.

Масштабы и стоимость рыночных исследований зависят от объема и характера необходимой информации.

Работа по изучению внешних рынков и оценка их возможностей могут проводиться в трех вариантах: непосредственно предприятием-экспортером, совместно с информационно-консультационными фирмами и, наконец, силами только последних. Все зависит от того, имеет ли компания исследовательское подразделение и каковы его возможности. Не исключено, что необходимые экспортеру данные имеются у других организаций и могут быть предоставлены ими либо содержаться в общедоступных источниках. Возможно, что затраты на их получение окажутся равными стоимости всего лишь одного телефонного разговора.

Субъект международного рынка проводит отбор, оценку и ранжирование рынков. Это первый этап маркетинговых исследований, когда задача экспортера сводится к отбору, т.е. уменьшению количества потенциальных рынков до оптимума, позволяющего проводить глубокий и всесторонний анализ.

Оценка осуществляется с помощью сравнительных классификационных таблиц, в которых можно по выбранным единым характеристикам сопоставить уровень и специфику требований рынков по определенному набору стран. При этом можно использовать балльную систему оценки указанных требований.

Исследование обычно состоит из нескольких крупных блоков:

- анализ на макроуровне (политическая, экономическая обстановка в стране и т.д.);
- анализ рынков сходных продуктов (метод *proxy variable*);
- анализ на микроуровне (издержки, входные барьеры и пр.).

Ранжирование проводится после сужения круга потенциальных международных рынков. Их следует расположить либо по степени вероятности коммерческого успеха (в ряду приоритетов), либо в соответствии с определенными критериями (емкость, динамика спроса, импорта, трудность проникновения товара на данный рынок, уровень конкуренции и др.). Выбор наиболее весомых критериев при ранжировании зависит от товара, конкретной компании: более того, весомость критериев может меняться в каждом конкретном случае и на отдельных временных отрезках.

Детальный анализ отобранных рынков должен дать компании ясное представление о степени соответствия требований конкретных рынков и характеристик предполагаемого для экспорта товара. В результате такой работы появляется возможность выработки международной маркетинговой политики и конкретных междуна-

¹ См.: Glazer R. Marketing in an information-intensive environment: strategic implications of knowledge as an asset. N.Y., 2003.

родных стратегий. Этот этап считают ключевым во всем комплексе международного маркетинга.

Сбор, оценка и ранжирование зарубежных рынков при общем сужении их круга в результате неоднократного отсева позволяют перейти к следующему этапу аналитико-оценочной работы, который сводится к углубленному рассмотрению главных характеристик (параметров) отобранных товарных рынков. В их числе выделим следующие:

- сегментация рынка;
- сравнительные характеристики товара и его рыночный потенциал;
- тип потребителей и их предпочтения;
- особенности конкурентов и фирменная структура рынка в целом;
- формы и методы работы на выбранных рынках (в особую категорию следует выделить наиболее эффективные).

Практика свидетельствует о существовании двух подходов в области международной маркетинговой политики.

Подавляющее большинство субъектов рынка используют тактику последовательного, или каскадного, освоения зарубежных рынков. При этом они придерживаются следующей схемы:

- 1) выбор наиболее благоприятного региона или страны;
- 2) определение способа присутствия на этом рынке;
- 3) определение коммерческого предложения в разрезе товаров, услуг и цен, приспособленных как к благоприятным, так и к неблагоприятным вариантам рынка;
- 4) определение коммерческой политики, политики сбыта, коммуникаций и подбор торгового персонала.

Необходим комплексный учет всей совокупности основных факторов как общего (например, состояние конъюнктуры мирового товарного рынка в целом, политическая обстановка в мире и т.п.), так и специфического характера (особенности таможенного регулирования в определенной стране, уровень конкуренции в ней, специфика местного спроса и требований законодательства к тем или иным характеристикам товара и др.), которые могут определить успех или неудачу компании на мировом рынке.

При разработке международной маркетинговой политики большую роль играют маркетинговое планирование и контроль. На основе глобальной политики международного маркетинга разрабатывается план маркетинговых мероприятий. Составление плана маркетинга должно начинаться с определения контрольных показателей, т.е. тех, которые должны быть достигнуты компани-

ей. Затем в плане исследуется текущая маркетинговая ситуация, рассматриваются различные факторы, дается анализ среды международного рынка, товаров, конкурентов, посредников и др.

Планирование продукции — это систематическое принятие решений по всем аспектам разработки и управления продукцией фирмы. Происходит отбор новых видов изделий, налаживаются массовое производство и каналы сбыта, расширяется или сокращается производство уже освоенных изделий.

Далее в плане выполняется анализ опасностей и возможностей для фирмы, ее сильных и слабых сторон (*SWOT-analysis*). Это позволяет руководству фирмы предвидеть изменение рыночной ситуации для товаров фирмы. При этом наиболее опасными считаются тенденции, которые могут привести к оттеснению с международного рынка товара фирмы или снижению его прибыльности. На основе ранее выбранной стратегии ставятся задачи и цели, которые фирма превращает в программу действий на международном рынке.

Важнейшим разделом плана являются бюджеты — прогнозы прибылей и убытков. В бюджете имеются графы «Поступление», «Расходы». Руководство фирмы рассматривает предлагаемый бюджет, после чего утверждает или изменяет его. Показатели раздела составляют основу для закупки материалов, разработки производств, планирования потребностей в рабочей силе и т.д.

По срокам планы маркетинга могут быть краткосрочными (1-2 года), среднесрочными (2-5 лет), долгосрочными (5 и более лет). В зависимости от широты охватываемых задач — общими (по всем функциям фирмы), целевыми (по отдельным функциям),

В маркетинговом планировании в последнее время все более широкое развитие находит так называемый «метод индуктивного планирования». Оценки центральным офисом компании регионального потенциала доводятся до сведения филиала в качестве руководства. Однако это не связывает коммерческую инициативу филиала, который должен составлять свои собственные планы с учетом руководящего плана компании, основанного на глобальных данных, включая детализированный анализ потребителей, конкурентов и другие релевантные аспекты международного рынка.

Компания, осуществляющая международную маркетинговую деятельность, должна определить степень *стандартизации своих планов*. Как стандартные, так и нестандартные планы имеют свои достоинства и недостатки.

В случае чисто *стандартизированного, или глобального, подхода* компания использует единый план маркетинга для всех стран,

в которых она функционирует. Это обычно позволяет снизить расходы на маркетинг и производство. Однако такой подход недостаточно учитывает требования отдельных рынков.

Чисто нестандартизированный подход предполагает, что каждый рынок требует отдельного маркетингового плана. Эта стратегия учитывает местные требования; управление при этом децентрализовано. Система лучше действует на внешних рынках, когда фирма выходит с предложениями по многим ассортиментным группам. Например, фирма *Eastman-Kodak* имеет в Европе 13 различных маркетинговых компаний и 3 производственные организации.

В последнее время все больше международных фирм используют комбинированный подход к планированию маркетинга. В его рамках сочетание стандартизированных и нестандартизированных действий позволяет максимизировать эффективность производства на экспорт, поддерживать стабильный имидж, осуществлять контроль со стороны центра и одновременно учитывать и реагировать на местные требования. Товародвижение в международном маркетинге часто сопряжено со специальным планированием. Обработка документов морского страхования, правительственной или иной документации требует больших затрат времени; те или иные формы транспортировки могут отсутствовать или быть неэффективными. Управление запасами должно учитывать стоимость и доступность хранения, расходы на транспортировку небольшими партиями.

Международная маркетинговая политика зарубежных компаний, учитывая глобальные изменения в мировой экономике, обращает большое внимание на такой важный элемент зарубежной деятельности, как организационные формы выхода и присутствия на мировых рынках. К ним относятся следующие:

- прямой экспорт;
- оплачиваемый торговый представитель;
- техническая помощь за рубежом;
- контракт об управлении (касается продаж услуг на экспорт);
- делегирование полномочий компаниям за рубежом;
- использование услуг международных посредников (маклеров, агентов по закупкам и продажам, по международной торговле, импортеров-дистрибьюторов);
- передача или экспорт ноу-хау (передача патентной лицензии, зарубежный трансферт технологий, субподряд на экспортную продукцию);
- совместное предприятие (ассоциация с местным партнером, ассоциация в виде смешанного общества);

- лицензирование производства;
- создание дочернего производственного филиала;
- создание сбытового филиала с элементами инвестиционной компании;
- прямое владение.

Таким образом, современные условия и возможности предоставляют субъектам международного рынка широкий диапазон коммерческого выхода на глобальный рынок, оптимальные решения при этом обеспечиваются умелым проведением международной маркетинговой политики.

Процесс глобализации мировой экономики открывает компаниям широкие возможности для экспансии на новые рынки, но в то же время создает новые трудности.

Кроме решений компании об организационной форме, не менее, а иногда и значительно более важным являются решения о продуктовой и ценовой политике, структурной организации и т.д. Именно от них, по мнению исследователей, зависит в конечном итоге успех фирмы на глобальном рынке.

Таким образом, в условиях глобализации мировой экономики и расширения глобальных проблем зарубежные компании усиливают изучение мировых рынков, строят маркетинговую политику с ориентацией на углубление глобальных проблем. Основные сложности при формировании международной маркетинговой политики заключается в создании условий и наличии ресурсов для глобального охвата рынков.

Появляются и новые понятия, связанные с глобализацией:

- *глобальная отрасль*, т.е. отрасль, в которой на конкурентные позиции компаний и их маркетинговую политику на данном географическом или национальном рынках оказывает влияние их общая позиция на мировом рынке в целом;
- *глобальная компания*, которая, работая в нескольких странах, добивается преимуществ в научных исследованиях, производстве, маркетинговой политике и финансах, не уступающих ее конкурентам на национальном рынке.

Современные зарубежные компании рассматривают мировой рынок как единый рынок, не обращая внимания на границы, действуют везде, где только есть возможность. Их маркетинговая политика направлена на достижение конкурентных преимуществ в глобальном масштабе. Глобальная маркетинговая политика связана с интеграцией и стандартизацией маркетинговой деятельности на различных географических рынках. В то же время действует и адаптационная составляющая маркетинговой политики

зарубежных компаний, т.е. компании приспосабливают маркетинговый комплекс к особенностям отдельных стран и рынков, что предполагает излечение конкурентных преимуществ как из сходства, так и из различий рынков.

Одним из направлений маркетинговой политики зарубежных компаний а условиях глобализации является поиск устойчивой ниши, что предполагает особое внимание к изучению глобальных рынков.

Примером современной маркетинговой концепции, как одного из наиболее ярких проявлений маркетинговой политики зарубежных компаний, может служить *концепция интегрированных маркетинговых коммуникаций*.

В 1999-2000 гг. большинство лидеров рынка в различных отраслях производства зарубежных стран осуществили объединение отделов, отвечающих за рекламу, PR, прямые продажи, продвижение, внутрифирменные отношения, прямой маркетинг в объединенные департаменты коммуникаций, подчиненные ведущему исполнительному директору. Старые традиционные решения относительно огромных расходов на массовую рекламу, нескончаемый промыв и большое количество продавцов перестали работать. На Западе резко выросло число компаний, использующих многообещающее новое решение под названием «интегрированные маркетинговые коммуникации» (ИМК).

Принципиальное отличие ИМК-программ состоит в том, что они являются не просто сложением различных традиционных дисциплин коммуникационной активности с единой многоканальной синхронизированной коммуникацией, ориентированной на установление отношений, желательно двусторонних, с целевой аудиторией, а точнее, с различными целевыми аудиториями, для каждой из которых подбиралась своя модель. ИМК идет дальше требований простого согласования и единого планирования. Главное — это интеграция информации, и задачи маркетинговой политики современных зарубежных компаний заключаются в том, что она должна быть нацелена на аккумуляцию и интегрирование информации, сведений и различных данных о себе в позитивном плане.

Таким образом, ИМК — это принципиально новый взгляд на весь комплекс продвижения товара, принципиально новое направление маркетинговой политики.

Метод интегрированных маркетинговых коммуникаций позволяет оптимальным образом подобрать средства коммуникации и обеспечить более эффективную торговлю. Он ведет к разработке единой стратегии коммуникаций, предназначенной показать, как

компания и ее товары могут помочь потребителям решить их проблемы.

Если раньше маркетологи видели несколько направлений, которые конкурировали за бюджет, имели собственные механизмы планирования и управления и отправляли в общество различные информационные сведения, часто противоречащие друг другу или даже конфликтующие между собой, то сейчас формируется целостный интегрированный блок с едиными финансированием, менеджментом и идеями.

В принципе в рамках маркетинговой политики зарубежных компаний концепция ИМК начала развиваться еще в 1950-е гг., т.е. в самом начале процесса развития маркетинга. В то время они имели название «тотальные коммуникации». Компания *Martsteller Inc.*, практикуя ИМК, предоставляла услуги почти половине своих клиентов в области как PR, так и рекламы и продвижения. Но в целом в те годы не было условий для внедрения ИМК, и они охватили рынок только в 1990-е гг. Концептуальной основой ИМК послужила теория Д. Шульца и С. Тонненбаума.

Можно отметить несколько факторов, повлиявших именно в начале 1990-х гг. на снижение эффективности работы традиционных маркетинговых схем и появление интегрированных маркетинговых систем:

- * значительное снижение эффективности массовой рекламы, прежде всего телевизионной, при сохранении ее высокой стоимости (в России телевизионная реклама пока еще по-прежнему играет определяющую роль);
- * трансформация СМИ под влиянием Интернета и других технологий, появление новых каналов распространения информации и интерактивных медиа;
- * изменения в психологии потребителя, появление потребителя нового типа, для которого характерно стремление к интерактивному двустороннему общению с производителями, к более высокой степени информированности;
- * углубление сегментации рынка, требующее дискретного подхода, более индивидуальных посланий, в идеале — до каждого потребителя, ИМК направлены на отношение с конкретными потребителями;
- * усиление влияния мнений узких специалистов (так называемых «лидеров мнений») на решение потребителей о покупках;
- * стремление зарубежных компаний получить быстрое и недорогое решение задач, поставленных маркетинговой политикой, как на освоенных, так и особенно на новых рынках. Поэтому подход ИМК оказался наиболее предпочтительным.

Рассмотрим традиционную маркетинговую ситуацию и два подхода к ее решению — классический и ИМС. Крупная фармацевтическая компания выводит на рынок новый детский желеобразный витамин в мягкой упаковке средней ценовой категории. Целевая аудитория: первичная — женщины 20-35 лет (матери); вторичная — женщины 45-55 лет (бабушки), мужчины 25-40 лет (отцы). География — преимущественно крупные города во всех регионах России.

Традиционный подход продвижения такого продукта в идеале предполагает следующие шаги:

- изучение и анализ целевой аудитории;
- составление усредненного портрета потребителя с основными социальными, психологическими и потребительскими характеристиками — «молодая, активная, готова потратить на здоровье ребенка «рублей в год»;
- разработка оригинального креативного рекламного решения, соответствующего указанному портрету, — «Здоровый ребенок — радость для всей семьи», или «Теперь, наконец, ты можешь ему это позволить», или «Содержит чего-то на 20% больше» и т.д.;
- проведение фокус-групп, подтверждающих соответствие креативного решения усредненным характеристикам потребителя и создание самого рекламного продукта;
- медиапланирование — естественно, прайм-тайм или мыльные оперы;
- собственно размещение;
- промоушн-поддержка.

Ориентировочная смета (оптимизированный вариант): п. 1-2 — 25 тыс. долл., п. 3-4 — 30 тыс., п. 5-6 — 800 тыс., п. 7 — 150 тыс. долл. Всего — 1,005 млн долл.

Приблизительная интегрированная коммуникационная программа для данного продукта могла бы выглядеть следующим образом.

1. Заказ и спонсирование всероссийского исследования о состоянии здоровья детей в критическую межсезонную пору, подключение к этой работе специалистов — потенциальных лидеров мнений, в том числе в регионах.
2. Широкое распространение результатов исследования в период, предшествующий пику спроса, — в СМИ методами *PR*, по специализированным аудиториям — методами прямой почты со ссылкой на компанию-производителя.
3. Проведение симпозиума, широкое обсуждение в СМИ данной проблемы с участием представителей компании и ведущих отраслевых специалистов.

4. Открытие горячей линии — «специалисты компании отвечают на вопросы родителей» — совместный проект компании и ряда средств массовой информации: газет, радио, ТВ.
5. Создание специального консультационного сайта — ресурса, на котором родители могут получить полную информацию о проблеме и высказаться сами, поделившись личным опытом.
6. Анонс-презентация нового продукта за два месяца до выхода — как ответ компании на «выявленную» проблему весеннего ослабления детей.
7. Объявление о проведении всероссийского конкурса среди детей — всем предлагается прислать свой вариант «символа здоровья», который будет размещен на упаковке нового продукта.
8. Анализ почты и публичное объявление победителя конкурса.
9. Презентация самого продукта с новым символом и названием — широкое освещение начала продаж, сопровождаемого комментариями специалистов, участвовавших ранее в исследованиях, симпозиуме и т.д.
10. Спонсирование детских спортивных мероприятий в регионах «под символом здоровья».

11. Ограниченная рекламная поддержка на ТВ отдельных акций — горячей линии, сайта, конкурса, выхода продукта.

Ориентировочная смета: п. 1-2 — 35 тыс. долл., п. 3 — 15 тыс., п. 4 — 30 тыс., п. 5 — 5 тыс., п. 6 — 20 тыс., п. 7 — 20 тыс., п. 8 — 25 тыс., п. 9 — 25 тыс., п. 10 — 40 тыс., п. 11 — 200 тыс. долл. Всего — 415 тыс. долл.

Очевидно, что при всей условности цифр второй подход существенно более экономичен. А каковы же результаты?

Непосредственный охват аудитории при первом подходе существенно больше, однако у второго пути есть несколько важных преимуществ. Традиционный путь привлекает внимание сразу же к самому продукту, второй — к проблеме весеннего авитаминоза, и соответственно потребитель более глубоко осознает потребность в продукте, плюс на сторону продукта привлекается мнение лидеров, иначе говоря, врачей, рекомендующих продукт. В первом случае возникает эмоциональная притягательность продукта, во втором — создается двухсторонняя связь с потребителем: он может задавать вопросы, получать ответы, вступать в дискуссию с производителем. Благодаря исследованиям и конференциям создается нормальный деловой контакт с журналистами — производитель предоставляет им действительно интересную информацию. Плюс к этому вторая концепция автоматически работает на имидж компании как социально ответственной фирмы.

Естественно, что к агентству, способному предложить и реализовать программу по второму варианту, компании предъявляют принципиально новые требования и по качеству менеджмента, и по разнообразию типологий имеющихся специалистов (от маркетологов до *PR*-консультантов), и по степени реальной креативности решений, и по способности реализовать индивидуальный подход в сочетании с углубленным видением бизнеса клиента. Происходящая в течение 1990-х гг. скупка *PR-сетей* глобальными рекламно-коммуникационными группами во многом является ответом на этот вызов рынка (сегодня лишь одна из *Top-10* мировых *Pif*-компаний является независимой).

Следовательно, современные тенденции развития международной маркетинговой политики зарубежных компаний являются отражением и такой характеристики современности, как глобализация, которая фиксирует возможность перерастания компаниями своего локального статуса и приобретения ими самостоятельной значимости в общемировом масштабе.

Выше были проанализированы тенденции, которые формируют глобальный характер деятельности современных зарубежных компаний и их международной маркетинговой политики. При осуществлении международных операций в области претворения в жизнь маркетинговой политики зарубежные компании выбирают схему поведения, в которую обычно входят:

- изучение конъюнктуры глобального рынка товаров и услуг;
- определение компаний — потенциальных партнеров и конкурентов;
- установление наиболее подходящих для целевого участия в глобальных рынках, а также социальных, политических, экономических, финансовых, правовых, таможенных условий деятельности на этом целевом участке международного рынка;
- проведение сегментации потенциальных потребителей;
- анализ возможностей применения средств коммуникаций международного маркетинга;
- изучение социально-культурной среды целевого участка международного рынка, определение целесообразных и рациональных форм международных контактов (экспорт, производственные связи, инвестиционная деятельность, создание совместных предприятий, новых компаний, использование сети иностранных посредников и т.д.).

Таким образом, реакцией на усиливающуюся глобализацию являются расширение и систематизация международных эконо-

мических контактов, совершенствование маркетинговой политики зарубежных компаний.

Контрольные вопросы

1. Каковы факторы развития глобальных проблем?
 2. В чем заключаются сущность глобальных проблем и формы их проявления?
 3. Приведите классификацию глобальных проблем.
 4. В чем состоит влияние глобальных проблем на мировую экономику?
 5. Каковы пути решения глобальных проблем?
 6. Какова роль международных организаций в их решении?
-

Глава IX

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Под *государством* в самом широком смысле слова подразумевается набор институтов, располагающих средствами законного принуждения, которые используются на определенной территории и в отношении ее населения, обозначаемого термином «общество». На своей территории государство монополизирует нормотворческую деятельность посредством формируемого им правительства.

В течение нескольких столетий со времени возникновения государства в своей специфической форме национального государства рассматривалось как важнейшее действующее лицо в международных экономических отношениях. Регулирование мировой экономики ассоциировалось с деятельностью национальных правительств, так как они осуществляли юридический контроль в пределах своих суверенных территорий. Исторически государство было важнейшим регулятором национальных экономических систем. Вполне обоснованно мировая экономика рассматривалась как совокупность взаимосвязанных национальных экономик. Торговля и инвестиции в мировой экономике были буквально интернациональными.

Вторая половина XX в. характеризуется стремительным нарастанием процессов интернационализации и транснационализации производства, услуг, капитала, либерализации международной кредитно-финансовой сферы, повышением роли международных экономических организаций. Мир быстро меняется, поскольку экономическая деятельность становится не только все более интернационализированной, но и все более глобальной.

Стремительная трансформация мирового сообщества в конце прошедшего тысячелетия коренным образом изменила взаимосвязь между территориально ограниченными государствами и рынками. Все больше межгосударственная система исключительного терри-

ториального контроля, управлявшая политической жизнью в течение более чем трех столетий, уступает место другой, «антитерриториальной» действительности, когда географические границы, разъединяющие страны, все более размываются логикой региональных и глобальных рынков. Рынки перестали быть территориально ограниченными, налицо имеется растущая несовместимость между политическими границами государств и экономическими границами рынков. Регионализация и глобализация экономических рынков — характерные черты интеграции, и усилия государств затруднить или регулировать потоки товаров, людей или идей в лучшем случае нежелательны, а в худшем — невозможны. На всей планете государства намеренно или против своей воли уступают свою власть финансовым институтам и отказываются от своего права регулировать экономику в интересах всего общества. Тем временем транснациональные корпорации, опутавшие весь мир, религиозные организации, новые самонадеянные этнические группы и другие действующие лица бросают вызов государствам в борьбе за ресурсы и влияние.

Повсюду в мире институт государства находится в центре всеобщего внимания. Мир изменяется, и вместе с ним изменяются наши представления о роли государства в экономическом и социальном прогрессе. Все это заставляет нас вновь искать ответы на основные вопросы о государстве: какова должна быть его роль; чем оно может заниматься и чем не должно; какова оптимальная модель его поведения в том или другом случае?

Степень взаимозависимости и взаимосвязанности в рамках мирового хозяйства существенно выросла. То же самое можно сказать о международной политической системе, которую определяют как сеть взаимозависимых элементов. Она включает национальные правительства, международные (такие, как ООН, МВФ, Всемирный банк, ВТО, ФАО, МОТ и др.), региональные и транснациональные организации (международные профсоюзы, религиозные, экологические и благотворительные неправительственные организации — «Гринпис», «Врачи без границ» и т.п.), решения и поведение которых влияют на мировые процессы. Иными словами, глобализация вывела на мировую арену значительное число новых действующих лиц, которые претендуют на определенное равенство,^a нередко и на приоритет перед традиционными субъектами международных экономических отношений — государствами —^b в решении проблем взаимодействия стран во внешнеэкономической и внешнеполитической сферах. Эти рамки подчеркивают как «изолированность» национальных государств, так и полицен-

трическую природу глобальной политической системы, в которой государства — это только один уровень в комплексной системе частично совпадающих и всегда конкурирующих «агентов управления». Таким образом, национальные государства существуют в рамках мировой системы различных силовых связей, действующих на различных географических уровнях.

Изменившееся положение государства в международной системе, особенно в экономических отношениях, подвигло некоторых авторов к рассмотрению вопроса о значении национального государства как важной силы в мировой экономике. Еще 30 лет назад Ч. Киндльбергер прямо утверждал, что национальное государство почти закончилось как экономическая единица. Многие западные экономисты и политики считают, что глобализация пересматривает роль национального государства как эффективного регулятора национальной экономики. Однако, по мнению М. Портера, хотя кажется, что глобальная конкуренция делает государство менее важным, на самом деле его значение только возрастает.

Как отмечается в докладе Всемирного банка «Государство в меняющемся мире», «последние пятьдесят лет ясно продемонстрировали как преимущества, так и ограниченность государственных мероприятий, особенно в области содействия развитию. С помощью государства были достигнуты значительные успехи в области образования и здравоохранения, а также в уменьшении социального неравенства. Однако действия государства приводили и к плачевным результатам. И даже там, где в прошлом государство хорошо справлялось со своими задачами, многих беспокоит, что оно не сможет адаптироваться к требованиям мировой экономики, находящейся в процессе глобализации»¹. Признавая, что позиция национального государства сильно меняется, мы отрицаем ту точку зрения, что государство больше не является «основным игроком». Хотя некоторые возможности государства действительно сократились и, вероятно, идет процесс «размывания» национального государства, но этот процесс не является всеохватывающим. Национальное государство остается наиболее важной силой в формировании мировой экономики. Оно сыграло исключительно важную роль в процессах индустриализации всех стран. Все правительства в различной степени вмешиваются в операции на рынке и таким образом помогают формировать различные части глобальной экономической системы.

¹ Отчет о мировом развитии 1997. Международный банк реконструкции и развития / Всемирный банк, 1997. С. 1.

На карте мира сейчас более 200 стран и территорий. Их число в последние 40 лет существенно выросло сначала в связи с процессом деколонизации, а затем с распадом СССР, а также Югославии и Чехословакии в начале 90-х гг. Наиболее важной отличительной характеристикой государства является его территориальная основа. Суверенитет государства над своей территорией зафиксирован в международном праве. Государство узаконило свою власть над тем, что происходит на его территории. Как эта власть используется, зависит от особенностей политической системы в каждом конкретном государстве. Международное право подтверждает, что то, как государство организует свои внутренние дела, — его внутреннее дело, пока оно не предпринимает попытки расширить свое территориальное влияние на другие государства. Существуют два взаимосвязанных аспекта деятельности государства, которые вытекают из его территориальной прерогативы: его функция как территории, на которой осуществляется хозяйственная деятельность, и как регулятора экономической активности внутри и за пределами его границ.

В современной рыночной экономике с ее сложной социально-экономической организацией и множеством проблем далеко не все подвластно рынку. Он выступает лишь как один из механизмов координации поведения экономических субъектов: нет ни одной страны, как, впрочем, не было никогда раньше, хозяйство которой функционировало бы только с помощью рыночного механизма, он всегда был «сцеплен» с механизмом государственного регулирования. С середины XVII до середины XIX в. роль государства ограничивалась выполнением таких функций, как: обеспечение правопорядка и безопасности граждан, защита их собственности, справедливое разрешение споров, организация денежного обращения и общественных работ. Это отражало его историческую миссию по формированию системы капиталистических отношений. Но государство непосредственно не вмешивалось в функционирование экономической системы, что дало основание отождествлять его роль с ролью «ночного сторожа», который следит за тем, чтобы ничто и никто не нарушал сложившегося порядка вещей. Однако даже эту идеальную модель рынка, сложившуюся в эпоху становления капитализма и свободной конкуренции, описанную Адамом Смитом, нельзя назвать полностью нерегулируемой экономикой.

К концу XIX в. в развитых странах стало складываться гражданское общество, для которого характерны формирование представительной демократии, появление постоянных общена-

циональных институтов власти (политических партий) парламентского типа, связывающих общество по горизонтали и ведущих борьбу на основе классовых, профессиональных и других интересов. В связи с этим возникла идея о необходимости создания такого государства, которое не только следило бы за порядком, но и проводило бы политику в интересах всего общества (законодательное регулирование продолжительности рабочего дня, минимальной заработной платы, ограничение детского труда, социальное обеспечение инвалидов, пенсионеров, безработных и т.д.).

В развитых странах роль государства в экономике стала набирать силу со времени Великой депрессии начала 30-х гг. XX в., которая привела к истощению их экономического потенциала. С помощью организации общественных работ, создания системы государственного социального страхования, активного использования бюджетной политики правительства этих стран пытались противостоять спаду и связанным с ним безработице и нищете. То есть государство с этого времени взяло на себя решение таких задач, которые раньше не входили в его функции, и расширило существующие. К середине века спектр задач, решаемых государственными институтами, включал не только более широкое предоставление инфраструктуры и коммунальных услуг, но и намного более развернутую поддержку образования и здравоохранения. Расширение прерогатив государства вызвало рост его расходов, которые, в соответствии с идеями Дж.М. Кейнса, считались стабилизаторами экономики. Так, поданным МВФ¹, доля государственных расходов, включая расходы государственных фондов социального страхования, в ВВП выросла в развитых странах более чем в 4 раза с начала XX в. и превысила к концу столетия в среднем 40%, а в отдельных странах существенно больше: в Италии она составила 49,1%, в Бельгии — 49,4, во Франции — 54,3, Швеции — 58,5%. Главным фактором такого беспрецедентного увеличения стал рост государственных социальных расходов, что непосредственно вытекало из задачи создания государства всеобщего благосостояния. В частности, существенно выросли расходы на образование, медицинское обслуживание, социальную помощь наименее защищенным слоям населения, что сократило масштабы бедности и повысило качество человеческого капитала. Во всех

развитых странах увеличился индекс человеческого развития (ИЧР).

К началу 80-х гг. обнаружились недостатки и слабости этого курса. Государство взяло на себя множество функций, которые вышли за рамки его природы: формировало экономическую политику, регулировало производство, владело обширной собственностью, субсидировало отдельные виды хозяйственной деятельности.

Быстро растущая автономия глобализированных рынков подрывает власть государства и его способность контролировать свою собственную экономическую судьбу. Территориально ограниченные государства, в течение трех веков рассматривавшиеся как высший объект человеческой лояльности, все больше делятся властью, включая политическую, социальную и оборонную сферы, с другими силами, «новобранцами» в международных экономических отношениях. Из этого нередко делается вывод о том, что государства капитулируют перед рынками, которые они сами же и сотворили. Так, американские исследователи международной экономической интеграции из Института Брукингса отмечают, что трансграничная экономическая интеграция и национальный политический суверенитет все больше вступают в конфликт, что ведет к противопоставлению экономических и политических структур в мировом хозяйстве. Эффективные рыночные просторы все меньше совпадают с национальной юрисдикцией. В этом есть какой-то парадокс, потому что движение от государственной власти к рыночной и растущая мощь ТНК были следствием преднамеренной государственной политики. Другие ученые считают, что поскольку государство не отступило, то основной смысл его существования полностью изменился. Государства отныне формируют политику на базе конкурентных стратегий, которые стремятся воодушевить рынки и делегировать ответственность за ключевые решения частным действующим лицам.

Но глобализация не означает стирания всех национальных рамок. Национальные хозяйства превращаются в составные части единой мирохозяйственной системы. Между ними устанавливаются разнообразные отношения на основе норм международного права, значение которых резко возрастает в сравнении с национальными законами и нормами, формируется экономическая среда, которая функционирует на базе общих правил, принципов, стандартов, ценностей. Тем не менее действуют и тенденции сохранения национального своеобразия, роста различий в уровне и образе жизни. Поэтому в целом национальное государство в условиях

¹ См.: Мировая экономика в XX веке: потрясающие достижения и серьезные проблемы. Глава V доклада МВФ «Обзор мировой экономики» (World Economic Outlook. 2000. May. P. 149-180)//МЭиМО. 2001. № 1. С. 11.

глобализации призвано сыграть очень важную роль в отстаивании национальных интересов, противодействии негативным проявлениям глобализации, во «встраивании» национальной экономики не только с наименьшими потерями, но и с выгодой в систему мирохозяйственных связей. Для России это имеет колоссальное значение.

История развития рыночной системы в мировой экономике показывает, что рынок, конкуренция беспощадно оттесняют слабых участников на периферийные позиции, ставят их в подчиненное положение. Рыночные силы сами по себе не содействуют изменению положения в мировом хозяйстве, и без государственного регулирования формирования структуры и направлений мирохозяйственных связей не обойтись. Государство должно играть активную роль в процессе интеграции страны в мировое экономическое сообщество, сочетая различные направления, формы, методы и средства регулирования, обеспечивающие стратегическое взаимодействие национального хозяйства с мирохозяйственной сферой. Если страна претендует на самостоятельное развитие, то процессы открытия национальных рынков, привлечения иностранного капитала, развития международной кооперации должны происходить не стихийно, под влиянием глобальной конкуренции, а под национальным контролем, с тем чтобы привлечение транснационального капитала не противоречило национальным интересам и содействовало ее экономическому росту.

Известный российский экономист С. Глазьев к методам корректировки правил глобальной конкуренции на внутреннем рынке в интересах граждан и деловых кругов страны относит «национальный контроль над природными ресурсами и ключевыми отраслями экономики, защиту внутреннего рынка и интересов отечественных товаропроизводителей на рынке внешнем, ограничение иностранных инвестиций в жизненно важных для реализации национальных интересов сферах, предотвращение финансовых спекуляций, проведение активной политики стимулирования научно-технического прогресса и инвестиционной активности, государственный контроль за денежной системой и управление эмиссионным доходом, эффективный валютный контроль. Это, наконец, выращивание предприятий — национальных лидеров, конкурентоспособных на мировом рынке и играющих роль "локомотивов" экономического роста»¹.

¹ Глазьев С. Для России неприемлемо положение периферийной страны // Русский предприниматель. 2002. Январь. С. 34.

Представители различных экономических учений имеют сильно отличающиеся друг от друга взгляды на характер, суть, проявления и последствия глобализации. Сторонники реализма подчеркивают сохраняющееся значение национального государства и подвергают сомнению размах глобализации. Признавая, что в некоторых областях увеличивается глобальная взаимозависимость, они считают, что это происходит только с согласия или при содействии наиболее влиятельных государств, которые продолжают диктовать правила и ограничения таких действий. Сторонники либерализма, напротив, полагают, что достигнут значительный уровень глобализации, который ведет к эрозии государственного регулирования, и рассматривают рост глобальной взаимозависимости как явление позитивное. В то время как реалисты считают, что глобализация происходит по прихоти государства, либералы придают гораздо большее значение таким факторам, как технологические изменения и прогресс в телекоммуникациях и на транспорте, которые находятся за пределами государственного контроля. Либералы также доказывают, что глобализация растет в результате потребностей национальных и транснациональных субъектов (например, ТНК).

Структуралисты, как и либералы, уверены, что глобализация оказывает существенное воздействие на мировое хозяйство, но в отличие от своих оппонентов считают, что она имеет исключительно негативные последствия для беднейших государств на периферии глобальной экономики, что она ведет к возникновению «транснационального блока» крупнейших ТНК, ТНБ, международных экономических организаций и международных предпринимательских структур в наиболее сильных капиталистических государствах. Решающими элементами этого блока являются мощь и мобильность транснационального капитала. Единственная возможность противостоять этому транснациональному блоку — создать блок различных групп правозащитников, потребителей, членов экологического движения и т.д.

Глобализация снизила возможности развитых стран обеспечивать социальными благами своих граждан, какими они пользовались в период формирования общества благосостояния в 50-70-е гг. Возрождение ортодоксального либерализма сделало такие социальные выплаты менее законными. Глобализация также ограничила возможности государства регулировать национальную экономику. Например, стремительный рост межстрановых потоков капиталов дестабилизировал валютные курсы,

а это, в свою очередь, уменьшает способность государства обеспечить экономическое регулирование и стабильность.

В свое время Томас Гоббс в трактате «Левиафан» высказал мысль, что жизнь без эффективного государства, охраняющего порядок, будет «уединенной, бедной, опасной, грубой и короткой».

Уже давно признается, что традиционная «линия демаркации» между внутренней и международной политикой стирается. Экономические шоки — от нефтяного эмбарго стран ОПЕК в 1973 г. до азиатского финансового кризиса 1997 г. — подчеркивают чувствительность национальных рынков к внешним воздействиям. Для правительств разных стран интернационализация мировой экономики означает растущее ухудшение их способности регулировать национальную экономику. Макроэкономическая политика все больше подрывается противодействующими эффектами международных событий.

На деле происходит ослабление экономических функций государства лишь в некоторых областях, в том числе в социальной и внешнеэкономической сферах. Признается, что, хотя государство продолжает играть главную роль в обеспечении предоставления элементарных благ — в образовании, здравоохранении, инфраструктуре, — не очевидно, что государство должно быть единственным поставщиком этих услуг или вообще заниматься их предоставлением. Рынок, гражданское общество и государственные органы должны играть в этом пропорциональную роль. В большинстве современных экономик регулирующая роль государства является более широкой и сложной, чем когда-либо ранее. Она охватывает защиту окружающей среды, финансовый сектор и такие более традиционные сферы, как деятельность монополий. Резко возросло участие государства в обеспечении долговременных условий конкурентоспособности национальной экономики, в том числе усиливается роль государственного регулирования в стимулировании научно-технического прогресса, создании инфраструктуры, сборе и обработке информации, создании благоприятных условий для отечественных предпринимателей, регулировании притока иностранной рабочей силы. Большую роль в этом играет унификация статистических, экологических, технических, санитарных и иных норм и стандартов. Таким образом, в развитых странах Запада происходит не свертывание экономической роли государства, а смена акцентов экономической деятельности, изменение хозяйственных функций государства, активизация его участия в борьбе за обеспечение для страны более выгодной ниши в мирохозяйственной системе. При этом роль государства транс-

формируется: оно нередко выступает как глобальный предприниматель, передающий часть своих функций по реализации стратегических национальных интересов своим транснациональным корпорациям и мощным кредитно-банковским структурам.

Контрольные вопросы

1. В чем состоят основные особенности эволюции роли государства в экономико-социальной жизни развитых и развивающихся стран в XX в.?
 2. Какие позитивные и негативные моменты несет в себе глобализация для национальной экономики с точки зрения исследователей различных экономических взглядов?
 3. В чем заключается опасность больших потоков капитала, приходящих в развивающиеся страны?
 4. Как должны трансформироваться основные обязанности государства в связи со все большей вовлеченностью национальной экономики в мировую систему?
 5. Покажите разницу с точки зрения государственного управления между процессом глобализации и «стиранием границ» национального государства.
-

Глава X

ЭВОЛЮЦИЯ МЕХАНИЗМА И ФУНКЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Одной из коренных черт современного процесса глобализации мировой экономики является повышение глобальной регулирующей роли международных экономических и финансовых организаций (ВТО, МВФ, Всемирного банка, ОЭСР и др.), разработка под их эгидой общепринятых универсальных норм, стандартов и правил для мирохозяйственного общения. *Международные экономические организации* представляют собой межгосударственный механизм координации экономической политики, созданный после Второй мировой войны, хотя надобность в нем ощущалась задолго до ее начала.

Попытки регулирования мирохозяйственных проблем на многосторонней основе предпринимались еще на ранних стадиях становления мирового капиталистического хозяйства, когда возникла потребность в общих правилах международной торговли, судоходства, валютно-кредитных операций и т.д. Регулирование осуществлялось через многосторонние соглашения, которые со временем приобрели организационные и правовые формы и стали охватывать все большее число государств. Наряду с многосторонними соглашениями в середине XIX в. возникли первые международные экономические организации, создание которых было обусловлено расширением международной торговли и образованием мирового рынка.

После Великой депрессии 30-х гг. XX в. и глубочайших трансформаций, вызванных Второй мировой войной, мировое хозяйство оказалось совершенно разбалансированным. Еще одной проблемой межвоенного периода стало отсутствие международных организаций, способных обеспечить экономическую открытость

и стабильность. Поэтому к середине XX в. возникло понимание необходимости формирования общих для всех стран механизмов координации и управления, обсуждения насущных экономических и политических проблем в рамках всего мирового сообщества, согласования экономического и политического поведения стран.

Принятие в качестве основополагающих таких принципов международных экономических отношений, как сотрудничество, открытость экономики и свобода торговли, безусловно, имело исторические корни. С одной стороны, еще свежи были воспоминания о периоде Великой депрессии, когда сепаратные действия стран нанесли непоправимый ущерб как всей мировой экономике, так и хозяйствам отдельных стран и в конечном итоге привели ко Второй мировой войне. Столкнувшись с беспрецедентным экономическим кризисом, различные страны искали решение проблем исключительно на национальном уровне и проводили политику сооружения препятствий на пути международного обмена, что обостряло национализм и усиливало антагонизм, а внутри стран вело к росту безработицы и бедности. Торговые войны, протекционизм, выразившийся в повышении импортных тарифов до небывалой высоты, валютные ограничения — все это только за короткий период с 1929 по 1933 г. сократило объем мировой торговли с 35 млрд до 12 млрд долл. К этому времени Великобритания уже утратила, а США еще не набрали такого экономического и политического веса, чтобы стать гарантом свободной торговли и стабильной и открытой экономической системы. С другой стороны, во время Второй мировой войны совместными усилиями была решена задача колоссальной трудности: разгромлен фашизм.

Необходимо было создать новый международный экономический порядок на основе сотрудничества и либерализма, совместных шагов, предпринимаемых в интересах как отдельных стран, так и всей мировой экономики в целом. Этот порядок должен был базироваться на функционировании ряда международных организаций, процесс создания которых приобрел широкий размах как раз после Второй мировой войны. Экономической основой увеличения их числа стали бурный рост международной торговли товарами, услугами и технологией, вывоза капитала в различных формах, миграции рабочей силы, развитие международного производственного и научно-технического кооперирования и других форм взаимодействия стран. Прогресс в технике, в том числе в сфере транспорта и связи, также придавал огромное ускорение

росту различных форм взаимозависимости и сыграл исключительно важную роль в развитии торговли и увеличении мобильности населения.

Для того чтобы обеспечить проведение в жизнь международного экономического порядка, основанного на сотрудничестве и открытости, постепенно создавалась сеть международных организаций. Именно после окончания Второй мировой войны сложилась функционирующая ныне система международных экономических организаций, отличающихся друг от друга и по формам, и по целям, и по кругу решаемых задач. Их создание обуславливалось изменением соотношения сил на мировой арене, а также соотношением сил внутри капиталистической системы хозяйствования. Одновременно происходила своеобразная эволюция форм и методов разработки совместной экономической стратегии и многостороннего регулирования мирохозяйственных связей. В этом процессе можно выделить несколько этапов.

Первый этап (с конца Второй мировой войны до конца 1950-х гг.) характеризовался абсолютным доминированием США как в мировой экономике, так и в мировой политике. Только американская экономика вышла из Второй мировой войны невредимой и окрепшей, и в 1944—1945 гг. США были политически и экономически в состоянии навязывать свои взгляды союзникам и тем более побежденным. Именно по инициативе и под эгидой США была создана сеть международных организаций, направлявших многостороннее регулирование экономических процессов в нужном им направлении. В первую очередь следует отметить Бреттон-Вудские институты, т.е. международные организации, созданные по решению Международной валютно-финансовой конференции 1944 г., состоявшейся в Бреттон-Вудсе (США). В ней участвовали 44 страны — члены тогда еще только создававшейся Организации Объединенных Наций. Конечным итогом Конференции было учреждение двух специализированных организаций ООН — Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития.

Международный валютный фонд (МВФ), как независимое специализированное подразделение ООН, должен был содействовать международному валютному сотрудничеству и расширению международной торговли, следить за соблюдением валютных соглашений, поддерживать стабильность валют входящих в него стран, предоставлять им краткосрочные кредиты для выравнивания платежных балансов, способствовать созданию системы многосторонних расчетов.

Для поддержания валютной стабильности МВФ занимался мониторингом системы фиксированных обменных валютных курсов, отражавших паритет данных валют в золоте и американских долларах. Система привязки валютных курсов была отчасти разработана для того, чтобы избавиться от девальвации валют с целью получения конкурентных преимуществ, что, в свою очередь, приводило к торговым войнам в межвоенный период. Страны с дефицитом платежного баланса (т.е. когда отток денег больше, чем приток в страну) вынуждены были девальвировать свою валюту, чтобы увеличить экспортную выручку. МВФ отвечал за предоставление краткосрочных кредитов, направленных на устранение временных проблем с платежным балансом и поддержание фиксированных валютных курсов.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) был также создан как независимое специализированное учреждение ООН, но его членами могли стать только государства — члены МВФ. Функции этой международной организации, как следует из ее названия, заключались в оказании финансовой помощи в восстановлении, реконструкции и развитии экономики участвующих стран, а также в стимулировании частных иностранных капиталовложений в их экономику.

Роль Всемирного банка, как и МВФ, заключалась в устранении проблем, возникших в межвоенный период. После Первой мировой войны множественные проблемы, возникавшие из-за издержек на обслуживание долгов и экономическое восстановление, привели к появлению экономических трений и конфликтов. Для предотвращения возврата этих проблем после Второй мировой войны Мировой банк предоставлял долгосрочные кредиты для реконструкции и развития экономики.

Позднее было подписано *Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)*. Оно имело временный статус и должно было действовать на период ратификации соглашения о создании *Международной торговой организации (МТО)* — третьей опоры послевоенной системы международных экономических отношений наряду с МВФ и МБРР. Однако МТО так и не появилась на свет (США отказались ратифицировать ее Устав), поэтому страны, подписавшие ГАТТ, решили применять его принципы в сфере торговых отношений. Его деятельность была направлена на либерализацию международной торговли, снижение тарифных и нетарифных барьеров. ГАТТ утверждало два основных принципа: свободу и недискриминацию в международном обмене. Первый принцип означает постепенный отказ от количественных ограни-

чений и движение к постепенному снижению импортных пошлин. Недискриминация в торговле обеспечивается применением двух режимов: режима наибольшего благоприятствования (он обязывает каждое государство, подписавшее ГАТТ, обеспечивать в равной мере всем странам-участницам все те льготы, которое оно предоставляет в области внешней торговли одной из них); и национального режима в отношении всех внутренних налогов и сборов и правил внутренней торговли. Страны, подписавшие ГАТТ, брали на себя обязательства все спорные вопросы решать путем консультаций и переговоров, а не путем торговых войн.

В силу того, что ГАТТ было разработано только как рамочное соглашение, оно не стало полноценной международной организацией. На самом деле страны, присоединившиеся к ГАТТ, скорее стали противоборствующими сторонами, чем формальными членами договора. Однако ГАТТ доказало свою высокую эффективность в течение нескольких десятилетий в либерализации торговли.

Поскольку МВФ, МБРР и ГАТТ были созданы для избежания проблем, случавшихся ранее, в межвоенный период, функции этих институтов неизбежно менялись вместе с теми переменами, которые происходили после окончания Второй мировой войны. Например, задача восстановления Европы оказалась масштабнее, чем это ожидалось, и для этого США в 1948 г. создали Программу восстановления Европы («план Маршалла») для осуществления двусторонней помощи странам Западной Европы. Результатом этого стало то, что Всемирный банк сыграл минимальную роль в восстановлении Европы и почти полностью переключил свое внимание на выдачу кредитов на цели развития.

К этому же периоду (1948) относится и создание *Организации европейского экономического сотрудничества* (ОЕЭС). Ее деятельность была тесно связана с реализацией «плана Маршалла» в Западной Европе. Как известно, в задачи последнего входило восстановление экономики западноевропейских стран, пострадавших от военных действий, привязывание их к экономике США, а также возрождение рынка Западной Европы с целью реализации на нем американских товаров. «План Маршалла» фактически проложил путь капиталам американских ТНК в экономику западноевропейских стран. ОЕЭС должна была распределять помощь США между различными европейскими странами и способствовать воссозданию их экономики на рыночной основе. В ней были представлены 16 стран Западной Европы и западная оккупационная зона Германии, но ни одна из стран Восточной Европы.

Эти четыре организации могут быть отнесены к ключевым международным экономическим организациям, чтобы проиллюстрировать ту роль, которую они сыграли в международных финансах, торговле и валютных отношениях.

Сформированная к началу 50-х гг. система международных экономических организаций в целом соответствовала задачам, стоявшим перед ведущими странами капитализма. Она характеризовалась следующими чертами:

- 1) она включала только индустриально развитые страны, что непосредственно отражало намерения США использовать созданные ими «инструменты регулирования» как орудие господства в системе внешнеэкономических связей капитализма;
- 2) регулирование сводилось в основном к либерализации международной торговли путем снижения внешнеторговых барьеров, прежде всего таможенных пошлин, и к свободному перемещению капиталов.

Второй этап начался в 1960-е гг. К этому времени уже ясно обозначились перемены в мировом хозяйстве в целом и в его капиталистической части: с конца Второй мировой войны в результате мощного национально-освободительного движения от колониальной зависимости освободилось значительное количество стран, и на мировую арену вышла большая группа развивающихся стран. Большинство из них приобрело членство в международных организациях (МВФ, МБРР, ГАТТ), что привело к утрате развитыми странами численного превосходства в них, а значит, и прежней свободы действий. В общей сложности ведущие индустриальные страны стали занимать около ¹/₃ от состава этих организаций, хотя по-прежнему сохраняли качественное превосходство. Кроме того, в них вступило и несколько социалистических стран.

Внутри группы развитых стран перемены также носили существенный характер, в частности, США все больше теряли доминирующие позиции, поскольку возрастающий удельный вес в мировой экономике набирали западноевропейские страны, не в последнюю очередь благодаря развивавшимся там интеграционным процессам. Япония также быстро преодолела последствия войны и пожинала плоды «экономического чуда». Перемены в расстановке сил вызвали необходимость корректировки форм многостороннего регулирования.

Поскольку ОЕЭС внесла большой вклад в экономическое восстановление Западной Европы, то было решено усилить ее роль

и расширить круг участников. В результате ОЕЭС была преобразована в 1961 г. в *Организацию экономического сотрудничества и развития* (ОЭСР), кроме 18 развитых европейских стран в нее вошли также США и Канада. Сегодня членами ОЭСР являются уже 29 стран, включая Республику Корея, Мексику, несколько стран с переходной экономикой. В задачу новой организации входили стабилизация экономик и содействие экономическому росту стран-членов путем развития международного торгового обмена и валютно-кредитных связей, выработка общей экономической стратегии в отношении развитых и развивающихся стран. В тот период ОЭСР стала важным международным институтом, призванным координировать и разрабатывать единую экономическую политику развитых государств.

Взаимоотношения между развитыми и развивающимися странами постепенно приобретали все большую важность. Это нашло отражение в возникновении новых специализированных подразделений ООН — ЮНКТАД и ЮНИДО, в которых вырабатывалась политика в отношении стран «третьего мира», а также в том, что в этот период в МВФ сформировались дополнительные и специальные механизмы кредитования в интересах развивающихся государств. И наконец, в результате пересмотра Генерального соглашения по тарифам и торговле в 1965 г. в отношении между развитыми и развивающимися странами в пользу последних были предусмотрены некоторые отступления от принципов ГАТТ.

Таким образом, спецификой второго этапа стала утрата развитыми странами возможности безраздельно влиять на мировое развитие в нужном для них направлении.

Третий этап. Его начало • — 1970-е гг. — ознаменовалось коренным изменением соотношения сил в мире: окончательно распалась колониальная система, и развивающиеся страны развернули борьбу за установление нового международного экономического порядка. Все эти страны были представлены в ведущих международных организациях — МВФ, МБРР, ГАТТ и др. Расширение их состава за счет новых развивающихся стран делало эти организации все менее пригодными для достижения развитыми странами узкоэгоистических целей. Это обострило противоречия между развитыми и бывшими колониальными странами. Что касается МВФ, то он утратил одну из своих основных функций, когда в начале 70-х гг. рухнула система фиксированных валютных курсов, замененная системой плавающих валютных курсов. Однако функции МВФ вновь расширились в начале 80-х гг.: он стал ведущим международным агентством, занимающимся

кризисом внешней задолженности, начавшимся, когда Мексика пригрозила объявить дефолт по своим займам.

В то же время в результате разрядки напряженности стало развиваться торгово-экономическое сотрудничество развитых стран с социалистическими.

Претерпела серьезные изменения и расстановка сил между ведущими развитыми странами: к началу 70-х гг. сформировалось три центра экономического соперничества — США, Западная Европа и Япония, т.е. США утратили доминирующие позиции в экономике, в то время как на роль «локомотивов» мировой экономики выдвинулись ФРГ и Япония.

Все эти причины обусловили возникновение нового международного института — форума для обсуждения жизненно важных экономических проблем, для сближения позиций, согласования и координации экономической политики главных индустриально развитых стран. Он начал действовать с 1975 г. как неформальное объединение США, Канады, Японии, ФРГ, Франции, Великобритании и Италии. Работа этого форума строилась на основе ежегодных встреч руководителей стран «большой семерки», в ходе которых обсуждались самые сложные вопросы макроэкономической, валютной, кредитно-денежной политики развитых стран, проблемы кризиса внешней задолженности, войны в Персидском заливе и др.

На третьем этапе деятельность МВФ претерпела принципиальные изменения с точки зрения сохранения экономического и финансового влияния развитых стран, но в этот период были введены дополнительные и специальные льготные механизмы финансирования беднейших стран.

Четвертый этап. Распад социалистической системы хозяйствования и СССР в середине 1980-х гг., переход к рыночным реформам в странах с централизованно управляемой, плановой экономикой, восстановление единства мирового хозяйства означали не только коренное обновление развития этих стран и их взаимоотношений с остальным миром, но и новый, четвертый этап в эволюции системы международных экономических организаций.

Этот этап ознаменовался окончанием «холодной войны» и вступлением бывших социалистических стран в ведущие международные экономические организации сначала на правах наблюдателей, а потом и полноправных членов. Так, в результате перестройки в СССР стало возможным его вступление в мае 1990 г. в ГАТТ в качестве наблюдателя и в октябре 1991 г. — в МВФ в качестве ассоциированного члена, а с 1992 г. в МВФ вступили

полноправными членами практически все бывшие республики СССР, включая Россию.

Важным событием стало создание в 1990 г. новой уникальной международной организации — *Европейского банка реконструкции и развития* (ЕБРР), который имеет конкретную цель — содействие переходу к рыночной экономике, развитию частной и предпринимательской инициативы в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ (согласно Уставу, в частный сектор должно направляться не менее 60% ресурсов Банка). Банк имеет 62 акционера: 60 государств, включая все страны бывшего СССР, и 2 международные организации — ЕС и Европейский инвестиционный банк. В отличие от уставов других международных финансовых организаций, Устав Банка содержит своего рода политический мандат, предусматривающий, что все страны, где Банк осуществляет свои операции, должны быть привержены принципам многопартийной демократии, плюрализма и т.п. Банк оказывает также техническое содействие развитию малого и микробизнеса, которое финансируется за счет как основных ресурсов ЕБРР, так и ресурсов 11 специальных фондов. Важное место в деятельности ЕБРР занимают вопросы охраны окружающей среды, обеспечения ядерной безопасности и др. География деятельности Банка все время расширяется, он фактически является крупнейшим прямым инвестором в Центральной и Восточной Европе и СНГ. Активность Банка в той или иной стране — своего рода барометр для иностранных частных инвесторов. Впервые международная экономическая организация, региональная лишь по названию, была создана не по инициативе США. В определенной степени создание ЕБРР отражает рост влияния Западной Европы на все процессы международных экономических отношений и одновременно — увеличение разногласий между США и странами Европейского Сообщества.

Особое значение на этом этапе имеет преобразование ГАТТ во *Всемирную торговую организацию*, членами которой являются уже 148 стран (данные на февраль 2005 г.). В отличие от ГАТТ, которое занималось регулированием лишь товарной торговли, предметом деятельности новой международной организации являются также торговля услугами, защита прав интеллектуальной собственности и инвестиции, связанные с торговлей.

В условиях глобализации колоссально возрастает глобальная регулирующая роль международных экономических и финансовых организаций (ВТО, МВФ, Всемирного банка, ОЭСР и др.), являющихся как бы «локомотивами» глобализации, разрабаты-

вающих и внедряющих в мирохозяйственные отношения универсальные нормы, стандарты и правила. МВФ и Всемирный банк, как показали события конца 1990-х гг., оказались не готовыми к внезапному разрушительному финансовому кризису. Одна из причин этого состоит в том, что МВФ и МБРР были созданы по Бреттон-Вудским соглашениям в совершенно другую эпоху и с совершенно иными функциями. Они были гораздо скромнее и касались главным образом развитых стран. МВФ был создан для поддержания международной валютной стабильности и снятия ограничений на валютные операции. МБРР — для предоставления долгосрочных кредитов (в отличие от краткосрочных кредитов МВФ) на послевоенное восстановление Европы. Их, в сущности, можно было называть «кассами взаимопомощи». Но потом появилось огромное количество развивающихся стран, возникли проблемы перемещения огромных финансовых ресурсов, к решению которых эти организации не были приспособлены.

И МВФ, и МБРР в течение многих лет давали стандартные рекомендации странам, испытывавшим затруднения в экономике, по «финансовой стабилизации и структурной адаптации», причем под последней подразумевалась адаптация их финансовых систем к международной для успешного функционирования ТНК и ТНБ. Для этого же усиленно пропагандировались идеи либерализации и открытости экономик развивающихся стран. Последовавшие этим советам страны оказались уязвимы для внешних финансовых воздействий. Те же государства, которые остались достаточно независимыми от международных финансовых организаций, достигли экономического успеха сами.

Учитывая их роль в глобальных экономических переменах, развитые страны оказывают наибольшее влияние на определение направлений деятельности и операций ключевых международных экономических организаций. Например, развитые страны являются основными донорами в кредитах МВФ и займах Всемирного банка и имеют в них наибольшее число голосов. Наибольшим количеством голосов в них располагают США, Япония, Германия, Франция и Великобритания. Хотя в ВТО действует принцип «одна страна — один голос», основные торговые державы, те же развитые страны, играют решающую роль в определении повестки дня многосторонних торговых переговоров. Доминирование стран Севера становится очевидным и по национальности их высших менеджеров. По молчаливому соглашению, президентом Всемирного банка всегда является американец, а исполнительный директор МВФ — представитель европейской страны; все гене-

ральные директора ГАТТ и ВТО до 1999 с также были европейцами. Страны «третьего мира» были слабо представлены в руководящих органах этих компаний, а большинство социалистических стран до 1970 г. вообще не были их членами.

Бреттон-Вудская система и ее институты часто рассматриваются как источники беспрецедентного экономического роста и благоприятных перемен в мире в последние 50 лет. Однако тип экономического роста, который поощряли эти организации, вытекал из рекомендаций США и других развитых стран. Международные экономические организации поддерживали либеральный подход к экономическому развитию, основанный на том, что международное процветание и мир наиболее вероятны в условиях свободного перемещения товаров и капитала по всему миру. Такой либеральный подход, как показали события последнего десятилетия, дает колоссальные преимущества богатым развитым странам как ядру глобальной мировой экономики и катастрофически разоряет периферию мирового хозяйства.

Если исходить из либеральных критериев, то ключевые международные экономические организации действовали вполне эффективно в 50-70-е гг. XX в., способствуя либерализации, экономическому росту и стабильности. Во-первых, «холодная война» усилила намерения США развивать хозяйственную кооперацию со странами Западной Европы и Японии; быстрое восстановление послевоенной экономики рассматривалось как предпосылка формирования мощной оппозиции Советскому Союзу. Во-вторых, США, как мировой гегемон, были в состоянии и стремились к лидерству в установлении принципов и правил осуществления послевоенной торговых, финансовых и кредитных отношений. В-третьих, относительно небольшое число стран, разделявших взгляды и согласных с лидерством США, было вовлечено в мировую экономическую систему. Наконец, послевоенные экономические институты были сконструированы таким образом, что национальные правительства могли преследовать свои внутренние цели, например стремиться к полной занятости, и одновременно придерживаться международных правил и обязательств.

Несмотря на прежнюю эффективность, ключевые международные институты столкнулись со все возрастающими проблемами в регулировании глобализирующейся экономики в конце 60-х гг. Когда Западная Европа и Япония имели в 60-е гг. гораздо более высокие темпы экономического роста, чем США, последние потеряли уверенность в своем доминировании и все меньше поддерживали хозяйственный либерализм. Например, стремление

к торговому протекционизму ясно обозначилось, когда в 1971 г. торговый баланс этой страны был сведен с дефицитом. Западная Европа и Япония все больше оспаривали лидерство США, а закат «холодной войны» усилил разногласий между развитыми странами.

Другим фактором, который бросил вызов ключевым международным институтам, стало растущее влияние «третьего мира». Развивающиеся страны были давно разочарованы в политике международных организаций, и в 1970-е гг. они смогли усилить свой протест. Поворотным пунктом стал первый «нефтяной шок» 1973 г., когда нефтедобывающие страны Ближнего Востока — члены *Организации стран — экспортеров нефти* (ОПЕК), установили блокаду на экспорт нефти в страны Запада, поддерживавшие агрессию Израиля против соседних арабских стран, и подняли цены на нефть на 400%.

Последующие нарушения в мировой экономике бросили вызов способности к регулированию экономики промышленно развитым странам и ключевым международным институтам.

Третий вызов мировым институтам исходил от сил глобализации, в частности, от потоков капитала. Растущая международная мобильность капиталов затруднила не только регулирование, но даже мониторинг многих событий в глобальной экономике. Общий объем ресурсов, которыми располагают международные институты, не идет ни в какое сравнение с объемом спекулятивных капиталов, ежедневно перемещающихся через границы стран. Нет ни одной международной организации, которая могла бы эффективно отследить деятельность ТНК и ТНБ как основных субъектов таких колоссальных финансовых потоков. В результате многие аналитики скептически высказываются относительно способности международных экономических организаций обеспечить эффективное регулирование глобальной экономики.

Наконец, растущее членство в них развивающихся и бывших социалистических стран также ослабляет их способность к эффективному регулированию. В то время как некоторые эксперты считают, что международные экономические организации должны стать еще более репрезентативными, другие придерживаются точки зрения, что принятие решений в таких громоздких организациях затруднено. Огромное число членов этих организаций может привести к большим трудностям и сбоям в координации, мониторинге и консультациях в сфере экономической политики.

МВФ, МБРР и ВТО продолжают выполнять важные функции в глобальной экономике, однако тот факт, что в них входит огромное число членов, привел либеральных аналитиков к мысли, что

этими организациями должно руководить небольшое число стран, экономический вес которых дает им право на лидерство и тем самым возлагает на них ответственность. Действительно, начиная с 1960-х гг. передовые развитые страны часто обособлялись в небольшие группы, представлявшие их интересы в ключевых организациях. Эти группы включают членов ОЭСР, «большую семерку» и «большую пятерку» (США, Япония, ФРГ, Франция и Великобритания). Эти небольшие мощные группы оказываются более влиятельными и эффективными в координации политики развитых стран в эпоху глобализации и существования трех центров экономического соперничества — США, Западной Европы и Японии. Более того, развитые страны имеют возможность контактировать в таких группах, не делаясь информацией и участием в принятии решений с менее развитыми странами.

Но в противоположность либеральным экономистам, считающим такие группы важными для обеспечения экономического лидерства и стабильности, многие полагают, что их существование позволяет наиболее мощным капиталистическим странам исключать периферийные страны из процесса принятия важных для всей мировой экономики решений. Хотя в МВФ и Всемирном банке принято взвешенное голосование, присутствие различных групп предпочтительнее, поскольку в них менее развитые страны по крайней мере представлены за столом переговоров.

Справедливости ради необходимо отметить тот факт, что и некоторые развитые страны выражают недовольство уровнем своего представительства в ключевых институтах. Например, в Германии и Японии неоднократно подвергалось критике то обстоятельство, что их влияние в этих организациях не растет пропорционально росту их экономической мощи. Так, представители Германии на встрече Советов директоров МВФ и Мирового банка в 1988 г. заявили, что «у американцев — реальная сила, у французов — хорошие позиции в высшем руководстве, а немцы и японцы за все это платят». До недавних пор ни один из топ-менеджеров ключевых международных экономических институтов не являлся ни немцем, ни японцем. Даже США выразили недовольство в связи с тем фактом, что на протяжении многих лет все исполнительные директора ГАТТ были европейцами. Когда же в 1995 г. пришло время выборов первого исполнительного директора ВТО, американцы поддержали кандидатуру представителя Мексики. Но в тот раз американцам не удалось ничего изменить.

Таким образом, процесс глобализации способствовал увеличению количества членов МВФ, Всемирного банка и ВТО, и впервые

они наконец-то становятся универсальными по своему составу организациями. Хотя глобализация и содействовала увеличению размеров этих организаций, она также усложнила этим институтам возможность влияния на международные экономические отношения.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные причины формирования системы международных экономических организаций после Второй мировой войны и задачи, ставившиеся перед данными организациями.
 2. Какова роль международных экономических организаций сегодня, в эпоху глобализации? Сошла ли она на нет или, наоборот, стала как никогда важной?
 3. Чем характеризовался период с 1929 по 1933 г. в международных экономических отношениях?
 4. Назовите основные институты Бреттон- Вудс кой системы.
 5. В чем состоит основная причина недовольства многих развитых стран деятельностью МЭО сегодня? Кто имеет реальный контроль в данных организациях?
-

Глава XI

ОСОБЕННОСТИ ВОЗДЕЙСТВИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА СТРАНЫ С РАЗЛИЧНЫМ УРОВНЕМ РАЗВИТИЯ

11.1. ЦЕНТР И ПЕРИФЕРИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Объективно протекающий в рамках мирового хозяйства процесс глобализации во многом по-разному воздействует на страны с различным уровнем развития, представляющие центр мирового хозяйства (по новой терминологии — *передовые экономики*¹) и его периферию и полупериферию (*развивающиеся страны и страны с переходной экономикой*). Прежде всего следует отметить принципиальную асимметричность рисков и выгод глобализации для различных групп стран. Такая асимметричность усугубляется последствиями воздействия на страны реализуемой в первую очередь США и ведущими международными экономическими организациями нелиберальной модели глобализационных процессов, предполагающей усиление взаимосвязей и взаимозависимости между национальными экономиками параллельно со все большим дерегулированием внутренней (в масштабах страны) и внешнеэкономической деятельности и усилением роли рыночных

¹ Термин «передовые экономики», или «передовые страны», введен МВФ для обозначения группы стран и территорий, включающей 23 страны, традиционно относимые к развитым, а также четырех восточноазиатских «тигров» (Южная Корея, Сингапур, Гонконг, как особый административный район Китая, и Тайвань), Израиля и Кипра.

механизмов саморегулирования на теперь уже не национальных, а глобальных рынках.

Принципиальная *асимметричность рисков и выгод глобализации* вытекает из логики осуществления самого этого процесса: как известно, в рамках процесса глобализации складываются глобальные товарные и финансовые рынки, интегрированное в масштабах всего мира экономическое пространство, на котором явные конкурентные преимущества имеют крупнейшие компании — ТНК и транснациональные банки. Они, как правило, изначально выигрывают конкуренцию на рынке с относительно небольшими национальными по масштабам деятельности компаниями за счет эффекта экономии на масштабе, оптимизации использования ресурсных, трудовых и технологических потенциалов многих стран, где расположены их филиалы и производственные мощности, использования механизма трансфертного ценообразования и т.д. А ведущие мировые производственные компании и институты финансового сектора, как свидетельствуют многочисленные рейтинги, контролируются резидентами развитых стран, с выгодой для них используются и получаемые данными хозяйствующими субъектами доходы. Тем, кто знаком с азами экономической теории, хорошо известно, что неограниченная рыночная конкуренция не способна обеспечить равный уровень благосостояния всем ее участникам. Ситуация принципиально не изменяется с переносом конкуренции с национального на глобальный уровень. В глобальной конкуренции выигрывает сильнейший, а сильнейшие в большинстве случаев — это компании передовых стран. Производителям из многих развивающихся стран и стран с переходной экономикой в такой борьбе часто остаются менее выгодные и прибыльные ниши — изготовление технологически несложной, трудоемкой и местной по характеру целевого рынка продукции.

Именно в передовых экономиках сосредоточен основной научно-технический потенциал мира, здесь создается большинство новых технологий, что позволяет компаниям этих стран получать своеобразную «технологическую ренту». Согласно широко известным статистическим данным, доля расходов на НИОКР в ВВП на рубеже XX-XXI вв. в развитых странах составляла: США — 2,75%, Германии — 2,8%, Японии — 3%. В то же время даже в тех передовых экономиках, которые лишь совсем недавно были включены в данную группу стран, соответствующий показатель существенно ниже (в Южной Корее — 1,9%, в Сингапуре — 1,68%), ниже он и в подавляющем большинстве остальных стран с более низким уровнем социально-экономического развития (например,

в Малайзии, известной своими технологическими достижениями, — 0,22%'. Индустриальное развитие в развивающемся мире, включая создание ряда наукоемких отраслей в крупнейших странах Латинской Америки, Китае и Индии, происходило путем импортирования техники и широкого заимствования технологии из стран Запада.

Таким образом, освоив новые информационно-коммуникационные и управленческие технологии, компании и банки развитых стран имеют возможность контролировать движение капитала на глобальных финансовых рынках. Использование своих конкурентных преимуществ на финансовых рынках, на рынках научно-технических услуг и объектов интеллектуальной собственности позволяет хозяйствующим субъектам развитых стран, взятых в целом, стать фактическими монополистами в финансовой и научно-технической сферах.

Конечно, не только в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, но и в развитых странах есть отрасли хозяйства, которые терпят ущерб от иностранной конкуренции по мере интенсификации международной торговли и международного движения капитала, становления глобальной финансовой сферы. Сокращение производства в этих секторах (см. гл. IV «Рынок труда в условиях глобализации мировой экономики»), может повлечь за собой значительные социальные издержки для определенных групп населения (безработица, необходимость переквалификации и переезда в другие регионы и др.). Очевидно, есть немало таких людей, которые в силу возраста, образования или других причин не имеют шансов на переквалификацию и перспектив найти себя на резко изменившемся рынке труда. Отсюда даже в развитых странах возникают зоны «новой бедности», «социальной исключенности». Однако в развитых странах данные негативные эффекты, если они возникают, амортизируются относительно высоким уровнем развития систем социальной защиты населения, страхования по безработице, государственной помощью в обретении новой специальности и повышении квалификации рабочей силы. Хорошо известны случаи предоставления правительствами этих стран субсидий на временной основе, призванных смягчить болезненный процесс структурной перестройки хозяйства (особенно в странах ЕС). Кроме того, и США, и западноевропейские страны (посредством единой аграрной политики в рамках ЕС) через различные механизмы субсидируют аграрную сферу своего хозяйства, искусственно повышая тем

самым конкурентоспособность отечественных производителей сельскохозяйственной продукции'. Подобная политика позволяет смягчать негативные эффекты глобализации при полном использовании ее выгод.

Для менее развитых стран (развивающихся и стран с переходной экономикой) при неочевидности выгод глобализации вследствие относительно более слабых конкурентных позиций их хозяйствующих субъектов в современных секторах экономики издержки глобализационных процессов будут, скорее всего, более болезненными, поскольку возможности сглаживания негативных последствий ограничены низким уровнем развития и меньшим потенциалом систем социального страхования и социальной помощи государства, меньшими финансовыми возможностями правительств данных стран, не позволяющими эффективно регулировать процесс структурной перестройки их хозяйственных комплексов. В то время как природные и трудовые ресурсы менее развитых стран все в большей мере включаются в мирохозяйственные процессы, государства в этих странах часто не в состоянии поддерживать на минимально достаточном уровне социальную инфраструктуру.

Возможности повышения рисков глобализации для менее развитых стран и их снижения для передовых экономик связаны с реализацией на практике так называемой *неолиберальной модели глобализации*, поддерживаемой в первую очередь США и международными экономическими организациями, в рамках которой объективные глобализационные процессы сочетаются с осознанной политикой по дерегулированию глобальных товарных и финансовых рынков. Это не только усиливает проявление существующих на данный момент конкурентных преимуществ в конкретных взаимоотношениях на рынке (сила сильнейшего не ограничивается в интересах общества), но и снижает возможности регулирования рынков с целью сглаживания колебаний экономической динамики, уменьшения нестабильности (волатильности) рынков, особенно финансовых. А учащение финансовых кризисов в мировой экономике более всего отражается на экономике менее развитых стран, так как при нарастании кризисных явлений именно из их активов международные инвесторы выводят свои средства в первую очередь. (Это наглядно продемонстрировали последние финансовые кризисы в Мексике в 1994-1995 гг.,

' См, Human Development Report 2004. UNDP, New York. 2004. R 180-182.

¹ По оценочным данным, ежегодный объем аграрных субсидий в развитых странах в начале 2000-х гг. превышает 1 млрд долл. (Economist. 2002. № 2. Febr. P. 63).

в странах Восточной Азии в 1997—1998 гг., а также в Аргентине в 2001-2002 гг.).

Хорошо известно, что различные формы внешнеэкономических связей, и в первую очередь участие в международной торговле и процессах иностранного инвестирования, при благоприятных условиях способны быть двигателем хозяйственного и социального прогресса менее развитых стран. Необходимость широкого участия во внешнеторговых связях, привлечения иностранного капитала и технологий в целях содействия процессам модернизации и экономического развития, как правило, хорошо осознается деловыми и политическими элитами развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Однако в реальной действительности и по объективным причинам, и по субъективным, связанным с реализуемой моделью глобализации, многие менее развитые страны часто не в состоянии воспользоваться плодами глобализации, превратить участие в международных товарных и финансовых потоках в «двигатель» своего собственного развития. А попытки правительств этих стран благодаря контролю за процессом увеличения открытости национальных экономик уменьшать риски глобализации часто вызывают противодействие сторонников неолиберальной модели глобализационных процессов.

Положение дел таково, что во многих случаях *глобальные рынки затрагивают развивающиеся экономики весьма избирательно*. Например, ввиду низких показателей кредитоспособности и высоких валютных рисков эффективная процентная ставка для заемщиков из «третьего» и бывшего «второго мира» существенно превышает ставку привлечения средств для «стандартного» западного заемщика. Это делает и более тяжелым бремя обслуживания и рефинансирования внешней задолженности этих стран, как государственной, так и частной. Причем к 2004 г. сумма внешней задолженности развивающихся стран и стран с переходной экономикой превысила величину 2,76 трлн долл., а платежи по обслуживанию долга составили около 440 млрд долл. в год¹. Решение, принятое в 1999 г. странами «большой восьмерки» о списании 90% долгов наименее развитых стран иностранным суверенным кредиторам и международным экономическим организациям при условии проведения в них программ структурных реформ в течение последних 6 лет и призванное облегчить долговое бремя указанных государств, затрагивает лишь 2% общей задолженности стран «третьего мира». Основными реципиентами прямых

¹ См.: World Economic Outlook. 2004. September. IMF, Washington DC. 2004. P. 260.

иностраннных инвестиций в последние десятилетия являются не развивающиеся (на них в 2003 г. по данным ЮНКТАД приходилось только 30,7% от общего притока ПИИ, в том числе 0,5% — на 49 наименее развитых стран) и не восточноевропейские и постсоветские страны с переходной экономикой (3,8%), а развитые страны¹ (см. диаграмму на рис. 11.1). К тому же и этот приток прямых инвестиций, поступающих в развивающиеся страны, распределяется крайне неравномерно: на рубеже XX—XXI вв. порядка 80% объема инвестиций приходилось на 20 стран-реципиентов, в том числе около половины — всего на 5 стран. Среднегодовой показатель объема официальной помощи развитию, выраженный в процентах к ВИД развитых стран-доноров, на протяжении последних десятилетий имеет тенденцию к устойчивому сокращению. Например, в 1990 г. он составлял 0,33%, в 2000 г. — только 0,22% и в 2002 г. — около 0,2%. Чистый приток же частных финансовых ресурсов (по данным МВФ, всего 33,3 млрд долл. — в 2000 г. и 96,5 млрд — в 2004 г.) распределяется также крайне неравномерно, многие страны с низким уровнем доходов имели близкие к нулю либо отрицательные значения чистого притока частного иностранного капитала². В экономической литературе часто анализируются не всегда благоприятные последствия ослабления валют менее развитых стран под давлением доллара и евро, процессы долларизации местных денежных систем.

Не менее серьезными являются и проблемы, с которыми по тем же самым причинам сталкиваются менее развитые страны в попытках использовать выгоды более широкого участия в международной торговле. В трети развивающихся стран за 1990-е гг. произошло уменьшение показателя их внешнеторговой квоты (отношение оборота внешней торговли к ВВП). Согласно имеющимся статистическим данным, к концу 1990-х гг. условия торговли наименее развитых стран ухудшились по сравнению с началом 1970-х гг. примерно на 50%. Хорошо известно, что на переговорах в рамках ВТО (в том числе в формате нового раунда многосторонних торговых переговоров, начало которому положи-

¹ Интересно, что к началу Первой мировой войны картина была иной: доля более развитых стран во всем объеме импорта зарубежных инвестиций не превышала 55%, а в слаборазвитые страны — колонии и полуколонии — направлялось примерно 45% соответствующих капиталовложений.
² См.: World Economic Outlook. 2004. September. IMF, Washington DC. 2004. P. 250; Global Development Finance 2004. World Bank, Washington DC. 2004. P. 197.

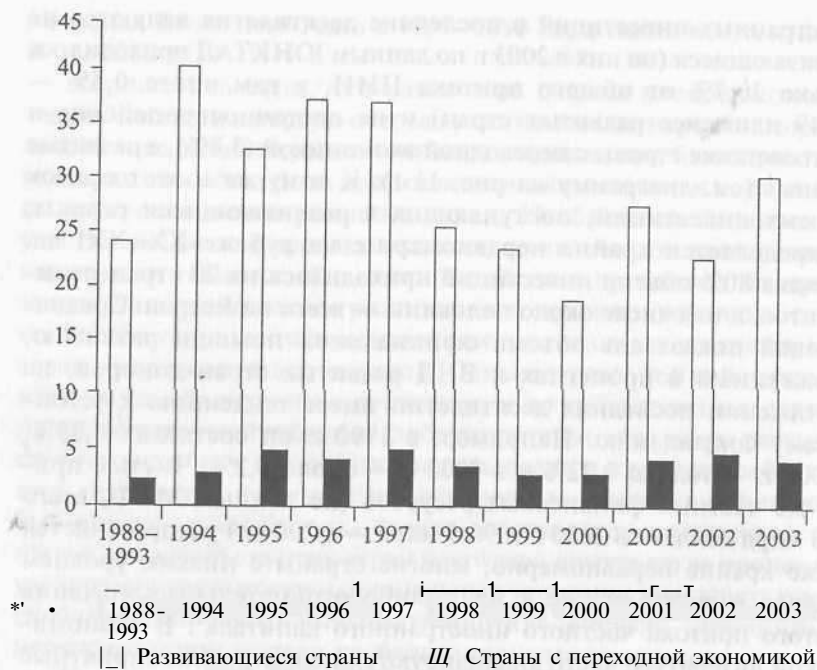


Рис. 11.1. Доля развивающихся стран

и стран с переходной экономикой в мировом объеме
ввоза прямых иностранных инвестиций, %
(World Investment Report 2000, 2001, 2004.
UNCTAD. - <http://www.unctad.org>)

ла IV Министерская конференция ВТО в Дохе в ноябре 2001 г.) позиции развивающихся стран, заинтересованных в либерализации доступа своей продукции на рынки многих трудоемких товаров в развитых странах (прежде всего текстиля, аграрной продукции), встречают серьезное противодействие, соответствующие таможенные барьеры все еще остаются достаточно высокими.

В настоящее время любой производитель из периферийных стран сталкивается в мирохозяйственных центрах со множеством рыночных и нерыночных барьеров на пути своих товаров. Продукция из развивающихся стран в передовых экономиках подлежит дорогостоящей и сложной (по сути, протекционистской) процедуре сертификации, патентования, проверке на соответствие стандартам и нормам и т.д. Даже если обратиться к исключительно тарифным методам ограничения экспорта из развивающихся стран, то ока-

жется, что в странах — лидерах мировой экономики, как показывают исследования аналитиков Всемирного банка, в 1990-е гг. эффективная (взвешенная по реальной структуре импорта) ставка импортного тарифа на продукцию обрабатывающей промышленности развивающихся стран была в 3,5—4 раза выше, чем на соответствующую продукцию из передовых экономик. (Данный вывод может показаться недостоверным некоторым читателям, знакомым с существованием в рамках ВТО Генеральной системы преференций для развивающихся стран, правилами Ломейских конвенций ЕС и др. Тем не менее оснований не доверять в этом вопросе экспертам Всемирного банка нет.)

Характерно, что современная ситуация, когда большинство товарных потоков в международной торговле и большинство мировых инвестиционных потоков рециклируют в рамках группы передовых экономик, дает повод для оценок некоторых ведущих российских экономистов (например, В. Иноземцева) о «возрастании закрытости западного мира» — замкнутом на себя характере современных внешнеэкономических связей развитых стран.

Возможности хозяйственного развития многих развивающихся стран и стран с переходной экономикой подрываются продолжающимся и усиливающимся в условиях глобализации процессом «утечки мозгов» — наиболее квалифицированной части трудового потенциала этих государств — в богатые развитые страны.

Существование очевидных рисков глобализации для менее развитых стран хорошо демонстрирует пример Аргентины, которая за 1990-е гг. выполнила программу мер, признаваемую обычно необходимой для форсированной интеграции экономики любой страны в глобализирующееся мировое хозяйство: либерализовала внешнюю торговлю и движение капиталов, остановила инфляцию благодаря привязке национальной валюты к доллару США, осуществила дерегулирование и приватизацию в национальной экономике и т.д. Однако неблагоприятное воздействие внешних и внутренних факторов развития привело к тому, что в декабре 2001 г. в этой стране разразился серьезный экономический и финансовый кризис, сопровождавшийся дефолтом по обязательствам правительства.

С учетом изложенного выше можно утверждать, что современное развитие мирового хозяйства характеризуется такой ситуацией, когда потенциальные риски глобализации в странах мировой периферии не могут не быть выше, чем в странах его центра —

передовых экономиках. Стремительно развивающийся процесс глобализации зачастую приносит явные выгоды странам с более высоким уровнем развития и большей конкурентоспособностью национальной экономики, а для менее развитых стран издержки данного процесса могут уравновесить выгоды, а то и превысить их. По образному выражению, большинство стран мировой периферии и полупериферии попали в «ловушку глобализации», под которой понимается вовлечение в глобализационные процессы экономик менее развитых стран путем разрушительной для последних эксплуатации их национальных ресурсов, в том числе природных и интеллектуальных. Выбраться из этой ловушки, очевидно, не так просто. Существуют оценки ежегодных потерь развивающихся стран от отсутствия равноправного доступа к глобальным торговым и финансовым рынкам, приближающихся к суммам порядка 1 трлн долл.¹ Представляется вполне логичной точка зрения ряда исследователей проблем глобализации (А. Бэтлер, А. Салицкий), что «третий» и «второй миры» — это, скорее, объекты процессов глобализации (*globalization-takers*) в противоположность странам — лидерам мировой экономики, которые являются субъектами глобализации (*globalization-makers*). Причем именно в странах — объектах глобализации сильнее всего опасность проявления негативных сторон данного процесса. А испано-американский экономист М. Кастельс вообще считает, что в современном мировом хозяйстве воспроизводится и закрепляется «глобальная асимметрия», которая, согласно данной точке зрения, и лежит в основе процесса глобализации².

Проблема субъектов мировой экономики — выгодоприобретателей и проигрывающих от процесса глобализации не сходит с повестки дня многих представительных международных форумов. Так, в материалах Специальной сессии Генеральной Ассамблеи ООН по социальному развитию (2000 г., Женева) констатировалось, что от Глобализации в ее нынешнем виде выигрывают прежде всего богатые страны, а это неизбежно порождает и укрепляет оппозицию новому экономическому порядку в мире. Говорит сам за себя заголовок доклада ПРООН за 1999 г. — «Глобализация с человеческим лицом». С 2002 г. работает созданная под эгидой Международной организации труда специальная комиссия по изучению социальных аспектов глобализации.

¹ См.: Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России / Под ред. В.П. Колесова. М., 2002. С. 25.

² Подробнее см.: Постиндустриальный мир и Россия / Под ред. В. Хороса, В. Кrasilыщикова. М., 2001.

11.2. ПРОЦЕССЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНВЕРГЕНЦИИ / ДИВЕРГЕНЦИИ В МИРОВОМ СООБЩЕСТВЕ

С вопросом о влиянии процессов глобализации на страны с разным уровнем развития тесно связан и другой аспект эволюции мировой экономической системы — происходит ли в современных условиях глобализации сближение (*конвергенция*) между развитыми странами и периферией — «третьим миром» и странами с переходной экономикой, или можно лишь говорить о *дивергенции* — возрастании социально-экономического разрыва между ними.

Научные исследования свидетельствуют, что за последнее столетие степень социально-экономического неравенства в мире в целом возрастала. Так, по данным МВФ, за период с 1900 по 2000 г. богатейшая четверть населения планеты увеличила свои среднедушевые доходы в 6 раз, а беднейшая четверть — только примерно в 3 раза. Коэффициент Джини для мира в целом за прошлое столетие увеличился с 0,40 до 0,48. Английский экономист проф. Р.Х. Уэйд доказывает, что из 9 различных методов измерения неравенства доходов в мире (с использованием коэффициента Джини, квинтильного либо децильного коэффициента неравенства, с применением либо неприменением усреднения показателей по странам, с использованием пересчета страновых ВВП в доллары по текущим обменным курсам валют либо по паритетам покупательной способности валют и др.) 8 дают в качестве результата увеличение степени социально-экономического неравенства в мире за последние два десятилетия, и лишь один свидетельствует о поддержании неизменного уровня неравенства¹.

С этими выводами нисколько не вступают в противоречие результаты исследований ряда отечественных экономистов (А. Эльянов, Б. Болотин, В. Мельянцева, с рядом оговорок — Л. Фридман и С. Кузнецова), которые свидетельствуют о том, что за последние 50 лет произошло хоть и незначительное, но все же снижение разрыва между средними показателями ВВП на душу населения по группе развитых и развивающихся стран. Например, по данным А. Эльянова, в 1950 г. разрыв составлял 7,1 раз, в 1999 г. — 7 раз, причем в 1950—1970-е гг. доминировала тенденция возрастания разрыва, а в 1980—1990-х гг. — его сокращения.

¹ См.: Wade R.H. The Rising Inequality of World Income Distribution // Finance & Development. 2001. December. — <http://www.imf.org>.

При этом в 1990-е гг. по сравнению с 1951-1970 гг. в 2,7 раза — с 15 до 40 — увеличилось количество стран, опережающих по темпам прироста ВВП на душу населения развитые, и в 9,5 раз увеличилась доля этих стран в общей численности населения развивающегося мира¹. Другой известный российский исследователь В. Мельянцева также утверждает, что в течение 1950—1973 гг. разрыв в средних показателях подушевого **ВВП** увеличивался в пользу развитых стран: с 7,8-8,2 раза в 1950 г. до 9,8-10 раз в 1973 г. Ввиду замедления темпов экономического роста в странах Запада и в Японии в 1970-е гг. отмеченный разрыв сократился, но незначительно — до 9-9,5 раза в 1980 г. И лишь в 1990-е гг., когда на фоне экономической стагнации в Японии и достаточно низких показателей прироста ВВП в Западной Европе происходил существенный экономический подъем в Китае, Индии и примерно полутора десятках других развивающихся стран, рассматриваемый показатель стал существенно уменьшаться — примерно до 6,8—6,9 раза в 1996—1997 гг., оказавшись в результате несколько ниже отметки 1950 г.²

Объяснение кажущегося противоречия между представленными выше позициями может заключаться в следующем. Не считая сомнительности отнесения в современной ситуации к группе развивающихся стран «восточноазиатских тигров» (Южной Кореи, Сингапура, Гонконга как специального административного района Китая и Тайваня), причисленных МВФ к категории передовых экономик, в приведенных исследованиях, вероятно, используется подход к анализу неравенства доходов с применением странового группирования мирового населения. В результате возможны ситуации, когда внутри какой-либо развивающейся страны неравенство доходов возрастает, показатели бедности сохраняются на высоком уровне (что эквивалентно низким темпам роста доходов беднейшей части (квинтиля, дециля) мирового населения и росту социально-экономического неравенства в мире) при улучшении среднестрановых показателей за счет увеличения доходов более обеспеченных слоев населения.

Кроме того, сами указанные выше авторы отмечают ряд оговорок, которые должны быть сделаны для интерпретации результатов данных исследований. Из 100 развивающихся стран за весь период

1950—1999 гг. только 14 удалось сократить относительное отставание от развитого авангарда мира и, следовательно, «вытянуть» за собой остальной основной массив развивающихся стран. Лишь двум странам/территориям (Сингапур и Гонконг) удалось сократить абсолютное отставание. Это одновременно свидетельствует о глубоком социально-экономическом расслоении в самой группе развивающихся стран, выделении из их числа небольшого количества динамичных стран, сокращающих свой относительный разрыв от развитых государств (к таким странам в 1990-е гг. могут быть отнесены с полным на то основанием Китай и Индия — гиганты развивающегося мира), и наличии немалого числа стран, относящихся к категории наименее развитых, для которых отрыв от развитого авангарда мира вырос, и зачастую значительно.

Не менее статистических (количественных) показателей социально-экономического разрыва важен вопрос и о содержательном, качественном «наполнении» данного разрыва. Дело в том, что в современных условиях глобализации (в 1990-е гг. и в первом десятилетии XXI в.) передовые экономики находятся фактически на постиндустриальной, информационно-инновационной стадии своего развития, в то время как в подавляющем большинстве периферийных стран еще не до конца решены задачи индустриальной стадии развития (а кое-где — и задачи начальной фазы индустриализации), в лучшем случае, существуют лишь островки (анклавы) постиндустриального уклада, мало связанные со всей экономикой данных стран. Если страны находятся на одной и той же индустриальной стадии развития, задача достижения «догоняющей» страной тех же объемов производства, что и у страны-лидера, хоть и сложна, но вполне выполнима, а при использовании мобилизационных методов в экономике — даже в относительно короткие сроки. Однако если целью становится устойчивое воспроизводство не стандартизованных материальных благ, а информационного продукта, то необходимыми предпосылками такого воспроизводства являются высокий уровень образования и квалификации, укоренившееся стремление к творчеству создателей данного продукта, что достижимо лишь после десятилетий вложений средств в человеческий капитал. В результате количественный разрыв, когда лидеры и «догоняющие» находились на индустриальной стадии развития, перерос в качественный — между постиндустриальным миром развитых стран и индустриальным — развивающихся, преодолеть который объективно намного сложнее сейчас, чем в предыдущие периоды.

¹ См.: *Эльянов А.* Об истоках финансового кризиса// МЭиМО. 1999. № 5; *Эльянов А.* Глобализация и расслоение развивающихся стран// МЭиМО. 2000. № 6.

² См.: *Мельянцева В.* Глобальный рост в эпоху турбулентных перемен. — http://www.iaas.msu.ru/pub_r/online_r/ne wtext.doc.

Раньше на промышленной стадии эволюции доминирование центра мирового хозяйства основывалось на опережающем развитии усложняющихся промышленных структур. Отдельные страны периферии могли пытаться с большим или меньшим успехом осуществлять «догоняющее развитие» путем переноса из стран-лидеров и имплантации в собственную экономику устаревающих (в терминах теории «жизненного цикла» продукта) и менее эффективных производств. Необходимые для этого экономические и социальные компоненты, пусть и с существенными оговорками и не в полном объеме, но все же были в наличии в наиболее динамичных странах мировой периферии. А производители из развивающихся стран, хотя и с трудом, но все же могли иногда чисто рыночными методами интегрироваться в мировое хозяйство, опираясь на такие факторы конкурентных преимуществ, как дешевизна рабочей силы, наличие богатых месторождений природных ресурсов и т.д.

Теперь же возможности переноса и трансплантации из развитых стран в развивающиеся отдельных отраслей резко сокращаются, причем не только в результате роста капиталоемкости производства или повышения требований к уровню квалификации трудовых ресурсов. Предпосылки, необходимые для перехода к постиндустриальному этапу, очевидно, намного сложнее, чем условия развития на индустриальной стадии эволюции общества. Вряд ли будет натяжкой утверждение, что во многих периферийных странах, особенно менее развитых, почти полностью отсутствуют соответствующая инфраструктура и наличие важнейших предпосылок (экономических, институциональных, культурных), позволяющих осуществить «рывок» (используя термин У. Ростоу) к новой постиндустриальной стадии развития.

Для обозначения того аспекта дифференциации между развитыми и развивающимися странами, который связан с различиями в освоении информационных технологий, был даже предложен специальный термин — «цифровое неравенство». Разрыв между передовыми экономиками и развивающимися странами по этим показателям намного превышает существующие расхождения по критерию душевого ВВП: по данным на 1999-2000 гг. разрыв между ними в обеспеченности мобильными телефонами составлял (в расчете на 1000 чел.) в среднем 17 раз (в том числе разрыв между развитыми странами и государствами Южной Азии — 180-190 раз, Тропической Африки — 45-50 раз); персональными компьютерами — 22 раза (соответственно 120-130 и 35-40 раз); в удельном весе населения, использующего Интернет, — 150 раз

(соответственно свыше 3000 и 200 раз). Для того чтобы приобрести компьютер, житель Бангладеш должен потратить сумму, эквивалентную его восьмилетнему доходу, в то время как средний американец должен для этого трудиться всего один месяц¹.

По мнению известного российского экономиста В. Иноземцева, разрыв между постиндустриальным миром и остальными странами приобрел качественный характер и постоянно воспроизводится, в том числе по причине падения интереса наиболее развитых стран к ввозу сырья (за редким исключением) и готовых промышленных изделий из периферийных стран.

Таким образом, можно сделать вывод, что *социально-экономическая дифференциация мирового сообщества* как единого целого, понимаемая как разрыв между беднейшими и богатейшими группами мирового населения, в современных условиях разворачивания процессов глобализации продолжает возрастать. В то же время разрыв в количественных показателях развития (прежде всего ВВП на душу населения) между группами развитых и развивающихся стран, судя по тенденциям 1990-х гг., стал немного сокращаться, но лишь благодаря относительно небольшой группе динамичных стран, прежде всего новых индустриальных экономик. К тому же продолжает внушать пессимизм по поводу дальнейших сценариев конвергенции/дивергенции в мировой экономике качественное «наполнение» данного разрыва. Одновременно все более четко проявлялась поляризация в самой группе развивающихся стран: возрастает разрыв между новыми индустриальными странами, динамичными странами «третьего мира» среднего уровня развития, к числу которых можно отнести супергигантов развивающегося мира — Китай² и Индию, стремительно наращивающих в последние два десятилетия свой экономический потенциал, с одной стороны, и наименее развитыми странами — с другой, существенная часть которых в 1980—1990-е гг. демонстрировала крайне низкие либо отрицательные темпы экономического роста. Так, по данным экспертов Программы развития ООН, за 1980-2000 гг. в 33 развивающихся странах ВВП в расчете на душу населения увеличивался более чем на 3% в год, в то время как в 59 странах наблюдалось снижение данного показателя.

¹ См.: World Development Report 1999/2000. World Bank. P. 231, 267. — <http://www.worldbank.org>.

² В конце 1990-х гг. совокупный ВВП двух основных групп восточноазиатских НИС — Сингапура, Гонконга, Тайваня, Южной Кореи, Индонезии, Таиланда, Малайзии и Филиппин — не превышал $\frac{1}{3}$ ВВП КНР, исчисленного по паритетах покупательной способности валют.

11.3. МЕСТО ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН И ГРУПП СТРАН В ПРОЦЕССАХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

При рассмотрении вопроса о воздействии глобализации на развитие экономики современного мира чаще всего отмечают положение их в качестве лидеров данного процесса, возможности получения существенных выгод от участия в качестве сильнейших контрагентов в глобализирующейся мировой торговле, движении капитала, формировании глобальной финансовой сферы и т.д. Высокая конкурентоспособность экономик развитых стран (в сравнении с периферийными странами) позволяет им обратить объективно развертывающиеся процессы глобализации в свою пользу и даже требует их ускорения. Все это, безусловно, верно, однако воздействие процессов глобализации на развитые страны не может быть сведено только к этому.

Аналитики нередко подчеркивают, что глобализация может привести к изменению сложившегося баланса сил между тремя традиционно выделяемыми центрами экономической силы. Одной из тенденций, характерных для группы развитых стран, в том числе и в условиях глобализации мирового хозяйства, является неравномерность их экономического и социального развития. Хорошо известно, что после Второй мировой войны безоговорочным экономическим лидером в мире стали США, хозяйственные же потенциалы Западной Европы и Японии были серьезно подорваны. Однако с 1950-х гг. начинается «догоняющее» экономическое развитие данных центров, что позволяет говорить о сближении их уровней развития с показателями США. Например, в 1950-1960-е гг. наивысшие темпы прироста ВВП демонстрировала Япония (в среднем на 9,4% в год), в ФРГ соответствующий показатель составлял 6,3%, во Франции — 5%, а в США не превышал 3,5%. С 1950 по 1973 г. производительность труда в Западной Европе росла в среднем на 4,7% в год, тогда как в США — лишь на 2,9%. Однако в 1990-е гг., в течение которых США удалось продемонстрировать самый длительный в послевоенной истории страны экономический подъем, разрыв между США, с одной стороны, ЕС и Японией — с другой, вновь несколько возрастает. Так, в 1992-1999 гг. прирост американского ВВП составлял в среднем 3,9% ежегодно, в то время как соответствующий показатель по странам ЕС — только 2,2%, а экономика Японии находилась в состоянии длительной стагнации. Причем экономический подъем 1990-х гг. в США отличался уникальным

сочетанием высоких темпов экономического роста и минимальной инфляции.

В то же время благодаря развертывающимся на Европейском континенте процессам экономической интеграции Европейский Союз в глобальном контексте стал выступать в качестве своеобразного противовеса США: ЕС с населением более 370 млн чел., ВВП — немногим менее 9 трлн долл. и 22% мирового промышленного производства в настоящее время до некоторой степени уравнивает в качестве экономического центра силы страны НАФТА (где основную роль играют США) с населением 406 млн чел., ВВП свыше 11 трлн долл. и 25% мирового промышленного производства.

Важнейший фактор, обусловивший сохранение лидерских позиций **Соединенных Штатов Америки** в мировой экономике, — это технологические достижения, ставшие в свою очередь одной из основ процессов глобализации. Согласно ряду имеющихся оценок, с 1993 по 2000 г. весь нетто-прирост рабочих мест в стране обеспечивался высокотехнологичными секторами экономики страны, США контролировали до 55% патентов в области информационных технологий и коммуникаций, а также 75% мирового рынка программного обеспечения. В середине 1990-х гг. США направляли на развитие всех форм образования 635 млрд долл. в год, а институциональные и частные инвесторы ежегодно тратили на научные исследования и разработки около 240 млрд. На США приходится примерно 1/3 общемировых инвестиций в НИОКР, а также свыше 2/3 капиталовложений, произведенных всеми странами мира в сфере информационных технологий. (Таков же, кстати, показатель по Японии и западноевропейским странам, вместе взятым.)

США на рубеже XX-XXI вв. располагали примерно 40% компьютерной мощи всего мира. По числу компьютеров на одного занятого и по доле семей, использующих Интернет, они в среднем в два-три раза превосходили Японию и страны Западной Европы. По существующим оценкам, 4/5 всех интернетовских страничек в мире — американские¹.

Таким образом, экономический рост 1990-х гг. в США был связан с изменением структуры экономики, в первую очередь благо-

¹ Однако следует отметить, что американская «сверхмонополия» в информационных технологиях все же постепенно уменьшается. Еще в 1995—1996 гг. по числу компьютеров на одного занятого США превосходили многие страны Западной Европы в 5—6 раз (см.: Baker S., Echikson W. Europe's internet Bash // Business Week. 2000. 7 February. P. 44).

даря стремительному расширению информационного и коммуникационного секторов (с 3,4 до 6,8% ВВП за десятилетие).

В то же время немалую, если не решающую, роль в обеспечении этого подъема в США сыграли внешние факторы, напрямую связанные с процессами глобализации, интенсификацией международной торговли и межстранового движения капитала, формированием в мировой экономике единых глобальных финансовых рынков. Экономический рост в США во многом опирался на повышение внутреннего потребительского спроса («потребительский бум»), с показателями прироста в среднем на 5,3% ежегодно, опережающими динамику ВВП страны, а также на увеличение внутреннего инвестиционного спроса (рост внутренних инвестиций составил за 1995-1999 гг. не менее 54% при росте ВВП на 26%, при этом норма сбережений упала в 1999 г. ниже нулевой отметки). Часть данного потребительского и инвестиционного спроса удовлетворялась за счет растущего импорта.

Не меньшую роль в развитии США в предыдущем десятилетии сыграл гигантский приток иностранных инвестиций (в виде вложения средств нерезидентов в американские финансовые активы), не в последнюю очередь обусловленный спекулятивным вздутием котировок на фондовом рынке. Так, в целом за 1990-е гг. среднегодовые темпы прироста капитализации фондового рынка США (15-16%) оказались в два раза выше, чем в других развитых странах (7-8% в год). При этом на протяжении десятилетия отмечалось увеличение данного показателя — с 12-13% в 1990-1995 гг. до 23-24 % в 1996-1999 гг. В результате доля США в капитализации фондовых рынков всего мира выросла с 1/3 в 1990 г. почти до 1/2 в 2000 г.¹

С 2001 г. страна столкнулась с ухудшением экономической динамики, проявились такие проблемы, как переоцененность ценных бумаг высокотехнологичных компаний и перегрев фондового рынка страны в целом. К этому времени такой финансовый показатель, как отношение рыночной капитализации фирмы к ее прибыли (*P/E ratio*), у большинства компаний составлял примерно 20-25, вдвое превышая средний индикатор за последние 70 лет. А по компаниям, относящимся к сектору информационных технологий, капитализация превышала размер годовой прибыли в 100-200 и более раз (в 1929 г. — накануне известного биржевого краха, спровоцировавшего в США Великую депрессию, у *General Electric* этот показатель не превышал 56). По оцен-

кам американских аналитиков, а также Федеральной резервной системы США, фондовый рынок этой страны к 2001 г. был переоценен на 30-40%¹.

В результате в том же году последовало существенное падение биржевых котировок, вызвавшее серьезные потери инвесторов. Вместе с этим в условиях падения и последующей вялой динамики финансовых рынков США проявилась и неустойчивость притока иностранного капитала на эти рынки, который финансировал значительный дефицит текущего платежного баланса страны³.

О «вползании» экономики США в фазу рецессии могут свидетельствовать данные об экономическом росте в стране: в 2001 г. прирост ВВП составил всего 0,8%, в 2002 г. — 1,9%. Лишь в 2003 г. намечилось оживление экономики с темпом прироста ВВП, достигшим 3%. В то же время доля США в общемировой капитализации фондового рынка сократилась до 45,7%³. В целом же можно констатировать, что в начале текущего десятилетия для США выявились не только выгоды, но и риски глобализации.

Неолиберальная идеология и модель глобализации, проводником которой в первую очередь являются США, отвечает прежде всего и более всего интересам самих же США. Ее экономика все еще остается на сегодняшний момент, несмотря на все современные проблемы страны и существенные оговорки, наиболее экономически мощной в мировом хозяйстве. По мнению отечественного эксперта Н. Косолапова, «объективный смысл американской доктрины глобализации — обеспечить интересы и лидерство США в том мире, который начинает складываться в условиях победы современного капитализма почти во всем мире и борьбы англосаксонской его модели за удержание ранее завоеванных позиций в самой системе капитализма и мире в целом»⁴. Интересно, что можно провести параллели между современным положением и политикой США в рамках мировой экономической системы и местом Великобритании в мировой экономике в XIX в.

¹ См.: *Boldin M.* New Economy: Old Story. — http://www.dismal.com/ihoughts/th_mbJ32300.stm.

² С 1991 по 2000 г. общий объем внешней торговли США вырос на 84,8%, в то время как внешнеторговый дефицит увеличился в 4,5 раза и достиг 49,8% общего объема экспорта. В 2002 г. дефицит торгового баланса США достиг величины 420 млрд долл. (см.: *Вульф М.* Доллар под угрозой // *Ведомости*. 2003. 16 янв.).

³ См.: *Global Financial Stability Report 2004*. IMF. Washington DC, 2004. P. 187.

* *Косолапов Н.* Глобализация: сущностные и международно-политические аспекты // *МЭиМО*. 2001. № 3. С. 72.

¹ См.: *BusinessWeek*. 2000. 14 February. — http://www.businessweek.com/2000/00_07/b3668001.htm.

Экономически сильная Великобритания навязывала идеи свободной торговли остальному миру, осваивая под этим лозунгом иностранные рынки и получая все выгоды сильнейшего партнера в экономических взаимоотношениях. В настоящее время США стали главным проводником по всему миру неолиберальных идей свободного рынка, что в своем предельном варианте означает беспрепятственный доступ на рынки других стран товаров, услуг и капитала. В результате формально все национальные экономики оказываются в равных условиях, но на деле такое равенство — это свобода максимально использовать конкурентные преимущества сильнейшим и извлекать наибольший эффект для своего благосостояния, невзирая на возможные потери партнеров.

Страны Европейского Союза, столкнувшиеся с определенным отставанием от уровня США в 1990-х гг., в первом десятилетии XXI в. вновь имеют серьезные шансы на упрочение своих позиций. Это во многом будет зависеть от того, как странам ЕС удастся нейтрализовать риски и максимизировать выгоды процессов глобализации мировой экономики.

Один из современных факторов экономического развития Западной Европы, являющийся одновременно и одной из основ процессов глобализации, — развитие НИОКР и новых технологий. В 1960—1980-е гг. страны Западной Европы явно отставали от США в технологической области, многие аналитики отмечали слабую восприимчивость их хозяйственных систем к новейшим достижениям научно-технического прогресса. В такой ситуации страны ЕС стали искать выход в активной государственной политике, направленной на содействие технологическому развитию. Во многом благодаря этому на протяжении 1970—1990-х гг. в общей численности рабочей силы западноевропейских стран быстро росла доля исследовательского персонала, причем темпы этого роста в 3-6 раз были выше американских. В 1990-е гг. западноевропейские компании сумели удержать, а отчасти даже укрепить свои позиции в сфере производства большинства высокотехнологичных продуктов, предназначенных для конечного потребления. Технологический отрыв от США по значительной части направлений научных исследований и конструкторских разработок стал последовательно сокращаться.

На протяжении последних лет среди 12 государств, максимально широко использующих Интернет, постоянно присутствовали 7-8 европейских, причем лидировали в этом списке Финляндия и Норвегия. ЕС уверенно опережает США по распространенности средств мобильной связи. Кроме того, ЕС имеет возможность извлекать уроки из опыта развития американского высокотехно-

логического сектора. Опыт Соединенных Штатов Америки позволяет сегодня трезво оценить значимость тех или иных сегментов высокотехнологичных отраслей для экономики и избежать неоправданных затрат.

Можно выделить воздействие еще нескольких обстоятельств, тесно связанных с процессами глобализации, способных в ближайшее время повлиять на баланс сил между ведущими центрами экономической мощи.

Рост сферы услуг в ходе перехода к постиндустриальному обществу — другая характерная черта национальных экономик в условиях современных процессов глобализации. Здесь позиции стран ЕС по сравнению с США также представляются более предпочтительными, поскольку менее развитая, чем американская, сфера услуг европейских экономик способна поглотить при условии своего дальнейшего развития значительную часть избыточной рабочей силы в этих странах.

Экономический рост в ЕС опирается на достаточно стабильный платежеспособный спрос и высокие нормы сбережения (в отличие от США, где при низком уровне национальных сбережений для поддержания инвестиционной активности требуется постоянный приток иностранных инвестиций). Вероятно, это может свидетельствовать о более устойчивом характере экономического роста в ЕС в условиях нестабильности мировой финансовой сферы и международных потоков капитала, которая, как известно, представляет собой одно из характерных проявлений современных процессов глобализации.

Страны ЕС наряду с США занимают лидирующие позиции в международной торговле и иностранном инвестировании. В этом смысле их можно признать не меньшими выгодоприобретателями глобализации, чем США. Так, в 2003 г. 9 из первой двадцатки крупнейших мировых экспортеров товаров (Германия, Франция, Великобритания, Италия, Нидерланды, Бельгия, Испания, Швеция и Швейцария) представляли Западную Европу, а их суммарная доля в мировом экспорте достигала 34,7% (США — 9,6%). В торговле услугами 12 из 20 крупнейших мировых экспортеров представляли ЕС и обеспечивали 50,2% мирового экспорта (16% — США). В Германии и Франции доля экспорта в ВВП стран составляет сегодня около 25%, в странах Бенилюкса приближается к 50%, тогда как в США соответствующий показатель в последние годы не превышает 10—13%, причем более половины товарооборота приходится на Канаду и Мексику¹.

¹ См.: International Trade Statistics 2004. WTO, 2004. P. 19, 21. - <http://www.wto.org>.

На протяжении 1990-х гг. ЕС последовательно превращался и в основного донора прямых иностранных инвестиций в современном мире (табл. 11.1). В 1991 г. ЕС обошел Японию по общему объему вывоза ПИИ, хотя Япония еще четыре года оставалась крупнейшим в мире нетто-инвестором. С 1995 г. положительное сальдо потоков ПИИ между ЕС и «внешним» миром превышает японское.

Таблица 11.1

Нетто-экс порт прямых иностранных инвестиций за 1990-е гг., млрд долл.*

*, Страна	Экспорт ПИИ	Импорт ПИИ	# Нетто-экс порт ПИИ
Германия	422,5	116,5	306,0
Великобритания	566,4	319,7	246,7
Япония	248,7	26,0	222,7
Франция	347,8	215,8	132,0
Нидерланды	250,9	159,5	91,3
Швейцария	119,2	34,7	84,5
США	876,7	927,4	-50,7

* Источник: Statistical Abstract of the United States 2000. U.S. Dept. of Commerce. Washington DC. 2000. Table 1411.

Необходимо отметить, что ЕС как целое представляет собой более самодостаточную экономическую систему, чем США: внутри-европейская торговля, составлявшая в 1958 г. лишь 36% мирового товарооборота, сегодня достигает 62%. В условиях фундаментальной волатильности мировых финансовых и торговых рынков западноевропейские экономики поднимают порог чувствительности к неустойчивости внешнеторговых связей, инвестиционных и финансовых потоков с развивающимися странами: на торговлю с этой группой стран в начале 2000-х гг. приходилось более 36% торгового оборота США и лишь около 18% — Германии, 15 — Великобритании и 10% — Франции. В результате экономика Западной Европы оказывается более устойчивой к внешним шокам, ставшим частыми событиями на современном этапе развития мировой экономики. В данной связи интересны и оценки возможностей воздействия на экономику стран ЕС негативных внешних шоков, имеющих местом своего возникновения США: снижение темпов экономического роста в США на 1 процентный пункт способно замедлить рост ВВП в западноевропейских странах не более чем на 0,3—0,4 процентных пункта.

Интересно, что по итогам 1997 г. суммарный ВВП стран Европейского Союза, рассчитываемый по текущим обменным курсам валют, впервые превзошел американский показатель; лишь ускорение темпов роста американской экономики в 1998-2000 гг., а также происходившее тогда укрепление доллара по отношению к евро помогли США вернуть свое прежнее первое место в данном рейтинге¹. В 2003 г. суммарный ВВП ЕС в составе 15 стран не превышал американский показатель (соответственно 9,314 млрд и 10,946 млрд долл.), однако расширение Евросоюза до 25 стран и продолжающееся в 2003-2005 гг. укрепление евро к доллару США позволяют прогнозировать выход ЕС на лидирующие позиции в ближайшие годы².

Таким образом, западноевропейский центр мировой экономической силы в современных условиях имеет возможности упрочить свои позиции в мировой экономике. Интересно отметить, что статистические данные свидетельствуют о том, что с 1973 г. по настоящее время при более низких по сравнению с США темпах экономического роста в ведущих странах Западной Европы качество этого роста в странах ЕС было выше: для данных стран был характерен более экономически эффективный — интенсивный — путь развития, в отличие от более экстенсивного развития американской экономики (табл. 11.2 демонстрирует, что удельный вес интенсивных факторов роста в странах ЕС выше, чем в США, а также превышает японский показатель).

Таблица 11.2

Факторы экономического роста развитых стран, 1973-2000 гг.*

Страны	Средне- годовой темпы прироста ВВП, %	Средне- годовой темп прироста фактора труд (рабочее время в человеко-ч), %	Средне- годовой темпы прироста основного капитала, %	Средне- годовой темп прироста общего факторной производи- тельности, %	% к №1 интен- сивных факторов в при- росте ВВП, %
1	2	3	4	5	6
США	2,9	1,2	4,0	0,9	31
Германия	2,0	-0,8	3,2	1,6	80

¹ См.: Statistical Abstract of the United States 2000. U.S. Dept. of Commerce. Washington DC. 2000. Table i365.

² См.: World Development Indicators Database. — <http://www.worldbank.org>.

1	2 -	3	4	5	6 -
Велико-британия	2,1	-0,3	3,6	1,2	57
Франция	2,1	-0,4	3,5	1,3	62
Италия	2,4	0,1	2,7	1,5	62
Япония	3,0	0,1	5,3	1,3	43

* Источник: Мельянецов В. Глобальный рост в эпоху турбулентных перемен. — http://www.iaas.msu.ru/pub_r/online_r/n_ewtext.doc.

Одним из важнейших факторов дальнейшего развития ЕС как мирового центра экономической силы в условиях глобализации мирового хозяйства остается судьба единой валюты большинства западноевропейских стран, объединенных в Европейский Союз, — евро, — потенциально способной стать одним из основных мировых платежных и резервных средств и потеснить в этой функции американский доллар. Доля доллара в мировых товарных транзакциях в 1980-е гг. снизилась с 64 до 47,6%, однако к началу 2000-х гг. вновь возросла до 59% (доля пяти валют ведущих стран «зоны евро» в расчетах колебалась в эти годы в интервале 28-33%). В то же время часто отмечается, что этот рост основан не на успехах самих США, а на активизации экспорта новыми индустриальными странами Восточной и Юго-Восточной Азии, осуществляющими (как и Япония) внешнеэкономические расчеты в американских долларах.

Другим важным индикатором роли мировых валют является их доля в официальных резервных активах стран мира. Здесь доли ведущих мировых валют выглядят следующим образом: удельный вес американского доллара снизился с 79% в середине 1970-х гг. до 67% — в 2000 г. и 64% — в 2004 г. Доля безналичного евро в 2000 г. составляла 12,7% (европейских валют в целом с учетом национальных валют стран «еврозоны», британского фунта и швейцарского франка — около 28%). К 2004 г. доля евро возросла до 19,7%. О роли отдельных валют на мировом валютном рынке могут свидетельствовать данные, представленные в табл. 11.3.

¹ <http://news1205.fxclub.ru>; <http://www.fxbest.ru>; <http://www.businesspress.ru>.

Роль отдельных валют на мировом валютном рынке,
% от дневного оборота (общая сумма оборота равна 200 /о)*

Валюта	1989 г.	1995 г.	2001 г.	2004 г.
Доллар США	90,0	83,3	90,4	86,7
Евро	—	—	37,6	37,2
Немецкая марка	27,0	36,1	—	—
французский франк	2,0	7,9	—	—
фунт стерлингов	15,0	9,4	13,2	16,9
ЭКЮ, а также валюты стран Европейской валютной системы, кроме немецкой марки, французского франка и фунта стерлингов	4,0	15,7	—	—
Японская иена	27,0	24,1	22,7	20,3

* Источник: Triennial Central Bank Survey of Foreign Exchange and Derivates Market Activity 2001. BIS. 2002. P. 9; Triennial Central Bank Survey of Foreign Exchange and Derivates Market Activity 2004. BIS. 2005. P. 48.

Отдельно следует остановиться на месте Японии в современной мировой экономике. Послевоенные феноменально высокие темпы экономического роста, прогресс во многих сферах хозяйства страны позволили говорить о «японском экономическом чуде», существенном приближении страны по уровню экономического развития к мировому лидеру — США. Однако с начала 1990-х гг., когда в мире стали разворачиваться процессы глобализации, Япония оказалась в полосе серьезных экономических проблем и фактической стагнации по темпам хозяйственного роста. Непосредственной причиной депрессивного состояния японской экономики часто называют кризисное состояние финансового сектора, перегруженность банков «плохими долгами»¹ (да и началась полоса неудач для Японии с падения раздутого на спекуляциях с недвижимостью фондового рынка). С 1992 до 2005 г. государство потратило в различных программах, ориентированных на подъем экономики, уже свыше 1 трлн долл. Отдача пока незначительна, и в то же время относительный размер государственного долга стал крупнейшим среди развитых стран, превысив в 2004 г. 140% ВВП².

¹ Размеры невозвратных (по преимуществу внутренних) долгов в национальном хозяйстве этой страны были эквивалентны по состоянию на 1998 г. 30-36% ее ВВП.

² Kumho/M., Tanner E Government debt: a key role in financial intermediation. IMF Working Paper WP/05/57. 2005. P. 24.

Являются ли проблемы финансового сектора экономики страны глубинной причиной столь длительного кризиса? Все больше сторонников находит точка зрения, что экономические трудности во многом обусловлены исчерпанностью факторов экономического роста в рамках выбранной Японией в послевоенный период модели развития¹. Согласно этой позиции в случае Японии речь идет о классическом образце «догоняющего» развития, обеспечившего ускоренный промышленный рост на основе преимущественно импортированных технологий и наращивания объемов применяемого труда и капитала. При этом вопросы повышения эффективности использования факторов производства не находились на первом месте, о чем свидетельствуют следующие данные: доля инвестиций в ВВП страны выросла за 1955—1980 гг. с 17 до 35%, тогда как отдача на вложенный капитал (производительность фактора «капитал») снизилась с 34 до 8%, а производительность труда в экономике не смогла превысить 65% от американского уровня².

Экономика Японии опиралась не только и не столько на внутренний платежеспособный спрос населения, сколько на внешние рынки сбыта готовой продукции. О значении внешних рынков сбыта в рамках данной модели роста свидетельствует тот факт, что вплоть до 1990-х гг. экспорт поглощал до 60% всего прироста промышленной продукции. Возрастание рисков глобализационных процессов в мировой экономике выразилось для Японии в сокращении в других развитых странах спроса на индустриальные товары массового производства и частичном вытеснении японских компаний с рынков сбыта производителями из других стран с более низкими издержками производства (главным образом, из новых индустриальных стран). В результате Япония, будучи не в состоянии использовать для дальнейшего развития относительно слабый внутренний потребительский спрос, закономерно оказалась в полосе серьезных экономических проблем.

Вопросы общего воздействия глобализации на развивающиеся страны, ее риски и потенциальные выигрыши для данной группы стран уже были затронуты в § 11.1. При этом, рассуждая об очевидных рисках глобализации для данной группы стран, нельзя не подчеркнуть и возросшую в современных условиях, во многом катализирующую роль внешнеориентированного развития в хо-

¹ См., например: *Иноземцев В.* Восставшая из пепла: европейская экономика в XX веке // МЭиМО. 2002. № 1.

² *Мельянец В.* Глобальный рост в эпоху турбулентных перемен. — http://www.iaas.msu.ru/pub_r/o_n|i_ne_r/ne_wtext.doc.

зяйственном подъеме стран периферии. По расчетам отечественных экономистов, в целом для развивающихся стран в послевоенный период с эффектом экспортрасширения может быть связана $1/4 - 7/5$ прироста ВВП (у восточноазиатских НИС эта пропорция была выше — в Южной Корее и на Тайване отмеченный показатель составил V_s). Изменилась структура экспорта развивающихся стран: в целом по «третьему миру» доля готовых промышленных изделий в товарном экспорте возросла с $1/10$ в начале 1950-х гг. до свыше $1/3$ в начале 2000-х гг. Некоторые страны при этом стали крупными поставщиками на мировой рынок высокотехнологичных продуктов, доля которых в вывозе готовых промышленных товаров составила в Мексике, Таиланде и Южной Корее 32–39%, в Малайзии, на Филиппинах и в Сингапуре — 62–71%, в Бразилии и КНР — 18–21%. Весьма существенное воздействие на процесс экономической модернизации и создание экспорториентированных производств оказывали, в частности, филиалы ТНК, обеспечивающие поступление новых для развивающихся стран (хотя, как правило, не новейших) технологий и опыта производства и управления. В 1990-е гг. происходило и интенсивное наращивание чистого притока ПИИ в развивающиеся страны. В целом можно констатировать, что достаточно высоких и устойчивых результатов в экономическом развитии добились страны, проводившие политику дозированного внешнеэкономического либерализма (ее же можно обозначить и как дозированный внешнеэкономический протекционизм), стимулировавшие как экспорториентированные, так и импортозамещающие и импортоупреждающие производства. Это позволило им не только не подорвать возможности местных производителей, но и обеспечить повышение их международной конкурентоспособности в соответствии с принципами динамических (а не статических) сравнительных преимуществ. Дополним приведенный выше анализ рассмотрением специфики места отдельных стран развивающегося мира в процессах глобализации.

Так, достаточно очевидно, что новые индустриальные страны (первый «эшелон» которых — Южная Корея, Сингапур, Тайвань и Гонконг, как особый административный район Китая, — получили официальный статус передовых экономик) сумел воспользоваться выгодами глобализации от интенсификации международной торговли, межстранового движения капитала и интеграции мировой финансовой сферы, используя их для форсирования

¹ См.: *Мельянец В.* Глобальный рост в эпоху турбулентных перемен. — http://www.iaas.msu.ru/pub_r/online_r/newtext.doc.

«догоняющего» экономического развития. Достигнув высоких показателей внутренних сбережений и валовых инвестиций (при минимальных показателях бюджетных дефицитов, сравнительно низкой инфляции), резко повысив качество трудовых ресурсов, они в течение длительного времени устойчиво демонстрировали весьма быстрые по всем меркам темпы роста ВВП. Во многом это было связано с проведением в рамках экспортоориентированной модели индустриализации агрессивной политики наращивания вывоза на мировой рынок готовых, в том числе высокотехнологичных, изделий. Таким образом, эти страны активно включились в международное разделение труда. В результате в этих государствах и территориях многократно повысился уровень жизни населения и резко снизился процент живущих ниже черты бедности.

Одновременно с этим они испытали на себе и последствия рисков глобализации, когда международный (так называемый азиатский) финансовый кризис 1997—1998 г. привел к серьезным проблемам в развитии и финансового, и реального секторов экономик данных стран. При этом ради объективности следует отметить, что нарастание негативных тенденций в ряде восточноазиатских «тигров» было связано не только с внешними, но и с внутренними факторами. По оценкам экономистов, речь идет о значительном исчерпании потенциала во многом мобилизационной модели «догоняющего» развития и снижении международной конкурентоспособности этих стран в условиях резкого повышения степени открытости их национальных хозяйств и интенсивного процесса глобализации экономических связей.

Снижение международной конкурентоспособности ряда азиатских НИС во многом определялось подорожанием в предкризисный период американского доллара, к которому были привязаны национальные валюты большинства стран региона, и удешевлением японской иены. Значительная либерализация трансграничного движения капиталов в этих странах (без задействования каких-либо сдерживающих механизмов) способствовала быстрому наращиванию притока не только долгосрочного, но и краткосрочного, спекулятивного иностранного капитала, что, как известно, вызвало впоследствии (с быстрым уходом этих средств) крайнюю дестабилизацию финансово-экономической ситуации. Значительно возросли размеры внешней, особенно краткосрочной, задолженности. Азиатский кризис оказался связан с ускоренным, во многом неподготовленным (внутренними институциональными, в том числе финансово-банковскими, преобразованиями) дерегулированием внешнеэкономических связей.

Международная конкурентоспособность восточноазиатских «тигров» стала снижаться также вследствие появления на внешних рынках более дешевой продукции из КНР и Вьетнама и ухудшения условий внешней торговли (за 1987-1995 г. в Малайзии — на 8%, в Индонезии — на 21%, в Южной Корее в 1994-1996 г. — на 15-16 %). К тому же обостряется конкуренция между самими новыми индустриальными странами, производящими и поставляющими на мировой рынок во многом сходную промышленную продукцию, по мере увеличения количества этих стран.

Несколько по-иному стоит задача использования выгод глобализации для крупных стран «третьего мира» со значительной плотностью населения. Развитие внешнеэкономических связей способно принести серьезные экономические выгоды и для этих государств. Достаточно вспомнить успехи развития Китая, ставшего одной из ведущих мировых торговых держав (в 2003 г. — четвертое место в мире по объему товарного экспорта и третье — импорта) и ежегодно принимающего (со второй половины 1990-х гг.) до 40—50 млрд долл. прямых иностранных инвестиций¹. Присоединение страны к ВТО, официально оформленное в ноябре 2001 г., по оценкам, будет способствовать дальнейшему росту экспорта Китая на зарубежные рынки и реструктуризации китайской экономики, хотя и может сопровождаться в отдельных секторах хозяйства вытеснением с внутреннего рынка немалого числа китайских фирм, которые не смогут выдержать конкуренции с иностранными компаниями. По мнению экспертов Всемирного банка, итоговые последствия вступления страны в ВТО будут все же положительными, и увеличение внешней торговли приведет к дополнительному приросту ВВП Китая на 2—3 процентных пункта в год.

В то же время специализация крупных стран «третьего мира» в международной торговле зачастую сводится к изготовлению технически несложной, но трудоемкой продукции, а более технологически сложное экспортное производство имеет анклавное положение в хозяйственных системах данных стран. Постиндустриальный мир не нуждается в избыточности фактора трудовых ресурсов «обычного» уровня квалификации, однако многие крупные периферийные страны располагают им в избытке. Отсюда вытекает определенное противоречие между двумя их целями — вхождением в постиндустриальный мир и обеспечением занятости населения.

¹ В 2003 г. Китай с показателем 53 млрд долл. вышел на первое место в мире среди стран, принимающих прямые иностранные инвестиции.

Обширный опыт использования преимуществ глобализации приобрели страны Латинской Америки, большинство из которых на протяжении периода времени с конца 1980-х гг. осуществляли широкомасштабные программы либерализации своей внутренней и внешнеэкономической деятельности. В результате повысилась степень открытости национальных экономик, благодаря участию иностранных инвесторов в программах приватизации увеличилось влияние иностранного капитала в национальных финансовых системах и реальном секторе экономики данных стран. В то же время, как свидетельствуют события второй половины 1990-х гг., все это несколько не избавило континент от рисков глобализации. Серьезные-финансовые кризисы, во многом связанные с воздействием на экономику данных стран международных финансовых рынков, поразили Мексику (1994-1995), Бразилию (1998-1999), Аргентину (2001-2002), другие латиноамериканские государства. Следует отметить и еще одно обстоятельство: хотя правительства этих стран учитывали при проведении либеральных экономических реформ необходимость осуществления взвешенной социальной политики, процесс дифференциации населения по уровню получаемых доходов усилился, что представляет определенную угрозу социальной стабильности в регионе.

С наибольшими проблемами развития, осложненными рисками глобализации, сталкиваются около 50 наименее развитых (наиболее бедных) стран, где проживает 10,4% населения планеты. Можно говорить о том, что они практически исключены из системы международного разделения труда. По выражению известного отечественного экономиста А. Неклессы, это — «глубокий Юг*», совершенно не интересный для развитых государств. Часто поддержание сколько-нибудь минимально приемлемого уровня жизни населения в этих странах зависит от поступления внешней помощи из развитых экономик.

В особенно бедственном положении оказался, за исключением нескольких стран, регион Тропической Африки (южнее Сахары). В этом регионе не редкость голод, нищета, этнические и межгосударственные конфликты, жертвами которых оказались десятки, а может быть, и сотни миллионов людей. Более трети населения Тропической Африки проживает в странах, в которых в середине 1990-х гг. не был восстановлен уровень подушевого дохода, отмечавшийся там с 1960 и 1980 гг.¹. Мировому сооб-

ществу так или иначе придется столкнуться с необходимостью решения острейших проблем жизнеобеспечения в этом регионе.

Свою специфику имеет воздействие процессов глобализации на страны с переходной экономикой. Для государств Восточной Европы и бывшего СССР первая волна процессов глобализации совпала по времени с рыночной трансформацией их экономических систем, которая неизбежно сопровождалась резкими структурными ломками хозяйства, кардинальным изменением институциональной системы общества. В таких условиях вытекающие из объективной логики процессов глобализации требования усиления открытости национальных экономик, увеличения значения мирохозяйственных связей означали дополнительные вызовы и риски для неокрепших и не умеющих пока «играть» по рыночным правилам хозяйствующих субъектов данных стран. Свой вклад в развитие трансформационного экономического кризиса, который эти страны переживали в 1990-е гг., внес, очевидно, и неолиберальный вариант глобализации, предусматривающий быстрое сокращение роли государства в экономике (иногда даже и в тех секторах, где эта роль сохраняется и признается необходимой в западных странах).

Так, в России глубина экономического кризиса не в последнюю очередь объясняется тем, что рыночная трансформация экономики пришлось на период неолиберальной глобализации, проводившейся под флагом широкомасштабного дерегулирования экономики. России пришлось принять этот вызов, не будучи подготовленной и даже, очевидно, не осознавая его масштабов и характера.

Учитывая данные обстоятельства, а также то, что доля восточноевропейских и постсоветских стран в мирохозяйственных связях весьма незначительна и не имеет сколько-нибудь выраженной тенденции к росту (на них в 2003 г. приходилось всего 6,4% мировой торговли товарами и услугами и 3,8% импорта прямых иностранных инвестиций)¹, ряд аналитиков отмечают, что значительная часть постсоциалистических стран принадлежит к категории проигравших от глобализации.

В то же время сегодня, в современных условиях глобализации мирового хозяйства, можно явственно констатировать прогрессирующий процесс размывания «второго мира» как группы стран с особыми социально-экономическими отношениями, обусловлен-

¹ См.: Freeman Д., Lindauer D. Why Not Africa? // NBER Working Paper 6942. Cambridge, 1999. P. 1-2, 10.

¹ См.: World Economic Outlook. 2004. September. IMF. Washington DC, 2004. P. 191; World Investment Report 2004. UNCTAD. — <http://www.unctad.org>.

ными переходом от централизованной плановой экономики к рыночной. Экономические и социальные проблемы во многих этих странах — в первую очередь в ряде стран, возникших на территории бывшего СССР, — становятся все более схожими с теми, которые стоят и перед развивающимися странами. Россия по многим социально-экономическим параметрам ныне занимает промежуточное положение между развитыми и развивающимися экономиками.

В то же время специфика стран Центральной и Восточной Европы, в отличие от государств на постсоветском экономическом и политическом пространстве, заключается в том, что если не все, то большинство, из них в ближайшем будущем станут полноправными членами Европейского Союза. А это означает, что уже сейчас, приспосабливаясь к требованиям и стандартам ЕС по самым разнообразным аспектам своей экономической, политической и социальной жизни, они включаются в мировые глобализационные процессы в виде участия в региональной экономической интеграции, так сказать, коллективно, а не в одиночку. Данное обстоятельство качественно отличает их положение от ситуации в странах СНГ вообще и в России в частности. Страны Центральной и Восточной Европы фактически присоединяются к нормам одного из мировых геоэкономических и геополитических центров. Их судьба, в сущности, предreshена в том смысле, что их экономика уже достаточно прочно встроена в европейские интеграционные процессы с более или менее определенной перспективой. А на опыте Испании, Португалии и Греции, в свое время вступавших в ЕС как существенно менее развитые страны по сравнению со странами — членами Сообщества, видно, что эта перспектива обещает быть благоприятной. Другое дело, что национальным предприятиям стран Центральной и Восточной Европы в своем большинстве придется смириться с ролью исключительно объектов процессов концентрации и централизации капитала. Структурные сдвиги в экономике этих стран будут решающим образом зависеть от решений, принимаемых в штаб-квартирах зарубежных ТНК. Яркий пример подобного развития демонстрирует Венгрия — лидер региона в привлечении и освоении прямых иностранных инвестиций. Участие иностранного капитала в реальном и финансовом секторах страны превышает средние западные стандарты, составляя около 60% в обрабатывающей промышленности и почти $\frac{2}{3}$ в банковском секторе.

Таким образом, не будет преувеличением утверждать, что группа наиболее развитых в социально-экономическом отношении пост-

социалистических стран — многие государства Центральной и Восточной Европы — способна в обозримой перспективе примкнуть к группе передовых экономик.

В целом, подводя итог, можно отметить, что процессы глобализации оказывают различное воздействие на страны и регионы мира; одни экономики в большей мере становятся выгодоприобретателями глобализационных процессов, другие рискуют оказаться в категории проигравших. Многое здесь зависит от того, осознается ли на национально-государственном уровне данной страны необходимость активной политики по управлению включению экономики в глобализирующееся мировое хозяйство, регулированию ее адаптации к требованиям и вызовам новой эпохи развития международных (или, точнее, глобальных) экономических отношений.

Контрольные вопросы

1. Каково влияние глобализации на процессы конвергенции/дивергенции между центром и периферией в современном мировом хозяйстве?
 2. В чем проявляются выгоды и риски глобализации для отдельных стран и регионов? Аргументируйте возможность асимметричности распределения выгод и рисков для национальной экономики определенной страны.
 3. Какова роль развитых стран в процессах глобализации? В чем заключается влияние глобализации на данную группу стран?
 4. Определите место новых индустриальных стран в процессах глобализации.
 5. Охарактеризуйте воздействие процессов глобализации на развивающиеся страны, а также возможности и риски глобализации для этой группы стран.
 6. Какое влияние оказывает глобализация на процессы дифференциации в развивающемся мире? В чем заключается воздействие глобализации на наименее развитые страны?
 7. Охарактеризуйте взаимосвязь процессов трансформации в странах с переходной экономикой и глобализации мирового хозяйства. Какие проблемы позиционирования данной группы стран в мировом хозяйстве можно выделить?
-

Глава XII

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Одно из измерений многоаспектных и комплексных по своему содержанию процессов глобализации, охвативших в последнее десятилетие все мировое сообщество, заключается в проявлении тенденции к универсализации (или гомогенизации) не только экономической, но и значительной части социальной сферы жизнедеятельности общества. Еще несколько лет назад оптимисты глобализации говорили о том, что под влиянием обмена знаниями, людьми, товарами, культурными ценностями мир все более тяготеет к единым стандартам, принципам и нормам общественной жизни. Глобализация резко увеличивает степень открытости национальных общественных систем, интенсифицирует взаимный обмен информацией, людьми, культурными и духовными ценностями, что приводит к увеличению степени свободы личности и отдельных общественных групп, расширяет их возможности активно участвовать в глобальных процессах. Однако в настоящее время стало более ясно, что тенденция социальной глобализации в значительной мере вторична по отношению к глобализации экономической, а сближение определенных стандартов, норм и форм социальных отношений не означает нивелировки социокультурных различий между странами и обществами, часто обусловленными глубинными цивилизационными особенностями развития того или иного социума. В некотором смысле можно даже говорить о возникновении противоречия между все более взаимосвязанной мировой экономикой и остающимся в значительной степени специфически национальным содержанием жизнедеятельности социума в различных странах мира.

И тем не менее все же существуют некоторые общие тенденции в социальной сфере жизни стран. Кроме того, можно выделить определенные направления, по которым происходит воздействие

процессов глобализации на мировой социум. Именно об этом пойдет речь в данной главе учебного пособия.

12.1. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ, СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО И ИЗМЕНЕНИЯ В СТРАТИФИКАЦИИ ОБЩЕСТВА

Среди наиболее актуальных вопросов мирового социально-экономического развития выделяется один, имеющий непосредственное практическое значение для всего населения планеты: какое влияние оказывают процессы глобализации на *социально-экономическое неравенство в обществе*, способствует ли глобализация снижению показателей малообеспеченности и бедности в странах мира или нет?

В гл. XI уже говорилось о том, что социально-экономическое неравенство в мире (неравенство доходов и имущества) возрастало на протяжении всего предшествовавшего столетия, причем эта тенденция не изменилась и в последние десятилетия — в условиях глобализации мировой экономики. Известно, что среднедушевые доходы в 20 наиболее богатых странах мира в 37 раз превышают соответствующий показатель в 20 беднейших странах, причем за последние 40 лет этот разрыв удвоился. По оценкам аналитиков Программы развития ООН, на начало XXI в. совокупное богатство 225 богатейших людей планеты превышало 1 трлн долл., что равнялось ежегодному доходу 2,5 млрд бедняков, составляющих 47% населения мира. Общее состояние 3 богатейших людей планеты превышало совокупный ВВП 48 наименее развитых стран¹.

Несколько более оптимистично выглядит ситуация с показателями *бедности*: за 1990-е гг. число жителей стран с низким и средним уровнем доходов (по классификации Всемирного банка), проживающих за международной чертой бедности (доходы менее 1 долл. США в день, пересчитанные из национальной валюты в доллары по паритетам покупательной способности валют в ценах 1993 г.), снизилось с 28 до 21% населения, или в абсолютном выражении — с 1,22 млрд до 1,1 млрд чел. В то же время по-прежнему 2,8 млрд чел. имеют доходы ниже 2 долл. в день². За 1990-е гг.

¹ См.: Human Development Report 2003. UNDP, 2003. P. 39. - <http://www.undp.org>.

² <http://developmentgoals.org/Poverty.htm>.

количество бедняков (получающих менее 1 долл. в день) радикально сократилось в абсолютном выражении лишь в Восточной Азии, в остальных регионах «третьего» и «второго мира» либо сокращение было минимальным, либо количество бедных серьезно увеличилось, как в Африке южнее Сахары и странах с переходной экономикой Восточной Европы и бывшего СССР (табл. 12.1). Кроме того, у неангажированных экспертов вызывает сомнения возможность достижения мировым сообществом поставленной ведущими международными организациями цели — обеспечить к 2015 г. сокращение вдвое относительной величины населения, живущего за международной чертой бедности.

Таблица 12,1

Население, живущее за международной чертой бедности, в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, 1990-2001 гг.*

Регион	доля от численности населения в 1990 г., %	Доля от численности населения в 2001 г., %	Число жителей в 1990 г., млн чел.	Число жителей в 2001 г., млн чел.
Африка южнее Сахары	44,6	46,5	227	314
Восточная Азия и Тихоокеанский бассейн	29,6	15,6	472	284
Южная Азия	40,1	31,1	462	428
Латинская Америка и Карибский бассейн	11,3	9,5	49	50
Восточная Европа и Средняя Азия	0,5	3,7	2	18
Ближний восток и Северная Африка	1,6	2,4	6	7
Всего	27,9	21,3	1219	1101

* Источник: <http://developmentgoals.org/Poverty.htm>.

В условиях глобализации в конце XX — начале XXI в. параллельно с процессом укрепления многообразных взаимосвязей между странами, включения практически всех стран в единую мировую экономическую систему проблема социального неравенства и бедности, которая прежде имела преимущественно страновое измерение, приобрела глобальное, общепланетарное звучание. В последнее время все чаще говорят о социально-экономическом неравенстве в мире, включая значительное распространение бедности, как об одной из глобальных проблем современной цивили-

зации наряду с экологической, демографической, ресурсно-сырьевой, продовольственной и др. Причем развертывание процессов глобализации, особенно в ее неолиберальном варианте, с принципиальной асимметричностью выгод и рисков глобализации в пользу богатых развитых стран, само по себе не способно улучшить ситуацию в данной области. Наоборот, в странах — объектах глобализации, несущих при худших вариантах развития событий потери в уровне благосостояния, проблемы социального неравенства и бедности могут только обостриться. Для их решения необходимы, очевидно, сознательные усилия как всего мирового сообщества, так и каждого отдельного государства.

По образному выражению российского исследователя М. Чешкова, «глобализация действует как передатчик, мультипликатор мировых неравенств и их стимулятор, своего рода допинг»¹.

Важно отметить и другие направления воздействия процессов глобализации на социальную жизнь общества. Во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой под влиянием интенсификации международных экономических и неэкономических связей потенциал социального напряжения между богатыми и неимущими слоями общества возрастает. Дело в том, что высокие потребительские стандарты общества «массового потребления», установившиеся в странах так называемого золотого миллиарда, разлагающе действуют на «верхи» обществ, не способных пока обеспечить высокий жизненный стандарт для всех его членов, растет коррупция, усиливаются социальные контрасты. В недрах социального «дна» накапливаются отчаяние и безразличие, а в более активной его части — потенциал протеста, чаще всего направленного против абстрактного «Запада» либо США. (Наличие злорадствующих после террористических актов 11 сентября 2001 г. в США — свидетельство нездоровья мирового социокультурного пространства.)

Изменяется в современных условиях глобализации и **социальная структура общества** (его социальная стратификация), при этом наиболее отчетливо изменения прослеживаются в развитых странах. По мнению многих аналитиков, в этой группе стран происходит нарастающая фрагментация прежде более единой социальной структуры на множество все более автономных и замкнутых слоев и групп. В этом процессе фрагментации находят свое отражение закономерности не только становления так называемого индивидуализированного общества (по выражению западных

¹ Четкое М. Смысл противостояния: не альтернативность, но вариабельность // МЭиМО. 2002. № 6. С. 27.

социологов), но и функционирования современных хозяйственных систем в условиях глобализации мировой экономики и перехода к постиндустриальному и информационному обществу.

В этих странах еще начиная с 1960-х гг. устойчивость традиционной классовой системы (крупные и средние предприниматели, наемные рабочие и до известной степени инертный и социально защищенный средний класс) перестала быть незыблемой. С одной стороны, фактор материального богатства, важный для предпринимателей и наемных рабочих, уступил свое значение фактору статуса, принадлежности к высшим ступеням иерархии, особых способностей человека, позволяющих ему воплощать в себе новые интеллектуальные технологии (обладать соответствующими знаниями и компетентностью). В последнее десятилетие часто говорят о возникновении новой глобальной элиты, непосредственно осуществляющей и обслуживающей процессы глобализации (финансисты, международные менеджеры традиционной и «новой» экономики, юристы, ученые и специалисты — транснациональная интеллектуальная элита). С другой стороны, технологический прогресс, связанный с формированием в передовых экономиках постиндустриального общества и ставший одной из основ современных процессов глобализации, все более обеспечивает массовый индустриальный труд (в рамках конвейерного, «фордовско-тейлоровского» технологического способа производства). Например, даже в Германии, известной своими давними индустриальными традициями, численность занятых в обрабатывающей промышленности с 1990 по 1998 г. сократилась с 8,55 млн до 6,5 млн чел. Это вынуждает значительные группы населения выполнять примитивные и низкооплачиваемые функции. Как следствие, в социальной структуре общества наметилась тенденция к замыканию в себе высшей социальной страты на фоне эрозии среднего класса.

По мнению ряда исследователей, в последние десятилетия в развитых странах редет состав социальной группы, которая может реально считаться средним классом на основании получаемых доходов (15—50 тыс. долл. в год). В то же время доля представителей «высшего класса» достигает сегодня в западных странах порядка 12—17% населения, а «низшего» — 13—25%. Причем корреляция между социальным положением родителей и детей в этих социальных группах оказывается гораздо более высокой, чем у представителей среднего класса.

Следует добавить, что та часть среднего класса, которая не только сохраняет свои позиции в современных условиях глобали-

зации, но и выигрывает от этих процессов, получила в ряде исследований название «глобальный средний класс». Речь идет о бизнесменах, специалистах и квалифицированных рабочих тех профессий и секторов экономики, которые интенсивно развиваются под влиянием и на фоне протекания мировых глобализационных процессов и включены в глобальную сеть экономических и профессиональных связей. Например, это те профессии, в существовании которых материализуется процесс информатизации и развития современных «высоких технологий». Распространение новейших технологий и форм организации производства обеспечивает высокий материальный статус этих работников, требует от них научных знаний и мобилизует творческую инициативу и интеллектуальные способности.

Величина и удельный вес новой глобальной элиты и глобального среднего класса неодинаковы в различных регионах и странах. В большинстве развивающихся стран к ним может быть причислена только достаточно тонкая прослойка наиболее квалифицированных и удачливых работников. К тому же воспроизводство этой прослойки затруднено стремлением многих из них к миграции в мировые центры производства новых знаний и наукоемкой технологии — США и Западную Европу (что составляет содержание хорошо известного феномена «утечки мозгов»).

Вызывают определенные опасения связанные с социальной дифференциацией процессы имущественного расслоения в развитых странах. Так, хорошо подтверждено статистическими данными, что в период с начала XX в. до середины 1970-х гг. имущественное расслоение в основных западных странах (измеренное через децильные и квинтильные коэффициенты неравенства, коэффициент Джини и др.) сокращалось. Но в последней четверти XX в. эта тенденция повернула вспять во всех странах данной группы. Правда, острота проблемы гораздо меньше в странах ЕС, чем в США (табл. 12.2).

Таблица 12.2

Неравномерность распределения доходов в развитых странах*

Страна	Децильный коэффициент неравенства, в среднем за 1990-е гг.	Коэффициент Джини, В среднем за 1980-е гг.	Коэффициент Джини, в среднем за 1990-е гг.	Коэффициент Джини в 2002 г.
1	2	3	4	5
Швеция	5,4	0,2	0,25	0,25
Италия	6,2	0,31	0,273	0,36

1 -у	2	3	4	5
Германия	7,1	0,27	0,3	0,283
Франция	9,1	0,28	0,327	0,327
Великобритания	10,4	0,29	0,361	0,36
США	16,6	0,34	0,408	0,408

* Источник: Human Development Report 2004. UNDP, 2004. P. 188. — <http://www.undp.org>; Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России / Под ред. В.П. Колесова. М., 2002. С. 215–216.

Меньшее неравенство доходов в странах ЕС можно отнести на счет нескольких обстоятельств. Это прежде всего более консервативная структура общественного производства в Европе по сравнению с США, что обеспечивало больший спрос на высококвалифицированный труд наемных работников¹ и не допускало столь значительного разрыва в уровне оплаты труда, как в США. Европейские экономики оказались в меньшей степени затронуты эффектом бурного роста богатства высших слоев населения, что было характерно для США в условиях их либеральной налоговой политики и бума на фондовом рынке в 1990-е гг. Кроме того, внутренняя социальная политика европейских государств на протяжении десятилетий способствовала сглаживанию имущественных различий посредством поддержания доходов низкооплачиваемых групп населения на общественно приемлемом уровне.

Итак, изменения в стратификации современных западных обществ сопряжены с обострением проблемы имущественного неравенства. Часто в основе имущественной поляризации оказываются различия образовательного уровня граждан и их творческих способностей. Ряд аналитиков подчеркивают, что впервые в истории обездоленное положение представителей «низшего класса» оказалось обусловлено не их подчиненной ролью в рамках производственного процесса, а «выталкиванием» их за пределы общественной полезной деятельности.

В результате в самих передовых экономиках накапливаются и обостряются социальные противоречия. Стала не такой уж редкой оценка современного западного общества как расколотого по меритократическому признаку², в котором достаточно узкий слой

населения в лице интеллектуальной и имущественной элиты противостоит основной массе простых людей. Это может иметь не меньшее значение для судеб цивилизации, чем развитие событий в периферийных странах. При всем внешнем благополучии статистика свидетельствует об усилении социальных контрастов в различных странах — не только развивающихся, но и развитых. Устойчиво воспроизводятся достаточно массовые слои населения, которым недоступны ни относительный материальный достаток, ни качественное дорогостоящее образование, открывающее путь к современному высококвалифицированному труду. Причем глобализация, генерируя дополнительные риски для социально-экономического развития всех групп стран, может зачастую углублять разрыв, отделяющий эти массы от имущих и средних слоев общества, во многих случаях пополняя их новыми жертвами и сокращая их возможности выхода из бедности.

Эволюция стратификации современного общества западных стран разворачивается и по другому направлению, также весьма тесно связанному с протекающими в мировом хозяйстве процессами глобализации. В последние десятилетия интенсификация международных экономических отношений, рост взаимосвязей и взаимозависимости в мировом сообществе привели к обострению проблемы социально-экономического неравенства в планетарном масштабе, что имело своим следствием гигантские потоки переселенцев из «третьего мира» в западные страны (о проблемах международной трудовой миграции см. гл. IV учебного пособия). Так, начиная с 1970-х гг. здесь стала реальностью *сегментация общества по этническому и национальному признаку*. Новые социальные проблемы возникли из того факта, что менталитет, религиозные и ценностные установки иммигрантов оказались существенно отличными от традиционно принятых в Европе и США. Например, если в 1900 г. 84,9% всех эмигрантов в США происходили из Европы и принадлежали в основном к средним слоям общества, то уже к 1990 г. доля выходцев из Латинской Америки и Азии, большинство которых происходят из бедных слоев общества, возросла до 67,7%. В 2000 г. европейцы составляли лишь 16% всей иммиграции в США, выходцы из Латинской Америки — 51, Азии — 27%. При этом в 1995 г. доля не имеющих полного среднего образования среди легальных иммигрантов в США превышала 40%, средний же уровень их образования был в 4 раза ниже, чем у среднего американца¹. Неудивительно, что это

¹ По расчетам, сегодняшний среднеамериканский уровень оплаты промышленного труда не превышает 78% западноевропейского.

² Меритократия — принадлежность власти людям, отличающимся своими достижениями, способностями и профессиональной компетентностью.

¹ См.: Борисюк В. Социально-политические последствия демографических изменений в США // МЭиМО. 2002. № 2. С. 85.

приводило к тому, что иммигранты получали работу преимущественно в низкооплачиваемых секторах хозяйства и обособлялись от коренного населения стран — реципиентов рабочей силы.

По мере того как в общем количестве иммигрантов росла доля выходцев из беднейших стран Африки, Азии, Ближнего Востока и Латинской Америки, раскол общества западных стран на группы, отличающиеся по своим экономическим предпочтениям, моделям поведения, религиозным ценностям и даже языку, становился все более заметным. Либеральное демократическое общество Запада, прежде всего США, ответило на это распространением идей мультикультурализма (сосуществования различных культур в рамках одного общества). Но вопреки распространению подобных идей в обществе, границы между различными этническими группами становятся все более жесткими, а конфликты между ними — все более непримиримыми и угрожающими социальной стабильности. (Известный в свое время «плави́льный котел» Америки дает слишком много трещин, вновь прибывшие в США выходцы из Латинской Америки и Азии стремятся сохранить свою языковую, культурную и религиозную идентичность и часто не намерены интегрироваться в общество страны, принимающей мигрантов¹.)

Таким образом, этнокультурная стратификация становится важнейшей социальной проблемой современного западного общества, во многом являющейся следствием процессов глобализации. Способность противостоять этому типу социальной сегментации будет в немалой степени определять стабильность того или иного общества в XXI в.

12.2. ПРОБЛЕМА ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ И СПЕЦИФИКА ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В ходе достаточно длительного периода эволюции современных западных обществ были сформированы многочисленные

¹ Интересно отметить, что данные тенденции способствовали появлению концепций социально-экономической дезинтеграции США. Результаты последней переписи населения США беспристрастно свидетельствуют о намечающейся тенденции деления страны на регионы, преимущественно населенные выходцами из Латинской Америки, Азии и др., и на регионы доминирования в населении «белых американцев» (см., например: Борисюк В, Социально-политические последствия демографических изменений в США// МЭиМО. 2002. № 2).

институты и инструменты *общественного контроля за функционированием рыночной экономики* в национальных масштабах. Вероятно, ни в одной хотя бы относительно развитой стране мира не может существовать экономика абсолютно свободной конкуренции при отсутствии какого-либо контроля над ней со стороны общества (*laissez-faire*). Общественный контроль над рыночной экономикой производится как со стороны государственных институтов, осуществляющих весь комплекс мер экономической и социальной политики, так и в не меньшей мере со стороны институтов гражданского общества. Рост социальных расходов в основных развитых странах, создание систем социального страхования и социальной защиты населения вызвали появление в 1950-1980-х гг. концепций «государства всеобщего благосостояния», «социального» либо «социально ориентированного» государства, признающего за своими гражданами право на некоторый достойный уровень существования вне зависимости от конкретных результатов рыночной конкуренции.

В условиях глобализации (и прежде всего при реализации неолиберального варианта последней), когда происходит становление глобальных товарных и финансовых рынков, контроль за ними со стороны национальных по своему происхождению и функциям институтов общественной власти утрачивается, а сколько-нибудь развитые международные либо наднациональные институты общественного контроля не сложились (подобные функции пока не выполняют в полной мере ни ООН, ни международные экономические организации, ни неправительственные организации). В результате происходит определенная эрозия института общественного контроля за рынками. По образному выражению президента Афинского клуба (организации, выступающей за новые формы мирового управления), «мы должны признать, что... создавая известную формулировку "мир без границ" в интересах сторонников свободных обменов, мы породили также "мир без правил"»¹.

Трудно не согласиться с известным финансистом Дж. Соросом, считавшим, что глобальной рыночной экономике требуется глобальное и ответственное открытое общество и что будущее глобальных рынков во многом зависит от институтов, способных придать им устойчивость. По существу, он предлагает и для мирового рынка создать наднационального гаранта международно признанных «правил игры» подобно тому, как на внутреннем рынке таким гарантом выступает национальное государство.

¹ Futuribles. 2001. Nov. P. 61.

Например, интерес представляют его рекомендации по реформированию ведущих международных финансовых организаций¹: МБРР целесообразно преобразовать в мировое агентство по развитию, а МВФ — в своего рода международный центральный банк, который сможет гарантировать международные займы и кредиты менее развитым странам в пределах некоторого лимита, установленного с учетом макроэкономической и структурной политики соответствующей страны, а также общей экономической ситуации в мире. (Интересно, что в последние годы осознание необходимости изменить мандат Бреттон-Вудских институтов — МВФ и Всемирного банка — объединяет не только критиков существующей практики глобализации, но уже и само руководство Фонда и Банка, лидеров «большой восьмерки» и наиболее крупных стран — доноров МВФ и МБРР. Среди мер, намечаемых ими, выделяются следующие: повышение ответственности МВФ и Всемирного банка за состояние мировой финансовой системы, в том числе за надзор над национальными финансами; включение в круг обязанностей содействия либерализации международного движения капиталов; разработка механизма упреждающей помощи государствам, оказавшимся в стесненных условиях заимствования из-за ситуации на мировом рынке².)

С проблемой контроля за рыночной экономикой со стороны общества тесно связано понятие «общественные блага». *Общественные блага* — это такие блага, потребление которых не является исключительным (нельзя помешать индивиду пользоваться ими) и которые не служат объектом соперничества (использование блага одним индивидом не снижает возможности его потребления другим). Как правило, к категории общественных благ относят: национальную оборону, поддержание правопорядка, обеспечение прав собственности, конкурентную среду на рынках, общественные сооружения и объекты инфраструктуры, большую часть услуг здравоохранения и образования и т.д.

Из экономической теории хорошо известно, что рынок сам по себе характеризуется так называемыми *провалами* в определенных сферах, к числу которых относится невозможность рыночными способами обеспечить население общественными благами. В отсутствие корректировки рынка со стороны государства и институтов гражданского общества подобные блага просто не будут

производиться. В национальных экономиках проблема общественных благ была осознана достаточно давно, и государство обеспечивает своим гражданам подобные блага, организуя их производство и распределение на нерыночных принципах либо с ограниченным использованием последних.

Другие известные «провалы» рынка — невозможность обеспечить оптимальное для общества использование общих ресурсов (это те блага, которые являются объектом соперничества, но не характеризуются принципом исключительности в их потреблении), а также наличие негативных *внешних эффектов* (экстерналий) хозяйственной деятельности. Классический пример негативных экстерналий — последствия экологически «грязной» хозяйственной деятельности для окружающей среды, когда связанные с экологическим загрязнением издержки перекладываются на все общество. Задача государства в этом случае состоит в том, чтобы внешние издержки (издержки для общества) интернализировать — превратить во внутренние издержки (издержки для компании, деятельность которой вызывает загрязнение). На национальном уровне существуют и функционируют (с большим или меньшим успехом) институты общественного и государственного контроля над рыночной экономикой, нейтрализующие данные «провалы» рынка.

Еще один вид «провалов» рынка связан с тем, что современная рыночная экономика ни на национальном, ни на глобальном уровне не является, за исключением, возможно, ряда секторов, экономикой совершенной конкуренции. На современном рынке, как правило, доминируют олигопольные структуры, функционируют монопольно-конкурентные фирмы. Это создает возможность для изыскания ими дополнительной прибыли за счет потребителей, если правительства не будут ограничивать их попытки установить власть над рынком, проводя антимонопольную экономическую политику. На национальном уровне во многих странах накоплен богатый опыт осуществления подобной антимонопольной политики, однако на наднациональном/международном уровне соответствующих институтов контроля над рынком не существует, за исключением подразделения Европейской комиссии в Евросоюзе, осуществляющей соответствующие функции для стран ЕС. В отсутствие же такого контроля над глобальными товарными и финансовыми рынками реализация принципов экономического либерализма в силовом поле структур, пытающихся установить власть над рынком, приобретает искаженный характер диктата и дискриминации.

¹ См.: Сорос Дж. Кризис мирового капитализма: Открытое общество в опасности. — <http://www.capitalism.narod.ru/sorosS.htm>.

² См.: Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России/ Под ред. В.П. Колесова, М.Н. Осьмовой. М., 2002. С. 411.

В условиях глобализации мировой экономики, и особенно в связи с реализацией ее неолиберальной модели, обеспечение населения общественными благами, оптимальное использование общих ресурсов, интернализация (трансформация во внутренние эффекты) негативных экстерналий хозяйственной деятельности, а также нейтрализация монополистического поведения крупных фирм оказались поставленными под вопрос. Кроме того, многие исследователи отмечают, что наибольшую угрозу даже для богатых стран несет порождаемая глобализацией, а точнее — ее неолиберальным вариантом, опасность антисоциальной направленности экономического развития, сокращения объема предоставляемых населению общественных благ в условиях дерегулирования глобальных рынков. Часто подчеркивается, что в условиях отсутствия барьеров для международной миграции капитала одним из мотивов перемещения капитала и переноса хозяйственной деятельности мобильных международных компаний в другие страны, при прочих равных обстоятельствах, становится более низкий уровень налоговых платежей и отчислений в различные социальные фонды, которые выполняют роль источника ресурсов для обеспечения населения общественными благами. В результате между странами разворачивается процесс своеобразной налоговой конкуренции, негативной по своему воздействию на бюджет государства.

Ответом на данный вызов стало появление концепции *глобальных общественных благ*, т.е. таких благ, обеспечение населения которыми уже в масштабах всего мирового сообщества не может быть реализовано на рыночных принципах. Это прежде всего свободная от загрязнений окружающая среда, базовый комплекс услуг здравоохранения, образования для всего населения планеты, поддержание мира, безопасности и правопорядка в мировом масштабе, глобальные информационные сети, стабильность в глобальной финансовой сфере и многое другое.

Целый ряд обстоятельств формирует предпосылки для переноса на международный и наднациональный уровни функции обеспечения населения общественными благами.

Во-первых, растущие в условиях глобализации взаимозависимость и взаимодополняемость национальных экономик сближают и национальные общественные секторы последних. Развитие сотрудничества между ними дает возможность оптимизировать структуру производства общественных благ, осуществлять экономию на масштабе, совместно противодействовать негативным внешним эффектам и т.д.

Во-вторых, в условиях глобализации мировой экономики становятся все более многочисленными и масштабными проявления межстрановых экстерналий, как положительных, так и негативных. Это подталкивает затронутые ими страны к выработке совместной политики вданной области, совместному регулированию тех секторов хозяйственной деятельности человечества, в которых возникают межстрановые внешние эффекты.

В-третьих, опыт мирового экономического развития в 1990-е гг. и в первом десятилетии XXI в. показал, что сами возникающие глобальные рынки не избавлены от дефектов функционирования («провалов»), особенно зримо это проявилось на финансовых рынках в виде череды международных финансовых кризисов.

В-четвертых, можно отметить проявляющуюся во многих регионах мира тенденцию передачи на наднациональный и международный уровни части функций национальных государств в том случае, когда именно там данные функции могут быть более эффективно реализованы (эта тенденция соответствует принципу субсидиарности при построении системы управления любого общества).

Прецеденты сотрудничества национальных государств, международных официальных и некоммерческих организаций в обеспечении населения планеты отдельными общественными благами существовали еще в 1970—1990-х гг. Так, совместными усилиями была реализована международная программа вакцинации детей против полиомиелита, программа «зеленой революции» (разработаны новые методы ведения сельского хозяйства, созданы новые, более урожайные сорта основных продовольственных растений и более продуктивные породы в животноводстве, адаптированные для природных условий стран «третьего мира», что позволило им серьезно повысить обеспеченность продовольствием своего населения).

В то же время практическая реализация концепции глобальных общественных благ в полном объеме требует большой политической воли лидеров стран нашей планеты, мобилизации серьезных финансовых ресурсов и проведения организационных мероприятий. Так, Дж. Сорос считает, что МВФ и официальным финансовым учреждениям развитых стран необходимо сформировать специальные (фактически «нерыночные» или «ограниченно рыночные») отношения с развивающимся миром и создать особые международные фонды для финансирования глобальных общественных благ (в том числе для борьбы со СПИДом, распространением и потреблением наркотиков, для развития предпринима-

тельства широких слоев населения в менее развитых странах и др.). Скорее всего, потребуются изменения в позиционировании в рамках глобальной общественной системы тех международных институтов, которые существуют в настоящее время (прежде всего учреждений системы ООН), а также, возможно, и создание новых. Так, в последнее время часто выдвигаются предложения по демократизации ООН, а также по созданию нового органа — Совета экономической безопасности при ООН.

Реализация на практике данной концепции могла бы поставить под общественный контроль спонтанно протекающие процессы рыночной глобализации в ее неолиберальном варианте. По мнению аналитиков, работающих в Программе развития ООН, «концепция глобальных общественных благ поможет нам понять новые глобальные вызовы XXI в. и ответить на них»¹.

Проблема недостаточного общественного контроля за глобальными рынками в наибольшей степени осознается в западноевропейских странах, что контрастирует с американским подходом к глобализации. Страны ЕС смогли не только поднять на наднациональный уровень — в рамках Западной Европы — сферу общественного контроля над рыночной экономикой, но и сохранить, а по ряду направлений укрепить свои экономические конкурентные преимущества. Кроме того, в целом сохраняются уровень и объем предоставляемых жителям этих стран общественных благ (в том числе прав на образование и здравоохранение), степень социальной защищенности населения. Большую роль в сохранении социальных гарантий сыграл факт влияния в ЕС социал-демократических движений и партий. Их общий принцип был примерно таким: в условиях глобализации, как и прежде, нужна политика контроля за стихией рынка, для которого, как хорошо известно из экономической теории, в отсутствие регулирования со стороны общества характерны существенные «провалы», негативные внешние эффекты, невозможность обеспечения населения общественными благами и нерациональное использование общественных ресурсов. При этом в рамках данной позиции масштаб политики, ориентированной на социальную солидарность и равенство возможностей, признавался уже не национальным, а международным и в перспективе — глобальным.

Главным приоритетом такой политики должны быть инвестиции в человеческий и социальный капитал. Например, французские социалисты выдвинули лозунг: «Да — рыночному хозяйству, нет — рыночному обществу». За ним стоит признание важности и зна-

¹ Kau!./., Granberg./., Stern M. Global Public Goods. Oxford, 1999. P. 498.

чения для общества здоровья граждан, доступности образования, культуры, окружающей среды и других благ, которые не должны зависеть от распределения через рынок, как национальный, так и глобальный. Эту позицию хорошо иллюстрирует Декларация Конгресса Социалистического интернационала, принятая в Париже в ноябре 1999 г., которая гласит: «Великим парадоксом данного исторического периода является то, что никогда прежде человечество не имело столь богатых возможностей борьбы с такими извечными проблемами, как неравенство, голод, болезни и малограмотность. И в то же время эти возможности используются для того, чтобы увеличивать, а не сокращать существующие диспропорции. Наша задача — обратить вспять эту тенденцию и, таким образом, заставить глобализацию служить прогрессу человечества»¹.

В отличие от США, в европейских странах социальная защита относительно малоимущих слоев населения имеет достаточно давнюю традицию. Так, в Западной Европе обязательное страхование от несчастных случаев на производстве в ведущих странах региона было введено в 1871 — 1903 гг., обязательное медицинское страхование работников — в 1883—1911 гг., пенсии по старости — в 1889-1913 гг., пособия по безработице — в 1905-1919 гг. В США аналогичные меры были приняты лишь в 1929—1935 гг. По расчетам экспертов, в странах Евросоюза эффективная социальная политика (посредством трансфертных платежей населению) снижает удельный вес малоимущих слоев населения (по сравнению с ситуацией отсутствия подобной политики) в 6-11 раз (в среднем с 18—23 до 2-5% населения), в США же — лишь на 44% (с 21 до 12%). Доля социальных расходов в ВВП в Великобритании, Германии, Франции, Швейцарии превышает в настоящее время 30%, в Дании и Швеции — 40%. В США соответствующий показатель поддерживается на уровне 23%. В основных государствах ЕС на пенсионные нужды тратится сегодня от 8,8-до 13,3% ВВП, в США — 4,1%².

Характерно, что во многих западноевропейских странах концепция «государства всеобщего благосостояния» трансформируется в концепцию «государства социальных инвестиций», в рамках

¹ Declaration of Paris. The Challenge of Globalization. 1999. — <http://www.socialistinternational.org/5Congress/XXISICONGRESS/DecIParis-e.html>.

² См.: Ferguson N. The Cash Nexus. Money and Power in the Modern World 1700-2000. London, 2001. P. 212. В данном исследовании малоимущими слоями населения называются категории людей, которые получают доходы ниже 40% от среднего показателя.

которой акцентируется внимание на необходимость вложений в человеческий и социальный капитал, улучшения здоровья и повышения профессионализма и квалификации экономически активного населения. Согласно данному подходу государство уже не только смягчает общественное неравенство, но и способствует общеобразовательной и профессиональной подготовке, позволяющей людям полноценно включиться в трудовую жизнь, содействует реализации идеи обучения в течение всей жизни. Это дает возможность конкретному индивиду не «выпадать» из общественной жизни и хозяйственной деятельности в условиях стремительных технологических инноваций, изменения структуры производства, сдвигов в профессиональной структуре спроса на труд. Соответственно одно из центральных мест в «государстве социальных инвестиций» отводится системе образования, призванной обеспечить его высокое качество и разнообразие.

Как противовес стихийности глобальных рынков, можно рассматривать отмеченную некоторыми аналитиками тенденцию к формированию глобальных общественных сетей (глобальных сетей общественной политики), к которым присоединяются национальные органы управления и институты гражданского общества в национальном масштабе, официальные и неправительственные международные организации, профессиональные ассоциации и даже крупные предприятия. На настоящий момент в мире существует более 20 тыс. неправительственных международных организаций, выступающих в виде проекции институтов гражданского общества на международный уровень, роль которых в согласовании усилий по противостоянию вызовам глобального рынка и решению глобальных проблем постоянно возрастает. По мнению известного отечественно ученого Г.О. Шишкова, «в целом исторический вектор направлен в сторону усиления регулирующего начала для восстановления равновесия между рыночными и внерыночными регуляторами в глобальном масштабе»¹. Можно присоединиться к позиции экспертов Программы развития ООН, утверждающих, что «мир, интегрированный в глобальных масштабах, будет нуждаться в более эффективном регулировании, если ставится задача сохранить преимущества глобальной рыночной конкуренции и направить силы глобализации на поддержку прогресса человека»².

¹ Шишков Ю. Мировая финансовая система: необходимость реформ // МЭиМО. 1999. № П. С. 8.

² Human Development Report 1999- UNDP, 1999. — <http://www.undp.org>.

12.3. ВОСПРИЯТИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ В МИРОВОМ СООБЩЕСТВЕ

От понятия глобализации, как объективного в своей основе многоаспектного процесса, следует отличать понятие *глобализма* — системы политических воззрений, в рамках которой подчеркиваются преимущества и выгоды глобализации для развития всех стран мира. Причем глобализация чаще всего понимается в ее неолиберальном варианте, предусматривающем широкомасштабное дерегулирование не только национальных, но теперь уже и формирующихся глобальных товарных и финансовых рынков. При этом носители данных воззрений неосознанно либо сознательно абстрагируются от известных рисков процессов глобализации, способных осложнить социально-экономические проблемы во многих преимущественно менее развитых странах мира.

Логичной противоположностью глобализма стало *антиглобалистское движение*, представители которого акцентируют внимание на возможных негативных эффектах развития процессов глобализации, особенно ее неолиберальной модели. Поэтому, безусловно, осуждая зачастую антиобщественные методы выражения их взглядов (погромы в городах, где проходят различные встречи на высшем уровне), нельзя отрицать и того, что это движение привлекает внимание к действительно существующим реальным проблемам, связанным с процессами глобализации, — распространению в мире нищеты, неравенства, огромного разрыва между богатыми и бедными слоями населения, рискам глобализации для развивающихся стран и стран с переходной экономикой и др.

Неприятие «темных» сторон глобализации на местном и национальном уровнях проявилось с самого ее начала, с появлением ее первых признаков и тенденций. Кроме того, экономический и военный потенциал США сохраняет у сверхдержавы соблазн распространять на другие страны свое видение экономических свобод и гражданского общества, часто не считаясь с местными культурными традициями и общественными нормами. По мнению аналитиков, «Америка разными путями борется за открытую рыночную экономику, но при этом отстаивает и навязывает свое монопольное положение в ней»¹. А навязывание под лозунгом

¹ Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России / Под ред. В.П. Колесова. М., 2002. С. 81.

глобализации в ее неолиберальном варианте американских стандартов и образа жизни даже в Европе вызывает раздражение, а во многих развивающихся странах воспринимается как наступление на их традиционные культурные ценности, обычаи и традиции.

Антиглобалистское движение весьма неоднородно. Вероятно, основная часть движения выступает не против глобализации вообще, а против неолиберальной модели ее осуществления и негативных последствий данных процессов. Социальная база антиглобализма включает различные ассоциации, профсоюзные, экологические, женские, молодежные и прочие общественные организации. В качестве цели часто выступает намерение добиваться демократического контроля над глобализационными процессами, в первую очередь над становящимися глобальными финансовыми рынками (в том числе, используя известную идею «налога Тобина» на международные финансовые транзакции). Это связано также с тем, что хаотичное протекание глобализационных процессов угрожает не только наступлением экономических и финансовых кризисов, но и дерегулированием в социальной сфере со снижением уровня социальной защищенности населения, доступности для широких слоев общества услуг здравоохранения и образования, обострением глобальной экологической проблемы.

В противовес Всемирному экономическому форуму в Давосе теми общественными силами, которые критически относятся к современной модели глобализационных процессов, организован Всемирный социальный форум в Порту-Алегри (Бразилия). В его работе ежегодно участвуют более 60 тыс. чел., представляющих свыше 6 тыс. организаций из 150 стран мира.

Говоря о необходимости изменения социального содержания (социальных последствий) глобализации, многие отечественные и зарубежные исследователи выдвигают идею *социально-рыночной глобализации* в противоположность неолиберальной¹. Это понятие означает такое развитие процессов глобализации, при котором во главу угла будут поставлены не корыстные интересы финансового капитала и ТНК, а интересы основной массы населения планеты, ныне живущих и будущих поколений.

Сегодня влияние все еще разрозненного глобального движения в защиту социальных и демократических прав населения уступает политическому потенциалу глобальных рынков и их ин-

статуты. Однако оно, очевидно, будет набирать силу и способствовать внесению корректив в протекание глобальных экономических процессов и в решение возникающих при этом проблем. Здесь можно положиться на экстраполяцию в будущее тех процессов установления общественного контроля за рынками, которые происходили в ходе становления рыночной экономики в границах существующих сейчас стран.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные направления воздействия процессов глобализации на социальную сферу жизни общества?
 2. В чем состоит влияние процессов глобализации на различные формы неравенства в обществе?
 3. Какое воздействие оказывают процессы глобализации на масштабы и распространение бедности в отдельных странах и в мире в целом?
 4. В чем заключается влияние процессов глобализации на социальную стратификацию в различных странах мира?
 5. Какое влияние оказывает глобализация на процесс предоставления населению общественных благ? Каково воздействие процессов глобализации на национальные системы социальной защиты населения и социального страхования?
 6. Что такое глобализм? Что такое антиглобализм? Насколько, по вашему мнению, обоснованы системы взглядов теоретиков глобализма и антиглобалистов на развитие мирового сообщества?
 7. В чем проявилось влияние антиглобализма на развитие процессов глобализации?
-

¹ См., например: *Перегудов С.* Неолиберальная глобализация: есть ли альтернатива? // МЭиМО. 2002. № 4.

Глава XIII

ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

13.1. СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ СТРАНЫ

Проблемы глобализации имеют свою специфику для стран с переходной экономикой, и в частности для России. Дело в том, что необходимость адаптации национального хозяйства к требованиям и вызовам глобализации, нейтрализации рисков, связанных с ней, и ее негативных последствий совпала по времени с процессами трансформации экономической системы в Российской Федерации, переходом от централизованного планового (административно-командного) хозяйства к экономике, основанной на рыночных принципах. В результате страна оказалась затронутой двумя шоками различной природы, воздействие каждого из которых на национальную экономику взаимно усиливалось в результате взаимодействия с другим. Все это предопределило дополнительную сложность и остроту проблем экономики России, связанных с протеканием в рамках мирового хозяйства глобализационных процессов,

С начала 1990-х гг. и вплоть до перехода к экономическому росту в период после кризиса 1998 г. экономические позиции России в мировом хозяйстве неуклонно ухудшались. На пороге реформ научно-технический, интеллектуальный и экономический потенциал страны существенно превышал показатели практически любой развивающейся страны. Однако под воздействием трансформационного кризиса, осложненного рисками глобализации и не

всегда продуманной экономической политикой государства, отрыв Россия от Запада и многих других стран мира возрастал все сильнее. Так, за 1990-2001 гг. доля нашей страны в совокупном мировом ВВП сократилась в 2 раза — с 5,5 до 2,6%. Причина этого — резкий спад производства, пережитый страной в 1990-е гг. Показатель российского ВВП в процентах к 1990 г. составил в 1993 г. 74%, в 2000 г. — 66%. Для Австралии, например, за тот же период времени статистические данные свидетельствуют о росте этих показателей, которые составили 106 и 135% соответственно (на душу населения — 102 и 122%), для Германии — 104 и 117% (на душу населения — 102 и 113%), для США — 104 и 129% (на душу населения — 101 и 118%). Самый высокий рост ВВП был отмечен в Китае: в 1993 г. показатель ВВП страны по отношению к 1990 г. составил 142%, а в 2000 г. — 243% (в расчете на душу населения — 136 и 222% соответственно). В Индии в 1993 г. величина ВВП составляла 111%, в 2000 г. — 164% к 1990 г.¹

В последующие годы наблюдались следующие тенденции изменения реального ВВП.

К концу 2004 г. рост реального ВВП в США ускорился, в Японии возобновился после сокращения в середине 2004 г., в европейском Экономическом и валютном союзе (ЭВС) и Великобритании замедлился. Среднегодовые темпы прироста реального ВВП США составили, по данным Центрального банка РФ, 4%, при этом прирост произошел преимущественно за счет увеличения расходов на индивидуальное потребление². По оценкам и прогнозам Международного валютного фонда, среднегодовые темпы прироста реального ВВП США составили в 2003 г. 2,6% {1,5% на душу населения), в 2004 г. — 3,9% (2,9% на душу населения)³.

Реальный ВВП ЭВС увеличился в 2004 г. на 1,2%. Замедление было связано с уменьшением вклада чистого экспорта⁴. По оценкам и прогнозам Международного валютного фонда, среднегодовые темпы прироста реального ВВП Германии составляли в 2003 г. лишь 0,1%, но в 2004 г. — уже 1,4% (1,5% на душу населения),

¹ См.: World Economic Outlook. IMF. December 2001. — <http://www.imf.org>.

² См.: Россия: экономическое и финансовое положение: Аналитические материалы ЦБ РФ. Россия. 2005. Январь. С. 36. — <http://www.cbr.ru/analytics>.

³ См.: World Economic Outlook. 2003. September. Statistical Appendix. P. 173. — <http://www.imf.org>.

⁴ См.: Россия: экономическое и финансовое положение: Аналитические материалы ЦБ РФ. Россия. 2005. Январь. С. 38 — <http://www.cbr.ru/analytics>.

среднегодовые темпы прироста реального ВВП Франции — только 0,8% в 2003 г. и 2,4% — в 2004 г. (также 1,5% на душу населения)¹.

Среднегодовые темпы прироста ВВП Китая были стабильно высокими: 7,5% — в 2003 и 2004 гг. Достаточно высокими были и среднегодовые темпы прироста реального ВВП Индии: соответственно 5,6 и 5,9%.

Что касается России, то динамика ее экономического развития оживилась в начале XXI в. и характеризовалась следующими темпами роста реального ВВП: по данным ЦБ РФ, темпы роста составляли по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года: в 2002 г. — 104,7%, в 2003 г. — 107,3, в январе-сентябре 2004 г. — 107%². По оценкам и прогнозам Международного валютного фонда, среднегодовые темпы прироста реального ВВП России, будучи отрицательными величинами в 1990-е гг., в 2000 г. достигли 10%, хотя в последующие годы несколько снизились: 5% — в 2001 г., 4,3 — в 2002 г., 6,0 — в 2003 г., 5,0% — в 2004 г.³ Однако несмотря на положительную динамику роста реального ВВП в начале XXI в., негативным результатом предыдущего развития стал тот факт, что по большинству показателей Россия оказалась отброшена в середину списка развивающихся стран.

Наслаиваясь на трансформационный кризис, воздействие процессов глобализации на российскую экономику приобрело шоковый характер, а отечественные производители большинства отраслей без какого-либо адаптационного периода оказались в состоянии интенсивной конкуренции с западными компаниями. Многие исследователи связывают это с осуществлением поспешной и слабо подготовленной либерализации внешнеэкономической деятельности, проведенной в России в начале 1990-х гг. и имеющей своим следствием существенное повышение степени открытости национальной экономики, а также доступ иностранных конкурентов на внутренний рынок. По расчетам экспертов, в 2000 г. коэффициент экспортной открытости (экспортная квота)

¹ См.: World Economic Outlook. 2003. September. Statistical Appendix. P. 178. — <http://www.imf.org>.

² См.: Там же. P. 179.

³ См.: Россия: экономическое и финансовое положение: Аналитические материалы ЦБ РФ. Россия. 2005. Январь. С. 39. — <http://www.cbr.ru/analytics>.

⁴ См.: World Economic Outlook. 2003. September. Statistical Appendix. P. 183. — <http://www.imf.org>.

Российской Федерации составил порядка 45%, что свидетельствует об очень высокой степени зависимости экономики страны от внешних связей, большей, чем в ведущих западноевропейских странах, не говоря уже о США. Этот факт при первом знакомстве с ним можно было бы признать позитивным, если бы не одно обстоятельство: вовлечение России в мировую экономику происходит односторонне, т.е. происходит вывоз на мировые рынки преимущественно топливно-сырьевых товаров и продукции первых стадий обработки первичного сырья.

Таким образом, доминирующая в настоящее время модель интеграции экономики Российской Федерации в мировое хозяйство основана на вывозе за рубеж сырьевой продукции (нефти, природного газа) и изделий первых этапов ее переработки (продукции черной и цветной металлургии, химической и нефтехимической промышленности) в обмен на поставки из-за рубежа готовой продукции, в том числе потребительского назначения, а также продовольствия. В 2001 г. доля топливно-энергетических продуктов (энергоносителей) в российском товарном экспорте превысила 54% (в 2003 г. — 57%), доля черных и цветных металлов и изделий из них — 14,5% (в 2003 г. — 17%). В то же время доля машин, оборудования и транспортных средств, по которой обычно судят о прогрессивности характера экспорта страны, на протяжении всего постсоветского периода развития России не превышала 11%.

Стоимостный объем экспорта энергоресурсов, экспорта черных и цветных металлов продолжает расти. Только за десять месяцев 2004 г. стоимостный объем экспорта энергоресурсов увеличился в 1,3 раза, экспорта черных металлов — в 1,8, экспорта цветных металлов — в 1,4 раза по сравнению с аналогичным периодом 2003 г., тогда как стоимость экспорта машин, оборудования и транспортных средств увеличилась лишь на 12%, при этом он ограничивался странами ближнего зарубежья. Основной вклад (более 75%) в прирост стоимости экспорта в страны дальнего зарубежья внесли поставки нефти, черных металлов и нефтепродуктов.

Еще больше возросла доля энергетических товаров в структуре экспорта: с 57,2% — в январе-октябре 2003 г. до 57,4% — в соответствующий период 2004 г., главным образом за счет роста удельного веса нефти (с 29,7 до 32,7%). Индекс эффективности экспортных операций (ИЭЭО) по совокупности товаров, включающей около 65% стоимости российского экспорта, сокращается: 1,12 — в 2003 г., 1,11 — в 2004 г. Экспортный «товарный» курс при ИЭЭО, равном 1,0, оценивался в январе-октябре 2004 г. в

26,1 руб. за долл., тогда как средний номинальный курс доллара США к рублю составлял в этот период 28,93 руб. за 1 долл.¹

Диаграмма на рис. 13.1 демонстрирует удельный вес отдельных товарных групп в экспорте Российской Федерации в 2001 г., а табл. 13.1 — достигшие предельных величин экспортные квоты для ряда важнейших товаров отечественного экспорта (отношение экспорта к производству).

Таблица 13.1

Доля вывоза за рубеж в производстве некоторых важнейших товаров российского экспорта, %*

Товары экспорта	1994 г.,	1997 г.,	2000 г.	2003 г.	Январь-октябрь *2004 г.
Нефть сырая	41,4	41,5	44,7	55,8	57,8
Нефтепродукты	24,9	34,4	35,6	57,5	59,2
Природный газ	30,3	35,2	34,9	32,6	34,0
Минеральные удобрения	69,9	72,8	81,3		
Лесоматериалы	12,4	29,3	39,3		
Целлюлоза	65,1	82,8	83,9		

* Источник: Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России / Под ред. В.П. Колесова. М., 2002. С. 421.

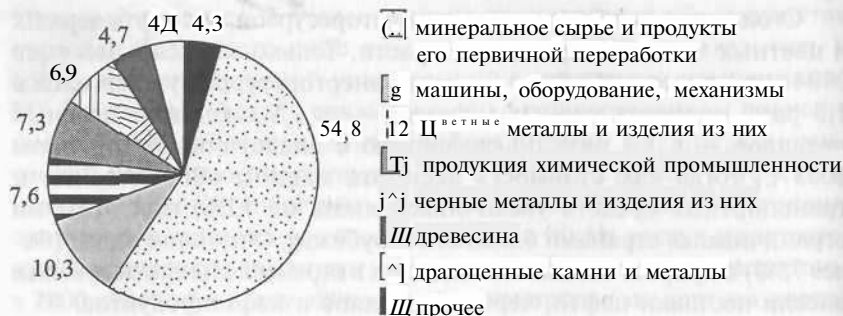


Рис. 13.1. Удельный вес товарных групп в экспорте России в 2001 г., %

(См.: ЦБ РФ. Аналитический комментарий платежного баланса и внешнего долга России в 2001 г. — <http://www.cbr.ru>)

¹ См.: Россия: экономическое и финансовое положение: Аналитические материалы ЦБ РФ. Россия. 2005. Январь. С. 10. — <http://www.cbr.ru/analytics>.

В отличие от времен СССР, когда отечественные предприятия, пусть и не всегда удачно и эффективно, участвовали в различных формах промышленного сотрудничества, прежде всего в рамках СЭВ, в современных условиях российские предприятия в своей основной массе не участвуют в международной специализации и кооперации производства. В процессе рыночных реформ, в том числе приватизации, многие зарубежные связи отечественных хозяйствующих субъектов (кроме, пожалуй, РАО «Газпром») были утрачены, и в настоящее время отечественные компании заново предпринимают усилия по хозяйственной экспансии за рубеж («ЛУКОЙЛ», «ЮКОС», ТНК, «СИБУР», «Русал» и др.).

Потенциал изменения нынешней модели интеграции России в мировое хозяйство связан с возможностями перестройки на рыночных принципах и повышения эффективности деятельности наукоемких отраслей машиностроения, химии и в целом научно-технической сферы в стране. Сегодняшние проблемы развития этой сферы во многом обусловлены ее недостаточным финансированием: совокупная доля расходов на НИОКР в ВВП страны составляет около 1%, что по абсолютной величине финансовых средств соответствует затратам начала 1960-х гг., в то время как в развитых странах при значительно больших объемах валового продукта соответствующий показатель колеблется вокруг отметки в 3%. Очевидно, что такой объем финансирования недостаточен для поддержания позиций на передовых технологических рубежах. На настоящий момент доля наукоемкой продукции в общем объеме российской промышленной продукции крайне мала — всего около 2%. В то же время, по экспертным оценкам, Россия все еще обладает 10–15 макротехнологиями из списка новейших высоких технологий, и именно они должны войти в список национальных приоритетов. При благоприятном развитии ситуации — поддержке сферы НИОКР и наукоемкого производства и продолжении экономического роста в стране — уже в ближайшее время наша страна смогла бы рассчитывать на 20–30% мирового рынка наукоемкой продукции. Сегодня на данном рынке доминируют развитые страны: на семь ведущих стран приходится 46 из 50 основных макротехнологий. За послевоенный период (до 2001 г. включительно) США заработали на экспорте наукоемкой продукции 700 млрд долл., Германия — 530 млрд, Япония — 400 млрд долл.

Определенные благоприятные подвижки в участии России в международном технологическом обмене можно наблюдать в начале XXI в. Так, в 2000 г. экспорт за рубеж российских техно-

логий стал предметом 1094 соглашений, а импорт — 566. Самую высокую долю в экспорте российских технологий составляют страны ОЭСР (734 соглашения, в том числе с США — 251), эти же страны — источник импорта технологий в Россию (432 соглашения, с США — 60)¹.

Необходимым условием поддержания устойчивого экономического роста в России является увеличение инвестиций в производство в реальном секторе экономики. Это представляется тем более важным, учитывая то, что производственный аппарат в промышленности существенно изношен, заметная часть основных фондов морально и физически устарела (более 70% эксплуатируется свыше 10 лет; даже в отраслях ТЭК, куда поступает львиная доля ресурсов от экспорта, в конце 1990-х гг. износ основных фондов достиг почти 80%). Состояние отечественного производственного базиса таково, что на его основе сложно или вообще невозможно выпускать конкурентоспособную на мировых рынках продукцию. Полная же замена этого базиса или его существенной части требует значительного объема капиталовложений. В течение ближайших 20 лет потребность России в производственных инвестициях из всех источников оценивается экспертами в сумму более 1,2 трлн долл. (что соответствует ежегодной величине не менее чем 100 млрд долл.)². Определенное облегчение ситуации могло бы быть связано привлечением иностранных прямых инвестиций. Однако даже в период начала экономического роста — в 2000—2001 гг. — ежегодный реальный объем производственных инвестиций не превышал 3,5 млрд долл. (по официальным данным Госкомстата РФ, 34 млрд долл. — в 2001 г.), из которых на долю прямых иностранных инвестиций приходилось не более 3–4 млрд долл. (в 2001 г. в страну было вложено всего 2,5 млрд долл. ПИИ согласно данным Банка России и 4 млрд долл. — по данным Госкомстата РФ). Накопленный в России за годы реформ объем прямых иностранных инвестиций составляет по состоянию на начало 2002 г. всего 18,2 млрд долл. (данные Госкомстата РФ).

Таким образом, серьезного влияния на воспроизводство основного капитала в отечественной экономике иностранные инвестиции не оказывают. По большому счету, не оправдались

¹ См.: Российский статистический ежегодник: 2001 г. М.: Госкомстат России, 2002. С. 519, 521.

² См.: Инвестиционный климат в России/ Рук. авт. кол. Е.В. Ясина // Вопросы экономики. 1999. № 12. С. 5.

первоначальные надежды, что иностранный капитал принесет с собой новые технологии, будет способствовать развитию наукоемких производств. Иностранные инвестиции направлялись прежде всего в топливно-энергетический комплекс, в пищевую промышленность и торговлю, что далеко не всегда отвечает интересам технологической перестройки отраслей экономики страны, работающих на внутренний рынок.

Характерно, что удельный вес прямых иностранных капиталовложений в российскую экономику не превышает 0,5–0,6% от общего объема ПИИ в мире, прямые вложения иностранного капитала даже в значительно меньшие по своему экономическому потенциалу страны Восточной и Центральной Европы (Венгрия, Польша, Чехия) в отдельные годы превышали инвестиции в Россию (табл. 13.2).

Таблица 13.2

Инвестиции в экономику России

#... Годы г--гггг	Млрд долл.	% к предыдущему периоду
Иностранные инвестиции		
2002	19,8	138,7
2003	29,7	150,1
Январь-сентябрь 2004	29,1	139,4
Прямые иностранные инвестиции		
2002	4,0	100,6
2003	6,8	169,4
Январь-сентябрь 2004	5,6	119,8
Портфельные инвестиции -		
2002	0,47	104,6
2003	0,40	84,9
Январь-сентябрь 2004	0,23	280,0
Прочие		
2002	15,3	155,8
2003	22,5	147,1
Январь-сентябрь 2004	23,3	144,4

С 2003 г. внешнеэкономическое положение России несколько улучшилось, что положительно сказалось на состоянии основных компонентов платежного баланса страны. За период регулярных наблюдений ЦБ РФ с 1994 г. активное сальдо счета текущих операций и валютные резервы достигли наилучших значений. Увеличился приток иностранного капитала в сектор нефинансовых предприятий¹.

По данным Бюллетеня банковской статистики ЦБ РФ за 2005 г., общий объем прямых инвестиций в Россию составил по состоянию на 1 января 2004 г. 32,2 млрд долл., а по состоянию на 1 января 2004 г. — уже 86,8 млрд долл., общий объем портфельных инвестиций — соответственно 32,1 и 93,9 млрд долл.² Прямые иностранные инвестиции достигли в январе-октябре 2003 г. 8,3 млрд долл., при этом наблюдался отток портфельных иностранных инвестиций в размере 1,3 млрд долл.

Приток иностранного капитала в сектор нефинансовых предприятий составил в январе-октябре 2004 г. 18,2 млрд долл., однако объем прямых иностранных инвестиций сократился по сравнению с аналогичным предыдущим периодом до 5,5 млрд долл., в то же время приток портфельных инвестиций составил 3,3 млрд долл. Приток капитала в форме ссуд и займов сократился с 10,9 млрд долл. в январе-октябре 2003 г. до 9,4 млрд долл. в аналогичном периоде 2004 г. В результате в структуре чистого притока иностранных инвестиций в сектор нефинансовых предприятий произошли заметные изменения: доля прямых иностранных инвестиций сократилась с 46% в январе-сентябре 2003 г. до 30% в январе-сентябре 2004 г., доля ссуд и займов — соответственно с 61 до 52%, доля портфельных инвестиций составила 18%³.

13.2. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ

Проблема конкурентоспособности в мировом экономическом пространстве крайне важна для экономики любой страны, особенно в условиях глобализации мирового хозяйства, когда значение для национальных экономик различных форм внешнеэкономических связей, степень открытости национальных экономик для

зарубежных товаров, услуг и капиталов резко возрастают. Конкурентоспособность выступает универсальным требованием, предъявляемым открытой хозяйственной системой к любой национальной экономике, по мнению экспертов ИМЭМО РАН, под *конкурентоспособностью страны* понимается способность ее национальной экономики производить и потреблять товары и услуги в условиях конкуренции с товарами и услугами, производимыми в других странах, при повышении уровня жизни населения и соблюдении международных экологических стандартов¹. По мнению российского исследователя В. Оболенского, «быть конкурентным — значит обеспечивать сравнимые с мировым уровнем потребительские, качественные и ценовые характеристики товара или услуги независимо от того, для какого рынка они предназначены — внутреннего или внешнего»².

Динамика производства, уровень занятости и доходов населения страны напрямую зависят от того, в какой мере национальное хозяйство, отдельные его отрасли и предприятия обладают преимуществами в экономическом соревновании с соперниками. Поэтому в зависимости от уровней конкурентоспособности отраслей и фирм складываются объемы и структура экспорта и импорта, торговый и платежный балансы каждой конкретной страны, определяется позиционирование конкретной национальной экономики в мировом хозяйстве.

Для России вопрос конкурентоспособности оказался актуален вдвойне: его постановка связана не только с требованиями и вызовами глобализации как таковой, но и с тем, что происходит трансформация всей экономической системы страны. В условиях социализма долгие десятилетия наша страна была почти полностью отгорожена от мирового рынка, претендуя на создание особого «мирового социалистического хозяйства», где вопрос о конкурентоспособности на мировом рынке не имел особого значения. В 1980-е гг. СССР отставал от США по производительности труда в 4-5 раз, по фондоотдаче — 1,5-2 раза, превосходя их в 3 раза по энерго- и материалоемкости. Доля СССР в мировом экспорте машин и оборудования составляла лишь порядка 2%. Опираясь на богатые природные ресурсы и дешевую рабочую силу, Советский Союз был конкурентоспособен только в области экспорта нефти, природного газа и других видов сырья.

¹ См.: Россия. 2005. Январь. С. 13. — <http://www.cbr.ru/analytics>.

² См.: Бюллетень банковской статистики. 2005. № 2 (141). С. 23. — <http://www.cbr.ru/BBS>.

³ См.: Россия. 2005. Январь. С. 15.

¹ См.: Конкурентоспособность России в глобальном экономическом пространстве. М.: ИМЭМО. 2001. С. 10-11.

² Оболенский В. Россия и ВТО: возможности повышения конкурентоспособности отечественной продукции // МЭиМО. 2002. № 5. С. 38.

Переход России к рыночной экономике означал и усиление связей с мировым хозяйством, определенное позиционирование в нем и, следовательно, постановку вопроса о конкурентоспособности отечественных товаров и услуг на мировом рынке. В то же время даже на фоне низкой конкурентоспособности прежней советской экономики конкурентоспособность российской экономики оказалась еще ниже вследствие системного трансформационного кризиса, усугубленного развалом СССР и Совета экономической взаимопомощи (СЭВ). Характерно, что эксперты Международного экономического форума в Давосе в рейтинге общей конкурентоспособности стран на глобальном уровне поставили Россию на 55-е место из 59 стран, участвовавших в сравнительном анализе в 2000 г., на 64-е место из 84 стран — в 2002 г. А по итогам исследования 10 отраслей российской экономики международной консалтинговой компании *McKinsey* 25% имеющихся в стране промышленных мощностей нежизнеспособны в рыночных условиях¹.

При определении стратегии конкурентоспособности любой страны следует учитывать ее конкурентные преимущества. Согласно современному их пониманию, они подразделяются на естественные *сравнительные преимущества*, которыми страна наделена изначально, и *развитые*, формируемые благодаря осознанной политике данного социума. К первым можно отнести богатые природные ресурсы, благоприятные географические, климатические, инфраструктурные факторы, большое население и дешевизну труда и т.д. Развитые сравнительные преимущества — это научно-технический потенциал, новые технологии и знания, инновации на всех стадиях — от дизайна товара до продвижения его к потребителю, высокое качество человеческого капитала, в том числе квалификация трудовых ресурсов и др. Россия обладает некоторыми естественными сравнительными преимуществами (прежде всего, богатыми природными ресурсами в сочетании, однако, с неблагоприятными климатическими условиями на большей части территории страны), но в отношении многих развитых сравнительных преимуществ страна еще достаточно далека от ведущих в мире позиций.

Не таким простым вопросом является сочетание конкурентоспособности страны на макро- и на микроуровне, т.е. на уровне отдельных компаний. В настоящее время Россия в определенных пределах (не следует забывать о высоких издержках добычи углеводородов по сравнению, например, с арабскими странами

Ближнего Востока) конкурентоспособна по экспорту сырья на мировой рынок, т.е. на макроуровне. Такая конкурентоспособность, по определению, неустойчива и нестабильна. Переход от сырьевой модели интеграции России в мировую экономику на модель, опирающуюся на конкурентоспособное высокотехнологичное производство готовых изделий, привел бы к возрастанию роли конкуренции на уровне фирм — микроуровне, где большое значение отводилось бы инновационной активности компаний, на первое место вышли бы преимущества не столько в издержках производства, сколько в качестве и новизне товаров и услуг.

Опыт развитых стран демонстрирует, что за последние два десятилетия участие государства в повышении конкурентоспособности предприятий своей страны возрастало. Правительства этих стран разрабатывают и осуществляют специальные программы по обеспечению конкурентоспособности национальной экономики, берут на себя заботу о формировании, развитии и удешевлении необходимой для этого инфраструктуры — науки, информационно-коммуникационных систем, пересматривают налоговое законодательство в целях поощрения конкурентоспособных отраслей и т.д. Сложившиеся реалии требуют использования данного опыта в России, перехода к политике государственного стимулирования конкурентоспособности российской экономики.

Среди факторов, воздействующих на конкурентоспособность национальной экономики, следует отдельно выделить *экономическую политику государства* вообще и его целенаправленную промышленную политику в частности. Поддержание устойчивого экономического роста в России предполагает проведение соответствующей промышленной политики, а также взаимодействие структур государственной власти и предпринимательского сообщества в лице крупных производственных корпораций, финансово-промышленных групп и других форм частного капитала. Вывод о необходимости проведения промышленной политики для повышения конкурентоспособности национальной экономики нашел свое подтверждение и в правительственных программах. Так, В «Основных направлениях социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу», одобренных Правительством РФ в 2001 г., отмечается, что «основной экономической проблемой предстоящего периода, на решение которой должны быть ориентированы все существующие и вновь создаваемые механизмы промышленной политики, является проблема конкурентоспособности».

¹ См.: Коммерсантъ. 2000. 1 февраля.

Если сырьевые отрасли, металлургия, энергетика, химическая промышленность, частично оборонный комплекс нашли свои ниши на мировом рынке, то подавляющая часть обрабатывающей промышленности сегодня не может противостоять иностранной конкуренции и нуждается в защите со стороны государства. И так может продолжаться долго, если не стимулировать эти отрасли к повышению их конкурентоспособности, в том числе мерами промышленной политики.

Возникшие после осуществления приватизации в своем большинстве мелкие по современным мировым стандартам российские промышленные компании не в состоянии конкурировать на мировых рынках с транснациональными гигантами. В то же время зарубежный опыт показывает, что экономические последствия формирования крупных промышленно-финансовых структур следует оценивать в основном как позитивные. Промышленная политика в России должна содействовать формированию подобных структур, способных в полной мере использовать конкурентные преимущества страны и благодаря этому успешно конкурировать с иностранными компаниями на внутреннем и зарубежных рынках. В формировании частных капиталов в реальном и финансовом секторах экономики и образовании крупных финансово-промышленных и промышленно-финансовых альянсов особую роль следует отвести диверсификации предпринимательских доходов и их трансформации в производительный капитал. Большое значение имеет устойчивость структуры акционерного капитала корпораций, от которой в прямой зависимости находятся соотношение интересов основных групп частных акционеров, менеджеров и государства, а также нормы корпоративного поведения.

Таким образом, российское государство в своей политике должно сделать упор на поддержку отечественных финансово-промышленных групп (ФПГ). При этом необходимо поощрять их активность в направлении освоения производства продукции с использованием высоких технологий, что, пусть даже в отдаленной перспективе, потенциально способно вывести отечественные компании на лидирующие позиции в определенных секторах и нишах мирового рынка.

Учитывая сохранившийся интеллектуальный и часть научно-технологического потенциала страны, можно сделать вывод, что при проведении благоприятной технологической и промышленной политики Россия будет обладать существенными возможностями повышения технологической конкурентоспособности своей продукции. Для решения задач технологического прогресса необходимо

прежде всего создание среды, поддерживающей и устойчиво воспроизводящей инновации. Должна осуществляться целенаправленная политика по формированию и расширению использования инновационных и интеллектуальных конкурентных преимуществ вместо традиционных естественных сравнительных преимуществ, ориентирующих на экспорт только природного сырья. Важно поддержать и расширить новые конкурентные преимущества тех предприятий, которые ориентируются на использование нововведений, производство новой высокотехнологичной продукции, создание собственных брендов.

России необходимы современный предпринимательский слой, современная конкурентная среда и реальная государственная поддержка того и другого. Для этого следует укреплять отечественную финансово-банковскую систему, повышать емкость и эффективность фондового рынка, поощрять инвестиционные процессы в экономике. Так, по мнению российского исследователя проблем конкурентоспособности Л. Демидовой, «в России при незавершенности реформ наибольший эффект может дать нацеленность государственной экономической политики на нормализацию предпринимательской среды, всемерное стимулирование внутренних источников развития бизнеса. Первостепенное значение имеют полноценная и стабильная законодательная и нормативная база, безусловное соблюдение прав собственности и контрактного права, устранение таких опаснейших дефектов хозяйственной жизни, как коррупция, организованная преступность»¹.

Большое значение как фактор конкурентоспособности российской продукции на отечественном и зарубежных рынках имеет продуманная внешнеторговая и внешнеэкономическая политика России. Внешняя политика может быть широко использована как фактор целенаправленной поддержки становления отечественных производств, имеющих шансы стать конкурентоспособными на мировом рынке, а также содействия деятельности российских компаний на рынках других стран. Однако вплоть до настоящего времени таможенные пошлины (как импортные, так и экспортные) используются преимущественно в иных — фискальных — целях, служат в основном средством наполнения государственного бюджета, а не инструментом создания благоприятных условий для структурной перестройки национальной экономики, содействия производству конкурентоспособных на мировом рынке отечественных товаров и услуг. Пока еще мало применяются различные

¹ Конкурентоспособность России в глобальном экономическом пространстве. М.: ИМЭМО. 2001. С. 103.

от тарифной политики инструменты защиты национальных отраслей и поддержания их конкурентоспособности — антидемпинговые, специальные и компенсационные пошлины, нетарифные ограничения, включая квотирование и лицензирование, так называемые технические барьеры в торговле.

До последнего времени крайне слабо или почти не используется и обширный арсенал других мер внешнеэкономической политики государства. Имеются в виду инструменты стимулирования экспорта, общепринятые и доказавшие во многих странах свою эффективность: льготное кредитование и налогообложение экспортеров (вопреки правилам ВТО, льготное налогообложение экспортной деятельности использует даже такой поборник свободной торговли, как США); предоставление государственных гарантий под внешнее финансирование экспортных поставок в кредит; страхование экспорта от рисков; политическое лоббирование продвижения отечественной продукции на внешние рынки. Особенно важен вопрос о создании системы государственной поддержки кредитования, в первую очередь долгосрочного, для экспорта отечественной машиностроительной продукции: в современной мировой практике экспортные поставки машин и оборудования осуществляются почти полностью на основе кредита. В 1996 г. в соответствующей федеральной программе предусматривалось ежегодное выделение на содействие экспорту бюджетных ассигнований в размере 0,3-0,35% ВВП, однако на практике данная программа пока не выполняется.

13.3. ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ

Один из основных факторов, воздействующих на ценовую конкурентоспособность отечественного производства, и одновременно мощный инструмент внешнеэкономической политики государства — *номинальный обменный курс национальной валюты*. Каково значение валютного курса для конкурентоспособности отечественных производителей на внутреннем рынке и экспортеров?

Мировой опыт показывает, что в развивающихся странах и странах с переходной экономикой сознательно поддерживается заниженный по сравнению с паритетом покупательной способности валютный курс (в большинстве стран, по примерным оценкам, не менее чем на 40-50%). Вряд ли это случайно. Дело в том, что

указанные страны, как правило, обременены большой внешней задолженностью и страдают от утечки капитала за рубеж. Для финансирования того и другого требуется устойчивое положительное сальдо текущего платежного и внешнеторгового балансов, т.е., упрощенно говоря, необходимо устойчивое превышение экспорта товаров и услуг над их импортом. Этому как раз способствует заниженный валютный курс национальной валюты, повышая ценовую конкурентоспособность отечественного экспорта и импортозамещающего производства.

Так, заниженный валютный курс по отношению к паритету покупательной способности валют неизбежно приводит к величине реального обменного курса, превышающей единицу. Это означает, что больше единицы относительная цена иностранных благ, выраженная в идентичных отечественных, или, что при прочих равных условиях, один набор иностранных благ обменивается на более чем один набор отечественных. Только такое ценовое соотношение зарубежных и отечественных товаров и услуг делает последние конкурентоспособными на мировом и внутреннем рынках, учитывая зачастую более низкие качественные и потребительские характеристики продукции развивающихся стран и стран с переходной экономикой по сравнению с лучшими мировыми стандартами.

Используя данные о текущем валютном курсе рубля к доллару в 2002 г. и экспертные оценки величины паритета покупательной способности двух валют (14-16 руб. за 1 долл.), можно путем несложных расчетов оценить приблизительную величину реального обменного курса российской продукции по отношению к иностранной — около двух наборов отечественных благ за один набор зарубежных. Очевидно, в 1998 г. резкое падение номинального валютного курса рубля (в теории международной экономики в данной связи говорят о «перелете», или гиперреакции, валютного курса) обеспечило достаточно сильное снижение реального обменного курса и благодаря этому большой запас ценовой конкурентоспособности для отечественных производителей. Однако на протяжении всего послекризисного периода (после 1998 г.) происходит неуклонное повышение реального обменного курса (согласно официальным данным, на 11% — в 2000 г., около 15% — в 2001 г.), соответствующий запас ценовой конкурентоспособности снижается. Оптимальная стратегия российских компаний в такой ситуации — работать при поддержке государства над улучшением других характеристик конкурентоспособности собственной продукции, помимо цены (снижать издержки, повышать качество,

потребительские свойства, создавать бренды и т.д.), а необходимым условием для этого является повышение все еще низких по сравнению с показателями зарубежных стран эффективности отечественного производства и производительности труда на российских предприятиях.

В этой связи вряд ли оправданно рассматривать номинальный валютный курс только как макроэкономический индикатор, по динамике которого оценивают состояние национальной экономики, или только как якорь, удерживающий экономику от чрезмерной инфляции, и недооценивать внешнеэкономические функции валютного курса.

Отрицательный курс доллара США по отношению к рублю (руб./долл.) составлял в январе соответствующего года: 1993 г. — 0,5720; 1994 г. — 1,520; 1995 г. — 4,0040, 1998 г. — 6,0260; 1999 г. — 22,6000; 2000 г. — 28,5500; 2001 г. — 28,3700; 2002 г. — 30,6850; 2003 г. — 31,822; 2004 г. — 28,4937; 2005 г. — 28,084¹.

Индексы и номинального, и реального курса рубля к доллару США свидетельствуют об укреплении рубля по отношению к доллару: в 2003 г. они составили соответственно +2,2 и +13,6².

Об этом же свидетельствует и собственный российский опыт валютной политики в период до финансового кризиса 1998 г, когда преждевременный переход, по существу, к фиксированному курсу рубля в рамках «валютного коридора» закономерно закончился масштабной девальвацией национальной валюты. Вспоминается и опыт Аргентины, в которой фиксация песо к доллару смогла остановить инфляцию, но привела к экономическому спаду, падению конкурентоспособности национальной продукции на отечественном и мировом рынках и закончилась в конце 2001 г. не только экономическим, но и серьезным политическим кризисом.

Источником финансирования реструктуризации отечественного производства в России, повышения его конкурентоспособности могут быть *иностранные портфельные инвестиции*, т.е. покупка нерезидентами акций и долговых ценных бумаг, не обеспечивающих контроля над предприятиями либо возможности участия в управлении ими. Однако с их привлечением связаны существенные риски: портфельные инвестиции, особенно в те развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, в которых отсутствуют широкомасштабные ограничения на валю-

тообменные операции по капитальным статьям платежного баланса, очень чувствительны к изменениям конъюнктуры и могут быстро перемещаться из одной страны в другую («горячие деньги»). Данное обстоятельство подтвердил и собственный российский опыт развертывания финансового кризиса 1998 г.

Основную роль в привлечении иностранного капитала в форме портфельных инвестиций может сыграть российский фондовый рынок, который постепенно, не всегда последовательно, но все же становится частью мирового рынка. По итогам 2001 г. российский фондовый рынок показал (на фоне рецессии в западных развитых странах) одну из лучших в мире динамик котировок акций, уступив только фондовому рынку Китая по акциям типа «В» — для нерезидентов китайской экономики.

На российском рынке акций наблюдалась общая тенденция к снижению котировок, однако во второй половине декабря 2004 г. наметилась тенденция к росту котировок акций. По итогам декабря 2004 г. основные российские фондовые индексы снизились, но темпы их снижения были ниже, чем в предыдущие месяцы. На рынке корпоративных и региональных облигаций в декабре 2004 г. также преобладала понижательная динамика котировок ведущих корпоративных облигаций *RUX — Cbonds* и индекса котировок субфедеральных и муниципальных облигаций *Cbonds ~ Muni*. Однако российский рынок на фоне мировых стандартов пока еще недостаточно развит, существенно уступает большинству зарубежных рынков по основным показателям, права и иностранных, и отечественных портфельных инвесторов плохо защищены.

Другая возможность привлечения иностранных портфельных инвестиций — выход российских компаний со своими облигациями, американскими и глобальными депозитарными расписками на акции на зарубежные фондовые рынки. В то же время успешность данной стратегии внешнего финансирования отечественных предприятий решающим образом зависит от устойчивости и предсказуемости обменного курса национальной валюты.

Еще один источник зарубежного финансирования реструктуризации отечественного производства — *привлечение иностранных кредитов* (одна из основных позиций в составе прочих инвестиций). Этот вопрос имеет существенную актуальность для экономики России, поскольку осуществление экономических реформ в стране осложняется наличием большого внешнего долга.

Подходя к вопросу внешней задолженности с позиций экономической теории, нельзя не отметить, что иностранные займы

¹ Бюллетень банковской статистики ЦБ РФ. 2005. № 2 (141). С. 59. — <http://www.cbr.ru/BBS>.

² См.: Аналитические показатели обменного курса рубля в январе-декабре 2003 г. — <http://www.Cbr.ru/Statistics>.

при эффективном использовании поступающих средств могут быть важным фактором развития, хотя и предполагают погашение суммы кредита и выплату процентов. Использование внешнего кредитного финансирования может быть действенным инструментом реформирования экономики страны, в которой отсутствует достаточный объем внутренних инвестиционных ресурсов. В то же время поступление зарубежного ссудного капитала влияет на основные макроэкономические показатели и обменный курс национальной валюты, создает нагрузку на государственный бюджет и, таким образом, воздействует на всю систему национально-го воспроизводства. В случае привлечения иностранных займов и их неэффективного использования, когда доходы от применения данных финансовых ресурсов не покрывают затраты по обслуживанию займов, стране рано или поздно будет угрожать долговой кризис.

Внешняя задолженность Российской Федерации начинается с принятия на себя обязательств по долгу бывшего СССР. Кроме того, за 1990-е гг. к унаследованному внешнему долгу бывшего Советского Союза добавились накопленные собственно российские долговые обязательства по отношению к загранице. По данным Банка России, на 1 января 2002 г. совокупная российская внешняя задолженность составила 150,9 млрд долл., на 1 января 2004 г. — 185,7 млрд, на 10 октября 2004 г. — 192,1 млрд долл. (табл. 13.3); за январь-сентябрь 2004 г. внешний долг РФ возрос на 6,4 млрд долл. При этом собственно российский внешний долг особенно быстро возрастал в период 1993-1998 гг. и достиг пика накануне финансового кризиса в 1998 г. После 1998 г. внешний долг сокращался, основными причинами этого стали непривлечение новых займов на федеральном уровне и погашение старых долгов. Однако в это же время увеличивалась величина обязательств по отношению к загранице частного сектора, что объясняется недостатком кредитных ресурсов, а также неразвитостью финансового рынка внутри страны. Среди частных заемщиков основную роль играют крупные предприятия нефинансового сектора экономики страны, а самым крупным должником является РАО «Газпром» с внешним долгом около 12 млрд долл. В декабре 2004 г. выплаты по валютному долгу Правительства РФ (кроме платежей Минфина России Банку России) составили 0,8 млрд долл., из них 0,4 млрд долл. — по основному долгу и примерно столько же по процентам. Выплачивался долг по кредитам международных финансовых организаций (в основном МВФ и МБРР), по двусторонним кредитам РФ, по еврооблигациям. Выплаты по долгу

бывшего СССР были незначительными. В общей сложности в 2004 г. было выплачено 12,8 млрд долл., из них 7,2 млрд долл. — по основному долгу и 5,6 млрд долл. — по процентам. В целом выплаты производились в соответствии с установленным графиком¹. Структура внешней задолженности России по состоянию на 1 января 2004 г. представлена в табл. 13.3.

Таблица 13.3

**Внешняя задолженность России по состоянию
на 1 января 2004 г., млрд долл.***

Показатели	На 1 января 2002 г.	На 1 января 2003 г.	На 1 января 2004 г.
1	2	3	4
Внешняя задолженность, всего	150,9	185,7	192,1
Новый российский долг	89,2	38,6	39,0
В том числе: сектор государственного управления	52,1	97,9	92,8
В том числе: кредиты международных финансовых организацией	14,4	6,6	6,1
заимствования местных органов власти	5,4		
прочие кредиты (валютные кре- диты стран — членов Парижского клуба кредиторов)		4,9	4,3
еврооблигации (включая выпу- щенные для реструктуризации ГКО и задолженности перед Лондонским клубом кредиторов)	28,7	24,5	25,6
прочая задолженность	2,6	2,7	3,0
Частный сектор	37,1	80,0	92,3
В том числе: кредитные организации	13,6		
нефинансовые предприятия	23,5	55,1	66,8
Долг бывшего СССР	61,7	58,1	52,4
В том числе: Парижскому клубу кредиторов	36,3	42,7	40,2

¹ См.: Россия. 2005. Январь. С. 16. — <http://www.cbr.ru/analytics>.

Окончание табл. 13.3

(1)	2	3	4
бывшим социалистическим странам	11,3	3,6	2,8
официальным кредиторам вне Парижского клуба	5,0		
прочая задолженность	9,1	10,4	7,8

* Составлено и рассчитано по: Вестник Банка России. 2002. № 26-27 (604—605). 14 мая. С. 67; Бюллетень банковской статистики. 2005. № 2. (141). С. 17. — <http://www.cbr.ru/BBS>; Россия. 2005. Январь. С. 16-17.

В конце XX в. (в 1998 г.) Россия являлась одним из крупнейших должников МВФ с объемом задолженности около 20 млрд долл. Однако с того времени, не совершая новые заимствования у Фонда, РФ ежегодно погашает свой долг в соответствии с оригинальным графиком (иногда и опережая его). В результате МВФ в настоящее время по отношению к России выполняет только консультационные функции.

Применительно к России можно говорить о перманентном долговом кризисе в период времени с начала 1990-х гг. и вплоть до 1998 г., свидетельством которого стала периодически предоставляемая западными кредиторами реструктуризация основной суммы долга, прежде всего унаследованного от СССР, и платежей по нему. В 1998 г. кризис внешней задолженности стал частью общего финансово-экономического кризиса в стране и приобрел внешнюю форму своего проявления (затронув не только обязательства сектора госуправления перед заграницей, но и обязательства частного сектора). Причиной внешнего долгового кризиса можно считать неконкурентоспособность национальной экономики, оказавшейся в то время не в состоянии воспроизводить в рыночных условиях достаточные доходы для устойчивого развития страны. Внешние финансовые средства использовались неэффективно, привлекались в основном для покрытия дефицита государственного бюджета, финансирования текущих бюджетных расходов, т.е. шли на текущее потребление, а не на инвестирование. В отличие от данной практики эффективное использование внешних кредитов предполагает увеличение инвестиций в масштабах всей экономики и рост поступлений в государственный бюджет вследствие повышения деловой активности.

Мировой опыт свидетельствует о различных способах урегулирования внешней задолженности. К ним относятся:

* реструктуризация внешнего долга (например, согласно плану Брейди для стран Латинской Америки в 1980-х — начале

1990-х гг., в соответствии с условиями Парижского клуба кредиторов для стран, обремененных внешним долгом и имеющих низкий уровень социально-экономического развития); различные схемы конверсии долговых обязательств, в числе которых обмен долга на акции, на товарные поставки, на новый долг, но с измененными условиями (например, секьюритизация задолженности), на обязательства по выполнению определенных экологических требований.

Данные методы управления внешней задолженности были взяты Россией на вооружение. Так, использовалась реструктуризация со списанием части советской задолженности. Например, в 2000 г. Лондонский клуб кредиторов пошел на списание 37,5% от суммы долга и переоформление оставшейся величины задолженности в 30-летние еврооблигации на сумму около 18 млрд долл. В отношении долга бывшим социалистическим странам — членам СЭВ частично используется метод погашения обязательств товарными поставками, например, за период 2000-2002 гг. Россия осуществила такие поставки на сумму около 3 млрд долл.

Дополнительным фактором, осложняющим преодоление трансформационного кризиса в России и закрепление устойчивого экономического роста, а также отражающим неблагоприятность инвестиционного климата в стране, стал *неофициальный отток капитала за границу* (бегство капитала). Одна из доминирующих целей нелегального вывоза капитала — уклонение от налогов. Существуют различные схемы, используемые для вывода финансовых средств за рубеж: невозвращение в страну части валютной выручки, перевод денег под фиктивные импортные контракты, манипулирование ценами и условиями оплаты экспортных поставок и др. По данным Банка России, отток капитала существенно не уменьшился даже в 2000-2001 гг. — после начала экономического роста в стране (см. диаграмму на рис. 13.2). Всего же за 10 лет реформ бегство капитала из России составило, по оценкам различных экономистов, от 160 млрд до 240 млрд долл.

Неофициальный, нелегальный отток капитала за границу следует отличать от вывоза капитала, официально отражаемого в платежном балансе страны. Если в случае официального вывоза капитала речь идет о прямых инвестициях за рубеж (2,6 млрд долл. в 2001 г. по данным Банка России), то это, как правило, закономерное проявление транснационализации российского капитала как необходимой составной части участия национального хозяйства в глобальной экономике. Вывоз российского капитала в такой форме может быть необходим для укрепления позиций российских

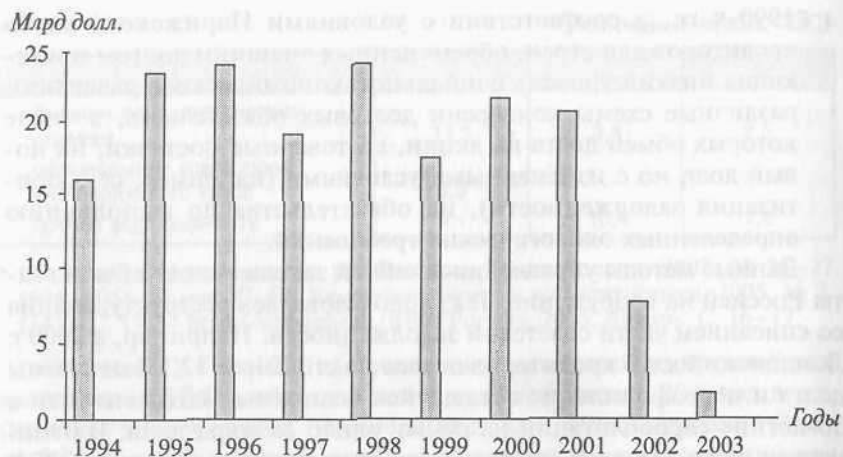


Рис. 13.2. Неофициальный отток капитала из России, млрд долл.
(Источник: ЦБ РФ. — <http://www.cbr.ru>)

компаний на зарубежных рынках, создания их зарубежных филиалов для использования благоприятных условий в стране вложения капитала либо для преодоления внешнеторговых барьеров, расширения производственного сотрудничества с зарубежными фирмами и т.д.

Чистый вывоз капитала частного сектора составлял: в 2000 г. — 24,8 млрд долл., в 2001 г. — 15,0 млрд, в 2002 г. — 8,1 млрд, в 2003 г. — 1,9 млрд, в I—III кварталах 2004 г. — 18,2 млрд долл.¹

За девять месяцев 2004 г. вывоз российского капитала частным сектором российской экономики увеличился более чем на 40%, чистый вывоз капитала банковским сектором — в 1,9 раза (составив 6,4 млрд долл.). Вместе с тем объем прямых и портфельных инвестиций, направленных сектором нефинансовых предприятий за границу, сократился почти на треть — до 5,7 млрд долл. (8,2 млрд долл. в январе-сентябре 2003 г.). В результате всех операций частного сектора чистый вывоз частного капитала из страны в январе-сентябре 2004 г. по сравнению с аналогичным предыдущим периодом увеличился в 5 раз. Согласно оценке, чистый вывоз капитала частным сектором российской экономики в 2004 г. составил 7,8 млрд долл. (в 2003 г. — 1,9 млрд долл.). В то же время чистый вывоз капитала сектором нефинансовых

предприятий и домашних хозяйств сократился, по оценкам, до 10,8 млрд долл. (12,2 млрд долл. — в 2003 г.).

13.4. ВОЗМОЖНОСТИ УЧАСТИЯ РОССИИ В ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ

В последние годы России удавалось получать выгоды от процессов глобализации в основном за счет торговли сырьем. Она получала довольно высокие доходы от экспорта углеводородов, другого сырья и продуктов его первичной переработки, если на мировом рынке складывалась благоприятная ценовая конъюнктура на эти товары. В частности, в 2000 г. условия торговли России (соотношение индексов экспортных и импортных цен) улучшились на 35%, а в 2001 г. — еще на 10%. В то же время подобная однобокая топливно-сырьевая специализация страны в международном разделении труда не может служить надежной основой для стабильного экономического роста, получаемые выгоды от торговли в этом случае критически зависят от изменчивой неустойчивой конъюнктуры на мировых товарных рынках. Рынки сбыта многих сырьевых товаров расширяются, как правило, медленнее рынков продукции обрабатывающей промышленности, а для некоторых из них характерен и более медленный рост, чем увеличение доходов в странах-потребителях (так называемые отрицательные эффекты Энгеля). Например, по прогнозам, прирост потребления первичных энергоресурсов в странах Западной и Восточной Европы — т.е. на основном зарубежном рынке российской продукции топливно-энергетического комплекса — в ближайшие 15 лет составит не более 0,5% в год, а потребление нефти даже сократится. Трудно ожидать существенного расширения мирового рынка металлов в условиях внедрения их субститутов и материалоэкономных производств. Кроме того, теория международной экономики показывает, что при высоких мировых ценах на сырье и углеводороды неизбежны проявления известной «голландской болезни», заключающиеся в депрессивном воздействии на отечественное производство и экспорт продукции обрабатывающей промышленности, включая наукоемкое производство. В случае дальнейшего закрепления исключительно сырьевой специализации Россия может окончательно потерять значительную часть научно-технологического потенциала.

Не будет преувеличением утверждать, что современная структура участия России в мирохозяйственных связях не обеспечи-

¹ См.: Бюллетень банковской статистики. 2005. № 2 (141). С. 16. — <http://www.cbr.ru/BBS>.

вает устойчивости экономического развития страны в условиях открытой экономики.

Возможности участия России в глобализационных процессах не в последнюю очередь связаны с *целенаправленной экономической политикой государства*, которая учитывала бы очевидные риски глобализации для страны и была бы направлена на их нейтрализацию, способствовала бы раскрытию потенциальных выгод глобализации для российской экономики и управляла бы процессом адаптации национального хозяйства к требованиям изменяющейся внешней среды. Предпосылками проведения такой политики являются учет в любых разрабатываемых концепциях экономического развития России нового расклада сил в мировой экономике, необходимость и желательность изменения позиционирования страны в международном разделении труда. По мнению некоторых отечественных специалистов, стратегия дальнейшего включения страны в мировую экономику должна состоять в ориентации на формирование двухполюсной международной специализации, базирующейся на использовании не только и не столько природно-ресурсного, сколько научно-технологического потенциала.

В рамках данной стратегии задачи внешнеэкономической политики государства могут быть следующими:

- не допускать резкого снижения ценовой конкурентоспособности отечественного экспорта и импортозамещающего производства;
- стимулировать экспорт, и в первую очередь продукции, созданной на базе современных высоких технологий;
- обеспечивать защиту «встающих на ноги» модернизируемых отраслей и производств, потенциально конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках.

Составной частью участия России в процессах глобализации в мировом хозяйстве можно считать активизацию экономических связей с другими постсоветскими странами, интенсификацию реальных интеграционных процессов в рамках СНГ, Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), а также Союза России и Белоруссии. В настоящее время действительных шагов к реальной, а не формальной экономической интеграции пока еще мало. В то же время восстановление производственных и других экономических связей на постсоветском пространстве могло бы стать важным фактором общего экономического подъема в этих странах путем создания достаточно емкого рынка, который особенно нужен для отраслей обрабатывающей промышленности, машиностроения.

Проблемы позиционирования России в глобализующемся мировом хозяйстве и адаптации национальной экономики к вызовам глобальной конкуренции еще более обостряются в связи с предстоящим вступлением России во Всемирную торговую организацию. В процессе вступления России придется пойти на определенные уступки по открытию своего внутреннего рынка для иностранных компаний, снижению тарифной защиты национальных производителей в определенных отраслях экономики¹. Интерес западных стран состоит в том, чтобы добиться от России дальнейшей либерализации своего внешнеторгового режима. Вопрос уступок осложняется еще и тем, что торговые партнеры нашей страны на переговорах нередко выдвигают дополнительные требования о больших по сравнению со стандартными ограничениях и уступках со стороны Российской Федерации.

Вступление в ВТО, предполагающее ослабление внешнеторговых барьеров в России, очевидно, ничем не угрожает предприятиям сырьевых экспортных отраслей национальной экономики. Напротив, они могут выиграть от облегчения доступа их товаров на мировые рынки. По-иному обстоит дело с отраслями обрабатывающей промышленности и сферы услуг, в том числе страхового и банковского секторов, многие из них еще не готовы к конкуренции с иностранными товарами и услугами без применения различного рода защитных мер.

Таким образом, риски в краткосрочном периоде от вступления страны в ВТО неизбежны. Выгоды же, которые Россия может получить от присоединения к Всемирной торговой организации и связанные с прекращением дискриминационной практики по отношению к российским экспортерам на зарубежных рынках², участием в разработке правил и норм регулирования международной торговли, доступом к международному механизму разрешения торговых споров, решающим образом зависят от способности российских компаний, опираясь на помощь государства, повысить свою конкурентоспособность в мировом хозяйстве. Чрезвычайно

¹ В настоящее время средневзвешенный уровень импортных таможенных пошлин в России — около 11 %, что примерно в 2,5—3 раза выше, чем в среднем по развитым странам, но ниже соответствующего показателя для развивающихся стран.

² Например, в 2001 г. в отношении российской продукции металлургической, химической и легкой промышленности в мире действовало более 120 различных ограничений. Прямой ущерб от дискриминационных мер составлял, по оценкам, до 2 млрд долл. в год (*Портанский А.* Присоединение к ВТО — в числе приоритетов России // *Европа*. 2001. № 10. С. 18).

сложная задача российской стороны на переговорах — добиться того, чтобы баланс прав и обязательств, которые накладывает на страну предстоящее участие в ВТО, складывался в пользу российского бизнеса, т.е. объективно способствовал развитию экономики страны.

Учитывая изложенное выше, не будет преувеличением утверждать, что предстоящее вступление нашей страны в ВТО сделает еще более актуальным вопрос национальной конкурентоспособности России и ее позиционирования в мировом хозяйстве.

Контрольные вопросы

1. Раскройте суть внешнеэкономической политики России.
2. Какова товарная структура внешней торговли Российской Федерации?
3. Охарактеризуйте потенциал и конкурентные преимущества России. Каково из значение в процессе включения страны в мирохозяйственные связи?
4. Какие виды конкурентоспособности можно выделить? Раскройте содержание конкурентоспособности на мировых рынках, на национальном рынке и на уровне отдельных фирм.
5. Охарактеризуйте участие России в международных экономических организациях.
6. Какие могут быть последствия вступления России в ВТО для ее национальной экономики?

Рекомендуемая литература

- Global Financial Stability Report 2004. IMF, 2004. P. 186.
Global Financial Stability Report 2004. IMF. Washington DC, 2004. P. 187.
Globalization and Future of Social Protection. IMF Working Paper. WP. 2000. № 12, P. 3.
Hollensen S. Global Marketing. L, 2003.
<http://developmentgoals.org/Poverty.htm>.
<http://news1205.fxclub.ru>; <http://www.fxbest.ru>; <http://www.businesspress.ru>.
International Trade Statistics 2004. WTO, 2004. P. 19, 21. <http://www.wto.org>
Kacovicz A. Regionalization, Globalization and Nationalism. In: Alternatives. 1999. № 4. P. 529.
Kumho/M., Tanner E. Government debt: a key role in financial intermediation. IMF Working Paper WP. 2005. № 57. P. 24.
Measuring the Internet Economy. University of Texas. 2000. June 6.
Partnership for Development: the World Bank 2000. Wash., 2000. P. 208.
World Development Indicators Database, <http://www.worldbank.org>.
World Economic Outlook. IMF. <http://www.imf.org>.
World Economic Outlook. 2004. September. IMF. Washington DC, 2004. P. 191;
World Investment Report 2004. UNCTAD. <http://www.unctad.org>.
World Economic Outlook. 2004. September. IMF, Washington DC, 2004. P. 250.
Global Development Finance 2004. World Bank, Washington DC, 2004. P. 197.
World Investment Report 2003. UNCTAD, 2003. P. 187.

- Афонцев С. Проблема глобального управления мирохозяйственной системой: теоретические аспекты // МЭиМО. 2001. № 5.
Бек У. Политическая динамика в глобальном обществе риска // МЭиМО. 2002. № 5.
Борко Ю.Л. Расширение и условия европейской интеграции // МЭиМО. 2004. № 7.
Вайнштейн Г. Интернет как фактор общей трансформации // МЭиМО. 2002. № 7.
Вебер Л. Что стоит за так называемым антиглобализмом? // МЭиМО. 2001. № 12.
Глобализация и Россия: (Круглый стол) // МЭиМО. 200-2. № 9, 10.
Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России / Под ред. В.П. Колесова. М.: Экон. ф-т МГУ; ТЕИС, 2002.
Глобализация мировой экономики и место России / Отв. ред. М.Н. Осьмова. М.: Экон. ф-т МГУ; ТЕИС, 2002.
Дилигенсий Г. Глобализация в человеческом измерении // МЭиМО. 2002. № 7.
Долгов С.И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? М.: Экономика, 1998.
Дюмулен И.И. Международная торговля услугами. М.: Всероссийская академия внешней торговли, 2001.
Евстигнеев В. Финансовая глобализация — явление и методология инструмента // МЭиМО. 2001. № 3.

Ершов М. Россия и рычаги глобализационной политики // МЭиМО. 2002. № 5.

Загашвили В. Торгов о-политические инструменты ВТО // МЭиМО. 2002. № 8.

Замятин А. Геополитические образы современного мирового развития // МЭиМО. 2001. № 8.

Зевин Л. Проблемы регулирования глобальных экономических процессов // МЭиМО. 2002. № 7.

Зуев А., Масницкая Л. Онлайн-сообщества в «новой экономике» // МЭиМО. 2002. № 5.

Иноземцев В. Стресс глобализации: благородное возмущение и упрямая реальность // МЭиМО. 2002. № 11.

Ионцев В.А. Международная миграция. М., 2001.

Кастельс М. Информационная эпоха. М., 2000.

Клавдиенко В.П. Инвестиции и экономический рост // Инвестиции в России. 2002. № 7.

Клавдиенко В.П. Энергетическая проблема в контексте концепции устойчивого развития // Общество и экономика. 2002. № 5.

Колянтай В. Эволюция западных концепций глобализации. Ст. 2 // МЭиМО. 2002. № 2.

Косолапов Н. Глобализация: сущность и международно-политические аспекты // МЭиМО. 2001. № 3.

Кочетов Э. Осознание глобального мира // МЭиМО. 2001. № 5.

Мапбурое И. Глобализация сферы высшего образования // МЭиМО. 2005. № 3.

Майданик К. Альтернативное движение: фаза консолидации? Ч. 1 // МЭиМО. 2002. № 11.

Макарычев А. Регионализм эпохи глобализации: Три вызова для России. Н. Новгород, 2000.

Маяков Л. Некоторые черты «новой экономики»: взгляд с глубокого расстояния // МЭиМО. 2001. № 12.

Мартин Г.П., Шуманн Х. Западная глобализация. Атака на процветание и демократию: Пер. с нем. М.: Издательский дом «Альпина», 2001.

Мартинов В. Коммуникационная Среда мира И общественное развитие // МЭиМО. 2001. № 1.

Мир на рубеже тысячелетий; Прогноз развития мировой экономики до 2015 года / Рук. авт. кол-ва акад. В. Мартынов и чл.-корр. РАН А. Дынкин. М.: Издательский дом «Новый века, 2001.

Мирский Г. Дракон встает на дыбы: (О международном терроризме) // МЭиМО. 2002. № 3.

Михеев В.В. Глобализация и азиатский регионализм; вызовы для России. М.: РАН. Институт Дальнего Востока, 2001.

Оболонский В. Глобализация мировой экономики России // МЭиМО. 2001. № 3.

Осадчая Е.Ф., Лобанов К.Н. Эволюция Евросоюза // МЭиМО. 2005. № 5.

Осадчая И. Глобализация и государство; новое в регулировании экономики развитых стран // МЭиМО. 2002. № П.

Осмаова М.-Н., Клавдиенко В.П., Ляменков А.К. Глобализация мировой экономики и устойчивое развитие как императив современного этапа человеческой цивилизации. М.: ТЕИС, 2001.

Перегудов С. Неoliberalная глобализация; есть ли альтернатива? // МЭиМО. 2002. № 4.

Пищик В. Европейская конституция и ее роль в валютной интеграции // МЭиМО. 2005. № 5.

Пищик В.Я. Евро и доллар США: Конкуренция и партнерство в условиях глобализации. М., 2002.

Плисецкий Д. Экономическая безопасность: валютно-финансовые аспекты // МЭиМО. 2002. № 5.

Примаков Е. Постиндустриальная эпоха: вызов российским политикам // МЭиМО. 2001. № 3.

Римашевская И.М. Глобализация и население // Народонаселение. 2001. № 3.

Рогожина Н. Политическое лицо антиглобалистов // МЭиМО. 2002. № 6.

Ротленд П. Глобализация и протекционизм // МЭиМО. 2002. № 4.

Рубцов Б.Б. Мировые фондовые рынки: современное состояние и закономерности развития. М.: ФА, 2000.

Рубцов Б. Мировые фондовые рынки // МЭиМО. 2001. № 8.

Рыбаков В. «Розовая Европа» в час глобализации // МЭиМО. 2001. № 3, 4.

Симония И. Глобализация и неравномерность мирового развития // МЭиМО. 2001. № 3.

Скорое Т.Н. Россия — Евросоюз: Вопросы стратегии партнерства // 2005. № 3.

Слуцкий А. Вызовы глобализации и проблемы крупных полупериферийных стран // МЭиМО. 2002. № 2.

Соколов В. Контуры будущего мира: национальные, региональные, транснациональные общности // МЭиМО. 2001. № 3.

Сорос Дж. Открытое общество: Реформируя глобальный капитализм. М., 2001.

Строев Е.С. Системные проблемы России: Самоопределение России и глобальная модернизация. М.: Экономика, 2001.

Козин Г. Глобализация международных отношений: объективная тенденция или стратегия США // США и Канада. 2000. № 1,

Чебанов С. Международное регулирование прямых иностранных инвестиций: тенденции и проблемы // МЭиМО, 2001. № 12.

Четкое М. Взгляд на глобализацию через призму глобалистики // МЭиМО. 2001. № 2.

Чугров С. Глобализация, модернизация или интеграция? // МЭиМО. 2002. № 4.

Чугров С. К вопросу об интеграции России в мировую экономику // МЭиМО, 2001, №10.

Шемятенков В.Г. Европейская интеграция. М., 2003.

Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века: Почему не интегрируются страны СНГ. М.: НП «III тысячелетие», 2002.

Шишков Ю. О гетерогенности глобалистики и стадиях ее развития // МЭиМО. 2001. № 2.