



**Уральский  
федеральный  
университет**

имени первого Президента  
России Б. Н. Ельцина

**Высшая школа  
экономики  
и менеджмента**

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Учебное пособие



Министерство образования и науки Российской Федерации  
Уральский федеральный университет  
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ:  
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ  
И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

*Учебное пособие*

Под редакцией д-ра экон. наук, д-ра пед. наук, доц. Е. Д. Фроловой,  
д-ра экон. наук С. А. Лукьянова

Екатеринбург  
УрФУ  
2016

УДК 339(075.8)

ББК 65.5я73

М64

Авторы: д-р экон. наук, д-р пед. наук, доц. *Е. Д. Фролова*; д-р экон. наук, проф. *Е. Л. Андреева*; канд. экон. наук, доц. *Ж. С. Беляева*; д-р экон. наук, проф. *Ф. С. Губайдуллина*; канд. экон. наук *Е. А. Демченко*; ст. преп. *Л. А. Кривенцова*; канд. пед. наук, доц. *Т. В. Куприна*; д-р экон. наук *С. А. Лукьянов*; канд. экон. наук *А. А. Фролов*; канд. экон. наук *А. Н. Непп*; канд. экон. наук *А. В. Ратнер*; ст. преп. *А. С. Фролова*; канд. экон. наук *М. Ю. Шишминцев*

Рецензенты: д-р геогр. наук, проф. *И. А. Родионова* (Российский университет дружбы народов); кафедра «Мировая экономика» Уральского государственного экономического университета (зав. кафедрой д-р экон. наук, проф. *А. А. Мальцев*)

**Мировая экономика и международные экономические отношения: современное состояние, проблемы и основные тенденции развития** : учебное пособие / Е. Д. Фролова [и др.] ; под общ. ред. Е. Д. Фроловой, С. А. Лукьянова. — Екатеринбург : УрФУ, 2016. — 184 с.  
ISBN 978-5-321-02500-0

В учебном пособии рассматриваются вопросы современного состояния и трансформации мировой экономической системы. Представлена характеристика ее основных субъектов (глобальных игроков), выделены особенности экономических отношений между ними в глобальной экономике. Дается краткое описание классических теорий мировой экономики и ее современных концепций. Основное внимание в учебном пособии сфокусировано на главных тенденциях развития мировой экономики, в т. ч. глобализации, интернационализации, транснационализации, интеграции, что делает его хорошим дополнением к учебникам по мировой экономике. По всем темам составлены вопросы для самопроверки, в конце каждого раздела приводится библиографический список.

Пособие рекомендовано бакалаврам всех экономических специальностей, а также магистрам, аспирантам и преподавателям.

УДК 339(075.8)

ББК 65.5я73

ISBN 978-5-321-02500-0

© Уральский федеральный университет, 2016

© Авторы, 2016

*Посвящается 25-летнему юбилею  
кафедры международной экономики  
и памяти заслуженного работника  
высшей школы РФ  
д-ра экон. наук, проф.  
СТРОВСКОГО ЛЕОНИДА ЕВГЕНЬЕВИЧА*

## ПРЕДИСЛОВИЕ

---

---

Ровно 25 лет назад, в 1991 г., практически сразу после либерализации внешнеэкономической деятельности в России<sup>1</sup>, в Уральском федеральном университете (в те годы — Уральском политехническом институте) на инженерно-экономическом факультете была организована кафедра управления внешнеэкономической деятельностью (УВЭД) предприятий. Ее идейным вдохновителем и бессменным заведующим был профессор, доктор экономических наук, заслуженный работник высшей школы РФ Стровский Леонид Евгеньевич. Вместе с ним у истоков кафедры стояли доц. Томилов П. С. ; проф., канд. экон. наук Гордеев Г. Д.; проф., д-р экон. наук Фролова Е. Д. ; доц., канд. экон. наук Шибин А. В. и другие.

---

<sup>1</sup> О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР : Указ Президента РФ от 15 ноября 1991 г. № 213 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_143/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_143/).

Также в 1991 г. в стенах Уральского государственного университета им. А. М. Горького была организована кафедра экономической истории и экономики мирового хозяйства. Первым заведующим кафедрой стал канд. экон. наук, доц. Страгис Юрий Павлович. По мере развития мировой экономики и кафедра меняла свои названия: экономической теории и мировой экономики, а с 2003 г. — кафедра мировой экономики. В разные годы заведующими кафедрой были известные российские ученые — д-р экон. наук, проф. Нестерова Дарья Владимировна и д-р экон. наук, проф. Кадочников Сергей Михайлович.

Сегодня мы вместе представляем кафедру международной экономики в рамках Уральского федерального университета. За эти годы коллектив кафедры не только подготовил целую плеяду специалистов и молодых ученых для экономики Уральского региона и страны, но и выполнил большое количество научных исследований в области внешнеэкономической деятельности региона, международной торговли товарами и услугами, различных аспектов деятельности транснациональных компаний. Все это позволяет нам на высоком профессиональном уровне готовить учебники<sup>2</sup> и учебные пособия по мировой экономике.

Мы решили отпраздновать свой юбилей изданием очередного учебного пособия. Данное пособие необычно. Во-первых, оно подготовлено для всех специальностей ВШЭМ, на которых студенты изучают данный предмет. Во-вторых, мы сделали упор на тех аспектах, которые определяют направления современного развития мировой экономической системы или которые подверглись наибольшим трансформациям, изменениям. В-третьих, в большинстве случаев содержание подготовлено авторами с учетом результатов их собственных исследований проблем мировой экономики, приводятся разные точки зрения по одному и тому же во-

---

<sup>2</sup> Наиболее известен: Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / [Л. Е. Стровский и др.] ; под ред. Л. Е. Стровского. М. : ЮНИТИ-ДАНА. Издавался 5 раз с дополнениями с 1999 по 2010 г.

просу (чтобы студенты могли их сравнить и сформировать свою позицию).

Надеемся, что данное учебное пособие поможет студентам получить более глубокие знания в области мировой экономики и международных экономических отношений на сложном этапе их развития, сформировать компетенции в таких областях знаний, как анализ мировых рынков (международной торговли товарами и услугами, деятельности ТНК и т. д.), интерпретация результатов экономических расчетов, разработка альтернативных вариантов принятия решений, и других, а также выбрать область научных интересов или производственной деятельности.

Пользуясь случаем, мы хотим поблагодарить за тесное сотрудничество наших партнеров и коллег и в первую очередь ИЭ УрО РАН (руководитель центра — проф., д-р экон. наук А. Г. Шеломенцев), кафедру мировой экономики УрГЭУ (зав. кафедрой — проф., д-р экон. наук А. А. Мальцев), проф., д-ра экон. наук З. Б. Хмельницкую, проф., д-ра экон. наук Л. М. Капустину, кафедру мировой экономики СПбГУ (зав. кафедрой — проф., д-р экон. наук С. Ф. Сутырин), коллег института мировой экономики и международных отношений (ИМЭиМО РАН), РАН им. Е. М. Примакова (академик РАН, проф., д-р экон. наук Н. И. Иванова).

*Зав. кафедрой международной экономики,  
д-р экон. наук С. А. Лукьянов  
Проф. кафедры международной экономики,  
д-р экон. наук, д-р пед. наук Е. Д. Фролова*

## НОВЫЕ СТАРЫЕ ЦЕННОСТИ (ЕЩЕ ОДНО ПРЕДИСЛОВИЕ)

---

---

**К**афедра международной экономики традиционно отличалась мультидисциплинарностью и инновационностью подходов к обучению условиям развития взаимовыгодного сотрудничества российских и зарубежных компаний, университетов, стран, муниципалитетов и поиску путей решения существующих задач в сфере социально-экономической и деловой культуры.

Важным итогом первой четверти века стало не только создание научно-практических сетей экспертов, практиков и множества исследователей разных направлений мировой экономики, но и ребрендинг образовательной программы «Мировая экономика и международный бизнес». На сегодняшний день эта престижная, аккредитованная в Европейском фонде развития менеджмента (EFMD) образовательная программа дает целый спектр управленческих, аналитических и практических компетенций. Выпускники программы обладают широким спектром знаний и умений, полученных в результате объединения знаний в сфере практического управления международным бизнесом и экономического моделирования глобальных процессов.

*Руководитель образовательной программы  
«Мировая экономика и международный бизнес»,  
канд. экон. наук, доц. Беляева Ж. С.*



## ВВЕДЕНИЕ

---

---

**М**ировая экономика — это сложная глобализирующаяся система с традиционными (государства, транснациональные компании, международные экономические организации и т.д.) и новейшими (интеллектуальные долины, мировые города, технопарки, виртуальные предприятия и т.д.) структурами и отношениями между ними. Современный этап развития глобальной экономики характеризуется уточнением теоретических концепций, нарастанием противоречий, появлением новых глобальных проблем, усилением взаимозависимости всех участников мировой экономической системы. Этому способствуют такие ключевые процессы, как глобализация мировой экономики, интернационализация хозяйственной жизни и деятельности предприятий, рост числа интеграционных объединений, появление новых типов международного разделения труда в новой конструкции мира. Многие понятия наполняются новым содержанием, одновременно с процессами интеграции протекают процессы фрагментации, мировой рынок услуг доминирует над рынком товаров.

Как сориентироваться в этой сложной, быстро меняющейся ситуации, правильно интерпретировать протекающие процессы и принять верное решение по комплексу проблем? На повестке дня — осмысление сути и природы глобальных процессов, выработка стратегических ориентиров для безопасного развития страны, в том числе России, в новых условиях мирохозяйственного взаимодействия.

Цель настоящего учебного пособия — дать дополнительные знания студентам, представить новые, иногда неожиданные концепции, точки зрения, помочь выработать правильную позицию.

В *первой главе*, «Современное состояние мировой экономической системы», представлены основные проблемы, краткая характеристика основных теорий и концепций мировой экономики, а также их трансформация в современном глобальном мире. Представлены особенности международной конкуренции и поведения компаний на международных рынках. *Вторая глава*, «Особенности функционирования мировой экономической системы в условиях глобализации», посвящена изучению сущности и особенностей глобализации как одной из основных тенденций развития мировой экономики, геоэкономике как новой методологической базе изучения мира, изменениям в международном разделении труда, мировому доходу как основной категории глобалистики и глобальным трендам современной эпохи. *Третья глава*, «Интернационализация деятельности и развитие ее новых форм», снимает терминологические противоречия в современных концепциях и моделях интернационализации, разъясняет вопросы измерения ее уровня, а также поясняет сущность традиционных и современных форм интернационализации. В *четвертой главе*, «Транснационализация и социализация международного бизнеса», рассматриваются вопросы сущности транснационализации и ее измерения, стратегии транснационализации бизнеса, включая вопросы социальной ответственности и бизнес-этики.

*Пятая глава*, «Интеграционные процессы в условиях формирования нового мирохозяйственного уклада», посвящена еще одному направлению развития мировой экономики — интеграции. В ней изложены существующие теоретические подходы к определению процессов международной экономической интеграции, сущность и отличительные особенности интеграционных процессов нового поколения, а на примере ШОС, БРИКС и ЕАЭС разъяснены их перспективы. Особенности международных экономических отношений посвящена *шестая глава*. Помимо изложения материала о трансформации форм международных экономических отношений, акцент сделан на таких формах, как современные миграцион-

ные потоки, финансовые и инвестиционные отношения. В *седьмой главе*, «Международная торговля услугами в постиндустриальном обществе», изучаются сущность постиндустриального общества и изменение в нем роли услуг, особенности международной торговли услугами в условиях ВТО. На примере выставочных услуг представлены тенденции развития мирового рынка услуг.

Учебное пособие подготовлено преподавателями кафедры международной экономики Высшей школы экономики и менеджмента Уральского федерального университета им. Б. Н. Ельцина, а также ее давними партнерами — сотрудниками ИЭУрОРАН. Руководители авторского коллектива: заведующий кафедрой международной экономики, д-р экон. наук С. А. Лукьянов, д-р экон. наук, д-р пед. наук, доц. Е. Д. Фролова.

Авторы учебного пособия:

д-р экон. наук, д-р пед. наук, доц. *Е. Д. Фролова* — предисловие, введение, гл. 1 (1.3, 1.4), гл. 2, гл. 3, гл. 4 (4.1), гл. 7 (7.1);

д-р экон. наук, проф. *Е. Л. Андреева* — гл. 5;

канд. экон. наук, доц. *Ж. С. Беляева* — предисловие, гл. 4;

д-р экон. наук, проф. *Ф. С. Губайдуллина* — гл. 6 (6.1);

канд. экон. наук *Е. А. Демченко* — гл. 7;

ст. преп. *Л. А. Кривенцова* — гл. 1 (1.1, 1.4);

канд. пед. наук, доц. *Т. В. Куприна* — гл. 1 (1.4), гл. 6 (6.3);

д-р экон. наук *С. А. Лукьянов* — предисловие, гл. 1 (1.2);

канд. экон. наук *А. А. Фролов* — гл. 4 (4.1), гл. 2 (2.3; 2.4), гл. 7;

канд. экон. наук *А. Н. Непп* — гл. 3 (3.4);

канд. экон. наук *А. В. Ратнер* — гл. 5;

ст. преп. *А. С. Фролова* — гл. 6 (6.2);

канд. экон. наук *М. Ю. Шишминцев* — гл. 3, гл. 7 (7.1);

Принятые условные обозначения:

МРТ — международное разделение труда;

МЭС — мировая экономическая система;

ТНК — транснациональные компании;

ВЭД — внешнеэкономическая деятельность;

ПИИ — прямые иностранные инвестиции.

# ГЛАВА 1. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

---

---

## 1.1. Мировая экономическая система: понятие, структура, свойства

Современная *мировая экономическая система* представляет собой взаимодействие глобальных хозяйствующих субъектов на основе международного разделения труда посредством системы международных экономических отношений. Мировой экономике как системе присущи определенные свойства: целостность, структурность, иерархичность, динамизм, порядок и наличие общей цели. *Международные экономические отношения* — это многоуровневый комплекс экономических отношений, которые возникают между субъектами мировой экономики. Основные формы современных международных экономических отношений представлены на рис. 1.1.

Целенаправленная хозяйственная деятельность в мировой экономике осуществляется субъектами, которые определяют состояние и развитие факторов производства, а также способы их соединения.



Рис. 1.1. Формы международных экономических отношений

Субъектами мировой экономики являются хозяйствующие единицы, обладающие необходимым капиталом, способные организовать производственную деятельность на международном хозяйственном пространстве и обладающие определенными международными правами и обязанностями. Основных субъектов мировой экономики обычно представляют по группам: государства и национальные экономики; транснациональные структуры (ТНК, ТНБ), международные экономические организации, международные интеграционные группы.

Основным показателем развития мировой экономики является валовой мировой продукт (ВМП) — это общий объем конечных товаров и услуг, произведенных на территории всех стран мира за определенный период времени. ВМП рассчитывается как сумма

валовых внутренних продуктов стран мира (формула 1) или сумма валовых национальных продуктов (формула 2).

$$\text{ВМП} = \sum_{i=1}^n \text{ВВП}_i, \quad (1)$$

где ВВП — валовой внутренний продукт, в долл. США;

$i$  — объем валового внутреннего продукта страны;

$n$  — количество стран.

$$\text{ВМП} = \sum_{i=1}^n \text{ВНП}_i, \quad (2)$$

где ВНП — валовой национальный продукт, в долл. США;

$i$  — объем валового внутреннего продукта страны;

$n$  — количество стран.

*Валовой внутренний продукт (ВВП)* — совокупная добавочная стоимость продукции (товаров и услуг), произведенной в стране независимо от национальной принадлежности предприятий, действующих на данной территории. *Валовой национальный продукт (ВНП)* — совокупная добавочная стоимость продукции (товаров и услуг), произведенной национальными предприятиями независимо от их местоположения.

Несмотря на многообразие хозяйствующих субъектов, участвующих в международных экономических отношениях, развитие мировой экономической системы определяют, прежде всего, с помощью различных рейтингов и классификаций стран. В политико-географическом отношении страна — это территория, имеющая определенные границы, пользующаяся государственным суверенитетом или находящаяся под властью другого государства (колония, подопечная территория). Классифицируя страны в мировой экономике, различные международные организации охватывают также и территории, т. е. те части стран, которые имеют особый экономический и/или политический статус (Гонконг, Макао, Тайвань). В этой связи часто международные организации говорят не о классификации стран, а о классификации экономик.

В современной мировой экономике наблюдается замедление темпов роста ВМП, несмотря на рост объема ВМП в целом (рис. 1.2).

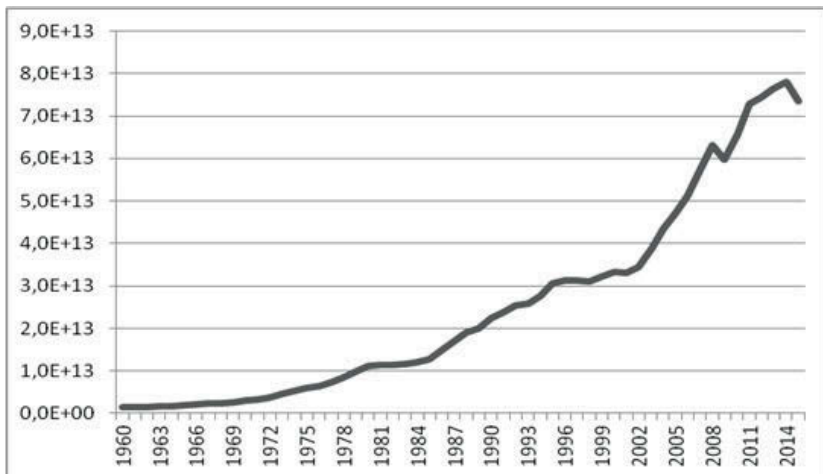


Рис. 1.2. Объем валового мирового продукта за период с 1960 по 2015 гг., долл. США (составлено по данным сайта World Bank Open Data)

Наиболее известной является классификация стран по уровню социально-экономического развития, применяемая Организацией Объединенных Наций (ООН). ООН классифицирует страны по следующим критериям:

- показатели уровня экономического развития (ВВП/ВНД на душу населения; отраслевая структура национальной экономики; производство основных видов продукции на душу населения; показатели качества жизни населения; показатели экономической эффективности);

- тип экономического роста (экстенсивный, интенсивный, наукоемкий);

- уровень и характер внешнеэкономических связей — определяется степенью открытости экономики (табл. 1.1);

- величина экономического потенциала страны.

Таблица 1.1

## Степень открытости экономики стран мира

Страна	1995 г.		2013 г.	
	Экспортная квота	Импортная квота	Экспортная квота	Импортная квота
Гонконг, Китай	142,9	147,4	228	227,3
Люксембург	105,2	80,3	203	168,1
Сингапур	181,2	164,5	192	168,3
ОАЭ	–	–	98,4	77,7
Саудовская Аравия	37,6	27,9	52,1	30,9
Германия	22	21,5	45,6	39,8
Казахстан	39	43,5	38,3	26,7
<b>Россия</b>	<b>29,3</b>	<b>25,9</b>	<b>28,6</b>	<b>22,7</b>
Франция	22,4	20,9	28,5	30,4
Индия	10,7	11,8	25,2	28,1
Китай	20,4	18,1	23,3	20,6
Япония	9,1	7,7	16,2	19
США	10,6	11,8	13,5	16,5

Учитывая вышеперечисленные критерии, ООН делит страны на следующие группы: развитые страны, развивающиеся страны, страны с переходной экономикой. Страны, которые организация относит к группе развитых:

- Европейский Союз — 28;
- США и Канада;
- Андорра, Исландия, Лихтенштейн, Монако, Норвегия, Сан-Марино, Швейцария;
- Австралия, Израиль, Новая Зеландия, Япония.

В ходе своего последнего обзора перечня наименее развитых стран Экономический и Социальный Совет Организации Объеди-



ненных Наций использовал для определения наименее развитых стран следующие три критерия, предложенные Комитетом по политике в области развития:

— критерий низкого уровня дохода, рассчитываемого как приблизительное среднее значение валового внутреннего продукта на душу населения за три года (менее 750 долл. США — для включения в перечень, свыше 900 долл. США — для исключения из перечня);

— критерий слабости людских ресурсов, рассчитываемый с использованием сложного расширенного индекса реального качества жизни на основе показателей: питания, здоровья, образования и грамотности взрослого населения;

— критерий экономической уязвимости, рассчитываемый с использованием сложного индекса экономической уязвимости на основе показателей: нестабильности сельскохозяйственного производства; нестабильности экспорта товаров и услуг; экономической значимости нетрадиционных видов деятельности (доля обрабатывающей промышленности и современных услуг в ВВП); концентрации товарного экспорта; негативного влияния уязвимости экономической базы (измеряемой путем логарифмирования численности населения); и доли населения, перемещенного в результате стихийных бедствий.

Всемирный банк классифицирует все экономики стран — участниц организации и прочие экономики с населением более 30000 человек, выделяя три группы по уровню валового национального дохода (ВНД) на душу населения, рассчитанные с использованием метода «Атлас».

В методологии Всемирного банка, который ежегодно рассчитывает показатели национального дохода на душу населения в странах мира, все государства и территории классифицируются по трем категориям в зависимости от уровня дохода на душу населения (2015 г.) [21]:

- страны с высоким уровнем дохода (от 12616 долл. и выше);
- страны со средним уровнем дохода (от 1036 до 12615 долл.);
- страны с низким уровнем дохода (от 1,035 долл. и ниже).

К современным методикам классификации стран относятся рейтинги, разработанные Международным институтом развития менеджмента (IMD, г. Лозанна, Швейцария) и Всемирным экономическим форумом (WEF, г. Женева, Швейцария) (табл. 1.2).

Таблица 1.2

### Рейтинги конкурентоспособности стран

IMD 2015 [17]			WEF 2014–2015 [18]		
Страна	Балл	Место	Страна	Балл	Место
США	100,000	1	Швейцария	5,70	1
Гонконг	96,037	2	Сингапур	5,65	2
Сингапур	94,950	3	США	5,54	3
Швейцария	91,916	4	Финляндия	5,50	4
Канада	90,410	5	Германия	5,49	5
...	...	...	Япония	5,47	6
Китай	76,987	22	...	...	...
Япония	72,827	27	Китай	4,89	28
...	...	...	...	...	...
Россия	58,510	45	Россия	4,37	53
...	...	...	...	...	...
Венесуэла	34,261	61	Гвинея	2,79	144

В своих докладах «Ежегодный обзор международной конкурентоспособности» IMD [21] определяет *конкурентоспособность нации* как способность создавать и поддерживать среду, которая обеспечивает рост добавленной стоимости предприятий страны и благосостояния ее граждан. Для сбора информации по 329 критериям конкурентоспособности стран используют: статистические данные международных, региональных и национальных организаций и данные опросов руководителей крупных компаний. Всемирный экономический форум [18] определяет конкурентоспособность как

способность страны поддерживать стабильные темпы роста ВВП на душу населения. Для сбора информации по более 110 критериям конкурентоспособности стран используют данные опросов руководителей крупных компаний и статистические данные. Альтернативой классификации стран по уровню доходов является рейтинг по Международному индексу счастья. В таблице 1.3 приведен рейтинг 12 стран по Всемирному индексу счастья (выборка проведена по показателю численности населения).

Таблица 1.3

**Рейтинг стран по Всемирному индексу счастья<sup>3</sup>**

Ранг	Страна	Значение индекса	ВВП на душу населения (ППС), долл. США	Численность населения, тыс. чел.
2	Мексика	40,7	9703	122 070
8	Бангладеш	38,4	859	155 257
16	Индонезия	35,7	3701	248 037
20	Филиппины	35,0	2605	96 017
23	Бразилия	34,3	12 157	202 401
36	Пакистан	31,5	1266	177 392
50	Индия	29,2	1450	1 263 589
58	Япония	28,3	46 679	127 561
72	Китай	25,7	6265	1 350 695
95	Нигерия	22,2	2740	168 240
108	США	20,7	51 457	314 112
116	Россия	18,7	14 079	143 201

Всемирный индекс счастья (The Happy Planet Index) — это комбинированный показатель, который измеряет достижения стран мира и отдельных регионов с точки зрения их способности обеспечить своим жителям счастливую жизнь. Он рассчитывается по методике

<sup>3</sup> Составлено по данным The Happy Planet Index 2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://happyplanetindex.org/s/hpi-data-2016.xlsx>.

британского исследовательского центра New Economic Foundation совместно с экологической организацией Friends of the Earth, гуманитарной организацией World Development Movement и группой независимых международных экспертов, использующими в своей работе, наряду с аналитическими разработками, статистические данные национальных институтов и международных организаций [3]. Всемирный индекс счастья показывает, что высокий уровень дохода населения не гарантирует высокую степень удовлетворенности жизнью.

Аналитическое подразделение журнала The Economist — агентство The Economist Intelligence Unit (EIU) — проанализировало политические режимы стран и территорий. В таблице 1.4 представлен индекс демократии по регионам.

Таблица 1.4

**Индекс демократии по регионам<sup>4</sup>**

Ранг	Регион	Кол-во стран	2006	2008	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Северная Америка	2	8,64	8,64	8,63	8,59	8,59	8,59	8,59	8,56
2	Западная Европа	21	8,60	8,61	8,45	8,40	8,44	8,41	8,41	8,42
3	Латинская Америка и Карибский бассейн	24	6,37	6,43	6,37	6,35	6,36	6,38	6,36	6,37
4	Азия и Австралия	28	5,44	5,58	5,53	5,51	5,56	5,61	5,70	5,74
5	Центральная и Восточная Европа	28	5,76	5,67	5,55	5,50	5,51	5,53	5,58	5,55
6	Африка южнее Сахары	44	4,24	4,28	4,23	4,32	4,33	4,36	4,34	4,38
7	Северная и центральная Африка	20	3,54	3,48	3,52	3,62	3,73	3,68	3,65	3,58
	Мир	167	5,52	5,55	5,46	5,49	5,52	5,53	5,55	5,55

<sup>4</sup> Составлено по данным отчетов агентства The Economist Intelligence Unit [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eiu.com/home.aspx>.

По мнению EIU в настоящее время в мире насчитывается только 20 полностью демократических стран. EIU проанализировал 167 стран по 5 параметрам их политических режимов: избирательный процесс, работа правительства, уровень политического участия, политическая культура и гражданские свободы. Чем выше значение индекса, тем выше уровень демократии в регионе. Получившийся рейтинг условно разделен на четыре части по уровням демократии: от лучших ее представителей до авторитарных режимов.

## 1.2. Особенности международной конкуренции и поведения компаний на международных рынках

Важнейшими характеристиками последних двадцати пяти лет экономического развития мировой экономики являются последовательные процессы, происходящие в мировой хозяйственной жизни, а именно отход от автаркичного (закрытого) принципа развития фирм/регионов/макрорегионов/экономик, как следствие этого процесса — усиление процессов глобализации мировой экономики, а также процессов интернализации и интернационализации мировой экономики.

В последнее десятилетие важнейшей чертой, характеризующей развитие мировой индустрии, являются сократившиеся жизненные циклы технологий и продуктов, что существенно усиливает процессы глобальной конкуренции всех агентов мирового рынка, что в свою очередь обуславливает появление новых инструментов, ограничивающих международную конкуренцию, — барьеров входа в отрасли (на рынки). Остановимся подробнее на наиболее существенных моментах.

Глобализация — это сложный и противоречивый процесс, обусловленный целым комплексом технологических, экономических, экологических, политических и социально-культурных изменений в мировой экономике. Процесс глобализации имеет длительную историю и, как экономико-исторический феномен, уходит своими

корнями в середину XIX века [24]. Глобализация мировой экономики представляет собой новый этап взаимозависимости стран, регионов, а также отдельных экономических субъектов, создает новую внешнюю среду деятельности компаний, характеристики которой являются относительно универсальными и не связаны с деятельностью фирм в конкретных странах и регионах мира [8].

Фирмы, оперирующие на внешних рынках, вынуждены учитывать возможность быстрой потери своих конкурентных преимуществ в условиях новой «взаимосвязанности» мировой экономики, существенно сокращающихся жизненных циклов технологических процессов, быстрого появления продуктов-субститутов на рынках, а также политику ограничения конкуренции.

Широкое распространение новейших информационных технологий, относительно легкий доступ к источникам финансовых ресурсов, значительно сократившийся жизненный цикл продуктов и технологий актуализируют вопросы ограничения международной конкуренции, барьеров входа и выхода на новые рынки и заставляют искать новые формы и пути сохранения конкурентных преимуществ компании и преодоления входных барьеров [9].

Важнейшим аспектом современной российской экономики, характеризующейся усилением процессов международной экономической интеграции и глобализацией мировой экономики, является «выход компаний на новые рынки», обусловленный необходимостью решения широкого спектра задач, таких как максимизация прибыли фирмы, максимизация рыночной власти компании, продление жизненного цикла продукта/технологии, диверсификация рисков, доступ к дополнительным факторам производства, и иными.

Международная и внутрироссийская экспансия на зарубежные либо отечественные рынки, проявляющаяся во всем многообразии ее форм: торговля продуктами и нематериальными активами, прямые инвестиции, квазиинтернализированные формы экспансии, — рассматривается экономистами как один из эффективных способов максимизации рыночной власти фирмы и решения перечисленных выше задач.

Кроме того, внешнеторговая либерализация [4] экономики России актуализирует проблему субституции либо комплиментарности

прямых иностранных инвестиций и торговли, что в свою очередь обращает внимание на два аспекта:

— со стороны национальных фирм — «сдерживание входа на рынок», причем как «продуктового входа», так и «входа капиталов»;

— со стороны зарубежных фирм — «выход на рынок», причем как «продуктовый выход», так и прямые инвестиции.

В связи с этим можно констатировать, что политика входа для одних участников мирового рынка и политика сдерживания входа для других его участников рассматривается как актуальная экономическая проблема для всех агентов рынок. Все это делает актуальными различные исследования современных авторов, посвященные анализу специфических условий входа новых фирм в отрасль, а также поиск принципиально новых способов их преодоления. Следовательно, предметом изучения в условиях сокращающихся жизненных циклов технологий и товаров выступают экономические отношения, возникающие по поводу отраслевых барьеров входа, а также способов их преодоления международными компаниями в условиях глобализации мировой экономики.

Исследования входа в отрасль или на рынок получили заметное развитие со времен зарождения теории международных отраслевых рынков как самостоятельной области экономических исследований и в первую очередь связаны с пионерными трудами Дж. Бэйна. С 50-х гг. XX в., периода выхода в свет работ Дж. Бэйна, и до сегодняшнего дня проблема потенциальной конкуренции и условий входа в отрасль является доминирующей в рамках экономики отраслевых рынков, что, безусловно, породило множество — иногда и противоположных друг другу — подходов и концепций к определению отраслевых входных барьеров. Вопросы, связанные с определением отраслевых барьеров входа, а также анализом причин и характеристик барьеров, нашли отражение в работах представителя Чикагской школы Ж. Стиглера (Stigler G.), нормативного подхода — Ф. Вайцекера (Weizsacker C. von) и Г. Демсеца (Demsetz H.), контрактного подхода — Р. Коуза (Coase R.), А. Алчиана (Alchian A.), О. Уильямсона (O. Williamson), в работах М. Спенса (Spence A. M.), Р. Шмалензи (Schmalensee R.), а также в работах более поздних пе-

риодов Д. Одреша (Audretsch, D.), Ж. Мата (Mata J.), А. Барке (Burke A.), Т.То (То Т.) и других авторов. Выводами работ данных авторов явились значительные изыскания в области анализа причин возникновения ограничения международной конкуренции, барьеров входа, их природы, влияния на функционирование рынков, поведения компаний в условиях ограничения конкуренции, уровня общественного благосостояния, а также детерминированы различные виды инструментов ограничения конкуренции — барьеры входа.

Важнейшим направлением исследования природы и характеристик отраслевых барьеров входа явился анализ взаимовлияния отраслевых барьеров входа как инструментов ограничения конкуренции. Данный аспект имеет чрезвычайное прикладное значение, позволяя использовать полученные результаты для исследования конкретных отраслевых рынков. Этому направлению исследований посвящены работы Р. Шмалензи (Schmalensee R.), С. Селопа (Salop S.), Д. Шеффмана (Scheffman D.), Т. Робертсона (Robertson T.), Г. Гатинон (Gatignon H.), С. Кроуза (Krouse C.) и других авторов.

Наиболее значимыми с точки зрения прикладных аспектов являются попытки оценки значимости отраслевых барьеров входа как инструмента ограничения конкуренции. Проблема оценки значимости (высоты) отраслевых барьеров входа усложняется тем обстоятельством, что не существует универсальной формулы, с помощью которой можно было бы подсчитать высоту барьера входа. Более того, некоторые входные барьеры вообще не поддаются количественному измерению, и в этой ситуации экономистам приходится полагаться лишь на субъективные «инструменты» — интуицию и профессиональные навыки. Данные вопросы нашли отражения в работах К. Харриган (Harrigan K.), Ф. Каракайя (Karakaya F.), М. Штайла (Stahl M.), Т. Робертсона (Robertson T.), Г. Гатинон (Gatignon H.) и других авторов.

В ряде дисциплин, читаемых для студентов бакалаврского уровня и магистратуры Высшей школы экономики и менеджмента по направлению «Экономика» и «Менеджмент», указанные авторы научных изысканий по проблемам международной конкуренции являются наиболее существенными для понимания сути политики



ограничения международной конкуренции и барьеров входа на мировые рынки и будут изучаться более глубоко.

### 1.3. Трансформация традиционных концепций теорий мировой экономики на современном этапе ее развития

В связи с активизацией процесса интеграции России в систему мирохозяйственных связей наблюдается заметное повышение интереса к теоретическим и практическим проблемам мировой экономики. За последние два десятилетия сформировались, а затем развивались различные отечественные и зарубежные школы, подходы, концепции, теории мировой экономики. Основные из них систематизированы нами в табл. 1.5.

Таблица 1.5

#### Основные подходы к исследованию мировой экономики [цит. по: 22]

Виды подходов	Название термина	Суть подхода
Интегрированный подход к экономике как системе научных знаний (исходя из размеров объекта исследования)	Максиэкономика. Мегаэкономика. Международная экономика	Экономика общемировых процессов. Рассматривает процессы обмена на наднациональном уровне. Размещается в иерархии микро- и макроэкономики
«Х»-центричный («Х»-ориентированный) подход	Мир-система. Однополярный мир. Многополярный мир. Градоцентричная модель мирового хозяйства. Международная экономика. Пространство потоков	В центре модели — «Х»-элемент мировой экономической системы (суть элемента следует из названия)

Окончание табл. 1.5

Виды подходов	Название термина	Суть подхода
Рыночный подход	Новая экономика	Основой являются рыночные отношения; основная характеристика — глокализация ( <i>global + local</i> )
Парадигмальный	Пространственная (Space) экономика	Представление о едином экономическом пространстве
	Геоэкономический	Экономическое измерение глобальности
Уровневый или иерархический	МЭС — мировая экономическая система (НЭС и РЭС — национальная и региональная)	Система замкнута заданными административными границами
Характеристический	Глобальная экономика	Отражает масштабность (общемировой масштаб). Процесс нарастания масштабности связей, их взаимосвязанности
Общетерминологический	Мировое (всемирное) хозяйство. Национальные хозяйства	Совокупность национальных хозяйств (в широком смысле слова)
Цивилизационный	Мировая цивилизация	Развитие цивилизаций
Системный	Мировая экономика как система	Сложная экономическая система

Разнообразие подходов можно объяснить тем, что авторы рассматривают либо всю систему, либо отдельные ее элементы, акцентируют внимание на термине или на понятии и категории. Чаще всего различие в подходах связано с рассмотрением понятия в широком или узком смысле слова. Все предлагаемые подходы можно «примирить»: они дополняют друг друга и в совокупности дают полное представление о мировой экономике как о сложной системе.

Что касается содержательной части представленных подходов, то их анализ позволяет нам сделать выводы об особенностях функционирования мировой экономики как целостной системы.

Несмотря на определенные различия в приведенных точках зрения, можно согласиться с общим выводом, что мировая экономика, представляемая как новая сложная система, есть результат эволюционного развития мира. Такой подход к пониманию мировой экономики предоставляет теоретическую базу для разработки механизма функционирования мировой экономики и ее отдельных составных частей в следующих двух аспектах. *Во-первых*, в любой системе всегда есть центр (центры), поэтому гомогенной структуры быть не может; но в то же время эти центры имеют свойство возникать в новых местах, исчезать и т.д.; более того, создание новых центров роста, новых ядер и есть эволюция системы. *Во-вторых*, актуальнейший вопрос современности — как ответить на вызовы глобализации. Чтобы выживать, система должна иметь механизм сопротивления к внешним воздействиям [14, с. 71], иначе она погибнет. Действует этот механизм на основе гомеостаза, т.е. самосохранения и саморегулирования системы (принцип обратной связи), другими словами, на основе способности системы изменять свое состояние (поведение) в зависимости от состояния внешней среды [11]. В частности, в воспроизводственном контуре мировой экономики свойства саморегулирования проявляются в том, что если в какой-то точке земного шара создаются лучшие условия для каких-либо его частей (по налогам, цене рабочей силы и т.д.), то транснациональный капитал немедленно перемещается именно туда.

Часть авторов определяет мировую экономику либо как совокупность взаимосвязанных национальных хозяйств, либо как совокупность международных отношений [7]. Но если исходить из того, что мировая экономика — это сложная экономическая система, то необходимо выделять одновременно и структурные элементы (национальные хозяйства и т.д.), и отношения между этими структурными элементами, и системный эффект. Кроме того, вызывает опасение тот факт, что часть авторов [2; 5; 15] принижают значение государств как основных игроков на мировой арене, отдавая при-

оритет в современных условиях надгосударственным структурам (например, ТНК, международные финансовые институты и т.д.). Мировую экономику необходимо определять как сложную систему, структурную основу которой составляют множество ее субъектов (государства, ТНК, мегаполисы и другие новые субъекты), а также отношения между этими субъектами.

Общеизвестно, что коренная причина возникновения и развития мирохозяйственного взаимодействия — «это различия в наделенности стран факторами производства (экономическими ресурсами), что, с одной стороны, ведет к международному разделению труда, а с другой — к перемещению этих факторов между странами [12, с. 37]. Первоначально это были ресурсы природные (климат, недра, водные, лесные и т.д.), а затем — капитал, труд, предпринимательские способности, знания.

Несмотря на то что теории и международного разделения труда (МРТ), и общественного разделения труда постоянно развивались, например в части мирового пространственного развития, в т.ч. на основе информационных технологий и коммуникаций [13, с. 48], межрегионного разделения труда, ученые подчеркивают: в условиях трансформации мирохозяйственных связей «объективно встали проблемы формирования нового МРТ, его теоретического обоснования [10, с. 479]. Своеобразие современного этапа МРТ состоит в том, что «в ходе своего развития все страны ... стремятся на основе максимального использования имеющихся у них возможностей в ходе конкурентной борьбы „встроить“ национальную экономику или ее элементы в мировой воспроизводственный процесс и отстаивать (а по возможности и расширить) свою нишу (сегмент) в МРТ» [10, с. 28].

Общественное разделение труда охватывает всю структуру производственных и рыночных отношений внутри общества. В мировой экономике базовым является тип международного разделения труда как частный случай общественного. Оно охватило народы и страны всех континентов, связав их между собой единым рынком. Изучая теории международной торговли (табл. 1.6), мы поставили перед собой вопрос: чем же определяются направления торговых потоков?

Таблица 1.6

**Теории мирохозяйственного взаимодействия [цит. по: 22]**

Теория	Основные положения
<b>Теория сравнительного преимущества</b>	
Случай абсолютного преимущества	Возможность страны производить товар благодаря ее природным особенностям, производственному потенциалу более эффективно по сравнению с другими странами, производящими тот же товар
Случай сравнительного преимуществ	Способность производить товар или услугу с относительно меньшими издержками замещения
<b>Теория международной торговли Хекшера — Олина</b>	
Теория	Страна стремится экспортировать товары, требующие в процессе их создания интенсивного использования факторов производства, которыми данная страна обладает в сравнительно большем объеме, нежели ее торговые партнеры
Парадокс Леонтьева	Противоречие, когда в экспорте США преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте — капиталоемкие
<b>Альтернативные теории международной торговли</b>	
Теория жизненного цикла	Производство продукции перемещается из одних стран в другие в зависимости от этапа жизненного цикла (внедрение, рост, зрелость, упадок)
Теория эффекта масштаба	Страны с одинаковой обеспеченностью факторами производства выигрывают от внешней торговли при специализации на тех производствах, в которых наблюдается эффект масштаба
Теория конкурентных преимуществ М. Портера	Основным фактором при анализе международной торговли является приобретенное преимущество, целенаправленно формируемое в ходе конкурентной борьбы
Теория развития, ориентированная на внешние связи	Недостаточность политики развития промышленности, ориентированность на внутренний рынок развивающихся стран, на развитие трудоемких производств, дешевую рабочую силу
Теория бегства капитала	Движение капитала из страны, происходящее из-за неблагоприятного инвестиционного климата

Окончание табл. 1.6

Теория	Основные положения
Модели прямых инвестиций	Модель монополистических преимуществ базируется на идее, что иностранный инвестор находится в менее благоприятной ситуации по сравнению с местным, поэтому ему нужны дополнительные (присущие только ему, т.е. монополистические) преимущества перед местным конкурентом. Модель интернализации (internal) — значительная часть формально международных операций — является частью ТНК
Теория нового протекционизма Д. Бхавати	Новыми возможностями, которые создает глобализация, по мере нарастания открытости национальных экономик в наибольшей степени пользуются более развитые в экономическом отношении страны (т.н. протекционизм богатых)
Теория стратегической или управляемой торговой политики	Взаимосвязанная совокупность правительственных мер, направленных на создание, укрепление и расширение конкурентных преимуществ страны и ее отечественного бизнеса
Теория арбитража	Передача рабочих мест за рубеж — это не свободная торговля, а классический арбитраж

Что касается непосредственно содержания теорий, то некоторые из них, по мнению ряда современных авторов, не оправдали себя (табл. 1.7).

Таблица 1.7

### Трансформация традиционных теорий мировой экономики [цит. по: 22]

Теория	Суть трансформации и ее обоснование
Теория сравнительных преимуществ национальных экономик	Если прежде конкурентоспособность фирмы основывалась на усилении национального производственного аппарата, то ныне она основывается на интеграции компаний в мировую олигополию. Фирмы становятся все менее зависимыми от их национальной базы, получают возможность интернационализировать отдельные национальные предприятия нескольких стран, которые в совокупности контролируются многонациональными группами <sup>6</sup>

<sup>5</sup> Nationalizations et internationalizations: strategies des multinationalisa fr. Dans la crise / M. Delapierre, B. Madeuf, Ch.-A. Michalet [et al.]. Decouverte / Maspero, 1983.

Окончание табл. 7

Теория	Суть трансформации и ее обоснование
Теория сравнительных преимуществ	Важная проблема, с которой столкнулись США, — потеря промышленного производства на своей территории. Экономическая модель была выстроена следующим образом: корпорации выводили производства за рубеж с целью сэкономить и выгоднее продать товары своим же американским потребителям. Возвращаясь обратно в США, продукция американских фирм считается уже импортом. Бывший глава Федрезерва не придавал переводу рабочих мест за рубеж большого значения, ведь эксперты были уверены, что свободная торговля не может принести вреда. Но в XXI в. передача рабочих мест за рубеж стала рассматриваться как арбитраж (получение прибыли от разницы в ценах на те же активы на различных рынках). Сегодня все больше ученых признают, что разрушение собственного промышленного производства и перенос его за границу не принесли добра экономике и обществу [19, с. 174–175]
Теория развития	Исследуя теоретическую основу массового перевода ресурсов из промышленно развитых стран (ПРС) в развивающиеся, ученые в рамках теории развития исходили из предположения о том, что отсутствие капитала является критическим фактором процесса развития, поэтому финансовую помощь рассматривали как синоним притока капитала. Но к развивающимся странам (РС) это не применимо. Дело в том, что «развитие» представляет собой комплексный процесс структурных изменений, требующий поступления внешних ресурсов в течение длительного периода времени. Но промышленно развитые страны их не осуществляют, а по программе «помощи развивающимся странам» пытаются еще и получить компенсацию <sup>7</sup>
Теория регулирования спроса Кейнса	В 70-е годы было выдвинуто новое обоснование массового перевода ресурсов. Но теория Кейнса предназначалась для одной страны, а чтобы она работала на мировом уровне, необходимо сделать ряд допущений, которые подрывают основы самой теории <sup>8</sup>
Теория интеграции	В условиях глобализации национальное хозяйство развивается как часть мирохозяйственной системы, достигшей определенной степени целостности. Поэтому речь должна идти о соразвитии национальных и мировой экономик

<sup>6</sup> Abbot. G. Massive transfers of resources // Intereconomics. 1983. Vol. 18. № 1. Hamburg, Pp. 19–27.

<sup>7</sup> Ibid.

## 1.4. Природа кризисов глобальной экономики

Процесс развития мира на всех его этапах сопровождался кризисами. Наиболее известны следующие мировые экономические кризисы и вызвавшие их причины<sup>8</sup>:

— первый мировой экономический кризис (1857 г.): массовые банкротства железнодорожных компаний привели к обвалу рынка акций, американской банковской системы и др.;

— второй мировой экономический кризис (1873 г.): кредитный подъем в латинской Америке и спекулятивный подъем на рынке недвижимости Германии и Австрии, что привело к обвалу фондовых рынков;

— международный финансовый кризис накануне Первой мировой войны (1914 г.): тотальная распродажа бумаг иностранных эмитентов правительством ряда стран, что привело к краху на всех товарных и денежных рынках.

Далее следует выделить Великую депрессию 1929–1933 гг., первый энергетический кризис 1973 г., черный понедельник 1987 г., азиатский кризис 1997 г., российский кризис 1998 г.

Глобализация изменила их характер, поскольку затрагивает все стороны жизни человечества. «Первый кризис глобальной экономики (1997–1999 гг.) убедительно и непосредственно доказал человечеству качественно возросшую по сравнению даже с первой половиной 90-х гг. (не говоря уже о периоде биполярного устройства мира) взаимосвязанность и взаимозависимость различных стран и регионов Земли» [6, с. 47]. Однако считать мировой кризис экономическим или финансовым недостаточно. Материальные факторы и стремление к обществу потребления не могут считаться приоритетной целью экономического устойчивого развития, что требует нового переосмысления. В первую очередь, игнорирование именно цивилизационного подхода нарушает системное восприятие многих общественных процессов и явлений. Следовательно, современ-

---

<sup>8</sup> Пономарева Е. С., Кривенцова Л. А., Томилов Т. С. Мировая экономка и международные экономические отношения : учеб. пособие для студентов вузов. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010.



ный глобальный кризис следует рассматривать не только как кризис мировой экономической системы, но и как кризис мирового порядка или устройства всех общественных систем. Причем это кризис не отдельного общества или отдельной цивилизации, а глобальной миросистемы, включающей множество цивилизаций. Соответственно, кризис цивилизаций существенно влияет на модели мировой экономической системы [23]:

— западную модель, монетаристскую (именно она была предложена как идеальная во время российской перестройки), т. е. модель безудержного потребления, поляризации мира;

— модель с новой системой ценностей, где центральное место отводится личностям (субъектам) социо-экономических систем (цивилизаций); в ней иная система координат: справедливость, ответственность за человечество, ценность жизни и взаимоотношений.

Современный кризис — это кризис именно западной модели экономической системы. Ключевые моменты новой парадигмы мирового порядка обсуждаются на многочисленных конгрессах и дискуссионных площадках. Одной из них является постоянно действующий мировой общественный форум «Диалог цивилизаций», созданный для поиска инструментов разрешения глобальных проблем человечества. На его сессиях внимание сосредоточено на императивах функционирования посткризисного мира, на обсуждении вопроса, каким станет мир после глобального социо-экономического кризиса и как представители различных цивилизаций могут повлиять на будущую картину мирового устройства. Анализ и обобщение докладов участников форума позволяет охарактеризовать текущий кризис как системный, являющийся предвестником огромных трансформаций во всем мире, основанных на выборе ценностного развития, кризисе цивилизаций.

Однако кризис может рассматриваться не только как вызов, проблема, но и как возможность, как основа для обновлений, как выбор. Кризис прокладывает дорогу для новых институтов управления как экономическими, так и социо-культурными системами различных цивилизаций, и от того, какие новые институты, принципы и нормы поведения закладываются, зависит будущая модель мирового устройства.

Обобщая предложения по выходу из кризиса, можно сформулировать некоторые постулаты: цивилизации не могут встречать угрозы один на один, не могут решать только свои проблемы, которые вплетены в общие проблемы человечества; необходимо построение сильных новых глобальных институтов и изменение роли уже существующих; необходим уже не многополярный и, конечно, не однополярный мир, а многосторонний мир — без поляризации, при этом полюса должны не противостоять друг другу, а сотрудничать.

Таким образом, основа построения новой модели мировой экономической системы — это новая система ценностей, выстроенных на взаимодействии цивилизаций. Необходимо проследить совокупность именно тех экономических, культурных, политических факторов, которые в любое время во многом определяют развитие цивилизаций. Подводя итог вышесказанному, в рамках парадигмы «диалога цивилизаций», «межцивилизационного диалога» можно сформулировать и предложить некоторые общие принципы функционирования мировой экономической системы в ее новой модели [23]:

1. Принцип многостороннего сотрудничества (не многополярного, а именно многостороннего, т. к. многополярный мир — это все равно противостояние полюсов). Он должен сменить принцип культурного господства и игнорирования цивилизационных ценностей. При этом сотрудничество и сосуществование не должно носить декларативный характер, а должно сопровождаться «со-прогрессом»;

2. Принцип ответственности за человечество. Необходимо перейти от формата «я» к формату «мы», повысить личную ответственность за то, что происходит во всех социо-экономических системах;

3. Принцип справедливости, т. е. уважения к интересам партнера. По-другому этот принцип можно сформулировать как отстаивание собственных интересов без причинения вреда партнеру. Конфронтация должна быть заменена на осознание достоинств и прав другого, часто отличного от нас;

4. Принцип согласования: что законно для одних (одной страны), должно быть справедливым для других.

Данные принципы можно назвать принципами «солидарной экономики» — именно такую альтернативу существующей (индивидуалистской, эгоистичной по своему характеру) модели мировой экономической системы предложил на юбилейной сессии Мирового общественного форума «Диалог цивилизаций» Мануэль Монтэс (Филиппины).

## Вопросы для самопроверки к главе 1

1. Дайте характеристику мировой экономической системе.
2. Чем отличается мировой и глобальный кризис?
3. Перечислите глобальные проблемы и вызовы современности.
4. Назовите основные подходы к исследованию мировой экономики.
5. Объясните разнообразие подходов к исследованию мировой экономики.
6. Чем же определяются направления внешнеторговых потоков?
7. В чем проявляется трансформация теорий мировой экономики?
8. Поясните смысл монетаристской и цивилизационной модели мировой экономической системе в контексте ее кризиса.
9. Сравните критерии различных подходов в классификации стран.
10. На какие группы делятся страны в мировой экономике?
11. В чем заключается сущность конкурентоспособности наций?
12. Каковы основные принципы функционирования мировой экономической системы в ее новой модели?

## Библиографический список к главе 1

1. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения : учебник / Е. Ф. Авдокушин. М., 2001.

2. Воротнев А. В. Транснациональные корпорации и черная металлургия России / А. В. Воротнев, А. П. Дубнов. Екатеринбург, 2000.
3. Всемирный индекс счастья [Электронный ресурс]. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/happy-planet-index/info>.
4. ВТО: механизм взаимодействия национальных экономик. Угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок / под ред. С. Ф. Сутырина. М. : Эксмо, 2008. С. 59–62.
5. Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития / М. С. Горбачев [и др.]. М. : Альпина Паблишер, 2003.
6. Делягин М. Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации: курс лекций / М. Г. Делягин. 3-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2003.
7. Ломакин В. К. Мировая экономика: учебник для вузов / В. К. Ломакин. М. : Финансы: ЮНИТИ, 1998.
8. Лукьянов С. А. Отраслевые барьеры входа как важнейший инструмент политики ограничения конкуренции / С. А. Лукьянов, Н. В. Кисляк // Вопросы экономики. 2007. № 2. С. 101.
9. Лукьянов С. А. Входные барьеры как важнейшая динамическая характеристика современных рынков / С. А. Лукьянов, И. С. Алейникова // Современная конкуренция. 2011. № 2(26). С. 42.
10. Международные экономические отношения : учебник / под ред. Б. М. Смитиенко. М. : ИНФРА-М, 2005.
11. Международные экономические отношения в эпоху глобализации / под ред. Ю. П. Дусь. Омск, 2003.
12. Мировая экономика : учебник / под ред. А. С. Булатова. М. : Юристъ, 2003.
13. Мироненко Н. С. Введение в географию мирового хозяйства : Международное разделение труда: учебное пособие для студентов вузов / Н. С. Мироненко. М. : Аспект Пресс, 2006.
14. Мовсесян А. Г. Мировая экономика: учебник / А. Г. Мовсесян. М. : Финансы и статистика, 2001.

15. Моро-Дефарж Ф. Введение в геополитику / Ф. Моро-Дефарж. М. : Конкорд, 1996.
16. Официальный сайт Всемирного Банка [Электронный ресурс]. URL: <http://data.worldbank.org/>.
17. Официальный сайт Международного института развития менеджмента IMD World Competitiveness Scoreboard [Электронный ресурс]. URL: <https://www.imd.org/>.
18. Официальный сайт Всемирного экономического форума [Электронный ресурс]. URL: <https://www.weforum.org/>.
19. Пальма П. Разочарование в свободной торговле, или уроки великой долларовой паники / П. Пальма // Вестник мирового общественного форума «Диалог Цивилизаций». М. : Студия Матрица, 2008. С. 173–177.
20. Пивоварова М. А. К вопросу о соразвитии российской и мировой экономики / М. А. Пивоварова // Экономическая культура в условиях развития рыночной экономики: материалы науч.-практ. конференции с международным участием. Екатеринбург : УГТУ-УПИ, 2006.
21. Рейтинг стран мира по уровню валового национального дохода на душу населения [Электронный ресурс]. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info>.
22. Фролова Е. Д. Геоэкономическая интеграция ресурсов России в мировые воспроизводственные процессы. Вопросы теории и практики : монография / Е. Д. Фролова. Екатеринбург : УГТУ-УПИ, 2009.
23. Фролова Е. Принципы функционирования мировой экономической системы после кризиса: геоэкономический подход / Е. Фролова, Т. Куприна // Безопасность Евразии. 2012. № 2(44). С. 257–262.
24. Юдаева К. Стратегия-2050: Справится ли Россия с вызовами глобализации? / К. Юдаева, Е. Ясин // Вопросы экономики. 2008. № 5. С. 4–5.

## ГЛАВА 2. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

---

---

### 2.1. Сущность и особенности глобализации

**Т**радиционные формы ведения хозяйственной и предпринимательской деятельности все в большей степени оказываются подвержены влиянию новых тенденций развития мировой экономики, одной из которых является глобализация. В связи с огромным разбросом политических пристрастий в современной мировой науке и политике единого общепризнанного определения глобализации не существует. Глобализацию рассматривают с различных точек зрения [1, с. 126]: это процесс, вписывающий мировую хозяйственную систему во взаимодействие с природно-биологической средой и придающий новую целостность (1); это выход процесса (явления) на всеобщий уровень (2); это процесс воспроизводственной трансформации национальных экономик и хозяйственных структур, ценных бумаг, капитала и т. д., при котором мировая экономика рассматривается как целостная популяция (3).

Кроме того, под глобализацией понимают процесс всевозрастающего воздействия на социальную действительность отдельных стран различных факторов международного значения: экономических и по-

литических связей, культурного и информационного обмена и т.п.; тенденцию к образованию всемирной инвестиционной среды и интеграцию национальных рынков капиталов; высший этап интеграции [2]; «взаимодействие и взаимопроникновение политических, экономических и культурных сфер общественной жизни различных государств и социумов, т.е. объединение в широком смысле на уровне социальных институтов (групп), имеющих разные исторические и культурные основания» [8, с. 3]; процесс формирования единого экономического пространства, постепенно охватывающий все сферы человеческой жизнедеятельности. Это сложное явление современного мира, дающее массу материала для размышлений в самых разных аспектах: философских, политических, экономических, правовых [8, с. 18].

Подводя итог этим определениям, можно сделать вывод, что все точки зрения едины в понимании того, что глобализация — это процесс формирования и последующего развития единого общемирового финансово-экономического пространства на базе новых, преимущественно компьютерных технологий. Иностранные специалисты [14], рассматривая различные аспекты глобализации (globalization), также концентрируют внимание на формировании единого пространства для оперирования в нем различных субъектов, подчеркивают открытость международной торговли, рост экспорта. Globalization как общее понятие — это идея, что мир развивается как единая (single) модель, как результат улучшения технологий и коммуникаций и влияния мультинациональных компаний, при этом бизнес оперирует во всем мире.

Несмотря на некоторые дискуссии, глобализация признается новым этапом в развитии человечества, а не новым наименованием интеграции. Данное утверждение верно, т.к. ее технологические атрибуты качественно изменили доминирующие общественные отношения. Причем главное в глобализации — не изобретение все новых и новых технологий, а изменение самого предмета человеческого труда. Глобализации дали старт информационные технологии. Согласно общему правилу новая технология открывает новый этап в развитии человечества тогда и только тогда, когда ей оказывается по силам качественно изменить общественные отношения. В насто-

ящее время произошло именно такое изменение, поэтому глобализация — новый этап в развитии человечества, а не новое наименование интеграции. При этом глобальной будем считать экономику, в версии М. Кастельса, способную работать как единая система в режиме online [3]. Изучая проблемы глобализации, мы все чаще задаемся вопросом: почему по мере ускорения темпов глобализации разрыв в уровнях развития между богатыми и бедными странами стал не просто увеличиваться, а увеличиваться в ускоряющемся темпе? На этой почве обостряются конфликты мировоззренческого характера, экологических последствий. Один из ответов — беспрецедентная транснационализация производства, торговой и банковской деятельности, происходящая по модели глобальной экспансии ТНК, абсолютизация рыночного механизма управления.

Учитывая, что проблемы глобализации часто увязывают с отрицательными, губительными последствиями, необходимо разделять понятия «глобализация», «глобализм» (именно с ним связан антиглобализм) и «глобальная гегемония», «экспансионизм ТНК». Другими словами, глобализация — это действительно объективный процесс, но он не только не исчерпывается такой своей формой, как экспансия американских ТНК, но и может обрести справедливый характер (глобализация с человеческим лицом) посредством усилий по формированию общего будущего, основанного на нашей общей принадлежности к роду человеческому во всем его многообразии<sup>9</sup>. Необходимо различать глобализацию как объективное явление и как политику. Таким образом, глобализация есть отражение процесса формирования целостности мировой системы и связанности всех происходящих в мире процессов и в то же время это процесс формирования ядра влияния на мир.

Также необходимо различать понятия «глобальная экономика» и «мировая экономика». Проблема глобальности — это новейшее научное явление и контекст мирового развития [1, с. 108]. Проблема просматривается под двойным углом: онтологическим (сущностным)

---

<sup>9</sup> Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций (Утверждена Генеральной Ассамблеей ООН 8 сентября 2000 г.) [Электронный ресурс]. URL: [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/declarations/summitdecl.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summitdecl.shtml).



и гносеологическим (познавательным). Глобальный мир выступает как логистическая система, в основе которой лежит функциональное (а не механическое) переплетение частных форм в единую геологистическую композицию [1, с. 110]. Мир стал восприниматься как общий, единый; глобальность проявляется практически во всех аспектах, в т. ч. в общности проблем; в наличии общих угроз и вызовов; во взаимозависимости народов, стран, обществ, движений (т.е. глобальность отражается во всех сферах жизни: политической, социальной, военной); в ином масштабе ответственности человека; в осознании им не только своих локальных корней, но и цивилизационной принадлежности; в глобальном мироощущении; в наличии трансграничных потоков.

Для правильного понимания характеристики «глобальности» необходимо сформулировать критерий. Здесь выделяются две точки зрения. Первая связана с оценкой глобальности по степени охвата, масштабу (т.е. «глобальная» экономика будет означать «планетарная»). Другая точка зрения связана с оценкой по степени влияния: если объект (явление, процесс) оказывает на мир огромное влияние, то он и называется глобальным. Так, например, М. Кас- тельс утверждает, что глобальная экономика — это экономика, в которой национальные экономики зависят от деятельности глобализированного ядра (его составляют ТНП, финансовые рынки, международная торговля и т.д.) [3]. Т.е. это экономика, чьи основные компоненты обладают институциональной, организационной и технологической способностью действовать так, как общность (целостность) в реальном времени или в избранном времени в планетарном масштабе. Это не планетарная экономика, она не включает все экономические процессы на планете, не включает все территории и всех людей в свою работу, но ее влияние распространяется на всю планету. Ее фактическое функционирование и структура относятся только к сегментам экономических отраслей, стран и регионов в масштабах, которые варьируются в соответствии со специфическим положением отрасли, страны или региона в МРТ. Глобализация носит избирательный характер, например, 94% портфельных и других краткосрочных потоков капитала в развивающиеся и переходные экономики направлялись в 20 стран; страны «Большой семерки» производили 90% высокотех-

нологичной продукции и т. д. Т. е. глобальная экономика характеризуется фундаментальной асимметрией, в то время как доминирующие сегменты всех национальных экономик связаны в глобальную сеть, другие отделены от процессов накопления и потребления. А. Г. Мовсесян и С. Б. Огнивцев предлагают в качестве критериального свойства глобальности «его влияние на все население планеты, на все процессы взаимосвязанности процессов» [7, с. 57].

Наибольшее распространение имеют две системы — количественного и качественного измерения глобализации. Первая система была предложена швейцарским Институтом исследования бизнеса (KOF Konjunkturforschungsstel der ETH Zurich) [13]: индекс рассчитывается для 123 стран, вторая система была предложена Международной организацией Carnegie Endowment for International Peace (CEIP), где индекс рассчитывается для 62 стран. Обе системы позволяют ежегодно рассчитывать количественную оценку — индекс глобализации.

Индекс глобализации позволяет оценить уровень (степень, масштаб) интеграции страны в мировое пространство. Сравнение стран по этому показателю дает возможность оценить инвестиционную привлекательность страны, открытость экономики и т. д. Индекс глобализации по системе KOF рассчитывается на основе трех измерений: экономическое (Iгэ), социальное (Iгс) и политическое (Iгп) — и исчисляется как сумма составляющих с соответствующими весами: Iгэ = 0,34; Iгс = 0,37; Iгп = 0,29. По системе CEIP индекс глобализации измеряется на основе четырех коэффициентов как среднее арифметическое экономического (Iгэ), персонального (Iгпр), технологического (Iгт) и политического (Iгп) коэффициентов [13].

## 2.2. Международное разделение труда в глобальном геоэкономическом пространстве

Мир вступил в новую стадию своего развития — произошли кардинальные изменения глобального характера, где именно экономика занимает ключевые позиции, составляет суть глобализации и пре-

допределяет весь ход исторического развития человечества в начале века. Ключевой характеристикой этой подвижной, многоуровневой системы является *глобальное геоэкономическое пространство* [4; 5; 10; 11], в котором внешнеэкономические связи национальной экономической системы выстроены по инвестиционно-воспроизводственной модели. *Геоэкономика* — это новая парадигма, лежащая в основе исследования экономических систем в условиях глобализации, *глобалистика* — наука о мире в его нерасчлененной форме [4; 5]. У глобального геоэкономического пространства много измерений: экономическое, политическое; пространство расчленено на подпространственные формы (геоэкономика, геофинансы, геополитика, геологистика). Глобальное пространство есть симбиоз частных пространств, и центральное место в глобализации занимает геоэкономика [4; 5]. Геоэкономика — это систематизированное знание о мире как едином и целостном, самоорганизованном и структурированном мировом экономическом пространстве [4; 5], это территориально неравномерная, высокоорганизованная динамичная сеть воспроизводственных циклов, экономических пространств и мест, связанных между собой пучками потоков [4; 5].

Геоэкономика описывает новые системы, связи и структуры, складывающиеся в глобальном пространстве; ее можно рассматривать как теоретическую концепцию, как вынесенную за национальные границы систему экономических отношений, как систему геоэкономических атрибутов, которые определяют каркас мировой геоэкономической системы. Считается, что имя геоэкономике дал Эдвард Люттвак, который впервые обозначил движение от геополитики к геоэкономике. Но ряд специалистов родоначальником указывают Маурици Пармеле. На сегодняшний день сложилось несколько школ геоэкономики: американская (Э. Люттвак, Э. Лейшон, У. Нестер, П. Дикен); итальянская (М. Пармеле, Карло Жан, Паоло Савона); российская (Е. Ф. Авдокушин, Н. Н. Думная, Э. Г. Кочетов, Е. В. Сапир, Е. Д. Фролова и другие).

Наиболее противоречивой является американская школа. Для нее характерны следующие позитивные позиции: переход от геополитики к геоэкономике (примат геоэкономики в международных

отношениях); усиление влияния межправительственных и международных организаций; очерчивание регионов в соответствии с экономическими принципами; срезание воспроизводственным процессом национальных границ. В то же время ее раздирает внутреннее противоречие, состоящее в выдвигании государства на роль центра геоэкономической модели мира, это модель геоэкономической экспансии. Несмотря на различия между этими школами, в понимании категории «мировая экономическая система» как единой, целостной системы, в представлении мира как глобального пространства и, самое главное, в доминировании геоэкономического пространства над геополитическим или, как метко подчеркнули представители итальянской школы геоэкономики Паоло Савона и Карло Жан, в рассмотрении анализируемых проблем в геоэкономическом контексте [цит. по: 11] проявляется единство точек зрения.

Анализ и обобщение основных положений этих концепций в комплексе позволяет сформулировать вывод о трансформации основных категорий и понятий. Большинство базовых категорий и понятий, преломленные через геоэкономические координаты, приобретают новый смысл, например понятие «внешнеэкономические связи». В глобальном геоэкономическом пространстве один из базовых атрибутов — экономические границы, формируемые деятельностью воспроизводственных процессов, а не являющиеся атрибутом старовестфальской системы. Поэтому внешнеэкономические связи необходимо рассматривать как связи, «внешние» по отношению не только к стране, но и к этим экономическим границам.

Трансформация мира проявляется в появлении новых субъектов (акторов) мировой экономики, а именно локальных структур: глокальных узлов (**global + local**), интеллектуальных долин, широтных поясов и т.д. Среди них выделяются интернационализированные воспроизводственные процессы (ИВ-процессы). Другими словами, основу мировой экономики составляют уже не только воспроизводственные процессы, замкнутые в рамках отдельных государств, но их длинные цепочки, вынесенные за их границы (интернационализированные). Необходимость удлинения обосновывается тем, что в геоэкономическом пространстве создается новая сложная то-

варная форма как результат функционирования глобальных бизнес-проектов — товар-объект, товар-программа. В качестве примера можно привести такие: энергетическая программа Африки, проект «Трансполярный перелет», проект «World» (строительство искусственных островов) или проект «Город развлечений» (строительство всех семи чудес света в натуральную величину) [цит. по: 11]. Особенностью функционирования таких ИВ-процессов является взаимодействие по всей воспроизводственной цепочке. Трансформируется и одно из базовых понятий — «международное разделение труда»: появляется его новый вид — разделение между этими ИВ-процессами, оформляемое как «межанклавное разделение труда».

Становление международного разделения труда прошло несколько исторических этапов, на протяжении которых и формы и характер эволюционировали. Продолжается этот процесс и сейчас. В основе разделения труда и развития всемирного рынка находился торговый обмен всех стран мира. Такая ситуация объясняется, в частности, тем, что до глобализации вся цепочка добавленной стоимости замыкалась на конкретной стране. Но в условиях формирования глобального экономического пространства происходят существенные изменения, которые трансформируют привычное разделение труда из «торгово-финансовой фазы» через «фазу индустриальную» в третью фазу — «геоэкономическую». Ее особенности состоят в следующем [4; 5; 10; 11]:

— товар, являющийся основой мировой торговли, формируется в инвестиционно-воспроизводственных циклах, которые функционируют в нескольких странах; институционально ИВ-цепочки, как правило, оформляются как ТНК, альянсы; национальное хозяйство «делится» на секторы, которые становятся звеньями таких производственно-коммерческих агломераций;

— при этом 1/3 мировой торговли есть «квазиторговля», осуществляемая в транснациональном поле; существенное влияние на развитие транснационального разделения труда (в формулировке М. Кастельса [3]) оказывают факторы информационной эпохи.

Таким образом, мы приходим к выводу, что в дополнение к международному разделению труда появляется новейшее разделение

труда — это разделение между ИВ-цепочками, в рамках которых создается новый вид товара и которые институционально оформлены как анклав, консорциумы, производственно-коммерческие агломераты, корпорации. Поэтому и разделение труда между ними формулируется как «межанклавное, межкорпорационное». Этот термин в последнее время достаточно часто встречается в литературе [66; 96], и формулируется «специализация хозяйствующих субъектов, сформировавшихся на транснациональной основе как интернационализированные воспроизводственные ядра» [10, с. 56]. Таким образом, дополнение теории общественного разделения труда новым ее видом — межкорпорационным (межанклавным) разделением труда — позволяет адресно решить некоторые глобальные проблемы, например:

- привлечь к взаимовыгодной интеграции предприятия и структуры различных институциональных и организационно-правовых форм, размеров, специализации;

- использовать с большей эффективностью отдельные частные преимущества слаборазвитых стран (в лице этих структур);

- обеспечить их вхождение как участников в глобальные геоэкономические системы на мировые рынки конечной продукции;

- гармонизировать интересы различных субъектов мирохозяйственного взаимодействия на условиях взаимоинтеграции; сырьевую специализацию страны превратить в ее преимущество в конструкции «сырье — технология интеграции в мировые воспроизводственные процессы».

Совокупность интернационализированных воспроизводственных процессов позволяет основой мировой экономики (воспроизводственный аспект), с учетом вышеизложенных характеристик, считать геоэкономическую воспроизводственную систему, дадим ей нижеследующее определение в формате концептуальной модели. *Геоэкономическая воспроизводственная система* — это совокупность взаимопересекающихся, растянутых мировых воспроизводственных циклов (цепочек), институционально оформленных как транснационализированные структуры различных видов, внутри которых воспроизводственный процесс организован выполнением

*функций* конкурентного взаимодействия по всем звеньям (инвестиционное, инновационное, технологическое, производственное, управленческое и другие) создания продукции и услуг различных товарных форм (товар-объект, товар-предприятие и т. д.) путем вынесения отдельных звеньев за национальные (административные) границы и постоянного смещения в мировые точки роста *на основе* межанклавного и международного разделения труда и *направлен* на преобразование ограниченных ресурсов в конкурентный товар в рамках глобальных бизнес-проектов и достижение стратегического эффекта *в целях* улучшения качества жизни населения мира в целом и конкретной локальной структуры в частности.

Если рассматривать вопрос конкуренции с позиций глобального геоэкономического пространства, то ее особенности состоят в следующем. Поскольку ключевой единицей мирового хозяйства являются интернационализованные процессы (*далее* ИВ-процессы), в рамках которых осуществляется глобальный бизнес-проект, то национальные структуры стремятся быть вовлеченными в них. Суть конкуренции состоит в стремлении быть интегрированными в ИВ-процессы на уровне любого звена. В геоэкономической модели мировой экономической системы мы выделяем два уровня. Первый, глобальный, т. е. внешний уровень — это уровень глобальных сетевых бизнес-проектов, интернационализованных инвестиционно-воспроизводственных процессов; второй — внутренний, или локальный, на котором находятся локальные образования, структуры. Смысл конкурирования заключается в способности локальных субъектов различных институциональных форм интегрироваться в эти ИВ-процессы. Именно интернационализованные инвестиционно-воспроизводственные процессы и формируют спрос на ресурсы, причем спрос не на любые ресурсы, а только с заданной системой качеств.

Одним из аспектов этой системы является технологический. Наиболее полно его раскрыл М. Г. Делягин [2], который сконцентрировал свое внимание на технологических принципах обеспечения конкурентоспособности, где ключевым критерием является технология и степень уникальности производимого с ее помощью продук-

та. В модели «технологической пирамиды» им выделены пять уже сформировавшихся этажей и новый, находящийся в стадии формирования, нулевой этаж; это низший (Н), средний (С) и высший (В), имеющий три уровня (В1; В2; В3), этажи. Ключевым критерием служит степень уникальности производимого с помощью технологий продукта, и чем она выше, тем в большей степени рынок этого продукта контролируется производителем (а не потребителем, что свойственно нижним этажам), тем выше степень его индивидуализации и рыночная сила владельца данной технологии, тем окончательнее превращение «рынков покупателя» в «рынки продавца». От низшего этажа «технологической пирамиды» к высшему растет и доля добавленной стоимости, степень контроля над рынком сбыта, эффективность бизнеса. В отношении собственно конкуренции поясним следующее. По мере движения от этажа «однородных» товаров к «уникальным» и выше конкурентная эффективность используемых технологий, безусловно, возрастает. Но по мере такого же возрастания рынки «ноу-хау» и особенно «технологических принципов» контролируются их разработчиками более жестко, чем на нижних этажах. А чем выше у них рыночная власть, тем больший контроль рынков своей продукции они обеспечивают и практически избавлены от внешней конкуренции как таковой.

Однако этим сущность конкуренции в парадигме «технологической пирамиды» не исчерпывается. Необходимо различать конкуренцию внутри уровня и между ними. По мере повышения уровня (этажа) «технологической пирамиды» конкуренция производств, находящихся на более низком уровне развития, с производствами более высокого уровня становится все более затруднительной. Чем выше уровень пирамиды, тем более организованной и структурированной является конкуренция внутри одного уровня, тем в меньшей степени она носит ценовой и в большей — технологический характер. Наиболее значимой в современных условиях становится конкуренция между уровнями, и ее называют «современной глобальной конкуренцией» [2, с. 250].

Наиболее интересным является «нулевой этаж», т. е. новый, развивающийся. Его представляют метатехнологии. Метатехнология —



это совокупность всех технологических процессов (НИР, опытно-конструкторские работы, подготовка производства, производство, сбыт и сервисная поддержка проекта) по созданию определенного вида продукции с заданными параметрами. Метатехнология — это качественно новый тип технологий, который в принципе исключает возможность конкуренции. Наиболее наглядные примеры метатехнологий следующие: сетевой компьютер; современные технологии связи; организационные технологии, в том числе технологии управления, технологии формирования массового сознания. Эти технологии из-за своей наибольшей производительности стали господствующими. Возникновение метатехнологий делает технологический разрыв между более или менее развитыми странами в принципе непреодолимым, что исключает для последних возможность успеха в глобальной конкуренции.

Именно владение ими составит конкурентоспособность предприятия и страны в будущем. На сегодняшний день семь высокоразвитых стран владеют 46 из 50 метатехнологий, которые обеспечивают конкурентное производство, а остальной мир — лишь тремя-четырьмя. При этом на долю США приходится 20–22 метатехнологии (Германии — 8–10, Японии — 7, Англии и Франции — 3–5, Швеции, Норвегии, Италии, Швейцарии — по 1–2) [цит. по: 11].

Анализ экономики страны с применением данного методологического принципа дает иные, нежели традиционные способы, выводы. Так, например, отставание США от других стран на низших уровнях пирамиды вызвано не невозможностью, а ненужностью. Суть структурной перестройки США состоит не в передаче примитивных технологий и выводе производств с территории США, а в концентрации всех ресурсов (как стихийных, так и осознанно направляемых государством) на развитие наиболее эффективной деятельности, сосредоточенной на высших этажах «технологической пирамиды»: создание новых технологических принципов. Аналогичное распределение обязанностей мы можем наблюдать и в ТНК: в материнской компании сосредоточено выполнение функций высших этажей, а в филиалах — низших, т. е. непосредственное производство товаров. При этом ТНК избегают передачи технологий, т. к. именно

владение ими является основным фактором их конкурентоспособности. В этом состоит основа превосходства стран «золотого миллиарда» — в технологическом укладе [7].

В то же время возможно самостоятельное развитие и достижение мировой конкурентоспособности как отдельных регионов, так и отдельных предприятий, независимо от положения страны в мировой экономике. Т. е. для современного этапа характерно превращение отдельных регионов, которые в силу обладания значимыми ресурсами и эффективного управления оказываются более успешными, чем страны в целом, в самостоятельные субъекты мирового развития. Это означает, что в парадигме «технологической пирамиды» отправной точкой интеграции является позиционирование на «этаже» пирамиды отдельного предприятия и региона, тем более что часто «этажи» связаны между собой (например, производство сложного или уникального товара осуществляется по конкретному ноу-хау).

### 2.3. Мировой доход в глобальном мире

В условиях глобализации главной задачей для национальной экономики является не столько выход ее субъектов на внешний рынок, сколько оперирование национальных структур в глобальном экономическом пространстве. Стратегическим ориентиром при оперировании субъектов национальной экономики на мировой хозяйственной арене является борьба за доступ к мировому доходу и его перераспределению.

В глобальном геоэкономическом пространстве основными субъектами мирового хозяйства становятся интернационализированные системы (ИВ-системы, ИВ-процессы, ИВ-циклы и т. д.). Поэтому мировой доход — это «доход в мировом измерении от внешнеэкономической деятельности, получаемый при реализации товаров и услуг, произведенных в рамках именно таких интернационализированных производственных циклов (ядер), транснациональных экономических структур с использованием всех видов национальных ресурсов,

в том числе и ресурсов стран, не признанных в качестве участников этих циклов, и предназначенный для реинвестирования расширенного интернационализированного воспроизводства» [4]. Существует большая разница между доходом, получаемым в рамках национальных государств, и доходом от деятельности транснациональных компаний. По данным ЮНКТАД ведущие мировые компании контролируют более 5 трлн долларов, из которых не менее трети находятся за пределами страны базирования. Разрыв наиболее очевиден в финансовой сфере. ТНК участвуют в глобальных операциях, часто имеющих спекулятивный характер. Так, например, общий объем рынка вторичных ценных бумаг приближается к 100 трлн долл., а годовой оборот финансовых транзакций достиг полквотриллиона долларов. Если учесть, что объединенный фонд 23 развитых стран составляет около 550 млрд долл., то становится очевидным, что даже при согласованной политике всех мощных государств они не могут направлять для борьбы против спекулятивных операций суммы, сопоставимые с оборотами финансовых рынков<sup>10</sup>.

Доступ страны к мировому доходу и его перераспределению возможен при соблюдении следующих условий. *Первое.* Как отмечено выше, суть конкуренции состоит в стремлении быть интегрированными в ИВ-процессы на уровне любого звена (лаборатории, отдела маркетинга, бюро рационализаторов и изобретателей и т. д.). Признание мировым экономическим сообществом национальных ресурсов полноправным участником ИВ-процессов повлечет за собой и доступ (допуск) страны к перераспределению мирового дохода. Однако напомним, что интернационализированные инвестиционно-воспроизводственные процессы запрашивают на рынке не любые ресурсы, а только с заданной системой качеств. Другими словами, конкурентными являются ресурсы не на складе, не в недрах, а интегрированные в систему инвестиционно-воспроизводственных процессов.

*Второе.* Целесообразно выделить специализацию не только в плоскости производственно-сырьевых звеньев ИВ-процессов

---

<sup>10</sup> Лебедев Д. С. Проблема регулирования деятельности ТНК // Безопасность Евразии. 2003. № 2. С. 709.

(в первую очередь, минерально-сырьевые), но и в торговом звене. Дело в том, что вся сверхприбыль, т. н. стратегический эффект, особенно ее виртуальная составляющая (например, стоимость брэнда), формируется в момент продажи готового сложного товара. Следовательно, ее получает продавец как генподрядчик, брэндодержатель. А данная специализация и есть принадлежность к ядру «мир-системы». Заметим, что есть финансово-хозяйственные схемы, когда генподрядчик (как собственник будущего товара и генеральный руководитель глобального бизнес-проекта) может не обладать никаким видом ресурсов. Владение прогрессивными методами и технологиями управления позволяет ему сформировать ИВ-цепочку, определить субподрядчиков и субконтракторов, получить от всех ее звеньев «ресурсный вклад» фактически по себестоимости или трансфертным ценам, при этом сверхприбыль от реализации бизнес-проекта присвоить только себе.

Данное обстоятельство формирует *третье* условие. С точки зрения формирования мирового дохода превосходство стран заключается в том, что на их территории создается готовый товар с высокой степенью добавленной стоимости (к сожалению, одной из характеристик экономики регионов России, в т. ч. Свердловской области, является резкое снижение именно доли готовой продукции). Одними из факторов успешности стран-лидеров — представителей ядра «мир-системы», условий получения ими мирового дохода, формирования в них центров мирового роста являются факторы размещения (ориентации) производств. Мы привыкли в большинстве случаев говорить о факторах, влияющих на размещение промышленного производства (производственных подразделений) ТНК. Среди их большого количества выделяются следующие: возможность использования дешевого импортного сырья и топлива; менее жесткие (по сравнению со страной базирования материнской компании) экологические требования; дешевизна (в соотношении с квалификацией) рабочей силы; налоговые и другие льготы на территории размещения; наличие развитой инфраструктуры (транспортной, коммуникационной).

*Четвертое.* Но с точки зрения формирования мирового дохода надо выделять факторы размещения штаб-квартир ТНК, торговых домов,

т. е. тех структур, через которые осуществляются продажи. Основными здесь являются такие, как пересечение на территории глобальных финансовых потоков, наличие банковских, юридических организаций, мировых институтов или их подразделений (ООН, МВФ и т. д.).

Безусловно, размещение производств на территории определенной страны дает ей определенные плюсы (новые рабочие места, занятость населения, обустройство территории, передача новых технологий), но ведь вынос производства происходит в страны, которые находятся на более низкой ступени технологического развития! Это формирует дисбаланс интересов, т. е. доход от создания новых рабочих мест не покрывает потери от наносимого экологического вреда, налоговых потерь и т. д. Даже передача технологий происходит уже после получения страной-лидером технологической ренты. Источником сверхприбыли является также экологическая рента, ресурсная рента [12]. Таким образом, не гармоничное обустройство мира, а жажда получения сверхприбыли является ключевым условием размещения производства. Поэтому мы склонны считать факт выноса производств за пределы своей страны завуалированной формой эксплуатации, экономической экспансией, даже в условиях смены вектора «вытеснения» на вектор «взаимопроникновения» [6, с. 55]. В теориях международной торговли базовым является принцип «баланса интересов», но в условиях «мир-системы» интересы у развитых и развивающихся стран находятся на разных уровнях внешнеэкономических связей, что не позволяет признать их взаимными.

*Пятое.* Важная роль в формировании мирового дохода принадлежит ренте. Рента является формой выражения сверхприбыли (добавочного продукта), полученной в результате эксплуатации различных разнокачественных ресурсов. Ее объективной основой служит дифференциальная стоимость — разность между общественной стоимостью (рыночной ценой) и индивидуальной стоимостью (издержки плюс нормальная прибыль, достаточная для производства) продуктов или услуг, выступающих на рынке в товарной форме. Именно к этой сверхприбыли стремятся предприниматели, организуя производство. Ренты возникают во всех сферах, где на-

лицо ограниченные разнокачественные ресурсы и возможности их присвоения. Понятие ренты в глобальном пространстве имеет свои особенности [4; 5]:

— сама сфера рентных отношений сужается, основным источником образования мировой природной ренты и технологической квазиренты становится область внешней торговли товарами и высокотехнологичными услугами;

— если внутри страны существует порядок формирования, присвоения и распределения ренты, который регламентируется государством и созданной им системой правовых норм, то в мировом хозяйстве такой системы пока еще нет, да и органов, контролирующих соблюдение норм, пока тоже еще нет (за редким исключением, например формирующаяся на межгосударственной основе правовая система ЕС);

— важнейшим рентообразующим фактором применительно к глобальному рынку становятся мировые цены, которые могут существенно отличаться от внутренних;

— циклические колебания объемов мировой ренты, антиренты и квазиренты предопределяются мировыми экономическими кризисами, а также геополитическими кризисами, периодически потрясающими планету.

Итак, одним из главных факторов успешного развития стран-лидеров мировой системы является участие их в перераспределении мирового дохода и переливе его в национальные рамки. Получаемый при реализации товаров и услуг новых товарных форм (товар-предприятие, товар-программа и т. д.) между анклавами как всемирный межнациональный доход, он должен распределяться между всеми участниками воспроизводственного процесса с учетом вклада. Однако механизм перераспределения мирового дохода еще не сложился, все происходит достаточно стихийно и неравномерно, он не распределяется равномерно между участниками мирового воспроизводственного процесса согласно их участию в нем. В рамках существующего распределения мирового дохода можно отметить основополагающую тенденцию, которая существовала на протяжении XX в. и не утратила своей актуальности сейчас. Пе-

нераспределение мирового дохода происходит по принципу Парето (20/80), означающему, что 20% игроков мирового геоэкономического пространства владеют и управляют 80% капиталов. Следовательно, рассматривая данный принцип, становится очевидным, что остальные 20% капиталов распределены среди остальных 80% хозяйствующих субъектов экономики. Такая тенденция ведет к взрыванию противоречий между субъектами, что может рассматриваться как преддверие геоэкономических войн. Для попадания в заявленные 20% национальным государствам необходимо трансформироваться в «страны-системы». Опираясь на формулу мирового воспроизводственного цикла, представляется, что национальные экономики стремятся врасширяться в мировую геоэкономическую систему с целью прорыва к полноправному участию в формировании и распределении мирового дохода с помощью использования высоких геоэкономических технологий и путем оперирования на геоэкономическом поле мира. Все большую роль играют наднациональные потоки, протекающие в экономической, финансовой, информационной и др. сферах. В данных условиях государства делегируют права на реализацию своих долгосрочных стратегических национальных интересов ТНК, консорциумам и т. д.

## 2.4. Глобальные проблемы и вызовы

Глобальные проблемы — это проблемы, которые затрагивают интерес не только отдельных людей и стран, но также могут повлиять на перспективы будущего развития мира [9, с. 20], их решение требует целенаправленных усилий всего мирового сообщества. Для лучшего понимания все глобальные проблемы целесообразно определенным образом классифицировать, один из наиболее распространенных способов — это группировать их по направлениям:

- политические (локальные войны, конфликты, терроризм и т. д.);
- экономические (экономические войны, международный долг и т. д.);

— социальные (рост неравенства в доходах, безработица и нищета и т. д.);

— экологические (ограниченность ресурсов, продовольственная проблема, отходы и загрязнение и т. д.).

Одной из насущных мы считаем продовольственную проблему. Ученые и практики ведут многочисленные исследования на тему снижения нищеты и бедности, продовольственной безопасности. Но, несмотря на разнообразие получаемых результатов, проблема до сих пор не решена, и поиски продолжаются. Одним из механизмов коллективного принятия решений являются всемирные выставки. Последняя «Экспо-2015» в Италии как раз и была посвящена поиску ответа на вопрос «как накормить планету?» в современных условиях. Продовольственная проблема имеет давние исторические корни, но сегодня она как никогда обострилась, что вызвано следующими обстоятельствами: население планеты стремительно растет; ресурсов становится все меньше и меньше; к 2050 г. потребность в продуктах вырастет на 40%.

Охарактеризовать глобальную продовольственную проблему с высокой точностью достаточно сложно, поскольку расчеты зависят от используемых критериев. Тем не менее они в совокупности (в т. ч. индекс цены на продовольствие (*FAO-Food Price Index*), всемирный индекс оценки голода (*World Hunger Index*), мировой уровень продовольственного обеспечения в расчете на одного человека и другие) позволяют составить общую картину мира и выяснить, например, сколько стран в Африке страдают от голода, в каком объеме бедные страны продают свои сельскохозяйственные земли более богатым странам, которые в свою очередь пытаются защитить свое население от голода в долгосрочной перспективе, и т. д. Но ситуацию нельзя трактовать однозначно:

— с одной стороны, недостаток продуктов питания стал не просто текущей проблемой, а приобрел статус хронической;

— с другой стороны, в то же самое время некоторые страны ведут борьбу с излишками производимых продуктов и их чрезмерным потреблением (а ожирение стало уже массовой болезнью населения).



Кроме того, продовольственная проблема в современных условиях рассматривается не автономно, а в совокупности со сравнительно «молодыми» общемировыми проблемами, такими как загрязнение среды обитания, снижение площадей пахотных земель, истощение невозобновляемых ресурсов.

Ученые активно изучают эту проблему по многим направлениям, но наиболее актуальными являются следующие: содержание понятия «продовольственная проблема» и пути ее решения; дефицит продуктов питания (особенно в малых странах), надежное обеспечение населения земного шара продуктами питания; продовольственная безопасность (в т. ч. ГМО) и способы ее решения в разных ситуациях; проблемы бедности и отсталости, роль Всемирной продовольственной программы ООН; возникновение продуктового дефицита вследствие демографического взрыва на фоне неразвитости национального сельского хозяйства. С каждым годом появляются новые факторы и глобальные тенденции, которые усугубляют продовольственную проблему, в т. ч. ускоряющаяся урбанизация, формирование новых стандартов продовольственного потребления, интернационализация процесса производства продуктов питания.

По всем этим и другим направлениям ведутся исследования, но, несмотря на разнообразие получаемых результатов, на нынешнем этапе социально-экономического развития мирового сообщества проблема до сих пор не решена и цель остается той же — *добиться надежного обеспечения населения земного шара продуктами питания*. Если обобщить предлагаемые (иногда неоднозначные) пути решения продовольственной проблемы (или хотя бы улучшения ситуации), то наиболее распространенными являются следующие: вовлечение новых ресурсов планеты в сферу сельскохозяйственной деятельности; подъем урожайности за счет успехов селекции и генетики, агрономических технологий; подъем сельского хозяйства путем внедрения достижений научно-технической революции (новый этап); совершенствование технологий хранения, транспортировки, складирования и т. д.

Для любого государства задача обеспечения продовольственной безопасности, преодоления продовольственного кризиса всегда

была приоритетной. Но в современных условиях она приобрела глобальную значимость, в том числе и в силу целостности современного мира. При этом мировое сообщество понимает, что проблему можно решить, только объединив усилия отдельных стран. Одним из инструментов сотрудничества в этой области и стала всемирная выставка «Экспо-2015» (EXPO), проходившая в Милане (Италия) со 2 мая по 31 октября 2015 г. Она была посвящена поискам способов предотвращения недостатка продовольствия в мире в будущем и затронула в целом проблему ресурсов.

В 2015 г. мир столкнулся с большим числом различных по характеру и значительных по размеру вызовов. Их знание позволит человечеству совместными усилиями двигаться к прогрессу. Всемирный экономический форум в своем документе Outlook on the Global Agenda 2015 выделяет несколько наиболее существенных вызовов<sup>11</sup>.

1. *Углубление неравенства в доходах.* Неравенство в доходах является одним из ключевых вызовов нашего времени. В развитых и развивающихся странах беднейшая половина населения контролирует менее 10 %. Несмотря на то что во всем мире экономический рост набирает темп, глобальные проблемы остаются, включая нищету, ухудшение состояния окружающей среды, безработицу, политическую нестабильность, насилие и конфликты. В целях эффективного решения вопросов неравенства странам необходимо принять комплексную программу, которая рассматривает проблему по социальным, экономическим и экологическим аспектам, в том числе доступ к образованию, здравоохранению и ресурсам. Главным здесь является принятие комплекса мероприятий, реализация которых обеспечит справедливый доступ к ресурсам и услугам, рост достойных рабочих мест. На первое место в перечне этих мероприятий специалисты помещают изменения в политике налогообложения, улучшение образования, здравоохранения;

---

11 Top 10 trends of 2015 [Электронный ресурс] // Outlook on the Global Agenda 2015. URL: <http://reports.weforum.org/outlook-global-agenda-2015/top-10-trends-of-2015>.

2. *Устойчивый рост безработицы.* Масштаб и значимость этой проблемы проявляются в широком распространении этой тенденции. Перемещения рабочих мест, связанные с технологическим прогрессом, происходят гораздо быстрее, чем раньше, и могут быть более драматичными. Однако это дает нам и огромные возможности, чтобы воспользоваться текущей низкой стоимостью заимствования недостаточно используемых трудовых ресурсов и направить их в первую очередь в крупномасштабные проекты по строительству и ремонту необходимой инфраструктуры в развитых и развивающихся странах;

3. *Отсутствие лидерства, профессионального руководства.* В последние годы международное сообщество в целом не в состоянии решить какие-либо серьезные мировые вопросы, будь то глобальное потепление или проблемы в Северной Америке и Европе. Поэтому многие называют сложившуюся ситуацию *кризисом* лидерства. Для его преодоления нужны руководители, которые не только умеют формировать и развивать проектные команды, принимать решения, но и обладают такими навыками, как глобальный междисциплинарный подход, долгосрочное планирование, расстановка приоритетов социальной справедливости и благосостояния, соперничество и другие;

4. *Повышение уровня загрязнений в развивающихся странах.* Для его снижения требуется технологическая и интеллектуальная революция, альтернативный путь к экономическому процветанию, который сохраняет ресурсы и уменьшает выбросы углерода. В особенной степени эта проблема касается Азии, Латинской Америки, Африки;

5. *Экстремальные погодные явления* являются основным последствием изменения климата, они становятся все более частыми, мощными и непредсказуемыми и вызывают масштабные болезни, политическую нестабильность, экономический стресс. Предотвращение тяжелых погодных явлений или уменьшение их последствий — лучший результат для всех;

6. *Увеличивающийся водный стресс.* Несмотря на кризис обеспечения населения чистой питьевой водой, эксперты утверждают, что доступ к ней находится всего в «нескольких долларах». Это означает, что небольшой кредит может создать для огром-

ного количества людей, живущих в нищете, путь к бытовому водопроводному крану и снизить водный стресс. Несмотря на эту оптимистическую точку зрения, надо признать, что проживание в условиях ограниченных водных ресурсов будет нормой для населения большинства стран, особенно это касается стран Африки к югу от Сахары, Азии.

## Вопросы для самопроверки к главе 2

1. Дайте определение глобализации.
2. В чем заключается разница понятий «мировая экономика» и «глобальная экономика»?
3. Как измеряется глобализация?
4. Что такое «глобальное геоэкономическое пространство»?
5. Раскройте сущность межконтинентального разделения труда.
6. В чем суть конкуренции между этажами технологической пирамиды?
7. Что такое мировой доход?
8. Как генерируется мировой доход?
9. Систематизируйте основные проблемы мировой экономики, приведите примеры из современной практики.
10. Назовите основные глобальные вызовы современной эпохи.
11. Назовите страны «золотого миллиарда».

## Библиографический список к главе 2

1. Глобализация: сущность, проблемы, перспективы : материалы круглого стола при поддержке журнала «Безопасность Евразии». М. : Книга и бизнес, 2003.
2. Делягин М. Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации : курс лекций / М. Г. Делягин. 3-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2003.

3. Кастельс М. Галактика Интернет: Размышления об Интернете, бизнесе и обществе / М. Кастельс; пер. с англ. А. Матвеева ; под ред. В. Харитонов. Екатеринбург : У-Фактория, 2004.
4. Кочетов Э.Г. Геоэкономический (глобальный) толковый словарь. Основы геоэкономических технологий современного бизнеса / Э.Г. Кочетов. Екатеринбург : Уральский рабочий, 2006.
5. Кочетов Э.Г. Глобалистика: Теория, методология, практика: учебник для вузов / Э.Г. Кочетов. М. : Норма, 2002.
6. Мироненко Н. С. Введение в географию мирового хозяйства : учебное пособие для студентов вузов / Н. С. Мироненко. М. : Аспект Пресс, 2006.
7. Мовсесян А.Г. Мировая экономика : учебник / А.Г. Мовсесян. М. : Финансы и статистика, 2001.
8. Пономарева Е. С. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. пособие для студентов вузов / Е. С. Пономарева, Л. А. Кривенцова, П. С. Томилов. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
9. Сапир Е. В. Мировая экономика. Геоэкономический подход: учебное пособие / Е. В. Сапир. Ярославль : ЯрГУ, 2003.
10. Фролова Е. Д. Геоэкономическая интеграция ресурсов России в мировые воспроизводственные процессы. Вопросы теории и практики: монография / Е. Д. Фролова. Екатеринбург : УГТУ-УПИ, 2009.
11. Яковец Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю. В. Яковец. 2-е изд., доп. и перераб. М. : Изд-во Экономика, 2003.
12. Dreher A. Measuring Globalization — Opening the Black Box / A. Dreher, A. Noel, P. Martens [et al.] // A Critical Analysis of Globalization Indexes. Journal of globalization Studies. 2010. Vol. 1. № 1. Pp. 166–185.
13. Stiglitz J. Globalization and Its Discontents / J. Stiglitz, W. W. Norton. USA, 2002.

## ГЛАВА 3. ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ И РАЗВИТИЕ ЕЕ НОВЫХ ФОРМ

---

---

### 3.1. Сущность интернационализации в современных концепциях

**В** современном мире интернационализация является актуальной тенденцией мирового экономического развития, к середине 90-х годов XX в. был достигнут ее небывалый уровень. В качестве иллюстрации этого явления в учебной литературе представлено огромное число схем, демонстрирующих, каким образом детали одного самого заурядного автомобиля собирают в нескольких десятках стран. В середине XX в., в условиях стремительно возрастающего товарооборота между странами и создания транснациональных корпораций, возникла необходимость в создании новых концепций, объясняющих предпосылки перехода от простейшей формы интернационализации, т. е. экспорта, к более сложным и зрелым формам, таким как лицензирование, открытие производственных подразделений на зарубежных рынках, создание совместных предприятий и др.

Американский экономист Р. Вернон был одним из основоположников теории интернационализации и современных теорий международного производства. Но до публикации его работ уже были попытки объяснить принципы развития международного производства и торговли. К таким теориям можно отнести классические те-

ории международной торговли (например, меркантилизм Т. Мана и В. Петти, теорию абсолютных преимуществ А. Смита, теорию сравнительных преимуществ Д. Рикардо), а также неоклассическую теорию международного движения капитала, разработанную шведскими учеными Э. Хекшером и Б. Олином, развитую последователями теории и сформированную в русле неоклассической теории международной торговли. Японская школа была близка к основным выводам теории Р. Вернона. Из числа основоположников мы выделяем К. Коджима и Т. Озава, обозначивших преимущества компаний в условиях международной мобильности капитала (теория «летающих гусей развития»). Ученые доказали, что компании могут способствовать экономическому развитию принимающей стороны, при этом преследуют свои корпоративные цели. При выборе локации для размещения производственных мощностей руководство компаний опирается на два фактора: размещение производства вблизи конечных потребителей (т. е. за пределами таможенных барьеров) и доступ к ресурсам для снижения производственных затрат.

Дж. Даннинг в сериях своих работ (1980, 1981, 1988, 1992 гг.) опубликовал эклектическую теорию OLI-преимуществ, получившую название «эклектическая парадигма международного производства», или эклектическая парадигма Даннинга (Eclectic paradigm, или OLI paradigm). В основе теории Даннинга лежит совокупность OLI-преимуществ, т. е. инвестор принимает решение о прямых иностранных инвестициях, опираясь на оценку трех составляющих (преимуществ):

— Ownership/собственность (O-advantages, или специфические преимущества собственности). Объем иностранных ПИИ объясняется природой и набором конкурентных преимуществ иностранных инвесторов в сравнении с национальными инвесторами (обладание уникальной технологией или патентом, широкая линейка товаров и услуг, хорошая репутация, узнаваемый бренд);

— Location/местонахождение (L-advantages, или специфические преимущества местоположения). Преимущество определяется особенностями рынков, предлагаемых иностранным инвесторам отдельными странами, по сравнению с другими странами (сущест-

венная емкость рынка, низкие транспортные издержки и стоимость рабочей силы, дешевое сырье);

— Internationalization/Интернационализация (I-advantages, или преимущества интернационализации). Преимущества от осуществления внутрифирменных транзакций (между филиалами ТНК, компаниями одного холдинга и т. д.) по сравнению с выполнением таких сделок между независимыми субъектами на рынке. Также преимущества определяются степенью, до которой компания может интернационализироваться, т. е. контролировать собственные конкурентные преимущества, а не переносить и не предлагать их зарубежным компаниям, например через экспорт или лицензирование (т. е. преимущества от самостоятельного использования активов, а не от передачи третьей стороне).

Термин «интернационализация» многогранен. В научных трудах иностранных и отечественных исследователей второй половины XX — начала XXI вв. данное понятие рассматривается с различных точек зрения. В первую очередь дискуссионным остается вопрос соотношения понятий «интернационализация» и «экономическая глобализация»: часть ученых рассматривают глобализацию как заключительный этап интернационализации, высшую ступень интернационализации хозяйственной деятельности [1] (поэтому понятно почему они дают одинаковое определение этим понятиям), а часть — как принципиально новый этап развития мировой экономики. Однако если посмотреть на проблему измерения, то оценка глобализации включает политические, экономические, культурные, экологические и другие составляющие, а интернационализация — только экономические. Глобализация имеет всеобъемлющий характер и затрагивает все стороны жизни, а не только экономическую. Мы разделяем мнение ученых о том, что интернационализация — это экономическое измерение глобализации.

Определений предлагается великое множество, причем самых разнообразных. Так, например, лауреат Нобелевской премии, классик области теории мировой экономики, Дж. Стиглиц в 2002 г. определял феномен глобализации как «более тесную интеграцию стран и народов мира, которая была вызвана беспрецедентным сокра-



щением расходов на транспорт и связь и ликвидацией искусственных барьеров на пути движения товаров, услуг, капиталов, знаний и (в меньшей степени) людей через границы» [16]. По прошествии некоторого времени, в 2010 г., т. е. через 8 лет, авторы MGI-индекса глобализации (Мартенс, Зиветс, Раза) уточняют понятие глобализации как «интенсификацию кросс-национальных взаимодействий, которые обеспечивают создание ТНК и глобальную интеграцию культурных, экономических, политических, технологических и социальных процессов на глобальном, наднациональном, национальном, региональном и локальном уровнях». Поскольку мы затронули аспект соотношения понятий «интернационализация» и «глобализация», то отметим, что, например, А. Дреер считает это определение относящимся к термину не «глобализация», а к интернационализации [14].

Аналогичная ситуация (наличие множества определений) характерна и для понятия «интернационализация». Это множество вызвано не только тем, что каждый автор раскрывает отдельную сторону сущности понятия, но и тем, что они отражают особенности процесса именно в текущем периоде времени (момента времени). Поэтому целесообразно говорить о подходах. Например, сущностью *пространственного подхода* является поиск наиболее благоприятных территорий для размещения подразделения предприятия, совершенствование территориальных структур предприятий. *Маркетинговый* нацелен на формирование стратегии развития внешнеэкономических отношений в условиях глобализации, выбор альтернативных вариантов стратегии развития.

С развитием компании на зарубежном рынке управление получает некоторую самостоятельность. Глобальное развитие корпорации находится в зоне ответственности штаб-квартиры, а местный управляющий концентрируется на развитии компании в рамках определенного региона. Цель *управленческого подхода* к интернационализации — совершенствование управления компанией на внешнем рынке.

Понятие «интернационализация» необходимо рассматривать «в широком смысле слова» и «в узком смысле слова». *Интернацио-*

*нализация экономики* — процесс экономического сближения стран современного мира, основанный на углублении связей в производстве, на быстром росте международной торговли и повышении роли внешнего рынка, а также росте международной миграции капитала и его интернационализации, расширении международных связей в банковской и страховой сферах, интернационализации финансовых и фондовых рынков, развитии международной миграции рабочей силы и т. д. Национальные экономики втягиваются в мировые экономические процессы, таким образом растет взаимозависимость экономик стран, прежде всего развитых [5].

В узком смысле слова можно выделить следующие основные направления для изучения данного явления, а именно: интернационализация хозяйственной жизни и экономики в целом, интернационализация капитала и рабочей силы, интернационализация собственности, образования и деловой активности, интернационализация научно-технических исследований, интернационализация производства, интернационализация деятельности компании и т. д. Особое место в литературе отведено интернационализации научной деятельности. Современные научные исследования требуют огромных финансовых и людских вложений, для этого компании разных стран объединяются для проведения научных и проектных исследований. Кроме того, происходит объективный процесс специализации отдельных стран на определенных видах научных исследований. Одной из форм обмена научно-техническими знаниями и информацией, результатами проводимых в разных странах исследований выступает международная торговля патентами и лицензиями, что исключительно быстро развивается в настоящее время.

*Интернационализация производства* длительное время играла центральную роль в процессе интернационализации и на сегодняшний момент наиболее полно изучена отечественными и зарубежными авторами. Однако модернизация производства требует значительных финансовых вливаний на НИОКР и покупку современного оборудования. Даже в пределах экономик крупных и развитых стран практически невозможно организовать эффективный выпуск всей линейки необходимой продукции. В этих условиях активизируется

процесс специализации стран, что в свою очередь усиливает процессы интернационализации производства товаров и услуг. *Интернационализация производства и капитала* ведет к распространению самых последних открытий и достижений в области науки и техники, использование которых становится объективной необходимостью практически для всех хозяйствующих субъектов, особенно в условиях усиливающейся конкурентной борьбы. В научной литературе *интернационализация образовательных услуг* является одним из наиболее распространенных предметов исследования. Авторитетной является точка зрения Дж. Найта (J. Knight), который под «интернационализацией в сфере высшего образования на национальном, секторальном и институциональном уровнях» понимает процесс, при котором цели, функции и организация предоставления образовательных услуг приобретают международное измерение [15]. Интересным аспектом является территория предоставления услуг. Обычно интернационализацию связывают с выносом производств за рубеж. Но в отношении образовательных услуг Дж. Найт (J. Knight) выделяет два аспекта интернационализации: «внутреннюю» (получение образовательных услуг от иностранных преподавателей «дома») и «внешнюю» (получение образования за рубежом). И действительно, получение международных услуг, но на территории своей страны, также можно охарактеризовать как участие в международной жизни, а значит, оно относится к интернационализации. Но если мы ведем речь об интернационализации деятельности, то ключевым признаком является вынос воспроизводственных процессов за пределы национальных границ.

### 3.2. Измерение уровня интернационализации

В настоящее время усилилось внимание к проблеме измерения различных аспектов интернационализации и глобализации мировой экономики. И тут важен вопрос о целеполагании, о комплексе целей. Наиболее часто измерение преследует следующие цели: для

понимания положения страны через призму показателей, входящих в индекс; для понимания тенденций развития конкретных стран и положения страны с позиций прошлого и настоящего; для характеристики степени иностранной деловой активности компании на национальной территории; для оценки вклада иностранных ТНК в развитие той или иной страны; для формирования информационного поля и защиты национальных интересов, для усиления коммуникаций; для определения вклада различных факторов в общий индекс (например, вовлеченности военно-промышленного комплекса страны в остальной мир); для исследования эволюции и степени (скорости) распространения глобализации, причем в различных разрезах (по регионам, по годам).

В современном мире различные предприятия (как и различные государства) вовлечены в международную деятельность по-разному. От степени вовлеченности в международную деятельность зависит не только понимание текущего положения компании на международной арене, ее глобального окружения, но также вектор управленческих решений о выходе компании на новые рынки. Результаты измерения могут быть использованы как для принятия стратегических решений о выходе на международные рынки, так и для оценки деятельности конкурентов, оценки масштаба и открытости бизнеса.

Все показатели, предлагаемые для измерения вовлеченности экономического субъекта в международные отношения (операции) в целом и оценки интернационализации в частности, целесообразно группировать следующим образом.

*Первая группа* (макроуровень) — классические показатели, оценивающие уровень вовлеченности страны, отрасли в систему мирохозяйственных связей:

— абсолютные показатели, в т. ч. объем экспорта товаров и услуг, объем зарубежных инвестиций;

— относительные показатели, в т. ч. доля отрасли в общем объеме экспорта или по видам внешнеэкономической деятельности.

*Вторая группа* (микроуровень) — индексы, оценивающие уровень вовлеченности в мирохозяйственные процессы конкретной компании или их группы:

- основные, в т. ч. индекс транснационализации и интернационализации;
- развитые, в т. ч. комплексный показатель транснационализации;
- дополнительные, в т. ч. индекс распространения сетей; концентрации).

В работах российских и зарубежных авторов можно встретить значительное количество индексов, направленных на оценку вовлеченности экономического субъекта в международные отношения. Наиболее распространены следующие.

*Индекс интернационализации* оценивает степень интернационализации воспроизводственного процесса компании и рассчитывается как процентное отношение числа зарубежных филиалов к общему числу филиалов компании:

$$I_i = \frac{F_A}{T_A} \cdot 100 \%,$$

где  $I_i$  — индекс интернационализации;  
 $F_A$  — число зарубежных филиалов;  
 $T_A$  — общее число филиалов.

*Индекс распространения сетей* показывает, оперирует ли компания среди большого или малого числа государств, и таким образом оценивает распространенность ее интернационализированной деятельности в мировой экономике [8]. Для расчета данного индекса используется только количество стран, в которых оперирует ТНК, а количество филиалов, которые функционируют в каждой из этих стран, не принимается во внимание.

$$I_{NS} = \frac{N}{F_n} \cdot 100 \%,$$

где  $I_{NS}$  — индекс распространения сетей;  
 $N$  — число стран, в которых оперирует ТНК;  
 $F_n$  — возможное число стран, в которых ТНК могла бы иметь филиальную сеть.

Для тех же целей, что и предыдущий индекс, используется *индекс широты филиальной сети* [4]:

$$NSI = N/(N^* - 1) \cdot 100\%,$$

где  $NSI$  — network spread index;

$N^*$  — количество стран мира, принимающих любые ПИИ;

$N$  — количество стран, где открыты филиалы ТНК.

*Индекс концентрации* учитывает количество филиалов в стране присутствия ТНК; оценивает уровень и глубину проникновения воспроизводственного процесса компании в общемировой экономический процесс и рассчитывается как процентное соотношение суммы квадратов числа зарубежных филиалов в каждой из рассматриваемых стран к квадрату общего числа филиалов (чем ниже значение уровня концентрации, тем равномернее диффузия компаний в мировое пространство в целом, и наоборот: чем выше значение этого индекса, тем более выражено определенное страновое или региональное предпочтение компании) [7].

$$Hi = \frac{\sum_k (X_{ik})^2}{(X_i)^2} \cdot 100\%,$$

где  $Hi$  — индекс концентрации;

$X_i$  — общее количество зарубежных филиалов;

$X_{ik}$  — количество филиалов в стране  $k$ .

Говорить о недостатках, присущих этим индексам, нецелесообразно, т. к. каждый из них решает свою задачу. Например, уровень интернационализации деятельности сетевой наднациональной компании не может быть определен через долю зарубежных филиалов в общей численности филиалов компании. Указанный выше перечень индексов для оценки уровня вовлеченности субъектов в международную деятельность не является исчерпывающим, но это основные индексы, которые в большинстве своем универсальны и не учитывают специфику определенных секторов экономики.

### 3.3. Формы интернационализации в глобальной экономике

Нам хорошо известны простейшие формы интернационализации (экспорт-импорт) и более сложные (франчайзинг, аутсорсинг). Они активно применяются субъектами внешнеэкономической деятельности в настоящее время. Но на современном этапе развития мировой экономики происходят существенные *качественные* изменения.

С одной стороны, изменяется характер вовлечения стран и предприятий в международное разделение труда, с другой — изменяются существующие формы хозяйственной жизни и организации международного бизнеса. И проявляются эти изменения не одновременно! Поэтому существует противоречие (разрыв, несоответствие) между *новыми* потребностями *новой* глобальной экономики (и ее *новых* субъектов) и существующими (*старыми*) формами интернационализации.

Современное глобальное экономическое пространство отличается тем, что на его арену выходят новые его субъекты, игроки — *инвестиционно-воспроизводственный процесс*. Он уже изначально является интернационализированным. После выхода компаний на внешний рынок многие из них трансформировались в сетевые компании и стали международными, наднациональными, глобальными.

Еще раз подчеркнем, что геоэкономический (инвестиционно-воспроизводственный) подход в исследовании мировой экономики задачу выхода предприятия на внешний рынок заменяет на задачу функционирования в глобальном мировом пространстве, в пространстве глобальных сетей, растянутых инвестиционно-воспроизводственных процессов. Чтобы понять разницу между старыми и новыми формами интернационализации, составим сравнительную таблицу (табл. 3.1).

Таблица 3.1

**Актуализация признаков определения  
«интернационализация» через призму глобальности  
мировой экономики**

№	Описание характеристики	Актуализация характеристики через призму глобального экономического пространства
1	Выход за национальные границы.	Дополнение: вынос деловой активности (бизнеса) за <i>экономические границы</i> своей первоначальной деятельности
2	Пересечение национальных границ (внешнеэкономическая деятельность)	
3	Территориальная привязка процесса производства продукта (услуги); резидент — нерезидент (в контексте государственных границ)	Отчуждение от места производства продукта (услуги); <i>использование внешних ресурсов</i> (находящихся в любой точке мира, в т. ч. в стране присутствия)
4	«Встраивание» первичных (простых, торговых) элементов, звеньев процесса и продуктов своей деятельности в систему международных экономических отношений	«Встраивание» сложных (научеёмких, инвестиционных) звеньев воспроизводственного процесса и продуктов своей деятельности в глобальную систему экономических отношений (в глобальное экономическое пространство, в глобальные сети)
5	Адаптация к потребностям мирового рынка	Адаптация своих ниш к потребностям сетей (потоков); формирование конкурентных национальных ячеек

Таким образом, интеграция в глобальные сетевые структуры даже с территории своей страны для предприятия уже является интернационализацией. Не будем умалять значения интернационализации производства, но ключевым направлением интернационализации в настоящее время является интернационализация компаний в сфере услуг. В настоящее время, по данным Всемирного банка, около 70% мирового ВВП генерируют компании в секторе услуг, а экономика формулируется как «экономика услуг».



На основе выявленных существенных признаков «интернационализации» и особенностей функционирования сферы услуг на современном этапе развития мировой экономики (в глобальном экономическом пространстве) нами предложено уточненное определение интернационализации деловых услуг. Это сложный, многофакторный и многокомпонентный процесс интеграции (включения, вовлечения, участия) сферы услуг (сектора деловых услуг) в международные (и межрегиональные) хозяйственные операции на основе использования комплекса различных форм внешнеэкономической деятельности (экспорта, франчайзинга, создания совместных предприятий и т.д.) на территории национального государства и/или за рубежом, на основе соблюдения правил, выработанных международными институтами.

С учетом отмеченных выше особенностей под *интернационализацией деятельности компаний* можно понимать процесс выноса части деловой активности и ее отдельных воспроизводственных звеньев, ячеек (географически рассредоточенных, но взаимосвязанных и составляющих единый комплекс по производству продукта/услуги) за пределы (за экономические границы) национальных экономических структур на основе использования комплекса различных форм внешнеэкономической деятельности в целях полноценного (с участием в принятии решений) функционирования в глобальном экономическом пространстве, которое направлено на подключение или самостоятельное формирование глобальной сети. Сущность интернационализации заключается в интеграции компаний в существующие глобальные сети.

Такая теоретическая концепция интернационализации, считающая интеграцию в глобальные сетевые структуры современной формой интернационализации, принципиально меняет стратегию внешнеэкономической деятельности компании. В частности, проблема выявления факторов выноса подразделений за рубеж (традиционный подход) трансформируется в проблему выработки *принципов*, при которых национальные ячейки будут приняты глобальной сетевой структурой. С учетом вышеизложенного стандартный алгоритм выхода компании на внешний рынок претерпевает существен-

ные изменения [11; 12]. Центральным блоком усовершенствованного алгоритма является формирование национальных конкурентных ячеек на основе соблюдения таких принципов.

Усовершенствованный алгоритм интеграции национальных компаний в глобальные сетевые структуры (на примере сектора деловых услуг):

**Этап 1 (анализ рынка):**

*Шаг 1.1.* Рассмотрение возможности использования внешних ресурсов в целях расширения присутствия в глобальном экономическом пространстве, максимизации прибыли.

*Шаг 1.2.* Выявление потребностей игроков (субъектов мировой экономики, в первую очередь глобальных сетевых структур, проектов).

*Шаг 1.3.* Прогнозирование будущих потребностей игроков (*принцип опережения*): консультации в области слияний и поглощений, организация деятельности в условиях вхождения России в ВТО и т. д.

*Шаг 1.4.* Выявление возможностей (модулей) компании (совокупности компаний) поставщика услуг (т. е. что можем предложить бизнесу, другим компаниям сектора деловых услуг) в настоящий и прогнозный период.

**Этап 2 (подготовительный):**

*Шаг 2.1.* Выявление стандартов, правил, действующих в существующих глобальных структурах.

*Шаг 2.2.* Инвентаризация существующих модулей (ячеек) в рамках конкретной структуры, выявление наиболее/наименее востребованных (в контексте шага 1.2).

*Шаг 2.3.* Достаивание существующей производственной цепочки новыми звеньями (в рамках шагов 1.2 и 1.3).

**Этап 3 (формирование национальных конкурентных ячеек):**

*Шаг 3.1.* Санация и «отбраковывание» существующих модулей (*принцип избирательности*).

*Шаг 3.2.* Трансформация существующих модулей (оптимизация, реструктуризация) для обеспечения совместимости с глобальной сетью.

**Этап 4 (реализация)**

*Шаг 4.1.* Подключение к глобальной сетевой структуре путем использования простейших форм внешнеэкономической деятельности:

- заключение договора подряда (выполнение и оплата текущих работ);
- аутсорсинг.

*Шаг 4.2.* Подключение к глобальной сетевой структуре путем использования сложных форм внешнеэкономической деятельности:

- франчайзинг;
- заключение договора на выполнение работ и участие в распределении прибыли (стратегический эффект, отложенные дивиденды);
- консорциум (договор с определением вклада каждой стороны и ее участие в принятии решения и перераспределении дохода).

**Этап 5 (анализ результатов):**

*Шаг 5.1.* Анализ полученного результата, сравнение с первоначальными целями.

*Шаг 5.2.* Принятие решения о продолжении функционирования совместно с глобальной сетевой структурой или о самостоятельном развитии.

*Шаг 5.3.* Принятие решения об изменении/сохранении стратегии и методе проникновения на рынки (создание собственной сети) — в случае продолжения.

**Шаг 6 (завершение и мониторинг).**

Среди ключевых принципов интеграции в глобальные сети назовем следующие.

1. *Адекватность.* Для того чтобы компанию приняли в глобальную сеть, она должна быть адекватна (совместима) по всем срезам: внутренний менталитет (воспроизводственные циклы компании должны быть как у глобальной сети); управление; менеджмент; понимание стратегии.

2. *Этапность.* Сформированные ранее звенья инвестиционно-воспроизводственного процесса компании надо поэтапно инвентаризировать, санировать, трансформировать (оптимизировать, реструктурировать) и после этого «предлагать» глобальной сети.

3. *Избирательность.* Не надо интегрироваться в глобальную сеть сразу по всем звеньям. Надо создать конкурентную ячейку (вплоть до социальной) и ее предложить мировому воспроизводственному процессу.

4. *Обратная связь.* Не надо превращаться в поставщика идей, ресурсов для глобальной сети. Необходимы каналы развития конкретной компании в виде перелива инноваций из компании в глобальное ядро и обратно.

5. *Делегирование полномочий.* Этот принцип обозначает, что необходима подготовка местных кадров для формирования каналов развития компании. Имеется ввиду наличие возможности делегировать своих местных представителей в высшие управленческие сферы глобальной сети.

6. *Принцип опережения.* Необходимо предугадать, какие новые знания потребуются завтра, и пытаться подключиться к новому глобальному бизнес-проекту, а не пытаться устанавливать правила игры в уже сформировавшемся процессе.

Таким образом, основная идея рекомендаций по активизации вовлечения российских компаний в процесс интернационализации деловых услуг заключается в развитии новой формы интернационализации — интеграции в существующие сети (глобальные сетевые структуры, воспроизводственные процессы) или в создании собственных сетей независимо от территориальной привязки производства товара (услуги).

### 3.4. Риски во внешнеэкономической деятельности

Экономический риск — это возможность случайного возникновения нежелательных убытков, измеряемых в денежном выражении. В риск-менеджменте предприятий — участников внешнеэкономической деятельности (*далее ВЭД*) в качестве основных видов рисков выделяются валютный, ценовой, политический, процентный, риск банкротства, риск управления дебиторской задолженностью. Значимость выделенных видов рисков связана с их влиянием на финансовые результаты предприятия.

По влиянию *валютного риска* хозяйствующие субъекты выделяются в следующие группы: экспортеры, импортеры, предприя-

тия, работающие на внутреннем рынке и имеющие иностранных конкурентов, предприятия, работающие на внутреннем рынке и не имеющие иностранных конкурентов; юридические и физические лица — заемщики кредитов в валюте; юридические и физические лица-инвесторы (кредиторы), осуществляющие инвестиции (выдающие кредиты) в валюте, потребители. На выручку валютный риск воздействует у экспортера и внутренних предприятий с иностранными конкурентами. На себестоимость — у импортеров и потребителей. Валютный риск влияет на прочие доходы у инвесторов и прочие расходы у заемщиков. Также одним из основных рисков для внешнеэкономической деятельности является *риск неплатежей*, или риск управления дебиторской задолженностью при условиях поставки с отсрочкой платежа. Риск управления дебиторской задолженностью воздействует на выручку.

Процесс управления риском является сложной и многоуровневой процедурой, которую можно условно разделить на ряд этапов.

*Этап 1.* «Выделение (идентификация) и анализ рисков». Этот этап необходим для понимания специфики изучаемой рискованной ситуации. Под идентификацией и анализом рисков следует понимать выявление рисков, их специфику, обусловленную природой и другими характерными чертами рисков, выделение особенностей их реализации, включая изучение размера экономического ущерба, а также изменение рисков во времени, степень взаимосвязи между ними и изучение факторов, влияющих на них. Без такого исследования невозможно эффективно и целенаправленно осуществлять процесс управления риском.

На *2 этапе*, «Влияние рисков на экономические результаты», производится определение влияния выделенных рисков на экономические результаты предприятия. В рамках данного этапа оценивается воздействие рисков на доходы и выручку, а также расходы и себестоимость. В итоге определяется воздействие на прибыль предприятия. Оценка воздействия на экономические результаты может быть осуществлена через применение теории Value-at-Risk — стоимостной оценки риска.

На *этапе 3*, «Отсевание незначимых для участника ВЭД рисков», на основе полученных результатов второго этапа сопоставляют данное

влияние с порогом чувствительности, который определяется самим предприятием, отбрасываются не значимые для предприятия риски.

Этап 4. «Применение „бесплатных“ инструментов минимизации рисков». Под бесплатными инструментами понимаются те, которые не вызывают прямых затрат предприятия. Такими инструментами являются: избегание (отказ от операции, которая вызывает риск предприятия); диверсификация (распыление рисков (чаще всего используется в инвестиционной деятельности)); лимитирование (установление лимитов, барьеров по потерям на каждом направлении); сокращение риска, т.е. уменьшение неблагоприятных для компании последствий (является аналогом лимитирования); передачи риска (перекалывание ответственности за снижение возможности возникновения неблагоприятных событий и возмещение ущерба за счет другого субъекта).

Этап 5, «Оценка влияния оставшихся рисков на прибыль предприятия», по сути повторяет этап 2, в рамках которого оценивается воздействие рисков на доходы и выручку, а также расходы и себестоимость. На данном этапе может также использоваться показатель *Var*. Принципиальное отличие данного этапа от этапа 2 заключается в том, что оценивается влияние уже сниженных, измененных за счет применения «бесплатных» инструментов рисков. Величина полученных значений убытков от анализируемых рисков сравнивается с величиной «порога чувствительности» — допустимого уровня убытков от рисков, на который предприятие готово пойти. Величина такого порога определяется предприятием самостоятельно в зависимости от целого ряда факторов: объем выручки, прибыли, затрат, склонность учредителей к риску и пр. Если величина убытков каких-либо рисков ниже порога чувствительности, то управление данным риском заканчивается на этом этапе. Процесс управления продолжается в отношении рисков, убытки от которых превышают «порог чувствительности».

Этап 6, «Применение платных инструментов минимизации рынков». Под платными инструментами понимаются такие инструменты, которые вызывают у предприятия прямые затраты. К таким инструментам относятся: резервирование (участник ВЭД для

покрытия риска самостоятельно создает резервный фонд); страхование (создаются резервные фонды, но в другой компании — страховой организации, финансирование которых идет за счет взносов страхователей); хеджирование (применяется для управления валютными, ценовыми и процентными рисками через приобретение специальных ценных бумаг, форвардов, опционов и свопов). Выбор методов управления риском зависит от множества факторов, среди них в качестве основных назовем бюджетные ограничения, влияние инструмента на снижение риска, эффективность инструмента по снижению риска. Последний аспект анализируется на следующем этапе управления риском.

*Этап 7.* «Оценка влияния оставшихся рисков на прибыль предприятия (риски оставшиеся после платных и бесплатных инструментов)». На данном этапе по аналогии с этапами 2 и 5 проводится анализ воздействия рисков на экономические результаты предприятия. Отличие от названных этапов заключается в том, что на этапе 7 исследуются риски, отесавшиеся после применения платных инструментов по снижению риска. Величина снижения риска станет главным фактором оценки работы риск-менеджера и, соответственно, основным аргументом в пользу применения тех или иных инструментов по снижению риска. Максимальное снижение воздействия риска на экономические результаты предприятия — главная задача риск-менеджера. Величина данного параметра исследуется на *этапе 8*, «Оценка эффекта от применяемых действий». Эффект от применяемых действий риск-менеджера заключается в том, что благодаря этим действиям влияние риска на экономические результаты предприятия снижается.

Одним из инструментов управления рисками является страхование внешнеэкономической деятельности. Страхование как инструмент управления рисками охватывает более 100 страховых продуктов. Между тем непосредственное отношение к внешнеэкономической деятельности имеет лишь несколько видов. К видам страхования, покрывающим внешнеэкономические риски, мы относим: страхование туристов, грузов, иностранных инвестиций и страхование экспортных кредитов.

1. *Страхование туристов.* Особенности страхования в туризме касаются непосредственно страхования людей, находящихся вне дома. Для страхования туристов актуальны следующие виды страхования: медицинское; жизни и здоровья; имущества; на случай задержки транспорта; на случай плохой погоды во время нахождения туриста на отдыхе (курорте); ассистанс; на случай непредоставления совсем или недостаточного предоставления услуг туризма; имущественного риска в шопинг-туре в случае нарушения таможенных правил, конфискации товара или отказа в пропуске при пересечении границы; расходов, связанных с невозможностью совершить поездку; ответственности владельца автотранспортных средств.

2. *Страхование грузов (страхование карго).* Современная внешняя торговля и морские перевозки не могут обходиться без страхования. В большинстве случаев договор страхования является неотъемлемой частью торговой сделки. Вопрос о том, кто и за чей счет производит страхование, решается при заключении этих сделок. В международной торговле при всем многообразии ее форм выработаны основные условия торговли теми или иными товарами и соответствующие им проформы торговых контрактов. В этих проформах предусматриваются механизм образования цены товара и действия, принимаемые на себя сторонами в этой сделке. Наиболее распространены четыре основных типа торговых сделок, обозначаемые аббревиатурами: СИФ, КАФ, ФОБ и ФАС.

*Сделка СИФ* получила свое название от начальных букв английских слов: стоимость товара, страхование и фрахт (cost, insurance, freight). Это особый вид контракта, в котором на специальных основаниях решаются основные вопросы купли-продажи: момент перехода на покупателя риска случайной гибели, повреждения или передачи товара, добросовестного действия продавца; порядок расчетов и другие вопросы. При продаже товара на условиях СИФ продавец обязан доставить груз в порт отгрузки, погрузить его на борт судна, зафрахтовать тоннаж и оплатить фрахт, застраховать груз от морских рисков на все время перевозки до сдачи его перевозчиком покупателю и выслать покупателю все необходимые документы об отправке. По сделке СИФ от продавца не требуется физической



передачи товара покупателю, достаточно пересылки ему всех товароспроводительных документов по этой сделке. Имея документы, покупатель может распоряжаться дальнейшей судьбой груза до его получения. Широкое распространение сделок СИФ в международной торговле привело к необходимости выработки специальных международных правил по их толкованию. Такие правила, разработанные международной Ассоциацией международного права, первоначально были приняты на конференции в Варшаве в 1928 г., а затем в 1932 г. в Оксфорде (Великобритания) они были переработаны, и окончательная редакция получила наименование Варшавско-Оксфордских правил.

3. *Страхование ответственности судовладельцев.* В настоящее время большинство грузоперевозок в мировой торговле осуществляется судоперевозками, т.к. это один из самых дешевых средств транспортировки. По мере развития торгового судоходства, все возрастающего количества и разнообразия грузов, перевозимых морем, расширения географии торговых рейсов, насыщенности морских путей различными плавсредствами, все большей оснащенности портов сложнейшими и дорогостоящими вспомогательными сооружениями возрастала величина материальной ответственности судов за возможное причинение (по оплошности или случайности) физического или морального ущерба третьим лицам.

Частично такие риски покрываются обычным морским договором страхования КАСКО. Правда, по этому договору страховщиком принималась на страхование ответственность судовладельцев за столкновение судов, но только в пределах 3/4 размера возможного ущерба, а 1/4 оставалась на риске судовладельца как своеобразная франшиза. Поэтому судовладельцам пришлось искать выход из положения, который они нашли, объединяясь в своеобразные организации, ставившие своей целью возмещение подобных убытков на коллективной основе. Так появились взаимные общества по страхованию корпусов судов — клубы взаимного страхования судовладельцев. Форма взаимного страхования заключалась в том, что страхователи — владельцы судов создавали общий страховой фонд, из которого возмещались убытки, возникающие у того или иного члена клуба. Страхование ри-

сков защиты. В дальнейшем такие клубы, помимо страхования 1/4 (25 %) доли ответственности при столкновении судов, не покрытой по договорному страхованию, стали принимать на ответственность и другие риски — *риски защиты*, возникновение которых было вызвано рядом исторических факторов.

4. *Страхование рисков экспортных кредитов.* Страхование экспортных кредитов охватывает ряд специфических видов страхования, например страхование, связанное с предоставлением коммерческого кредита, расходами по вступлению экспортера в новый рынок, от инфляции и т. п. При страховании экспортных кредитов насчитывается до 50 видов отдельных рисков. Они группируются в две основные категории: экономические, коммерческие (банкротство, отказ от платежа, неоплата долга и др.) и политические (война, революция, введение эмбарго и др.). Страхование экспортных кредитов зародилось в Европе после Первой мировой войны. Во внутренней торговле оно осуществляется в основном частными страховыми компаниями. Страхование экспортных кредитов проводится государственными страховыми агентствами.

5. *Страхование иностранных инвестиций.* В этой области наиболее распространены следующие виды: страхование рисков, связанных с переводом валюты; страхование рисков, связанных с экспроприацией; страхование рисков, связанных с войной и гражданскими беспорядками; страхование рисков, связанных с нарушением условий контракта.

Услуги по страхованию иностранных инвестиций представляет Международное агентство по гарантированию инвестиций (МИГА, или MIGA), которое было основано 12 апреля 1988 г. и является членом Всемирного банка. Задачей МИГА является стимулирование иностранных инвестиций в развивающиеся страны путем:

— предоставления гарантий инвесторам против рисков, связанных с переводом валюты, экспроприацией, войной, гражданскими беспорядками и нарушением условий контракта правительством страны, где вложен капитал;

— предоставления консультационных услуг развивающимся странам — членам агентства по проведению мер, которые могли бы сделать их более привлекательными для вложения капитала.

Страхование рисков, связанных с переводом валюты, защищает инвестора от убытков, связанных с неспособностью инвестора конвертировать свои денежные средства (доходы, выплаченная сумма долга, проценты по долгу, капитал и другие платежи) в местной валюте в другую иностранную валюту для их вызова из страны. Инвестор получит страхование на случай задержек с получением конвертируемой валюты в связи с действием или бездействием правительства развивающейся страны, в связи с неблагоприятным изменением законов по обмену валют или с ухудшением условий, влияющих на обмен и возможность вызова иностранной валюты. Этот вид страхования не покрывает девальвацию местной валюты. По получении заблокированных средств в местной валюте МИГА выплатит инвестору компенсацию в оговоренной гарантией валюте.

Страхование рисков, связанных с экспроприацией, защищает инвестора от частичной или полной потери застрахованного капитала в результате действий правительства, из-за которых инвестор может потерять часть или все права на застрахованные инвестиции. Страховка также покрывает национализацию, конфискацию и «скрытую» экспроприацию, серию следующих друг за другом актов правительства, в конечном итоге становящихся эквивалентом экспроприации. Страхование возможно в ограниченном размере на случай частичной экспроприации, например конфискации денежных средств или части основных фондов. Страховка не распространяется на недискриминационные меры, принимаемые правительством для осуществления своей деятельности в пределах, установленных законодательством. При полной экспроприации капитала МИГА выплачивает номинальную стоимость застрахованных инвестиций. При неполной экспроприации денежных средств или основных фондов Международная ассоциация страховых исследований (МАСИ) выплачивает застрахованную часть денежных средств или номинальную стоимость экспроприированных фондов. По ссудам и гарантиям ссуд МИГА представляет страховку на сумму ссуды и процент, как причитающийся на день компенсации, так и подлежащий уплате в будущем.

## Вопросы для самопроверки к главе 3

1. Что такое интернационализация экономической деятельности?
2. В чем отличие интернационализации от глобализации?
3. Как измерить уровень интернационализации в условиях функционирования глобальных сетей?
4. Составьте «лестницу» эволюции форм интернационализации.
5. В чем отличие алгоритмов стратегии «интеграции национальных структур в глобальные сети» от стратегии «выхода на внешний рынок»?
6. Определите основные виды рисков во внешнеэкономической деятельности.
7. Дайте характеристику воздействия внешнеэкономических рисков на финансовые результаты предприятия.
8. Объясните процедуру принятия управленческих решений по минимизации внешнеэкономических рисков.
9. Дайте характеристику основных видов страхования внешнеэкономических рисков.

## Библиографический список к главе 3

1. Владимирова И. Г. Глобализация мировой экономики : проблемы и последствия / И. Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 3.
2. Копорулина В. Н. Интернационализация / В. Н. Копорулина // Новый экономический словарь / под общ. ред. П. Я. Юрского. 2-е изд. Ростов н / Д., 2007. С. 154.
3. Кочетов Э. Г. Геоэкономический (глобальный) толковый словарь (Основы высоких геоэкономических технологий современного бизнеса) : сборник стратегических понятий-новелл. Екатеринбург : Уральский рабочий, 2006.
4. Крейдич Т. В. Тенденции транснационализации мировой экономики в условиях глобализации // Вестник МГГУ. 2010. Т. 13. № 1. С. 209–214.

5. Некипелов А. Д. Популярная экономическая энциклопедия / А. Д. Некипелов. М. : РИПОЛ-Классик, 2001.
6. Панибратов А. Ю. Стратегии интернационализации строительных компаний : предпосылки, направления и перспективы / А. Ю. Панибратов // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2010. Сер. 8. Вып. № 1.
7. Родионова И. А. Мировая промышленность : структурные сдвиги и тенденции развития (вторая половина XX — начало XXI вв.) : монография / И. А. Родионова. М. : ГОУ ВПО МГУЛ, 2009.
8. Сапир Е. В. Глобальные стратегии ТНК и формирование международного производства : учебное пособие / Е. В. Сапир. Ярославль : ЯрГУ, 2008.
9. Сурвилло В. Г. Интернационализация крупных российских промышленных фирм : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Сурвилло Владимир Геннадьевич. СПб. : СПГУ, 2003.
10. Фаминский И. П. Интернационализация производства : Внешнеэкономический толковый словарь / И. П. Фаминский. М., 2000. С. 141–143.
11. Фролова Е. Д. Геоэкономическая интеграция ресурсов России в мировые воспроизводственные процессы. Вопросы теории и методологии : монография / Е. Д. Фролова. Екатеринбург : УГТУ-УПИ, 2009.
12. Фролова Е. Д. Проблемы измерения интернационализации хозяйственной деятельности в условиях глобализации / Е. Д. Фролова, Т. В. Куприна, М. Ю. Шишминцев // Известия УрГЭУ. 2012. № 1.
13. Altman S. A. DHL Global Connectedness Index / S. A. Altman, P. Ghemawat [Электронный ресурс] // IESE Business School, 2011 p. URL: [http://www.dhl.com/en/about\\_us/logistics\\_insights/global\\_connectedness\\_index.html](http://www.dhl.com/en/about_us/logistics_insights/global_connectedness_index.html).
14. Measuring Globalization — Opening the Black Box / A. Dreher [et al.] // A Critical Analysis of Globalization Indexes. Journal of globalization Studies. 2010. Vol. 1. № 1. Pp. 166–185.
15. Knight J. Updating the Definition of Internationalization / J. Knight // International Higher Education. The Boston College Center for International Higher Education. 2003. № 33.
16. Stiglitz J. Globalization and Its Discontents / J. Stiglitz, W. W. Norton. USA, 2002.

## ГЛАВА 4. ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ И СОЦИАЛИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

---

---

### 4.1. Сущность транснационализации и ее измерение

Одной из наиболее значимых тенденций развития мировой экономики является нарастание процессов транснационализации. Транснационализация рассматривается как процесс расширения международной деятельности промышленных фирм, банков, компаний в сфере услуг и их выхода за национальные границы отдельных стран, ведущий к перерастанию национальных компаний в транснациональные [6, с. 6]. Для этой тенденции характерно переплетение капиталов за счет поглощения фирм других стран, создание совместных компаний, привлечение средств иностранных банков и др.

Наиболее общей причиной возникновения транснациональных компаний (далее ТНК) в литературе называют интернационализацию производства и капитала на основе развития производительных сил, перерастающих национально-государственные границы. Однако интернационализацию нельзя путать с транснационализацией — это иная по содержанию тенденция развития мировой экономики, которая в большей степени связана с деятельностью

именно транснациональных структур — транснациональных корпораций, транснациональных банков.

Единого определения ТНК нет. В широком смысле слова, под ТНК понимается фирма, компания, корпорация, осуществляющая основную часть своих операций за пределами страны, в которой она зарегистрирована (страна базирования), чаще всего в нескольких странах, где она имеет сеть отделений и филиалов, и контролирующая производство и реализацию того или иного товара или услуги [цит. по: 6]. В узком смысле слова, ТНК — это «организационные формы, возникающие при выходе национального капитала за рубеж» [6, с. 12].

Комиссией по ТНК ООН транснациональная компания определяется как компания, имеющая свои подразделения в двух и более странах, оперирующая в рамках системы принятия решений, позволяющая проводить согласованную политику, в которой структурные единицы связаны посредством собственности или иным путем.

Нет единства и по вопросу критериев. Тем не менее они представлены двумя группами: количественные (количество принимающих стран, доля зарубежных активов, доля полученных за границей прибылей и другие) и качественные (форма и структура собственности, управленческий тип мышления и т. д.) [6, с. 28]. В иностранной литературе выделяются следующие признаки транснациональных корпораций: фирма реализует выпускаемую продукцию более чем в одной стране; ее предприятия и филиалы расположены в шести и более странах; ее собственники являются резидентами различных стран; годовой оборот составляет не менее 1 млрд долл. США; производственная деятельность фирмы ведется не менее чем в шести странах.

Указанные критерии учитываются при оценке уровня транснационализации. Из-за их множества в экономике используется несколько видов индексов. *Индекс транснационализации* (индекс транснациональности) характеризует степень зарубежной (внешней) деловой активности той или иной корпорации. Рассчитывается как среднее арифметическое трех коэффициентов: доли зарубежных активов в общих активах ТНК, доли зарубежных продаж

в общей сумме продаж компании, доли зарубежной занятости в общей занятости компании. В дальнейшем специалистами ЮНКТАД был предложен *комплексный показатель транснационализации*. Он аналогичен предыдущему индексу, но в дополнение к трем показателям (активы, продажи, занятость) рассчитываются еще доля зарубежного производства в общем объеме и доля иностранных инвестиций в их общей величине. В настоящее время также используется *индивидуальный индекс транснационализации* (индекс товарной или отраслевой диверсифицированности). Он оценивает масштабы разнообразия деятельности ТНК через измерение соотношения охваченных ТНК видов экономической деятельности к общему количеству возможных видов экономической деятельности:

$$I_{td} = \frac{TD_g}{\sum TD_{qz}},$$

где  $TD_g$  — количество отраслей, охваченных ТНК;

$TD_{qz}$  — общее количество отраслевых видов деятельности (по рекомендациям UNCTAD к расчету приняты 33 вида экономической деятельности).

В литературе встречаются и другие методики расчета данного коэффициента применительно к другим сферам деловой активности. Например, индекс транснационализации стран, который оценивает значение иностранных ТНК для той или иной страны.

$$I_{ntc} = \left( \frac{I_{xn(\text{ПИИ})}}{I_n} + \frac{I_n}{GDP_n} + \frac{P_x}{GDP_n} + \frac{W_x}{W_n} \right) \div 4, \quad (5)$$

где  $I_{tc}$  — индекс транснационализации страны;

$n$  — страна;

$x$  — иностранные ТНК;

$I_{xn(\text{ПИИ})}$  — величина прямых иностранных инвестиций в стране;

$I_n$  — величина всех накопленных кап. инвестиций в стране;

$GDP_n$  — валовой внутренний продукт;

$P_x$  — выпуск продукции филиалами иностранных ТНК;



$W_x$  — занятость в филиалах иностранных ТНК;

$W_n$  — общее число занятых в стране.

Этот индекс оценивает значение иностранных ТНК для той или иной страны. Рассчитывается он как среднее арифметическое четырех величин: доля прямых иностранных инвестиций во всех капитальных инвестициях страны, отношение накопленных в стране прямых иностранных инвестиций к ВВП страны, доля выпуска продукции филиалами иностранных корпораций в производстве ВВП страны, доля занятых на этих филиалах во всей численности занятых в стране.

Расчет индексов позволяет правильно классифицировать ТНК и идентифицировать глобальные компании, многонациональные компании и т. д. К *глобальной корпорации* относят такую ТНК, которая интегрирует воедино хозяйственную деятельность, осуществляемую в разных странах [7, с. 28]. Многонациональные корпорации — это международные корпорации, объединяющие национальные компании ряда государств на производственной и научно-технической основе [7, с. 27].

## 4.2. Стратегии транснационализации бизнеса

В настоящее время главным фактором мировой экономики стало международное производство хозяйственных объединений, базирующееся на международном движении предпринимательского капитала. Сочетание процессов автоматизации и интеграции — это не только характерные черты современной мировой экономики, но и необратимый процесс ее развития. Глобализация происходит в промышленном секторе с целью снижения стоимости рабочей силы и открытия рынков для большего числа производителей, в то же время осуществляется трансформация понятия «конкурент» в «партнер».

Появление «виртуального» рынка расширило горизонты деятельности практически каждой компании; снижены реальные и воз-

можные торговые барьеры. Появилась возможность минимизации расходов при слиянии и объединении компаний-конкурентов.

Среди исследователей нет единообразного понимания международных хозяйственных объединений. В иностранной литературе по международной экономике принято употреблять термины «многонациональные фирмы» (multinational firms — MNF, multinational enterprise — MNE) и «многонациональные корпорации» (multinational corporation — MNC), транснациональные корпорации (transnational corporations — TNC, dragon MNC), которые используются как синонимы. В отечественной литературе их именуют международными, глобальными, сверхнациональными и т. д.

Транснациональные корпорации (ТНК) — международные фирмы, имеющие свои хозяйственные подразделения в шести или более странах и управляющие этими подразделениями из одного или нескольких центров на основе такого механизма принятия решений, который позволяет проводить согласованную политику и общую стратегию, распределяя ресурсы, технологии и ответственность для достижения результата — получения прибыли. Транснациональным корпорациям принадлежат или ими контролируются комплексы производства или обслуживания, находящиеся за пределами страны, в которой эти корпорации базируются, имеющие обширную сеть филиалов и отделений в разных странах и занимающие ведущее положение в производстве и реализации того или иного товара.

По мнению некоторых авторов можно выделить три этапа развития ТНК. На *первом этапе* транснационализации деятельности крупных промышленных фирм преобладала доля инвестиций в сырьевые отрасли иностранных государств, а также создание в них собственных распределительных и сбытовых подразделений. Создание таких собственных заграничных подразделений требовало существенно меньше инвестиций, чем создание за границей производственных предприятий, а также регулировало возможное негативное влияние новых производственных мощностей на способность поддерживать эффективный уровень загрузки мощностей на домашних предприятиях фирмы. Такое влияние проявлялось особенно сильно при производстве одинаковой или слабо дифференцированной про-

дукции (например, этот фактор сдерживал рост производственных инвестиций металлургических фирм, в то время как фирмы пищевой и других отраслей промышленности, производившие изделия с определенными товарными марками, более охотно инвестировали в создание производственных предприятий за границей).

*Второй этап* эволюции стратегии транснациональных корпораций связан с усилением роли зарубежных производственных подразделений транснациональных корпораций и интеграции зарубежных производственных и сбытовых операций. При этом производственные зарубежные отделения специализировались в основном на производстве продукции, которая на предыдущих стадиях производственного цикла производилась материнскими фирмами. По мере дифференциации спроса и усиления интеграционных процессов в различных регионах мира производственные филиалы транснациональных корпораций все более переориентируются на производство продукции, отличной от производимой материнской фирмой, а сбытовые подразделения — на обслуживание складывающихся региональных рынков.

На *современном этапе* стратегия транснациональных корпораций характеризуется стремлением к образованию сетей внутрифирменных связей регионального, а нередко и глобального масштаба, в рамках которых интегрируются научные исследования и разработки, материальное обеспечение, производство, распределение и сбыт. Проявляется, в частности, тенденция к распространению инновационной активности транснациональных корпораций, которая ранее базировалась в материнских фирмах, в принимающие страны. Происходит это путем создания в других странах научно-исследовательских центров и технологических парков, а также поглощения местных фирм с высоким инновационным потенциалом. По данным международной статистики удельный вес инноваций, приходящихся на зарубежные филиалы транснациональных корпораций, постоянно растет.

В результате транснациональные корпорации, развитие которых стимулировалось процессами региональной экономической интеграции, становятся все более важным фактором ее дальнейшего углубления.

Приоритетность сфер приложения капитала меняется под воздействием научно-технического прогресса. В лидерах списка FORBES в начале 2000-х гг. значились четыре отрасли: нефтяная, автомобильная, химическая, фармацевтическая. В настоящее время топ-лист опирается на успехи цифровых и интернет-компаний.

К настоящему времени сохраняется такая система мироустройства, при которой ТНК контролируют до половины мирового промышленного производства, более 60% внешней торговли, а также большинство патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау. Ядро мирохозяйственной системы составляют около 500 ТНК, обладающих практически неограниченной экономической властью. При этом в развитых странах в каждой отрасли доминирующее положение занимают всего два-три супергиганта, конкурирующие между собой на рынках всех стран. ТНК обеспечивают потребности в постоянных инновациях, смене технологий и научно-техническом прогрессе.

Транснациональные компании создают скелет мировой экономики, кровь и плоть которой — средние и малые фирмы. Важно подчеркнуть, что законы свободного рынка не работают внутри ТНК, где устанавливаются внутренние цены, определяемые корпорациями. Если вспомнить о размерах ТНК, то окажется, что только четвертая часть мировой экономики функционирует в условиях свободного рынка, а три четверти — в своеобразной «плановой» системе. Таким образом, намечился переход к конвергентной экономической системе, сочетающей в себе плановые и рыночные начала.

При этом существенные сдвиги равновесия происходят в связи с появлением активных транснациональных компаний из быстроразвивающихся стран, чьи стратегии часто являются более динамичными и инновационными. А рынки их происхождения обеспечивают быстрый прирост активов и транснационализации.

Среди теорий, описывающих необходимость международной экспансии фирм, можно выделить теорию монополистических преимуществ Хаймера, Вернона, теорию интернационализации Баккли, Кассона, OLI-теорию Даннинга [4]. Теория монополистических преимуществ показывает, что в условиях монополизации товарного

рынка компания старается использовать особый вид конкуренции, выделяя свой собственный товар в особую группу путем использования рекламы и других мер по продвижению товара на рынок.

Этот товар становится особенным, и на него не распространяются общие законы рыночной конкуренции. Принято считать, что основным конкурентным преимуществом транснациональных корпораций является целостная интернальная (внутренняя) структура, при которой выработанные в корпорации ноу-хау недоступны конкурентам.

Теория Даннинга считается наиболее комплексным подходом к интернационализации и ставит своей целью объединение отдельных «наилучших» элементов, взятых из различных предшествующих теорий, для всестороннего объяснения интернационализации. Автор выделяет три группы факторов, определяющих интернационализации и объемы иностранных активов — OLI-преимущества: специфические, особые конкурентные преимущества иностранных инвесторов (транснациональной корпорации) перед местными компаниями (O-преимущества); выгодные местные факторы, предлагаемые принимающими странами для транснациональных корпораций (L-преимущества); степень возможной интернализации (I-преимущества).

Однако все перечисленные теории были разработаны в экономически развитых странах учеными развитых стран. Глобальная интеграция и адаптация к местным условиям оказывают существенное влияние на жизнеспособность дочерних компаний ТНК [11].

Ряд ученых считает, что критической проблемой для ТНК является необходимость согласования стремления к интеграции и адаптации к местным условиям. Одним из популярных инструментов для анализа стратегий транснационализации является матрица Барлетта — Гошала [5], включающая четыре основные стратегии международного бизнеса: международная, мультилокальная, глобальная и транснациональная (рис. 4.1).

Эволюция стратегий ТНК за последние 60 лет претерпела ряд существенных изменений. Например, Ротвелл приводит пять поколений (стадий) трансформации ТНК в рамках инновационного процесса.

В течение данного периода ТНК поменяли инновационную стратегию с системы замкнутых инноваций на систему открытых инно-

вадий — пятое поколение ТНК [13]. При этом стратегия вовлечения в инновационные процессы понимается как способность компаний использовать свои ресурсы для получения преимуществ в научной, технологической и рыночной сферах.



Рис. 4.1. I-R-матрица международных стратегий бизнеса

Термин «открытые инновации» ввел в научный оборот Генри Чесбро в книге «Открытые инновации. Новый путь создания и использования технологий» (2003). Открытые инновации подразумевают использование целевых потоков знаний для ускорения внутренних инновационных процессов, а также для расширения рынков, чтобы более эффективно использовать инноваций. Теория открытых инноваций определяет процесс исследований и разработок как открытую систему. Компания может привлекать новые идеи и выходить на рынок с новым продуктом не только благодаря собственным внутренним разработкам, но также в сотрудничестве с другими организациями. Открытые инновации базируются на следующих принципах:

- переход от использования исключительно внутренних, закрытых разработок к использованию внешних знаний;
- на рынке есть много идей, которые могут принести прибыль для компании;
- необходимо эффективно использовать как внутренние, так и внешние идеи и разработки;

— создание устойчивой бизнес-модели организации является приоритетным по сравнению с первенством на рынке; не нужно быть первооткрывателем, чтобы получить прибыль от открытий.

В настоящее время бизнес вступает в новый этап инновационной деятельности, когда источники инновационного потенциала компании находятся за ее пределами. Несмотря на то что существуют отрасли, которые остаются закрытыми (ядерная промышленность, военно-промышленный комплекс и т. д.), многие отрасли промышленности находятся в процессе перехода к использованию открытых инноваций. Центр формирования инноваций в этих секторах экономики смещается с центральных НИОКР-лабораторий в стартап-компании, получающие все большее распространение, а также в университеты и другие организации — посредники инноваций. Также происходит смещение инновационной деятельности компаний в пользу сотрудничества и совместных разработок.

Модель пятого поколения ТНК (рис. 4.2) включает растущую стратегическую и технологическую интеграцию между различными организациями внутри компании и за ее пределами.



Рис. 4.2. Модель пятого поколения ТНК

Эта модель использует стратегию одновременного, а не последовательного развития и отходит от ресурсо-ориентированной разрозненно функциональной структуры в пользу организации бизнес-

процессов. В настоящее время ТНК переключили свое внимание с продуктов на производство, и стратегия замкнутых инноваций теряет свою актуальность.

По организационной структуре транснациональные корпорации, как правило, представляют собой многоотраслевые концерны. Головная компания выступает оперативным штабом корпорации. На базе широкомасштабной специализации и кооперирования она осуществляет технико-экономическую политику и контроль над деятельностью заграничных компаний и филиалов.

Сегодня существуют такие механизмы транснациональных стратегических альянсов (ТСА), благодаря которым границы компаний и промышленных групп размываются или приобретают форму «созвездий», включающих связанные между собой, но до известной степени независимые компании различных размеров и отраслей. Наиболее распространенными формами альянсов ТНК до недавнего времени представлялись совместные сегментные союзы, слияния и поглощения. *Союз* — это простейшее сотрудничество, при котором компании являются партнерами в определенном сегменте рынка, т. е. ведут общую рекламную кампанию, финансовое планирование и отчетность, продажи продукции под общей маркой. Поскольку это не полное сотрудничество всех подразделений предприятий, фирмы продолжают оставаться конкурентами, и борьба за место на рынке даже в рамках союза часто приводит к отрицательным результатам. *Поглощение* — это покупка, получение прав более крупной компанией выгодного конкурента. Обычно сохраняется торговая марка обеих компаний, но в новом качестве, все ресурсы используются, доля на рынке резко увеличивается, конечный потребитель не теряет свои приоритеты, более того, приобретает более широкий спектр товаров и услуг. *Слияние* является самой современной формой сотрудничества, поскольку представляет собой объединение конкурентов, приводя к усилению позиций и укрупнению доли на рынке.

В настоящее время принято выделять следующие типы транснациональных корпораций:

— горизонтально интегрированные корпорации с предприятиями, выпускающими большую часть продукции;



— вертикально интегрированные корпорации, объединяющие при одном собственнике и под единым контролем важнейшие сферы в производстве конечного продукта. В частности, в нефтяной промышленности добыча сырой нефти часто осуществляется в одной стране, рафинирование — в другой, а продажа конечных нефтепродуктов — в третьих странах;

— диверсифицированные транснациональные корпорации, которые включают в себя национальные предприятия с вертикальной и горизонтальной интеграцией.

В последнее время в структуре транснациональных корпораций происходят существенные изменения, главные из которых связаны с осуществлением так называемой комплексной smart-стратегии и основаны на глубоком использовании современных интернет- и коммуникационных технологий. Гилберт и Хайнеке [11] внедрили комплексную модель региональных факторов успеха для исследования влияния автономии регионального менеджмента и региональной адаптации продуктов/услуг на эффективность ТНК в регионе. Модель основана на теории обстоятельств, подходе к организационному анализу, предполагающем, что структура и иные особенности организации во многом зависят от факторов внешней среды, используемой технологии и т. д.

Интересным трендом развития стратегий современных глобальных корпораций является ответственное управление и следование принципам устойчивого развития. И если в развитых странах это следует из институционального развития государств, то в быстро развивающихся рынках социально-ответственные стратегии становятся залогом успешной интеграции в международные социально-экономические отношения. Сегодня государственная политика задает границы и мотивы стратегий бизнеса в странах БРИКС, а бизнес, очевидно, определяет векторы трансформации ориентиров в социальной, экологической сфере и сфере корпоративного управления. Интересно отметить, что транснациональные компании адаптируют свои социально-ответственные стратегии в каждой стране, используя глокализационный подход. Таким образом, глобализация стандартов постепенно меняется локальными

стратегиями. Кто же инициатор и исполнитель введения таких изменений?

Интернационализация и глобализация БРИКС институтов привела к интересному эффекту усиления видимости социально-ответственного поведения корпораций этих стран. Однако это не сводится к публикации нефинансовых отчетов по стандарту GRI, поддержке принципиальных инициатив, стратегически способствующих улучшению репутации компаний, поддержке глобального договора и целей устойчивого развития ООН. Глобализация таких социальных стратегий привела к фактическому увеличению КСО активностей компаний, в том числе и в угоду руководящим указаниям «сверху». Государство призвано стимулировать и поддерживать компании с интегрированной национально-ориентированной стратегией КСО, т.к. основной задачей БРИКС является развитие механизма трехстороннего диалога власти, бизнеса и общества, который будет содействовать внедрению основных принципов, норм и передовых практик социально-ответственного поведения, а также способствовать эффективному решению проблем развития территорий.

### 4.3. Социальная ответственность и бизнес-этика

Современная теория и практика корпоративной социальной ответственности (КСО) основывается на системном подходе к стратегии развития организаций с учетом гармонизации бизнес-целей и интересов стейкхолдеров. Это предполагает не только развитие управленческих компетенций топ-менеджеров крупных корпораций, но также касается всех уровней сотрудников коммерческих, некоммерческих и муниципальных организаций. Актуальная бизнес- и политическая среда активно внедряет мультистейкхолдерский подход, опирающийся на согласование интересов многих заинтересованных сторон. Мировая научная литература предполагает кросс-культурное разнообразие принятия и трактовки сущности социальной ответственности, хотя данные исследований предмета

этой главы в основном сконцентрированы на уровне корпораций развитых стран и их стратегического развития. В то же время очевидна разница экономической, социальной и правовой среды в развитых, развивающихся и странах с быстрорастущими рынками, что предполагает разные результаты внедрения стратегий социальной ответственности на уровне страны, бизнеса и общества.

Далее предложены обобщенные подходы к эволюции и развитию понятия корпоративной социальной ответственности как части развития международных экономических отношений.

*Глобальные подходы к КСО в современных условиях.* Понятие КСО широко используется в международном академическом и бизнес-сообществе на протяжении не менее полувека. Плюрализм подходов к границам применения теории определяется большим количеством заинтересованных сторон, или стейкхолдеров [8; 9; 10].

Размыванию термина КСО способствует наличие различных классификаций подходов к рассмотрению социальной ответственности бизнеса. Классической считается двухступенчатая классификация:

1. Под социальной ответственностью понимается социально значимый характер основной хозяйственной деятельности компании. Она выражается в производстве качественных товаров и услуг, уплате налогов и создании адекватно оплачиваемых рабочих мест.

2. Компания в своей деятельности выходит за минимальные законодательно определенные рамки деятельности и осуществляет вклад в развитие внутренней и внешней среды действия своего бизнеса, тем самым повышая его устойчивость в долгосрочной перспективе и осуществляя внутренние и внешние социальные программы (примеры программ российских компаний можно посмотреть на сайте [www.peopleinvestor.ru](http://www.peopleinvestor.ru)).

В российской и зарубежной литературе существуют довольно подробные классификации исторического генезиса развития теории КСО (см., например, Ю.Е. Благова [2]), в то же время ученые предлагают рассматривать полезность социальной ответственности бизнеса в разных системах координат.

Милтон Фридман придерживается традиционного развития бизнеса в соответствии с интересами прежде всего собственников, при

этом реализует социальную ответственность перед широкими кругами общественности, если соблюдает законы и предписанные правила ведения бизнеса.

Питер Друкер — приверженец этического характера обязательств бизнеса перед определенными группами заинтересованных лиц — стейкхолдерами. Стейкхолдерский подход подробно изложен в работах Э. Фримана. В число стейкхолдеров, как правило, включают учредителей, менеджеров, акционеров (собственников), поставщиков, кредиторов, клиентов, конкурентов, местные сообщества, профсоюзы, СМИ, государственные регулирующие органы, профессиональные ассоциации и др.

Руководству организации приходится гармонизировать свои экономические цели с социальными, этическими и экономическими интересами стейкхолдеров. В западной практике этот подход сегодня получил широкое распространение в рамках теории создания общих ценностей Портера [12].

Социально-этичный подход предполагает реализацию добровольных обязательств перед обществом путем инвестирования своих средств на его совершенствование. Он сформировался под влиянием философско-этических воззрений ряда теоретиков: Курта Левина, Эдгара Шайна, Генри Минцберга, Дж. МакГуира, С. Сети [3].

В свою очередь А. Кэрролл на основе синтеза классических подходов предложил пирамидальную трактовку КСО, подразумевающую «соответствие экономическим, правовым, этическим и дискреционным ожиданиям, предъявляемым обществом организации в данный период». Главная, базовая цель и ответственность компании — экономическая, т. е. получение прибыли. Вместе с тем компания должна действовать в рамках закона — это правовая ответственность. Этическая ответственность определяет границы поведения корпорации, соблюдение которых хотя и не требуется законодательством, но общество ожидает такого поведения в соответствии со сложившимися социально-культурными нормами и ожиданиями. Наконец, филантропическая (дискреционная) ответственность предполагает ту или иную степень добровольного участия социального характера в жизни общества.

В настоящее время существует целый блок исследователей, подвергающих сомнению современную трактовку КСО, заключающую

ся в принятии корпорациями формы «морального агента» общества. Одним из ярких исследований стала монография проф. Банерджи, подвергшая критике неолибералистские подходы и унификацию моделей КСО в мировой экономике. Отличие этого подхода заключается в отказе от популярной теории всеобщего выигрыша от КСО и исследовании реального влияния глобальных корпораций на **мировое развитие, права человека и окружающую среду.**

Сопоставление точек зрения на содержание, границы, формы проявления социальной ответственности бизнеса позволяет выделить несколько подходов к пониманию сущности данного понятия (табл. 4.1).

Таблица 4.1

#### Подходы к сущности социальной ответственности бизнеса

Тип	Сторонники	Сущность КСО (СОБ)
1	2	3
Традиционный	Т. Левитт (1958 г.), М. Фридман (1970 г.)	Отрицание экономического эффекта КСО. Несистемная поддержка социальных проектов посредством спонсорства и благотворительности как дань тенденциям рынка; социальные расходы приравниваются к убыткам
Этический	П. Друкер	Сущность этого подхода заключается в признании того, что организация в целом имеет обязательства этического характера перед определенными группами заинтересованных лиц
Социально-этический	К. Левин, Э. Шайн, Г. Минцберг	Организация должна нести добровольные обязательства перед обществом и направлять часть своих средств на его совершенствование
Социальный	Г. Боуэн (1953 г.), С. Сети (1975 г.), Д. Вуд (1991 г.)	Внутренне- и клиенто-ориентированная ответственность (производство качественных товаров и услуг, уплата налогов, создание рабочих мест, достойная оплата труда персонала)

Окончание табл. 4.1

1	2	3
Стратегический	К. Девис (1960 г.), Р. Аккреман (1973 г.), Э. Эпштайн (1987 г.), Портер и Креймер (2007 г.)	КСО — элемент стратегии с экономическим эффектом, направлена на решение социальных, экологических проблем во внешней и внутренней среде корпорации
Интегрированный	Р. Фриман (1984 г.), Т. Дональдсон, Л. Престон (1995 г.), Р. Штойер (2005 г.), О. Фалк, С. Хиблич (2007 г.), Кэрролл (1991 + г.)	Направленность во внешнюю и внутреннюю среду корпорации, учет интересов всех заинтересованных сторон; КСО — часть системы корпоративного управления, приносящая экономический эффект
Эгоистический	С. Банерджи (2008 г.), Д. Хардинг (1996 г.)	КСО — это инструмент продвижения имиджа компании, направленный на увеличение прибыли. Модели КСО не могут быть универсальны и приносят вред без должной адаптации
Ценностный	Портер Крамер (2011 г.)	Создание «общих ценностей» объединяет эффекты устойчивого развития, корпоративной социальной ответственности, бизнес-этики, корпоративного гражданства и социальных инноваций

Выделяют пять регионов развития моделей корпоративной социальной ответственности: традиционная модель, исламская модель, азиатская модель, КСО в странах с быстроразвивающимися экономиками, КСО в развивающихся странах [1].

В широком смысле социальная ответственность бизнеса характеризуется сознательным и добровольным отношением компании к требованиям социальной необходимости, гражданского долга, социальных задач, норм и ценностей, пониманию последствий осу-

ществляемой деятельности для определенных социальных групп и личностей, социального прогресса общества.

Под *корпоративной социальной ответственностью* будем понимать концепцию, согласно которой компания выполняет обязательства перед заинтересованными сторонами в соответствии с действующим законодательством, а также добровольно и целенаправленно инвестирует в решение социальных задач, соответствующих долгосрочной стратегии и социальной политике компании. Стратегическая корпоративная социальная ответственность — это бизнес-стратегия, встраиваемая в ежедневные операции, поддерживающая целевые бизнес-задачи и балансирующая ключевые компетенции для создания деловых ценностей и позитивного социального развития.

Таким образом, сущность КСО можно определить как систему действий предприятия и его участников (собственников, менеджеров и работников), направленную на достижение взаимообусловленных положительных эффектов для общества и самого предприятия. В развернутом виде КСО можно рассматривать применительно к действиям субъектов, связанных субсидиарной ответственностью, в виде трех блоков: социальной ответственности бизнеса, социальной ответственности корпоративного управления (понимаемого в широком смысле слова) и социально-ответственного исполнения функциональных обязанностей.

*Направления и условия эффективного применения КСО.* В условиях глобальной экономической нестабильности старые ценности и идеалы, связанные с первоочередной задачей получения прибыли, т. е. реализации бизнес-ценностей, уступают место приоритету создания общих ценностей, а следовательно, только социально-ответственные компании смогут быть успешными участниками мировой экономики. Повышение значимости нематериальных факторов экономического роста заставляет компании стремиться к инновациям и внедрять новые технологические достижения, в основе которых лежит человеческий, интеллектуальный, социальный капитал. Все это формирует экономические императивы социализации бизнеса.

Нельзя сводить КСО только к филантропии, спонсорству и меценатству. Если в краткосрочном периоде социальные инвестиции оз-

начают дополнительные издержки, то в долгосрочной перспективе инвестиции в социальную ответственность имеют экономический эффект, они окупаются и выражаются в положительном имидже компании, улучшении репутации и росте лояльности внутренних и внешних стейкхолдеров. КСО — это планомерная работа компании по совмещению интересов бизнеса и всех заинтересованных сторон, выстраивание стратегии отношения с властью, потребителями, работниками и местным сообществом. При реализации стратегии КСО преследуются различные управленческие мотивы. Современные компании создают отдельные бизнес-единицы для мониторинга и подготовки стратегии социальной ответственности бизнеса и эффективной реализации программ создания общих ценностей.

Точное следование стандартам бизнес-этики и КСО — одно из закономерных требований к компании, стремящейся к созданию и поддержанию эффективной системы управления.

Под этикой в широком смысле следует понимать совокупность нравственных правил в той или иной сфере поведения человека или организации. Под этикой мы также понимаем и практическую реализацию указанных норм, определяя поведение как этическое или неэтическое.

В этике деловых отношений (или бизнес-этике) можно выделить этику менеджмента, этику делового общения, этику поведения и т. д.

Большая часть процедур, регулирующих различные аспекты КСО и бизнес-этики, зафиксирована во внутренних документах компании (стратегиях, политиках, положениях). Одновременно с этим существует целый ряд мер, нацеленных на повышение приверженности принципам КСО руководства компании и сотрудников всех уровней. Именно сочетание организационных и ценностнообразующих механизмов управления КСО ведет к позитивным сдвигам в развитии компании.

Одним из механизмов ответственности бизнеса перед стейкхолдерами являются социальные инвестиции, добровольный вклад бизнеса в развитие общества. К социальным инвестициям наиболее часто относят: спонсорство и корпоративную благотворительность,



попечительство, взаимодействие с местным сообществом, властными структурами, корпоративные партнерские программы, что реализуется через программы, направленные на развитие спорта, детей, медицины, семейного благополучия.

Таким образом, за счет социальных инвестиций решаются весьма важные задачи, особенно при системной реализации. Например, ответственные отношения с персоналом можно формализовать следующим образом:

- повышение роли человеческого капитала для успешной экономической деятельности компании и повышения ее конкурентоспособности;

- стремление руководства и собственников компаний не допустить роста социальной напряженности и возникновения конфликтных ситуаций;

- рост конкуренции за человеческие ресурсы, обусловленной обострением демографической ситуации, возрастающим дефицитом квалифицированных кадров, недостатками профессионального технического образования молодежи.

*Управление, отчетность и регулирование КСО.* В зарубежных странах для оценки уровня КСО используются рейтинги социальной ответственности компаний. Сегодня появляются и российские рейтинги и рэнкинги социально-ответственного бизнеса. Учитывая, что рейтинг — это сопоставление разнотипных компаний, входящих в выборку, на основании одного общего для них признака, следует отметить, что в деловой практике помимо рейтингов корпоративного управления распространены и рейтинги социальной ответственности (социальные рейтинги), характеризующие уровень социальной ответственности компании в рамках принятой шкалы оценки.

На сегодняшний день обозначились следующие четыре уровня разработки нормативных документов, регулирующих отношения КСО: 1) глобальный (международный); 2) государственный; 3) корпоративный (уровень группы фирм) и 4) внутрикorporативный (уровень отдельной фирмы).

На международном уровне с начала 1990-х гг. стали создаваться организации по выработке рекомендаций относительно новых ин-

дикаторов социальной ответственности организаций, в числе которых: *Global Reporting Initiative* (Глобальная инициатива по отчетности); *AccountAbility* (Институт социальной и этической отчетности); *International Organization for Standardization* (Международная организация по стандартизации), Глобальный договор ООН, РСПП и др.

Одним из наиболее активно развивающихся направлений работы указанных международных экспертных организаций является разработка стандартов (по сути, рекомендаций) составления и подтверждения (верификации) социальной отчетности фирмы. Предполагается, что такого рода отчетность должна дополнять финансовую информацию компаний, что в свою очередь позволит заинтересованным сторонам повысить степень определенности относительно долгосрочных перспектив деятельности компаний.

В 2010 г. принят стандарт ISO 26000 «Социальная ответственность организаций», закрепляющий требования экологической, социальной и экономической ответственности широкого круга организаций перед множественными стейкхолдерами. Стандарт носит рекомендательный характер, но, безусловно, открывает новые перспективы по выстраиванию социальной парадигмы международных организаций. Результативность любого бизнеса зависит от его стратегической и операционной деятельности в рамках внешней среды на микро- (рыночное окружение, потребители, конкуренты, поставщики) и макроуровне (политическое окружение, деятельность государства, общественных организаций, уровень технологического развития, состояния окружающей среды). Возрастающее влияние общественных организаций, СМИ приводит к тому, что стратегии компаний относительно макросреды («нерыночные») становятся приоритетными. Ценности современного бизнеса формируются из суммы бизнес-ценностей, связанных с природой бизнеса и рыночной средой, и социальных ценностей, связанных с выстраиванием продуктивного диалога с заинтересованными сторонами. Именно корпоративная социальная ответственность отражает деятельность бизнеса в сфере реализации таких «нерыночных» стратегий.

Отчетность — это важнейший инструмент в построении взаимоотношений с заинтересованными сторонами и понимании ключевых

аспектов воздействия компании на общество и окружающую среду. Именно развитие системы внутренних и внешних взаимодействий компаний, а также формирование активной общественной позиции должны стать ключевыми мотивами подготовки нефинансовой отчетности. Далее рассмотрим примеры наиболее существенных аспектов позитивного влияния КСО на рост эффективности бизнеса.

*Репутационный эффект.* Улучшение корпоративного имиджа является наиболее очевидным результатом деятельности компаний в области КСО. Это способствует росту нематериальных активов социально-ответственных компаний, повышает ценность их бренда и формирует кредит доверия, что в конечном счете оказывает положительное влияние на уровень продаж, качество взаимодействия с деловыми партнерами и представителями других заинтересованных сторон.

*Выстраивание отношений с заинтересованными сторонами.* Компании формируют вокруг себя позитивную среду, способствующую эффективности ее бизнеса за счет понимания и поддержки со стороны широкого круга заинтересованных сторон.

Другой глобальный тренд формирования отчетности — это расширение ответственности организаций, утвержденное на уровне ООН. Восемь целей в области устойчивого развития, сформулированные в «Декларации тысячелетия» — это программа, принятая всеми странами мира и всеми ведущими организациями развития в мире. В 2016 г. состоялся официальный запуск амбициозной «Повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 г.»<sup>12</sup>, принятой мировыми лидерами.

Новая «Повестка дня» призывает страны к осуществлению поставленных 17 целей в области устойчивого развития. Эти цели будут стимулировать в ближайшие 15 лет деятельность в областях, имеющих огромное значение для человечества и планеты. Наличие последнего пункта целей — «Снижение уровня неравенства внутри стран и между ними» — является не только откликом на бурную дискуссию о возросшем неравенстве, которая ведется экономическим научным сообществом, но и признаком поиска нового баланса меж-

<sup>12</sup> Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года [Электронный ресурс]. URL: [www.un.org](http://www.un.org).

ду концепциями либерального государства и государства всеобщего благосостояния.

Сегодня большинство экономистов признают, что без серьезного государственного регулирования и без продуманных и созданных государством рамочных условий неравенство в обществе будет нарастать и не только препятствовать устойчивому экономическому росту, но и оборачиваться социальными проблемами как в развивающихся, так и в развитых странах. Однако если для развитых стран в первую очередь именно социальный компонент требует переоценки, то для развивающихся речь идет и об экономических свободах.

За последние три десятка лет эмпирических исследований на тему влияния КСО на результативность бизнеса ученые вели тщетные поиски устойчивых причинно-следственных связей, однако никто так и не предложил универсального ответа. Единого подхода к данной проблеме не существует, ведь на восприятие и, как следствие, результативность КСО влияет большой набор факторов, начиная от институциональных характеристик стран и регионов, включая экономические, правовые, культурные особенности, и заканчивая особенностями конкретных отраслей с учетом требований к производственному процессу, ресурсам и поставщикам, посредникам, дистрибуции готовой продукции, сертификации, уровню безопасности для потребителей.

Определяя приоритетные направления КСО, компании необходимо ориентироваться на специфику своей деятельности. Это важно, поскольку КСО должна органично вписаться в стратегию, политики, системы управления компании и пронизывать все бизнес-процессы. Иными словами, компании нужно посмотреть на то, что она делает в рамках своего основного бизнеса с позиций КСО, и подумать, как она могла бы это делать с большей пользой для общества и окружающей среды.

Таким образом, в данной главе описаны подходы к транснационализации и социализации международного бизнеса, а также предпосылки трансформации традиционных стратегий мультинациональных компаний к инновационным и ценностным изменениям. Важную роль в современном прочтении транснационализации международного бизнеса играет перестановка геополитических сил и усиление позиций корпораций развивающихся и быстроразвива-

ющихся рангов. Особую важность при интеграции различных подходов имеет социализация бизнеса и удовлетворение требованиям 17 целей устойчивого развития, утвержденных на наднациональном уровне ООН в 2015 г

## Вопросы для самопроверки к главе 4

1. В чем заключается сущность измерения транснационализации бизнеса?
2. Перечислите известные теории транснационализации бизнеса.
3. В чем заключается основная причина изменения топ-листа списка FORBES?
4. Какие формы международных компаний вам известны?
5. Как теория открытых инноваций повлияла на изменение цикла развития ТНК?
6. Какие теории объединяет концепция социально-ответственного бизнеса?
7. На чем основаны различия в реализации КСО в разных странах?
8. Какие международные документы регулируют социальную ответственность бизнеса?
9. Как измерить КСО?

## Библиографический список к главе 4

1. Беляева Ж. С. Модели социально ответственного бизнеса в мировой экономике : монография / Ж. С. Беляева. Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2010. 173 с.
2. Благов Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность : эволюция концепции / Ю. Е. Благов. 2-е изд. СПб. : Высшая школа менеджмента, 2011. 272 с.
3. Беляева Ж. С. Корпоративная социальная ответственность : учебное пособие / Ж. С. Беляева. Екатеринбург : УрФУ, 2013. 108 с.

4. Кривенцова Л. А. Тенденции развития стратегий конкурентоспособности глобальных корпораций / Л. А. Кривенцова, Ж. С. Беляева // Устойчивое развитие российских регионов : экономическая политика в условиях внешних и внутренних шоков : сборник материалов XII Международной научно-практической конференции (г. Екатеринбург, 17–18 апреля 2015 г.). Екатеринбург : УрФУ, 2015. С. 585–593.
5. Капустина Л. М. Транснациональные корпорации : роль в экономическом развитии России : монография / Л. М. Капустина, О. Д. Фальченко. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016.
6. Сапир Е. В. Глобальные стратегии ТНК и формирование международного производства : учебное пособие / Е. В. Сапир. Ярославль : ЯрГУ, 2008.
7. Bartlett C. Managing across borders : The transnational solution / C. Bartlett, S. Ghoshal. Harvard Business School Press, 1999. Vol. 2.
8. Crane A. Business Ethics : Managing Corporate Citizenship and Sustainability in the Age of Globalization / A. Crane, D. Matten. 2nd ed. New York : Oxford University Press, 2007.
9. Freeman R. E. Stakeholder management and CSR : questions and answers / R. E. Freeman, A. Moutchnik // UmweltWirtschaftsForum. 2013. Springer Verlag. Vol. 21. Nr. 1.
10. Freeman R. E. Strategic management : A stakeholder approach / R. E. Freeman. B. : Pitman Publishers, 1984. 276 p.
11. Gilbert D. U. Success Factors of Regional Strategies for Multinational Corporations : Exploring the Appropriate Degree of Regional Management Autonomy and Regional Product / Service Adaptation / D. U. Gilbert, P. Heinecke // Management International Review. 2014. 54. Pp. 615–651.
12. Porter M. E. Creating shared value / M. E. Porter, M. R. Kramer // Harvard Business Review. 2011. Vol. 89. № 1–2. Pp. 62–77.
13. Rothwell R. Towards the fifth-generation innovation process / R. Rothwell // International Marketing Review. 1994. 11(1). Pp. 7–31.

## ГЛАВА 5. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОГО МИРОХОЗЯЙСТВЕННОГО УКЛАДА

---

---

### 5.1. Международная экономическая интеграция: сущность и проявления

**С**о второй половины XX в. во всемирном хозяйстве происходят сложные процессы сближения и взаимопроникновения национальных хозяйств различных стран, направленные на создание единого хозяйственного организма и получившие название международной экономической интеграции (МЭИ) [7].

Начало изучению феномена МЭИ положили зарубежные исследователи. Исследуемому явлению в работах различных ученых даются разные интерпретации, однако важно указать, что термин «МЭИ» возник только в 1940-х гг., тогда как теория МЭИ рассматривалась еще классиками экономической теории (А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Миль), которые были сторонниками свободной торговли (фритредерства) и специализации производства на основе международного разделения труда. Сторонники раннего неолиберализма (В. Репке, М. Аллэ, Дж. Вайнер, Т. Сцитовски, 1950–1960-е гг.) выдвигали идею интеграции на основе стихийных рыночных сил [10, с. 299–301], однако таковая, очевидно, будет характеризоваться от-

рицательными последствиями. Представители позднего неолиберализма (Б. Баласса) признавали целесообразным компромисс между административными и экономическими инструментами регулирования [23]. Сторонники корпорационализма (С. Рольф, У. Росту) считали, что МЭИ основана на деятельности международных корпораций. С точки зрения представителей структурализма (Г. Мюрдаль, А. Маршалл, Ч. Киндлебергер), центрами МЭИ являются крупные фирмы (ТНК) и целые отрасли промышленности. Неокейнсианцы (Р. Купер, Ф. Вейер, П. Стритен, С. Харрис, Б.Ф. Массел) рассматривали два возможных варианта МЭИ: а) объединение государств со взаимным согласованием экономической политики; б) интеграция с максимальным сохранением национальной автономии. Сторонники неокейнсианства полагали, что ни один из двух данных вариантов в чистом виде нереализуем, а потому необходимо их оптимальное сочетание [10, с. 299–301]. Теоретики дирижизма (Я. Тинберген, Р. Санвальд, И. Штолер) большее внимание уделяли разработке общей экономической политики. Дирижизм как разновидность неокейнсианского направления отрицал решающую роль рыночного механизма в МЭИ, считая, что рынок способствует нарастанию экономического неравенства между странами. Неофункционализм (Э. Хаас, Л. Линдберг, А. Этзони, 1960–1970-е гг.) объяснял в первую очередь развитие Европейского экономического сообщества: создание наделенных полномочиями наднациональных институтов и передачу государствами им части своих экономических полномочий.

В качестве наиболее распространенных в настоящее время выступают теории регионализма (возникают с конца 1960-х — начала 1970-х гг.). Регионализм — это интеграционная политика, основанная на административных инструментах, т. е. проводимая государствами. «Новый» регионализм противопоставляется «старому» регионализму (Б. Хеттне): «старый» регионализм существовал в условиях биполярности, а «новый» существует в условиях многополярности; «старый» носил протекционистский характер, а «новый» реализует идеи «открытого» регионализма, совместимого с экономической взаимозависимостью; «старый» четко ориентировался на решение экономических



проблем, а «новый» включает торгово-финансовую, экологическую, социальную и др. компоненты; «старый» предусматривал исключительно отношения между государствами, а «новый» предполагает участие негосударственных и субнациональных акторов [23].

Вклад в теорию МЭИ внесли и отечественные экономисты. Л. В. Шкваря проводит науковедческий анализ исследования феномена МЭИ. В развитии отечественной школы изучения МЭИ он выделяет 3 этапа. С 1957 г. по начало 1960-х гг. происходило первоначальное накопление информации о ЕОУС, ЕЭС и Евратоме, знакомство с западными теориями МЭИ (Е. С. Варга). В 1960-е — конец 1980-х гг. исследуются причины и эффекты МЭИ, а также ее отдельные элементы (М. М. Максимова, В. В. Шмелев, Ю. В. Шишков). Так, по мнению Н. П. Шмелева, необходимым условием реальной международной интеграции выступает определенный, достаточно высокий уровень экономического развития и отношений интегрирующихся государств [10]. С 1990-х гг., когда изменяются мирохозяйственные связи и значительно расширяются объект и предмет исследования, выделяется следующий этап. Отечественные ученые определяют МЭИ как *осознанный и направляемый процесс сближения и сращивания национальных хозяйственных систем*, каждая из которых при этом обладает потенциалом саморегулирования и саморазвития (В. Е. Рыбалкин, Ю. А. Щербанин). Также МЭИ рассматривается как «обобществление производства на международном уровне посредством сознательного регулирования правительствами участвующих в ней стран взаимного разделения труда и международной производственной кооперации» (К. А. Семенов) [23].

Ученые приходят к выводу, что МЭИ — *это процесс развития устойчивых взаимосвязей государств, ведущий к их постепенному экономическому слиянию, основанный на проведении этими странами согласованной межгосударственной экономики* (Г. Б. Поляк, А. Н. Маркова)<sup>13</sup> и сближении социальных, институциональных и др. структур участвующих стран (В. В. Обуховский [13, с. 5–7, 17]. Е. А. Киселева, М. Н. Чепурин подчеркивали, что МЭИ выступает как

<sup>13</sup> История мировой экономики: учебник для вузов / под ред. Г. Б. Поляка, А. Н. Марковой. М. : ЮНИТИ, 1999. 727 с.

высшая форма проявления интернационализации хозяйственной жизни, как результат очень высокого уровня международного разделения труда и кооперационных связей. Можно сказать, что при этом международные экономические взаимосвязи становятся настолько прочными, что происходит глубокое взаимопереплетение национальных процессов воспроизводства [7]. Согласно А. С. Булатову понятие интеграции может иметь несколько уровней толкования [10]:

— *собственно экономическая интеграция* — межгосударственные объединения с особой организационной структурой, новый этап обобществления производства.

— *структурная интеграция* — объединение высокоразвитых национальных хозяйств для координации экономической политики производственной кооперации, стимулирования миграций капиталов и рабочей силы (ОЭСР, ГАТТ/ВТО);

— *хозяйственная интеграция* — объединение развивающихся национальных хозяйств для использования преимуществ специализации и более полного использования экономических ресурсов.

Таким образом, существуют региональные экономические интеграционные объединения (объединяют страны какого-либо региона мирового хозяйства); существуют группы стран, в рамках которых могут протекать интеграционные процессы и которые имеют общие цели и программы сотрудничества, в том числе экономического; наконец, существуют международные экономические организации — организации, созданные на основе международных соглашений с целью унификации, регулирования и выработки совместных решений касательно международных экономических отношений.

А. С. Булатов, В. С. Паньков и др. исследователи отмечают, что экономическая интеграция характеризуется некоторыми существенными признаками, которые в совокупности отличают ее от других форм экономического взаимодействия стран:

— взаимопроникновение и переплетение национальных процессов производства;

— развитие международной специализации и кооперации в производстве, науке и технике на основе наиболее прогрессивных и глубоких их форм;

- глубокие изменения в структуре экономик стран-участниц;
- необходимость целенаправленного регулирования интеграционного процесса, разработки скоординированной экономической политики;

- региональность пространственных масштабов интеграции: необходимые предпосылки первоначально складываются между странами, где установились тесные хозяйственные связи [10; 14].

При этом представляется актуальным больше внимания уделять фактору институционализации, анализировать структуру институциональной составляющей МЭИ. Она представляется необходимым элементом, который трансформирует международное перемещение товаров и факторов производства (МППФП) в МЭИ. Тогда международная экономическая интеграция (МЭИ) — взаимопереплетение национальных процессов воспроизводства двух и более стран, целенаправленно проводимое их органами власти посредством согласования межгосударственной экономической политики. Т.е. имеет место: 1) усиление МППФП, ведущее фактически к объединению (в некоторой степени) определенных ресурсов стран; 2) постепенная институционализация МППФП, когда формируются институты, обеспечивающие МППФП, т.е. МППФП дополняется институциональным оформлением (регистрируется акт создания интеграционного объединения, создается формализованная организационная структура), происходит гармонизация внешнеэкономической политики стран, унификация производственно-технических и иных стандартов, возникает научно-образовательное сотрудничество и т.д.

В 1961 г. Б. Балассой были выделены *этапы* МЭИ:

- зона свободной торговли (ЗСТ; ей может предшествовать зона преференциальной торговли);

- таможенный союз (ТС) (ему может предшествовать зона свободной торговли с дополнительной свободой движения капитала): внутри интеграционного объединения упраздняются таможенные пошлины, а в отношении третьих стран вводится единый таможенный тариф;

- общий рынок: внутри объединения свободу перемещения получают не только товары и услуги, но и капитал и рабочая сила;

— экономический и валютный союз (ЭВС): помимо всего вышеперечисленного, члены объединения в большей или меньшей степени практикуют единое экономическое регулирование, гармонизируют промышленные стандарты и вводят единую валюту.

При глубокой интеграции страны-участницы формируют единые наднациональные органы ее координации (регулирования) и наднациональный банк или фонд развития. *Наднациональная регулирующая система* может выполнять функции: выработки и принятия решений, контроля за исполнением решений, судебную.

Наиболее развитым интеграционным объединением (согласно этапам МЭИ) является Европейский союз (ЕС), включающий 28 членов — большинство европейских стран. Он единственный соответствует всем критериям экономического и валютного союза. Здесь законодательными органами выступают: Совет ЕС (определяет основные стратегические направления интеграционной деятельности) и Парламент ЕС. Высший орган исполнительной власти — Комиссия ЕС. Также исполнительную власть осуществляет Парламент ЕС (принятие бюджета) и ЕЦБ (осуществление кредитно-денежной и валютной политики). Наконец, судебная ветвь представлена Судом ЕС. Комиссия ЕС состоит из 28 членов, ведающих определенными отраслями.

В МЕРКОСУР (общий рынок стран Южной Америки; включает Аргентину, Бразилию, Уругвай, Парагвай, Венесуэлу) законодательная ветвь представлена Советом общего рынка (в составе министров иностранных дел стран-членов) и Совместной парламентской комиссией; исполнительная власть сосредоточена у Группы общего рынка и 10 отраслевых рабочих групп, подчиняющихся Группе; судебные функции осуществляет Постоянный арбитражный суд [4, с. 33].

В СНГ (с точки зрения МЭИ актуальна ЗСТ СНГ) законодательные функции сосредоточены у Совета глав государств и Межпарламентской ассамблеи (разработка предложений). Исполнительная власть представлена Советом глав правительств и Советом министров иностранных дел. Наконец, судебная ветвь представлена Экономическим судом. В рамках ЕАЭС (Евразийский экономический союз; включает Россию, Белоруссию, Казахстан, Киргизию, Арме-

нию) законодательные функции сосредоточены у Высшего Евразийского экономического совета, подчиняющегося ему Евразийского межправительственного совета и Евразийской экономической комиссии; последняя осуществляет и исполнительную власть.

Но, например, НАФТА (Североамериканская ассоциация свободной торговли; включает США, Канаду, Мексику) не ставит целью формирование межгосударственных органов регулирования: в ассоциации созданы лишь совместные рабочие органы — Комиссия по свободной торговле и Секретариат.

*Наднациональный банк развития* интеграционного объединения может быть представлен в виде регионального банка реконструкции и развития, своего рода фонда, который выдает кредиты странам-участницам — на микроуровне (предприятиям) и макроуровне (правительствам).

В Евразийском экономическом сообществе (на его площадке в 2015 г. был создан ЕАЭС) в 2006 г. Россией и Казахстаном был учрежден Евразийский банк развития для содействия осуществлению инфраструктурных, в том числе транспортных и энергетических, проектов<sup>14</sup>. А в рамках МЕРКОСУР в 2007 г. был учрежден Банк Юга [3, с. 36]. Социалистические страны в рамках Совета экономической взаимопомощи также имели такой банк — Международный банк экономического сотрудничества. Другая форма регионального финансирования — отраслевые и целевые фонды. Так, в ЕЭС в 1958–1968 гг. («переходный период» становления общего рынка товаров, услуг, капитала и рабочей силы) был создан аграрный фонд ЕЭС (ФЕОГА), призванный способствовать модернизации аграрного сектора. Сегодня в ЕС, помимо ФЕОГА, существуют, например, Европейский инвестиционный фонд (для поддержки малого и среднего бизнеса), Программа ЕС по занятости и социальным инновациям и т. д. [11, с. 52]. В целях решения проблем евро, возникших на фоне мирового финансово-экономического кризиса, в 2010 г. был создан

---

<sup>14</sup> Зиядуллаев Н.С. Центральная Азия и Шанхайская организация сотрудничества: современные тенденции и перспективы взаимодействия [Электронный ресурс] // Веб-сайт Института стран Азии и Тихоокеанского региона. URL: <http://isatr.org/rus/analytic/zns001.shtml>.

Европейский фонд финансовой стабильности [15, с. 32]. В МЕРКОСУР был создан Фонд структурной конвергенции для финансирования экономического и социального развития наименее развитых членов блока [3; 34]. Также в 2008 г. был создан Фонд МЕРКОСУР по гарантиям кредитных операций для малых и средних предприятий — участников мероприятий по производственной интеграции МЕРКОСУР [3, с. 15]. В рамках ЕврАзЭС (при участии Армении) главами правительств был учрежден Антикризисный фонд с целью поддержки государств при возникновении у них кассовых разрывов.

## 5.2. Сущность и отличительные особенности интеграционных процессов нового поколения

В мирохозяйственном комплексе сложилась глобальная система региональных экономических интеграционных процессов, своего рода мировая «сетка» МЭИ, которой охвачены практически все регионы мира и в которой главенствующее место занимают региональные интеграционные объединения. Наиболее ярким представителем их является Европейский союз (ЕС) (также по традиционным критериям построена интеграция в рамках Северо-Американской ассоциации свободной торговли (НАФТА), в рамках ЕАЭС, торгово-экономического Карибского сообщества и др.). Вместе с тем устоявшиеся экономические интеграционные объединения развитых стран испытывают кризисные явления в экономике и, в ряде случаев, сотрудничестве их членов. Об этом, в частности, свидетельствуют продолжающееся масштабное субсидирование менее благополучных стран, входящих в интеграционные объединения (в частности, в ЕС; это свидетельствует о проблемах конвергенции [8]), и, соответственно, рост долговой нагрузки на экономики ведущих государств. Так, за 2007–2013 гг. государственный долг относительно ВВП вырос в Германии с 65 до 78 %, во Франции — с 64 до 94 %, в США — с 64 до 105 %<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> World economic outlook database. April 2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx>.

При этом современные тенденции в развитии глобальной экономики все нагляднее демонстрируют отход от концепции традиционного регионализма как единственно возможной. Они выражаются в заключении *межрегиональных соглашений о торговом (или экономическом) сотрудничестве*. Так, США имели в XX в. соглашения о свободной торговле (ССТ) только с двумя странами (с Канадой и Мексикой), а в 2000–2008 гг. заключили таковые с 14 странами Америки, АТР и Африки [22, с. 23]. При этом межрегиональные торговые соглашения могут заключаться не только между странами, но и между экономическим объединением стран с одной стороны и отдельной страной — с другой. Так, МЕРКОСУР в 2007 г. заключил ССТ с Израилем; Чили является членом АТЭС и имеет действующие преференциальные торговые соглашения с Австралией, Республикой Корея, Китаем, Индией, Японией [12, с. 47–49]. ЕАЭС в 2015 г. заключил соглашение о зоне свободной торговли с Вьетнамом. Заинтересованность в экономическом сотрудничестве различной степени с ЕАЭС выражалось также Китаем, Египтом (достигнута договоренность о создании ЗСТ), Индией (изучается возможность создания ЗСТ), Ираном; Пакистаном, Европейским союзом, Зимбабве (заинтересованность в ЗСТ); Тунисом, Сирией, Иорданией, Албанией (заинтересованность в зоне преференциальной торговли); Израилем (изучается возможность создания ЗСТ); АСЕАН в целом (в 2016 г. заключено соглашение). Это — примеры сотрудничества с внерегиональными партнерами.

В качестве примеров проектов межрегиональных интеграционных процессов можно привести Соглашение о транстихоокеанском стратегическом и экономическом партнерстве, намерение США и ЕС образовать Трансатлантическую ЗСТ, инициативу стран Азии и Океании образовать Всестороннее региональное экономическое партнерство.

*Интеграционные процессы в рамках новых групп стран.* В этой связи обращают на себя внимание примеры межрегионального сотрудничества развивающихся экономик, в особенности с российским участием. Сюда можно отнести группу БРИКС (включает Бразилию, Россию, Индию, Китай, ЮАР). Вместе с Шанхайской ор-

ганизацией сотрудничества (ШОС) они представляют собой такой формат международного экономического сотрудничества, как международные межправительственные организации. Они не являются международными экономическими интеграционными объединениями, поскольку они не формируют общее экономическое пространство, обеспечивающее свободное перемещение товаров, услуг, капитала или рабочей силы, однако в их рамках делаются конкретные шаги в направлении развития экономического партнерства и сотрудничества и также протекают определенные интеграционные процессы.

Исследователи отмечают, что до середины 1990-х гг. большинство ученых исходило из существования единой модели региональных интеграционных объединений (С. А. Афонцев). Для данной модели были характерны высокая степень институционализации интеграции, близкий уровень экономического развития и высокая степень общности интересов стран-членов. Эволюция объединения должна была происходить по так называемой «лестнице интеграции» (зона свободной торговли — таможенный союз, общий рынок, экономический и валютный союз). Вместе с тем со второй половины 1990-х гг. стало очевидно, что единственное интеграционное объединение, по всем параметрам отвечающее данной концепции, — это ЕС. ЗСТ в мировом хозяйстве действительно создаются, но дальнейшего движения по «лестнице интеграции» не наблюдается [2, с. 117–118]. Проявление экономических интеграционных процессов (наблюдаемых в рамках группы БРИКС и также ШОС) выражается в том, что они не соответствуют таким традиционным схемам МЭИ, т. е. традиционным предпосылкам и традиционному устройству интеграционных объединений. К детальному перечню традиционных предпосылок формирования и успешного функционирования интеграционных объединений относят: примерно одинаковый уровень экономического развития стран-участниц (ценовая, курсовая, финансовая политика, политика учетной ставки); устойчивый экономический рост стран-участниц; географическую близость; наличие иницилирующего центра (государства или группы государств), спланивающего страны-партнеры; институционально оформленное



экономическое сотрудничество (наличие договора, учредительных актов, системы наднациональных органов).

В целом как устоявшиеся экономические объединения, так и международные межправительственные организации, практикующие экономическое сотрудничество, могут быть охарактеризованы по двум группам параметров: первая группа характеризует сам процесс взаимодействия экономик, а вторая — экономики стран-участниц. Первая группа параметров выявляет наличие и свойства элементов институционального оформления интеграции в объединении (группе стран). В учет берутся такие компоненты институционального оформления, как время появления, целевые установки, механизмы и инструменты интеграции, наличие формализованной организационной структуры, механизма принятия обязывающих решений, критериев включения новых стран, а также сформированность объединения. В частности, интеграционные процессы в рамках устоявшихся интеграционных объединений возникли раньше (во второй половине XX в.), чем интеграционные процессы в рамках таких новых групп стран, как ШОС и БРИКС (появились в 2001 г.). Программа социально-экономического сотрудничества в рамках ШОС была принята в 2003 г.; в рамках БРИКС договоренности о расширении экономического сотрудничества стали заключаться в конце 2010-х гг. В рамках новых объединений в значительно меньшей степени развита организационная структура, предназначенная для развития экономического сотрудничества, иные принципы и критерии принятия новых участников. Такие новые объединения находятся в стадии формирования, в отличие от уже сформировавшихся интеграционных объединений.

Говоря о критериях принятия новых членов, можно отметить, что в отношении принятия стран в зону евро (до введения евро в 1999 г. — в зону экю) применялись следующие критерии конвергенции:<sup>16</sup>

— ценовая политика: стабильность цен (на протяжении года до принятия в зону ставка инфляции в стране не должна превышать

<sup>16</sup> Чаплыгин В.Г. Единая валюта и финансовая стабильность стран центральной Евразии // Бизнес и банки. 2008. № 4. С. 1.

средний уровень трех наиболее стабильных государств ЕВС более чем на 1,5 %);

— курсовая политика: стабильность валютного курса (диапазон колебаний должен соответствовать механизму, предусмотренному ЭВС; на протяжении 2 лет до вступления не должно быть дисбаланса; 2 года нельзя девальвировать национальную валюту);

— финансовая политика (дефицит бюджета не должен превышать 3 % ВВП или госдолг не должен превышать 60 % ВВП);

— политика учетной ставки (на протяжении года до вступления номинальная ставка не должна превышать ставку трех сильнейших членов более чем на 2 %).

О жесткости критериев свидетельствует, например, то, что за год до подписания Маастрихтского договора (1992 г.), в 1991 г., из 12 членов ЕС им удовлетворяли всего 3 (Дания, Франция, Люксембург): большая часть же (в т. ч. ФРГ) имела высокий дефицит бюджета, а ряд из них не мог также поддерживать стабильность цен<sup>17</sup>.

Заслуживающими внимания представляются также критерии торгово-экономического Карибского сообщества (Caribbean Community; 15 малых островных государств Южной Америки) — «3.12.36–15»: в течение 12 месяцев, предшествующих вступлению, международные резервы должны покрывать 3-месячный импорт (валютная политика); курс к доллару в течение последних 36 месяцев должен быть стабилен (курсовая политика); коэффициент обслуживания внешнего долга (отношение годовых выплат к экспорту) не должен превышать 15 % и должен характеризоваться постоянной тенденцией к снижению (финансовая политика)<sup>18</sup>.

Вторая группа параметров характеризует страны — участницы объединений. Здесь сравниваются размеры экономических (территориальных, ресурсных) потенциалов стран и роль этих стран в мирохозяйственном комплексе. Соотносятся уровни экономического развития, типы экономических систем (в том числе доля рынка в экономике), динамика экономического развития

---

<sup>17</sup> Schmidt P. Unser Geld. Gelsenkirchen-Buer: Verlag «Dr. Neufang KG». 1992/1993. S. 90, 91.

<sup>18</sup> Чаплыгин В. Г. Указ. соч.

и характер социально-экономических проблем, стоящих перед странами. Выявляются исторически сложившиеся экономические связи.

Здесь можно отметить, что страны БРИКС не имеют общей географической близости: Россия не граничит с Индией и ни один член Группы не граничит с Бразилией; кроме того, отсутствуют исторически сложившиеся экономические связи. Партнеры не являются близкими по языку (как США и Канада в рамках НАФТА) или культуре (как страны ЕС). Члены БРИКС имеют различные модели экономических систем, различную долю рынка в экономике. Тогда как, к примеру, у стран ЕС степень схожести экономических систем значительно выше. Если страны ЕС представляют рыночные экономики, то страны БРИКС — переходные. Также у стран ЕС значительно больше схожести в уровне экономического развития. Обращает внимание и большая ресурсная обеспеченность экономик стран БРИКС в сравнении с экономиками стран ЕС. При этом динамика экономического развития у стран БРИКС выше, чем у стран ЕС или НАФТА. Страны БРИКС и ШОС резко выделяются на фоне стран таких объединений, как ЕС и НАФТА, по признаку экономического роста. Именно поэтому в 2001 г. американский банк Goldman Sachs предложил концепцию о существовании определенной группы стран, по признакам величины их экономик и высоких темпов экономического роста. По результатам проведенного им исследования, с учетом наиболее высоких темпов экономического роста (был сопоставлен прирост в разных странах и группах стран реального ВВП в 1999 г. и оценка на 2000 г.), особенно КНР (7,4 и 8,0% соответственно), Индия (6,4 и 5,2%) и Россия (5,4 и 8,3%) выделялись на фоне США (по 4,1%), ЕС (2,6 и 4,3%) и Канады (5,1 и 4,4%)<sup>19</sup>.

Действительно, в Индии среднегодовой прирост ВВП (по ППС) в 1990–2004 гг. — в противовес 3,7% в 1950–1960-е гг. — составил 5,9% — выше, чем у любой другой страны Южной Азии (в 1990–

---

<sup>19</sup> O'Neill J. Building better global economic BRIC: Global economics paper No: 66 30th November 2001. 16 p. P. 6. [Electronic resource] // Goldman sachs. URL: <http://www.goldman-sachs.com/ideas/brics/building-better-doc.pdf>.

1997 гг.: Пакистан, 4,4%; Бангладеш, 4,5%; Непал, 5,0%; Шри-Ланка, 4,9%)<sup>20</sup>.

Экономика КНР с самого начала проведения системных реформ (конец 1970-х гг.) развивалась циклически. В 1977–1981 гг. годовой прирост ВВП колебался –от 7,8 через 11,7 до 5,2%; в 1982–1986 гг. — от 9,1 через 15,2 до 8,8%; в 1987–1990 гг. — от 11,6 до 3,8%; в 1991–1997 г. — от 9,2 через 14,2 до 8,8% [10, с. 622]. Результирующий среднегодовой прирост ВВП КНР в 1977–1997 гг. составил 9,84%, в 1993–2004 гг. — 9,6% (например, в 2004 г. прирост достиг 10,1%) [5, с. 8].

В России в 1999–2008 гг.<sup>21</sup> среднегодовой прирост ВВП составил 6,87%<sup>22</sup>.

Характерно, что в момент начала мирового финансово-экономического кризиса динамика ВВП в странах БРИКС либо оставалась положительной, либо относительно быстро вернулась к положительным значениям. Так, в 2011 г. ВВП Бразилии, ЮАР и России (как членов БРИКС с меньшими темпами роста) вырос на 2,8, 3,4 и 4,3% соответственно [16, с. 72].

Различна в случае группы БРИКС и география внешнеэкономических интересов: если интересы России представлены в СНГ и Европе, то интересы Китая — в АТР, Индии — в Южной Азии, а Бразилии — в Западном полушарии<sup>23</sup>.

Несмотря на отмеченные различия, стремительное экономическое развитие стран-участниц данных групп и имеющийся, хотя и немногочисленный, опыт их сотрудничества говорят в пользу перспективности интеграционных процессов между странами ШОС и БРИКС.

---

<sup>20</sup> Мировая экономика : учебник / под ред. проф. А.С. Булатова. М.: Экономика, 2004. 734 с. С. 550; О прогнозе развития экономики Индии в 2005–2020 гг. // БИКИ (Бюллетень иностранной коммерческой информации). 2005. № 91 (13.08). С. 1.

<sup>21</sup> В рассмотрение берется период до начала мирового финансово-экономического кризиса.

<sup>22</sup> Валовой внутренний продукт: Годовые данные: В текущих ценах (1995–2010 гг.) [Электронный ресурс]//Веб-сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/vvp/tab1.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab1.xls).

<sup>23</sup> Тимашев В. Угадали все буквы // Уральский рабочий. 2009. № 19 (6.02). С. 2.

### 5.3. Социально-экономический потенциал и перспективы интеграционных процессов на примере БРИКС и ШОС

Как уже отмечалось, в рамках группы БРИКС и Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) делаются конкретные шаги в направлении развития экономического сотрудничества.

*Развитие экономического сотрудничества в рамках БРИКС и ШОС.* В рамках группы БРИКС имеет место поэтапное развитие экономического сотрудничества по ряду направлений. Если в 2009 г. были достигнуты первые договоренности о шагах по развитию диалога и сотрудничества, то в 2011 г. были достигнуты договоренности и далее расширять и углублять экономическое, торговое и инвестиционное сотрудничество, в 2012 г. было подготовлено Экономическое исследование стран БРИКС с обсуждением потенциала их взаимодействия; в 2013 г. созданы Совет экспертных центров БРИКС и Деловой совет БРИКС; в 2014 г. подготовлен годовой доклад Делового совета БРИКС за 2013/2014 год, обсуждался вопрос о разработке дорожной карты экономического сотрудничества в рамках Группы, одобрена разработка «Стратегии экономического сотрудничества стран БРИКС» и «Общих принципов углубления экономического партнерства стран БРИКС»; Совету экспертных центров БРИКС рекомендовано разработать планы действий для реализации долгосрочной стратегии для Группы по пяти основным областям, создана платформа для обмена информацией в рамках Группы, призванная содействовать развитию торгового и инвестиционного сотрудничества; в 2015 г. была принята Стратегия экономического партнерства стран БРИКС<sup>24</sup>. Согласно утвержденной в 2013 г. Концепции участия России в объединении БРИКС Российская Федерация планирует развивать валютно-финансовое, торгово-экономическое и промышленное сотрудничество с участниками этого объединения.

---

<sup>25</sup> Здесь и далее по БРИКС составлено по: Совместные заявления и декларации глав государств БРИКС (2009–2015 гг.) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.brics.mid.ru/brics.nsf/WEBdocBric>.

В финансовой сфере в 2010 г. поручено изучить вопрос о региональных валютных договоренностях в рамках Группы; в 2012 г. поручено изучить реализуемость инициативы создания Банка развития Группы; а в 2014 г. соглашение о создании данного банка развития было заключено и также было заключено соглашение о создании Пула условных валютных резервов Группы. Помимо них, были заключены Соглашение о кредитных линиях в местной валюте в рамках межбанковского сотрудничества БРИКС и Соглашение о подтверждении аккредитивов между экспортно-импортными банками стран Группы (2012 г.), а также Меморандум о взаимопонимании по вопросу о сотрудничестве между учреждениями по кредитованию экспорта и страхованию экспортных кредитов стран БРИКС (2014 г.).

В рамках ШОС в 2003 г. была принята Программа многостороннего торгово-экономического сотрудничества до 2020 г., нацеленная на развитие производственной и инвестиционной кооперации ведущих отраслей и на этой основе повышение уровня жизни населения стран-участниц. Реализация этих целей предполагает решение целого ряда задач, включая налаживание взаимовыгодного научно-технического сотрудничества и разработку совместных инвестиционных проектов. В 2014 г. была достигнута договоренность о создании Фонда развития (Специального счета) ШОС и Банка развития ШОС (Душамбинская декларация глав-государств ШОС от 12.9.2014, п. 13).

Такие международные межправительственные организации, образованные крупными быстроразвивающимися экономиками, в отличие от устоявшихся интеграционных объединений, образованных развитыми экономиками, развиваются хотя и неравномерно, но в целом динамично.

*Факторы развития экономического сотрудничества в рамках БРИКС и ШОС.* О перспективности развития экономического сотрудничества в рамках БРИКС и ШОС можно судить по целому ряду факторов. Представляется актуальным остановиться на них подробнее.

*Фактор экономического роста.* Основные страны, формирующие ШОС и БРИКС — Китай, Индия, Россия Бразилия и ЮАР — входят

в число крупнейших растущих экономик мира. В начале XXI в. ВВП стран ШОС и БРИКС рос быстрее, чем у любого из государств ЕС и НАФТА (табл. 5.1).

Таблица 5.1

**Рост ВВП в 2001–2014 гг. по группам стран, в постоянных ценах в национальной валюте, число раз<sup>25</sup>**

Интеграционные объединения, образованные развитыми странами			
ЕС (крупнейшие члены)		НАФТА	
Германия	1,1	США	1,3
Франция	1,1	Канада	1,3
Италия	1,0	Мексика	1,3
Испания	1,2		
Великобритания	1,2		
Объединения, образованные развивающимися странами			
БРИКС		ШОС	
Китай	3,4	Китай	3,4
Индия	2,5	Россия	1,7
Россия	1,7	Казахстан	2,4
Бразилия	1,5	Узбекистан	2,6
ЮАР	1,5	Таджикистан	2,6
		Киргизия	1,7

В результате в 2010 г. доля развивающихся стран, включая страны ШОС и БРИКС, в структуре мирового ВВП (по паритету покупательной способности) достигла, по оценкам (Л. Фитуни, И. Абрамова), 45 %. В этот же период их вклад в мировой экспорт составил 40 %, в мировой импорт — 38 %. Причем в экспорте промышленной продукции на развивающиеся экономики приходилось уже 70 % (для сравнения: в 1960 г. — 12 %). В мировом притоке прямых иностранных инвестиций их доля в 2010 г. достигла 45 % (в 2007 г. — 26,8 %)

<sup>25</sup> Составлено и рассчитано по: World economic outlook database, October 2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/index.aspx>.

[19]. Развивающиеся страны легче перенесли кризис, чем развитые: к примеру, среди восточноазиатских стран тяжелее всех кризис перенесла Япония [17, с. 43].

Быстрый экономический рост во многом обусловлен тем, что страны БРИКС, в первую очередь Китай, Индия и Бразилия, значительную часть валового национального дохода направляли на накопление и развитие. Таковую стратегию называют «азиатским системным циклом накопления» [1].

*Фактор взаимовыгодного сотрудничества в различных отраслях экономики.* Одним из многочисленных форматов взаимодействия в рамках БРИКС (после встреч глав государств) стали контакты на уровне руководителей отраслевых министерств и ведомств, в частности министерств сельского хозяйства. Принята шестилетняя программа сотрудничества в аграрной сфере, включающая три ключевых направления: разработку новых технологий с учетом изменения климата, улучшение позиций членов объединения на мировом рынке, содействие притоку инвестиций<sup>26</sup>. Кроме того, в числе приоритетных сфер сотрудничества можно назвать также авиационное, совместное использование космической техники, энергообеспечение и энергосбережение, совершенствование транспортной инфраструктуры, решение экологических проблем, а также подготовку профессиональных кадров и проведение совместных научных исследований [21].

*Фактор перспективности инвестиционного сотрудничества.* Возможности углубления инвестиционного сотрудничества развивающихся стран существенно расширились после заключения на саммите БРИКС в 2014 г. соглашений, а также в ходе начала расширения сотрудничества группы с Латинской Америкой. Новым этапом российско-латиноамериканских отношений могут стать многосторонние мегапроекты в различных областях, в частности в области энергетики и транспорта. При этом инвестиционное сотрудничество будет сопровождаться промышленной и научно-

---

<sup>26</sup> Луфков В.Б. Экономика БРИКС взаимодополняют друг друга, и это дает хорошую базу для развития многостороннего сотрудничества // Индекс безопасности. 2012. № 2 (Т. 18). С. 11–16.



технологической кооперацией. На основе уже существующих двусторонних соглашений возможна подготовка многостороннего соглашения стран БРИКС о поощрении и защите взаимных инвестиций. Это будет означать, как полагают специалисты, создание зоны свободных инвестиций, причем без обязательного предварительного создания зоны свободной торговли [21].

*Фактор демографического развития.* Крупнейшие государства ШОС и БРИКС опережают развитые страны, образующие традиционные интеграционные объединения, по динамике численности населения, в том числе трудоспособного.

С 1992 г. население стран БРИКС увеличилось более чем на 500 млн человек, стран ШОС — на 180 млн и достигло соответственно 2973 и 1557 млн человек против 505 и 466 млн — в странах ЕС и НАФТА. И если применительно к странам ЕС можно говорить о наступлении «демографической зимы» с растущей долей населения старших возрастных групп, то для крупных развивающихся стран скорее характерна «демографическая весна». Так, в Индии к моменту обозначения БРИКС как группы почти 1/3 населения была моложе 15 лет и только 5% — старше 65 лет (пенсионный возраст). Это означает, что большая часть населения страны находится сегодня в трудоспособном возрасте<sup>27</sup>.

По качеству человеческого капитала страны ШОС и БРИКС пока существенно проигрывают развитым странам, но потенциал его развития достаточно высок. Так, КНР уже вступила на путь перехода от «мастерской мира» к «лаборатории мира», то есть к экономике инноваций. И сегодня китайские вузы выпускают в 4 раза больше инженеров, чем вузы США<sup>28</sup>. Повышенное внимание качеству человеческого капитала уделяет и Индия. С 1951 по 2001 гг. доля грамотных в структуре ее населения резко возросла — с 18 до 65%. Страна располагает значительными ресурсами хорошо подготовленных ученых, специалистов по информационным технологиям, инжене-

---

<sup>27</sup> О прогнозе развития экономики Индии в 2005–2020 гг. // Бюллетень иностранной коммерческой информации. 2005. № 91 (13 августа). С. 1, 5, 16.

<sup>28</sup> Китай: особенности противодействия глобальному кризису // Бюллетень иностранной коммерческой информации. 2009. № 100 (3 сентября). С. 2, 3.

ров и техников различных специальностей, большинство из которых бегло говорят по-английски. В 2004 г. Institute of Management Development поставил Индию на 1 место в мире по уровню инженерного потенциала и на 4 — по количеству квалифицированной рабочей силы<sup>29</sup>.

*Ресурсные факторы.* Крупнейшие, интенсивно развивающиеся страны характеризуются относительно невысоким уровнем доходов, с одной стороны, и высокой обеспеченностью ресурсами и, соответственно, наличием значительного потенциала экономического развития, с другой. Вклад БРИКС и ШОС в мировой ВВП (20,5 и 30,4% соответственно), хотя в начале 2000-х гг. и отставал от вклада объединений развитых экономик (особенно в случае ШОС), в 2014 г. уже превысил вклад ЕС и НАФТА (17,1 и 19,4% соответственно) (табл. 5.2). Однако БРИКС и ШОС не настолько значительно превышают объединения развитых стран по вкладу в мировой ВВП, насколько превышают их по доле в структуре мировых человеческих и минерально-сырьевых ресурсов. Так, в ШОС проживает в 3 раза больше населения, чем в ЕС и НАФТА отдельно взятых, а в БРИКС — еще в 2 раза больше. По запасам природного газа опережение по отношению к НАФТА — в обоих случаях — в 3 раза, а по отношению к ЕС — в 25 раз. Из мировых запасов железной руды в странах БРИКС и ШОС аккумулировано соответственно 50,6 и 38,2%, тогда как в ЕС и НАФТА — лишь 5,1 и 4,3% соответственно. Опережение по ресурсам — стабильное (табл. 5.2).

Еще один аргумент в пользу ШОС и группы БРИКС — появление возможности частичного преодоления экономической (в том числе торговой, ресурсной, валютной) зависимости от развитых стран. Объединения развивающихся экономик могут, по крайней мере частично, существовать в режиме автаркии (самообеспечения). Им по силам обеспечивать друг друга недостающими товарами, факторами производства (оборудованием, кредитами и др.) и производить определенную часть взаимных расчетов собственными валютами и векселями.

---

<sup>29</sup> О прогнозе развития экономики Индии в 2005–2020 гг. // Бюллетень иностранной коммерческой информации. 2005. № 91 (13 августа). С. 1, 5, 16.

Таблица 5.2

**Доли объединений развитых и развивающихся экономик в структуре мирового ВВП и мировых запасов ресурсов, %<sup>30</sup>**

Группы стран	ВВП		Численность населения	
	2001	2014	2001	2014
БРИКС	19,4	30,4	44,1	42,7
ШОС	11,5	20,5	24,1	22,1
ЕС-28	23,8	17,1	8,0	7,1
НАФТА	24,9	19,4	6,9	6,6
Прочие страны	20,4	12,6	16,9	21,6
Группы стран	Запасы природного газа (доказанные)		Запасы железной руды (подтвержденные) (2007)	
	2004	2014		
БРИКС	21,6	20,2	50,6	
ШОС	22,4	20,6	38,2	
ЕС-28	1,8	0,8	5,1	
НАФТА	4,8	6,5	4,3	
Прочие страны	49,4	51,9	1,8	

*Фактор общности экономических интересов.* Общими целевыми установками экономик стран-участниц рассматриваемых объединений выступает оптимизация их места в международном разделении труда (в международном перемещении товаров и факторов производства), которая может выступить одним из факторов оптимизации характера самих этих экономик, в частности фактором диверсификации их структуры — повышения доли продукции высокой степени переработки. Кроме того, общие интересы стран —

<sup>30</sup> Составлено и рассчитано по: World economic outlook database, October 2015 [Электронный ресурс] // International monetary fund. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/index.aspx>; British Petroleum Statistical review of world energy (June 2015). 64th edition. 46 p. P. 20 [Электронный ресурс] // British Petroleum. URL: <http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf>; Железо [Электронный ресурс] // Веб-страница информационно-аналитического центра «Минерал». URL: <http://www.mineral.ru/Facts/stat/124/206/index.html>.

членов объединений заключаются в повышении их роли в мировом хозяйстве. Учитывая долю данных групп стран в структуре мировых трудовых и минерально-сырьевых ресурсов (табл. 5.2), резервы для этого имеются.

Если ШОС уже можно рассматривать как сложившуюся организацию, то БРИКС еще находится на начальном этапе становления. Тем не менее по оценкам экспертов она имеет потенциал, который позволяет ей в перспективе стать как экономическим интеграционным объединением (при наращивании объемов внешнеэкономических связей стран), так и параорганизацией (международной организацией, нацеленной в частности на поддержку других развивающихся стран) [18, с. 121]. Ожидается, что вскоре БРИКС из неформального международного объединения может превратиться во влиятельный межгосударственный блок, активно вовлеченный в систему глобального регулирования [21]. Уже сегодня, полагают бразильские исследователи, эта группа должна рассматриваться на международной арене как новый субъект, которому, однако, еще нужно определенное время, чтобы найти подходящую нишу для своего глобального позиционирования [9].

Исследование эволюции форматов международного экономического сотрудничества показывает, что такие многосторонние межправительственные объединения, как БРИКС и ШОС, могут значительно способствовать расширению экономического сотрудничества между входящими в них странами. И главный фактор здесь — более быстрое экономическое развитие по сравнению с развитыми странами. Чрезвычайно важны также ресурсный и демографический факторы, создающие хорошие основы для инвестиционного сотрудничества и реализации многосторонних мегапроектов. Существенно и то, что для расширения плодотворного взаимодействия в рамках ШОС и БРИКС существует общность экономических интересов. В будущем возможен выбор различных форм экономического взаимодействия входящих в объединения государств.

## Вопросы для самопроверки к главе 5

1. Что такое международная экономическая интеграция?
2. Перечислите основные черты и этапы МЭИ.
3. Приведите примеры интеграционных объединений, покажите, на каких этапах интеграции они находятся и какие страны в них входят.
4. Охарактеризуйте этапы развития экономического сотрудничества и интеграции в рамках группы БРИКС и ШОС.
5. Охарактеризуйте участие России в процессах МЭИ, их специфику на современном этапе и перспективы интеграционного образования ЕАЭС.
6. Что означает аббревиатура БРИК и БРИМ?
7. Назовите этапы развития интеграционного объединения Европейский Союз (ЕС).
8. Какие страны являются членами ЕС?
9. Все ли страны ЕС являются членами еврозоны?
10. Чем интеграционные объединения отличаются от параорганизаций?

## Библиографический список к главе 5

1. Айвазов А. Э. Итоги Делийского саммита стран БРИКС / А. Э. Айвазов // Международная экономика. 2012. № 6. С. 70–75.
2. Афонцев С. А. Интеграционные дилеммы Единого экономического пространства / С. А. Афонцев // Вестник МГИМО-Университета. 2012. № 6. С. 117–121.
3. Gladkov I. S. MERKOSUR : успехи и трудности процесса международной экономической интеграции / И. С. Gladkov, Н. Н. Нуньес-Саранцева // Международная экономика. 2012. № 7. С. 14–40.

4. Гладков И. Нуньес-Саранцева Н. Становление МЕРКОСУР : успехи и трудности на пути крупнейшей интеграционной группировки Латинской Америки / И. Гладков, Н. Нуньес-Саранцева // Международная экономика. 2009. № 5. С. 29–45.
5. Данные об экономике Китая // Экономика и управление в зарубежных странах. 2007. № 10 (окт.). С. 8.
6. Курс экономической теории : учебное пособие / под общ. ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой (Московский государственный институт международных отношений МИД РФ). Киров : Изд-во «АСА», 1993.
7. Курс экономической теории : учебное пособие / под общ. ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой (Московский государственный институт международных отношений МИД РФ). Киров : Изд-во «АСА», 1994.
8. Мальцев А.А. Теоретические подходы к анализу неравномерного развития мировой экономики / А.А. Мальцев, Д.А. Бедерак // Известия Уральского государственного экономического университета. 2011. № 6 (Т. 38). С. 148–153.
9. Марченко А. БРИК : бразильский подход / А. Марченко, В.А. Марченко Брага // Латинская Америка. 2010. № 3. С. 20–25.
10. Мировая экономика : учебник / под ред. проф. А.С. Булатова. М. : Экономистъ, 2004.
11. Мировой опыт согласования экономических интересов стран — участниц региональной экономической интеграции : моногр. / Под ред. акад. РАН А.И. Татаркина. Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2015. 237 с.
12. Нуньес-Саранцева Н. Торгово-экономические отношения МЕРКОСУР с внезональными партнерами / Н. Нуньес-Саранцева // Международная экономика. 2013. № 4. С. 47–54.
13. Обуховский В.В. Теории международной экономической интеграции : ретроспектива, состояние, эволюция / В.В. Обуховский // Международная экономика. 2010. № 6. С. 5–22.
14. Паньков В.С. Глобализация экономики : сущность, проявления, вызовы и возможности для России / В.С. Паньков. Ярославль : Издательский дом «Верхняя Волга», 2009. 368 с.

15. Пищик В.Я. Тенденции развития Европейского экономического и валютного союза / В.Я. Пищик // Международная экономика. 2013. № 2. С. 28–35.
16. Попов А.В. Проблемы во взаимоотношениях Китая со странами БРИКС / А.В. Попов, Н.В. Попов // Международная экономика. 2012. № 12. С. 72–83.
17. Потапов М.А. Состояние и перспективы экономического развития Восточной Азии / М.А. Потапов // Мировая экономика и международные экономические отношения. 2014. № 1. С. 42–52.
18. Феномен БРИК : от глобального объекта к глобальному игроку / Е.Д. Фролова [и др.]; под общей ред. Е.Д. Фроловой. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2011.
19. Фитуни Л.Л. Закономерности формирования и смены моделей мирового экономического развития / Л.Л. Фитуни, И.О. Абрамова // Мировая экономика и международные экономические отношения. 2012. № 7. С. 3–15.
20. Хейфец Б.А. БРИК : миф или реальность? / Б.А. Хейфец // Мировая экономика и международные отношения. 2010. № 9. С. 72–80.
21. Хейфец Б.А. Дорожная карта инвестиционного сотрудничества стран БРИКС / Б.А. Хейфец // Мировая экономика и международные отношения. 2013. № 6. С. 19–28.
22. Шакиров А.Р. Состояние и перспективы развития системы соглашений о свободной торговле США / А.Р. Шакиров // Международная экономика. 2010. № 7. С. 22–33.
23. Шкваря Л.В. Международная экономическая интеграция в мировом хозяйстве : учеб. пособие / Л.В. Шкваря. М. : ИН-ФРА-М, 2011.
24. World economic outlook database, October 2015 [Электронный ресурс] // International monetary fund. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/index.aspx>.
25. World economic outlook database, April 2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx>.

## ГЛАВА 6. ОСОБЕННОСТИ ОСНОВНЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

---

---

### 6.1. Прямые иностранные инвестиции: изменение структуры мирового рынка прямых иностранных инвестиций в условиях глобализации

**В**озрастание мощи ТНК при громадной скорости разрастания транснациональной сети предприятий меняет институциональную основу и характер международных экономических связей. Основные черты современного периода в контексте движения предпринимательского капитала можно представить следующим образом:

— беспрецедентный рост потоков прямых иностранных инвестиций по сравнению с торговыми, связанный в первую очередь с расширением сети ТНК; прямые иностранные инвестиции (далее ПИИ) превратились в преобладающий фактор в системе международных связей;

— углубление международного разделения труда в результате роста внутрифирменных потоков товаров в сетях транснациональных корпораций; потоки товаров между зарубежными подразделениями ТНК составляют значительную часть международной торговли (35–40%);



— ослабление роли национальных государств в международных отношениях при нарастании влияния транснациональных корпораций, что объясняется их лидирующим положением в разных областях — финансовой, капиталобразующей, инновационной, кроме того, наблюдается утрата части суверенитета государств-участников интеграционных группировок;

— участие стран на международном рынке ПИИ приобрело массовый характер. В настоящее время экспортом и импортом прямых инвестиций в той или иной степени занимается большинство стран в мире; вывоз прямых инвестиций давно перестал быть прерогативой промышленно развитых стран, как это было на протяжении большей части XX в.;

— реформирование экономик в посткоммунистических странах, активизировавшееся в 1990-е гг. и продолжающееся в некоторых развивающихся экономиках, привело к повсеместному распространению общих стандартов хозяйствования, выработанных в течение длительного периода развитыми государствами, что также способствовало процессам глобализации; хотя политические противоречия между странами не исчезли, тем не менее противостояния, как во времена холодной войны, нет, то есть в определенном смысле можно говорить о некоем мировоззренческом единении.

Положительные качества явления глобализации тесно связаны с институциональными преимуществами, которые она в себе несет, включая ликвидацию всякого рода барьеров на перемещение товаров, капитала и услуг через границы. А либерализация в международных отношениях всегда отражается позитивно на взаимоотношениях между странами, стимулируя двусторонние потоки активов. Развитию международных связей способствует и унификация правил ведения бизнеса и торговли, что облегчает доступ на зарубежные рынки. Стандартизация требований к перемещению капитала и платежно-расчетным процессам приводит к интенсификации потоков инвестиционных и финансовых средств. Однако нельзя сказать, что последствия возрастания глобализации в мировой экономике только позитивны. Возрастающая взаимозависимость стран в результате хозяйственной деятельности ТНК делает их более

уязвимыми к действию внешних факторов, в результате чего государства могут «экспортировать» кризисную ситуацию в другие национальные экономики, так как распространение экономического спада происходит через технологические цепочки компаний, размещенных в разных странах.

Свидетельством отрицательного влияния возросшей взаимозависимости стран стал последний экономический кризис, который привел к разрушительным последствиям в группе промышленно развитых стран, особенно в странах, имевших тесные интеграционные взаимоотношения с американской экономикой, где кризис был инициирован.

Как видно из рис. 6.1 и 6.2, потоки прямых иностранных инвестиций начиная с 1990-х гг. росли довольно быстрыми темпами, особенно в группе развитых стран. Но рост происходил неравномерно, во времена экономической нестабильности происходило снижение, а иногда резкое падение прямых иностранных инвестиций. Особенно резкое снижающее воздействие на динамику ПИИ оказал последний экономический кризис 2008–2009 гг., который прекратил их рост, наблюдавшийся с 2003 г. Но при этом важно отметить, что динамика изменения объемов инвестиций заметно различалась по регионам и группам стран.

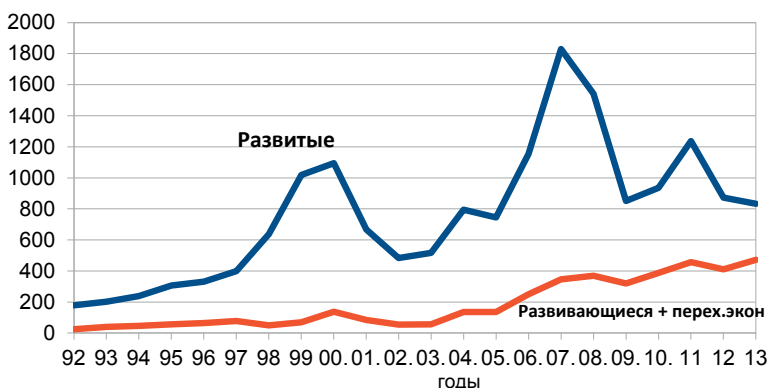


Рис. 6.1. Динамика экспорта прямых иностранных инвестиций по группам стран, млрд долл.

В целом на рынке ПИИ наблюдается устойчивая тенденция сокращения разрыва между объемами прямых иностранных инвестиций по группам стран. Особенно это очевидно в динамике импорта ПИИ. Как говорилось выше, участие на рынке ПИИ становится все более массовым. Число участников рынка растет за счет добавления развивающихся стран и переходных экономик или стран с вновь созданными рынками. Все больше стран становится привлекательными для ПИИ, но главным достижением этих стран является появление национальных ТНК, способных конкурировать на зарубежных рынках.

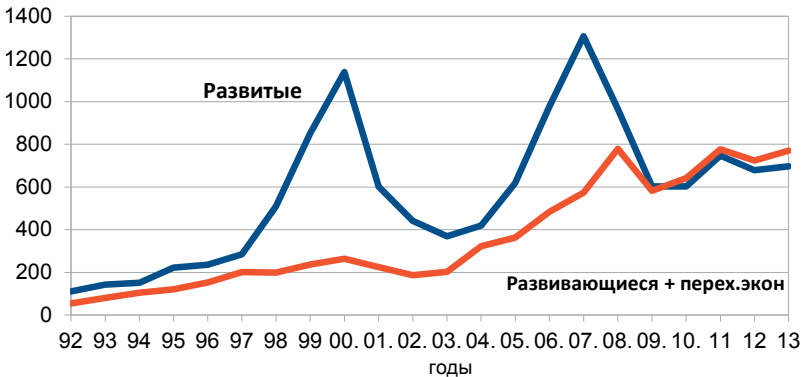


Рис. 6.2. Динамика импорта прямых иностранных инвестиций по группам стран, млрд долл.

Экономический кризис 2008–2009 гг. сработал в пользу развивающихся стран, значительно изменив соотношение между показателями. В то время как западные страны испытали глубокий спад и столкнулись со структурными проблемами в экономике, Китай и Индия только замедлили темпы роста. Уменьшение разрыва наглядно видно по сближению кривых линий. По показателю импорта ПИИ группы стран даже сравнялись.

В посткризисный период переориентация инвестиционных потоков в направлении развивающихся и переходных экономик продолжалась. Это объясняется разной динамикой восстановления

рынков. Западные страны, особенно Европа, пока находятся в зоне стагнации и умеренного роста, в то время как развивающиеся рынки быстро восстановились и продолжают динамичный подъем. Поэтому многие западные ТНК в условиях кризиса и в посткризисный период принимали решение о переносе мощностей на развивающиеся рынки, что часто являлось единственным способом выживания в условиях падения спроса на рынках экономически развитых стран. Последний мировой кризис привел и к трансформации географической модели мирового рынка ПИИ (табл. 6.1).

Таблица 6.1

**Региональная структура мирового рынка прямых иностранных инвестиций, % к мировому объему ПИИ<sup>31</sup>**

Показатель	Импорт ПИИ, млрд долл.			Экспорт ПИИ, млрд долл.		
	2009	2012	2014	2009	2012	2014
Мир в целом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Европа	33,5	18,3	24,0	36,8	22,2	23,6
Северная Америка (без Мексики)	13,6	15,3	12,9	28,0	31,4	28,2
Африка	4,6	4,1	4,6	0,5	0,9	1,1
Япония	1,0	0,1	0,2	6,8	9,4	8,6
Азия (без Японии)	26,5	31,2	36,6	18,4	22,4	30,2
Латинская Америка	12,3	19,2	13,3	4,7	9,2	2,4
Юго-Восточная Европа и СНГ	5,8	6,3	4,4	4,1	4,0	5,4

На фоне тенденции структурного сдвига в пользу развивающихся рынков региональная структура ПИИ в посткризисный период менялась в направлении увеличения доли регионов, где расположены развивающиеся страны. Азиатский регион, который всегда был более привлекательным для транснациональных корпораций, продолжает притягивать ПИИ, причем в объемах существенно выше, чем Европа и Северная Америка. Африка, чья доля до кризиса едва превышала 2% в мировых инвестициях, увеличила свою долю до 4,6%.

<sup>31</sup> Составлено по данным ЮНКТАД.

Правда, страны Латинской Америки, тесно связанные с экономикой США, улучшили свои показатели незначительно. И в регионе Юго-Восточной Европы и СНГ, где погоду делает Россия, показатели импорта ПИИ на фоне замедления роста и санкций со стороны западных стран ухудшились в результате снижения притока инвестиций и ухода некоторых ТНК с российского рынка.

Что касается экспорта ПИИ, возрастание конкурентоспособности развивающихся экономик налицо. Как видно из табл. 6.1, хотя регионы, где расположены западные страны, пока еще охватывают больше половины мирового вывоза прямых инвестиций, но уже не делают погоду на рынке. Так как ТНК из развивающихся экономик в основном создают подразделения в странах рангом ниже, находящихся на более низком уровне в плане конкурентных преимуществ, то мы четко прослеживаем тенденцию возрастания значения на мировом ландшафте потоков инвестиций направления «Юг-Юг», то есть внутри экономического пространства развивающихся стран.

Прямые инвестиции направления «Юг-Юг» довольно мощным потоком передвигаются из Азиатского региона в Латинскую Америку и обратно, но наиболее внушительный поток в последнее десятилетие наблюдается в направлении «Юго-Восточная Азия — Африка». И это в большей степени заслуга Китая, который вместе с Гонконгом вышел на второе место по объему накопленных прямых иностранных инвестиций после Соединенных Штатов (табл. 6.2).

Таблица 6.2

**Страны — самые крупные экспортеры и импортеры прямых иностранных инвестиций, 2015 г., млрд долл.<sup>32</sup>**

Страны	Вывоз накопленных ПИИ	Ввоз накопленных ПИИ
1. Соединенные Штаты Америки	5982,8	5587,9
2. Китай с Гонконгом	2495,8	2793,5
3. Великобритания	1538,1	1457,4
4. Германия	1812,5	1121,3
5. Франция	1314,1	772,0

<sup>32</sup> Составлено по данным ЮНКТАД.

Китай становится своеобразным ядром Азиатского региона, поставщиком товаров, прямых иностранных инвестиций и рынком сбыта. Товары, производимые в Китае западными компаниями, распространяются по всему миру и в том числе по странам Азии, в свою очередь, обладая огромным внутренним рынком, он предоставляет широкие возможности для сбыта товаров, произведенных компаниями азиатских стран. В результате данных процессов появились признаки вытеснения Китаем Японии и Соединенных Штатов в пользу более независимого и автономного существования стран Азиатского региона.

Но в большой степени экономические интересы Китая сосредоточены и на Африканском континенте. Природные ресурсы и ископаемые играют важную роль в привлекательности Африки для прямых иностранных инвестиций. Причем, судя по разным статистическим источникам и учитывая несовершенство статистического учета в странах Африки, показатели, которые приводит ЮНКТАД по прямым иностранным инвестициям (табл. 6.1), сильно приуменьшены. Китай в силу динамичного развития ощущает недостаток собственных ресурсов и старается привлекать их по всему миру.

Активность правительства Китая на африканском континенте особенно заметна. Китай пытается найти различные политические и экономические подходы для налаживания контактов с африканскими странами и снижения барьеров для инвестиций китайских ТНК. В ход идет и оказание экономической помощи странам в виде взносов в национальные фонды, и осуществление программ обучения местных специалистов и т. п. Китай вкладывает большие инвестиции в африканские нефтяные производства, горнодобывающую промышленность, транспортную систему, системы энергоснабжения и телекоммуникации.

Раньше африканский «пирог» делили между собой три страны — Великобритания, Франция и США, но теперь к нему присоединился Китай. Китай еще в 2000 г. принял стратегию глобального развития, что предусматривало поддержку фирм, предпринимających инвестиции за рубежом. С 2000 г. действует Форум китайско-африканского сотрудничества (CACF), созданный специально для содействия

развитию торговли и инвестиций, где раз в три года встречаются главы африканских государств и китайские руководители. Такими действиями Китай пытается заявить о своем участии в контроле мировых ресурсов.

Таким образом, на современном этапе мы наблюдаем активное перераспределение мирового производства и мировых инвестиций между группами стран в пользу развивающихся. В этом большая заслуга азиатского региона, где сосредоточены быстрорастущие экономики. Благодаря экономическим и институциональным преобразованиям в странах создана почва для повышения конкурентных преимуществ этих экономик. Потоки прямых иностранных инвестиций между странами, меняя свою конфигурацию, в эпоху глобализации являются главным фактором преобразования мирового ландшафта.

Прямые зарубежные инвестиции — это наиболее активная часть сектора международного кредита. Но не менее важны банковские кредиты, международные финансовые и облигационные займы.

## 6.2. Современные международные валютные и финансово-кредитные отношения и институты

Состояние международных валютных отношений зависит как от развития мировой экономики, так и от состояния экономики отдельных стран. В условиях глобализации мирохозяйственного взаимодействия потоки иностранного и национального капиталов тесно переплетаются друг с другом. Например, процесс санкций ставит перед Россией огромное количество вопросов и в первую очередь управление экономикой при отсутствии внешнего финансирования. Нам необходима интеграция не просто в экономику, а в финансовую экономику с ее правилами, институтами, операциями. Мы в финансовые рынки вошли, а регламентов и защиты от финансовых катаклизмов нет, нет механизма реагирования на многие ситуации, например обвал рубля в конце 2015 г. (не надо забывать,

что с 2006 г. рубль — это СКВ — свободно конвертируемая валюта и на нее влияют международные сети)<sup>33</sup>. Для выработки таких механизмов реагирования необходимо знание в первую очередь базовых основ валютной системы, деятельности кредитных институтов.

*Валютные отношения* — это совокупность экономических отношений по поводу осуществления операций, совершаемых в валютах различных государств в экономической системе отдельных стран, регионов или на мировом рынке [3, с. 9]. *Международный кредит* — движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности, обеспеченности и уплаты процентов, при этом международный кредит выполняет целый комплекс функции, в т. ч. [11, с. 202]:

— перераспределение ссудного капитала между странами для обеспечения потребностей расширенного воспроизводства;

— экономия издержек обращения в сфере международных расчетов путем использования кредитных средств, ускорение безналичных расчетов;

— ускорение концентрации и централизации капитала благодаря использованию иностранных кредитов.

*Мировая (международная) валютная система* — это форма организации международных валютных отношений, обусловленная историческим развитием мировой экономики, закреплённая международными соглашениями [8, с. 15] и представляющая совокупность инструментов и организаций для осуществления платёжно-расчётного оборота государств. В процессе своего развития мировая валютная система прошла следующие этапы: Парижская валютная система (1867 г.); Генуэзская валютная система (1922 г.); Бреттон-Вудская валютная система (1944 г.); Ямайская валютная система (1976 г.). В настоящее время назрела острейшая необходимость ее пересмотра, реорганизации деятельности ее институтов. Основными элементами международной валютной системы являются денежная масса, валютный курс, международные валютные рынки,

<sup>33</sup> Составлено по докладам на международной конференции «Региональная интеграция в глобальной экономике» (15 апреля 2016 г. МГИМО, Москва).



наднациональные институты, занимающиеся регулированием межгосударственных валютных отношений.

Международные валютные и финансово-кредитные *организации* — организации, создаваемые на основе межгосударственных соглашений в сфере международных финансов [9] для регулирования валютных и финансово-кредитных отношений между странами [8]. Целями таких организаций могут быть: содействие экономическому развитию стран, регулирование валютных и финансово-кредитных отношений. Такие организации разделяют на две группы [3]: глобальные международные организации и региональные организации. В первую очередь к глобальным международным организациям относятся специализированные институты Организации Объединенных Наций (ООН).

*Международный валютный фонд (МВФ)* — это межправительственная организация, созданная для регулирования валютно-кредитных отношений между государствами-членами и оказания им помощи при дефиците платежного баланса в виде кредитов в иностранной валюте. МВФ имеет статус специализированного учреждения ООН и поэтому проводит операции только с официальными финансовыми органами государства. На международной валютно-финансовой конференции ООН, состоявшейся в 1944 году в Бреттон-Вудсе (США), были согласованы основные принципы нового международного валютно-финансового устройства. Окончательный вариант соглашения впервые был подписан 27 декабря 1945 г. — это официальная дата создания МВФ. Международный валютный фонд начал свою деятельность 1 марта 1947 г. как часть Бреттон-Вудской системы, и в этом же году Франция взяла первый кредит. В настоящее время МВФ объединяет 188 государств, а в его структурах работают 2500 человек из 133 стран. Россия вступила в МВФ 1 июля 1992 г.

Органами управления МВФ являются: совет управляющих (высший руководящий орган); директорат (исполнительный орган) и совещательные органы. Финансовые ресурсы МВФ складываются из двух основных источников — квоты стран-участниц и заемные средства [16].

В соответствии со статьей 1 Соглашения МВФ ставит перед собой следующие цели [9, с. 51]:

1. Способствовать международному сотрудничеству в валютной сфере, обеспечивать консультации, взаимодействия по международным валютным проблемам;

2. Содействовать расширению и сбалансированному росту международной торговли и т.о. вносить вклад в создание и поддержание высокого уровня занятости и доходов, в развитие производительных сил всех членов Фонда, что рассматривается как его приоритетная экономическая задача;

3. Обеспечивать поддержание стабильности валют, упорядоченных валютных отношений между странами — членами Фонда, предотвращая взаимное конкурентное обесценение национальных валют;

4. Помогать в формировании многосторонней системы платежей для осуществления текущих операций между странами — членами Фонда и в устранении валютных ограничений, которые препятствуют развитию международной торговли;

5. Укреплять доверие к финансовому положению стран — членов Фонда, предоставляя в их временное распоряжение при определенных гарантиях ресурсы Фонда и т.о. позволяя выправить несбалансированность их платежных балансов, не прибегая к мерам, наносящим ущерб благосостоянию данной страны или мирового сообщества;

6. Содействовать сокращению продолжительности и масштабов неравновесия платежных балансов стран — членов Фонда.

*Группа Всемирного банка (ВБ)* — это пять организаций, созданных в разное время и объединенных функционально, организационно и территориально, целью деятельности которых является в настоящее время оказание финансовой и технической помощи развивающимся странам. Всемирный банк создан по принципу акционерного общества, акционерами которого являются страны — члены этой организации. Количество голосов, которыми обладают страны-участницы, зависит от их доли в капитале Банка, которая в свою очередь определяется их долей в мировой экономике. Эти

акционеры представлены Советом управляющих. Страны-участницы представлены в Совете управляющих, как правило, министрами финансов. Совет управляющих проводит свои совещания один раз в год во время Ежегодных совещаний Советов управляющих Группы Всемирного банка и международного валютного фонда. В группу Всемирного банка входят пять организаций [17; 18]:

1. Международный банк реконструкции и развития (МБРР) — был создан в 1944 г. с целью оказания помощи европейским странам в восстановлении экономики после Второй мировой войны. В настоящее время МБРР предоставляет займы и другие виды помощи преимущественно странам со средним уровнем дохода;

2. Международная ассоциация развития (МАР) — кредитная организация, целью которой является оказание помощи самым бедным странам за счет добровольных пожертвований стран-членов;

3. Международная финансовая корпорация (МФК) — осуществляет предоставление займов, инвестирование в форме долевого участия в капитале, предлагает структурированное финансирование и продукты по управлению рисками, а также оказывает консультационные услуги в целях стимулирования роста частного сектора в развивающихся странах. В отличие от международного банка реконструкции и развития МФК не требует государственных гарантий по предоставляемым средствам;

4. Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ) — одно из автономных международных учреждений, целью которого являются содействие направлению прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны, страхование от политических рисков, предоставление гарантий частным инвесторам, оказание консультационных и информационных услуг.

5. Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС) — обеспечивает урегулирование инвестиционных споров между правительствами и иностранными частными инвесторами, либо улаживая разногласия, либо через арбитражное разбирательство. Он был создан в 1966 г. в соответствии с Конвенцией об урегулировании инвестиционных споров между государствами и гражданами государств. Обращение в МЦУИС делается на добро-

вольной основе, но, согласившись на арбитражное разбирательство, ни одна из сторон не может отказаться от него в одностороннем порядке.

Кроме того, к глобальным международным организациям относятся Парижский [15] и Лондонский [2] клубы кредиторов. *Парижский клуб* кредиторов предоставляет возможность для стран-должников в виде реструктуризации, которая является облегчением долгового бремени путем переноса или, в случае льготных сроков погашения, снижения обслуживания долговых обязательств на определенный период. Он функционирует в тесном сотрудничестве с МВФ, был образован в 1956 г. из представителей ряда западноевропейских стран — кредиторов Аргентины, которые собрались в Париже для выработки единой позиции по урегулированию внешней задолженности этой страны. В начале 80-х гг. разразился кризис внешней задолженности развивающихся стран, и целью клуба стала реструктуризация их задолженностей. Регулярные заседания Парижского клуба стали основной формой согласования общих подходов на двусторонних переговорах со странами-должниками. Как только государство-должник начинает осуществлять согласованную с МВФ программу оздоровления национальной экономики, клуб совместно с правительством данной страны выработывает соглашение о реструктуризации ее внешнего долга. В своей работе Парижский клуб руководствуется тремя основными принципами: наличие непосредственной угрозы прекращения платежей, обусловленность реструктуризации долга обязательством должника проводить определенную экономическую политику; равномерное распределение бремени невыплаченных долгов среди кредиторов. В отличие от Парижского клуба кредиторов, *Лондонский клуб* кредиторов (сформирован в конце 70-х гг. XX в.) — это организация, которая занимается урегулированием вопросов задолженности перед частными коммерческими банками, кредиты которых не находятся под защитой госгарантий или страхования. Основными методами решения долговых проблем являются: реструктуризация задолженности; отсрочка погашения; предоставление возобновляемых кредитов.

### 6.3. Современные миграционные потоки и особенности кросс-культурных коммуникаций в международном сотрудничестве

Особое место в системе международных экономических отношений занимают процессы миграции представителей различных цивилизаций. Современные миграционные процессы представляют собой сложное мультинациональное явление, и требуется создание новой модели кросс-культурного общения как в международном бизнесе, так и внутри страны, имеющей многонациональный состав. Согласно отчету Международной организации по миграции, число международных мигрантов в 2010 г. составило 214 млн человек, или 3,1 % населения мира. Если рост этого показателя продолжится с прежней скоростью, то к 2050 г. он достигнет значения 405 млн человек.

*Миграция населения* (лат. *migratio* переселение) — перемещение людей через границы тех или иных территорий с переменой места жительства навсегда или на более или менее длительное время. Миграция обеспечивает соединение территориально распределенных (по континентам, странам, регионам внутри страны) природных ресурсов и средств производства с рабочей силой, содействует удовлетворению потребностей населения в получении работы, жилья, средств к существованию, социально-профессиональной мобильности, изменению социального статуса, других характеристик жизненного положения населения и др.

Миграция населения может быть разделена на иммиграцию и эмиграцию. *Иммиграция населения* — въезд в страну на постоянное или временное жительство граждан другой стран. Иммиграция определяется рядом причин: экономическими (ввоз рабочей силы или въезд в страны с более благоприятными условиями работы или более высоким жизненным уровнем и т. д.), военными (захват чужих земель и их военная колонизация) и политическими (бегство от политических, национальных, расовых, религиозных и др. преследований). *Эмиграция* — переселение из одной страны в другую

по экономическим, политическим, личным обстоятельствам, указывается по отношению к стране, из которой эмигрируют. Среди прочих выделяют следующие основные виды миграции.

1. *Внутренняя*. Причинами внутренних миграций являются поиск работы, улучшение жилищных условий, повышение уровня и изменение образа жизни и т.д. Внутренние миграции особенно распространены в странах с обширной территорией, разнообразными природно-климатическими и экономическими условиями. В странах с обширной территорией значительное место занимают сезонные миграции рабочей силы — временные перемещения рабочей силы в сельскую местность для выполнения сезонных и сельскохозяйственных работ, и из сельской местности временное сезонное перемещение в город.

2. *Внешняя/международная*. Основной причиной международной миграции является экономическая: разница в уровне заработной платы, которая может быть получена за одинаковую работу в разных странах мира. Нехватка специалистов той или иной профессии в определенном регионе повышает заработную плату для этой профессии и, соответственно, стимулирует приток мигрантов. Для внешних миграций рабочей силы характерным является увеличивающийся удельный вес в ее составе высококвалифицированных специалистов.

3. *Кочевничество/неокочевничество*. *Кочевники* — люди, временно или постоянно ведущие кочевой образ жизни, люди без определенного места жительства. Средства к существованию кочевники могут получать из самых разных источников: кочевое скотоводство, торговля, различные ремесла, рыболовство, охота, различные виды искусства (музыка, театр), наемный труд или даже грабеж или военные завоевания. В связи с существенными изменениями в хозяйстве и жизни общества появилось и достаточно часто употребляется понятие неокочевники, т.е. современные, успешные люди, ведущие кочевой или полукочевой образ жизни в современных условиях (программисты, менеджеры, преподаватели, ученые, политики, спортсмены, артисты, фрилансеры).

4. *Маятниковая миграция* — регулярные (обычно ежедневные) поездки населения из одного населенного пункта в другой на работу

или учебу и обратно. Маятниковая миграция является результатом несоответствия размещения производства и расселения людей. Особенно развита маятниковая миграция в пригородных зонах крупных городов. Маятниковая миграция возникает в обществах, где доступ к современным транспортным средствам позволяет людям жить вдалеке от места работы.

5. *Интеллектуальная межгосударственная миграция* расширяющаяся в последние годы. Между странами перемещаются значительные контингенты трудовых ресурсов высокой и высшей квалификации самых различных специальностей и профессий: артисты, спортсмены, художники, композиторы, писатели. Самым емким является сегмент интеллектуальной межгосударственной миграции, охватывающий научные кадры и во многом формирующий международный и внутригосударственные рынки научного труда. Кроме того, за последние несколько лет резко усилился поток студентов и аспирантов, обучающихся в высших учебных заведениях за границей.

Процессы миграции оказывают многогранное влияние на экономику, социальную сферу и внутривнутриполитическое положение как принимающих стран, так и стран-доноров. Баланс позитивных и негативных последствий для каждой страны-участницы данного процесса обуславливается конкретными внутренними условиями для каждой страны, ее положением в мировой экономике и международных отношениях. Международная миграция населения — это не только экономические, но и сложное политическое и социально-экономическое явление. Иммиграция, в частности, может вызвать ряд проблем, связанных с этническими, расовыми, религиозными и культурными отличиями иммигрантов от коренного населения. Миграция обеспечивает перераспределение трудовых ресурсов в соответствии с потребностями наиболее динамично развивающихся стран, ведет к концентрации активного и наиболее предприимчивого населения в главных экономических центрах, позволяет освоить новые районы и их природные ресурсы, способствует повышению материального благосостояния и росту профессионального уровня десятков миллионов людей. Международная миграция населения играет важную роль в демографическом и экономическом разви-

тии отдельных стран. С другой стороны, миграция населения ведет к чрезмерному разрастанию крупных городов в странах-реципиентах, демографическому старению и феминизации населения в странах-донорах. Адаптация иммигрантов к новым условиям почти всегда сопровождается значительными трудностями, а нередко и конфликтами на этнической и конфессиональной основе. Результатом массовой эмиграции может стать депопуляция (сокращение численности населения).

Международная миграция имеет как положительные, так и отрицательные последствия для стран-реципиентов. К положительным относятся:

— занятость рабочих мест, связанных с не престижным трудом, на которые не претендуют граждане принимающей страны;

— расширение внутреннего рынка принимающей страны за счет спроса на товары и услуги, предъявляемого иностранными рабочими;

— снижение налоговой нагрузки на государственный бюджет: трудовые мигранты не только не требуют социальных пособий, но, уплачивая налоги, снижают относительную налоговую нагрузку на коренное население;

— иммиграция способствует омоложению трудовых ресурсов страны, что крайне важно для стареющего населения Европы (к 2025 г. 25 % будут старше 65 лет);

— от иммиграции рабочей силы выигрывают местные предприниматели, экономя на заработной плате и получая возможность снизить ее для национальных кадров за счет конкуренции более дешевой иностранной рабочей силы, при этом миграционная рабочая сила понижает уровень зарплат в тех секторах экономики, где присутствует приток дешевой рабочей силы.

К отрицательным последствиям относятся: рост нелегальной миграции, особенно за счет работников, у которых истек срок трудового договора, но они не хотят возвращаться на родину, надеясь снова найти работу в принимающей стране; рост социальной напряженности, национальные, расовые, религиозные конфликты; ухудшение ситуации на национальном рынке труда, снижение цены на рабочую силу; целые отрасли экономики оказываются в руках мигрантов и зависят от их труда.



Государственная миграционная политика — целенаправленная деятельность государства по регулированию потоков эмиграции/иммиграции рабочей силы. Регулирование импорта рабочей силы преследует две основные цели:

— защита национального рынка от стихийного потока трудящихся-мигрантов, т. к. обостряется проблема занятости;

— обеспечение рационального использования иностранных работников, т. е. применение их труда именно в тех областях, которые не могут быть обеспечены за счет внутренних трудовых ресурсов.

В настоящее время в странах — импортерах рабочей силы сложилась система мер государственного регулирования иммиграции, которая включает в себя законодательство о юридическом, политическом и профессиональном статусе иммигрантов, национальные службы иммиграции и межгосударственные соглашения по вопросам миграции. На международном уровне деятельность национальных иммиграционных служб координируется службой СОПЕМИ (Система постоянного наблюдения за миграцией), созданной странами — членами ОЭСР.

Глобальные события современности вызвали ряд крупнейших трансформаций во всех сферах жизнедеятельности многочисленных сообществ. Новой парадигмой мирового развития можно считать геоэкономику, основанную на геокультурных процессах. В данном контексте правомерно говорить о культурологической странице (Culturalogical page) как составной части геоэкономического атласа мира, отражающей интерпретацию геокультурного пространства (культурологической картины мира) [5, с. 498]. Однако именно культурологический компонент часто недооценивается, хотя влияние гуманитарной составляющей, важность реализации человеческого потенциала, значительное влияние нематериальных факторов на развитие общества отмечали экономисты, начиная с М. Вебера и Й. Шумпетера. Так, Ф. Фукуяма подтверждает: «Непонимание того, что основы экономического поведения лежат в области сознания и культуры, приводит к распространенному заблуждению, согласно которому материальные причины приписывают явлениям в обществе, принадлежащим по своей природе в основном области

духа» [4, с. 124]. Данное видение проблемы отражено в ряде экономических теорий (табл. 6.3).

Таблица 6.3

### Культурологическая составляющая экономических теорий

Экономическая теория	Культурологическая составляющая
Теория стадий экономического роста (У.У. Ростоу)	Первоначально были выделены 5 критериев, основанных на экономических показателях. Но в 1971 г. добавляется шестой критерий — поиска качества жизни, на первый план выдвигается духовное развитие человека
Теория постиндустриального общества (Д. Белл)	Общество состоит из трех сфер: социальной структуры (прежде всего технико-экономической), политической системы и культуры. Отмечается переориентация экономики и культуры на удовлетворение преимущественно культурных потребностей и самореализацию личности
Теория сверхиндустриальной цивилизации (Э. Тоффлер)	Отмечается переход от индивида, ориентированного на производство и потребление, к человеку, ориентированному на духовные ценности и творчество
Геоэкономическая теория (Э. Кочетов)	Глобальная трансформация мира способствует развитию нового явления: геоэкономической личности, которая ведет мир к новой модели развития — геоэкономике и ее новым цивилизационным и культурным измерениям, отражающим все многообразие мира

В конце XX в. начались широкие глобальные процессы, обусловившие взаимодействие различных социальных систем, и бинарная оппозиция «свой — чужой» перешла на уровень цивилизаций.

Одним из создателей концепции развития культуры (цивилизаций) является историк XX в. А. Тойнби. Он рассматривает существование многих различных культур со своими собственными истинами. Причем каждая локальная культура не является обособленной, а выступает как одна из множества ступеней при реализации человеком своего предназначения. Таким образом, А. Тойнби стремится

раскрыть альтернативы в развитии культуры. Диалогическая сущность культуры отражена в его концепции «Вызов и ответ».

Математическая нелокальная модель роста населения, показывающая, как демографические результаты соотносятся с выводами экономики и устойчивого развития, была предложена и С. Капицей, что определило совершенно новый подход к развитию глобального общества. Понятие культуры в данном контексте трактуется расширенно, как все, связанное с разумом и сознанием, включая технологию и экономику, образование и искусство, науку и религию. Таким образом, происходит глобальный охват исследуемой проблемы.

Парадоксальным является то, что «модель не принимает во внимание процессы, связанные с динамикой расселения людей, ресурсов и всего, что связано с экономикой и системой жизнеобеспечения человека. ...Если мы обратимся к динамике роста человечества, то увидим, что экономика по существу является производной от роста и развития, системно связанных между собой, а не их причиной. ...Таким образом, экономика подчинена развитию, а не наоборот. ...В этом состоит разрешение парадокса, что скорость роста прямо не связана с ресурсами, а система жизнеобеспечения такова, что, несмотря на все издержки, человечество развивается своим автономным путем» [4, С. 64–65]. Причем подчеркивается, что глобальное рассмотрение процесса развития человечества имеет большое значение и для России, т. к. «благодаря географической протяженности, истории и разнообразию социальных и экономических условий Россия во многом воспроизводит глобальные процессы» [4, с. 32].

В связи с развитием глобальных интеграционных тенденций во всем мире необходимо понимание и позитивное восприятие других культур и стилей поведения. Межкультурная (кросс-культурная) коммуникация — это обмен знаниями, идеями, мыслями, понятиями и эмоциями между выходцами из разных культурных сред [7, с. 294].

Связь между культурой и коммуникацией является решающей для понимания межкультурной коммуникации, т. к. именно через влияние культуры люди учатся общаться. Но поскольку культуры отличаются друг от друга, то стиль коммуникации (общения) и поведение также будут отличаться. Межкультурная коммуникация

лучше всего может быть понята как культурное разнообразие в восприятии социальных объектов и событий. Чтобы понять мир и действия других, мы должны постараться понять их формы восприятия мира.

Но коммуникативный набор, которым обладают люди, может значительно меняться от культуры к культуре, что приводит к разного рода проблемам. Такими препятствиями могут быть: неопределенность, конфликт и контекст. Неопределенность относится к правилам, посредством которых общаются представители разных культур, т. к. скорее всего они различны. Это относится к вербальному и невербальному поведению. Проблема состоит в оформлении наших сообщений таким образом, чтобы они могли быть правильно интерпретированы, и, в свою очередь, правильно интерпретировать получаемые сообщения. Это усугубляется использованием разных языков и неправильной трактовкой невербальных каналов, что может вызвать неопределенность в понимании. Поэтому декодирующие (получатели сообщения) часто не могут быть уверены, что они правильно поняли намерения кодирующего (отправителя).

Межкультурная коммуникация — это также возможность конфликта из-за непонимания поведения людей другой культуры. Подобное непонимание может расцениваться как неприятие и враждебность к противоположной культуре. Интерпретировать сообщения можно неоднозначно или даже ошибочно, что вызывает фрустрацию и раздражение.

Еще одним немаловажным параметром межкультурной коммуникации является контекст. Культуры высокого контекста меньше полагаются на эксплицитный, разговорный язык, т. к. большая часть информации присутствует в контексте: физической обстановке, статусе участников коммуникации, ходе и целях обсуждения. Например, в японском языке есть термин «иссин денсин» — «традиционная мыслительная телепатия» [7, с. 296]. Этот термин подчеркивает ценность для данной культуры имплицитной, или молчаливой, коммуникации. Культуры низкого контекста полагаются больше на эксплицитный, разговорный язык. Поэтому они поощряют способность точно выражать свои мысли вербально.

В качестве обобщения всех препятствий можно привести классификацию Л. Барна, который выделил шесть препятствий, мешающих межкультурной коммуникации: 1. Допущение сходств — предположение, что все люди одинаковы. Однако коммуникация обусловлена различными культурами и, следовательно, различными представлениями о «должном»; 2. Языковые различия — могут быть большим барьером при коммуникации, особенно при недостаточном владении данной языковой системой; 3. Невербальные интерпретации, которые составляют большую часть коммуникативных сообщений. Очень сложно полностью понять невербальный язык чужой культуры. Неправильная интерпретация может привести к конфликтам и нарушению коммуникации; 4. Предубеждения и стереотипы — мешают восприятию и объективной оценке других людей, а также правильной интерпретации их сообщений; 5. Стремление оценивать. Различные культурные ценности могут вызывать негативные оценки, которые также мешают эффективному общению; 6. Повышенные тревога или напряжение могут привести к нарушению мыслительных процессов и поведения. Они также могут обострить все остальные препятствия, мешающие эффективной межкультурной коммуникации [6, с. 65].

Таким образом, *межкультурная (кросс-культурная) коммуникация* — это многомерный процесс взаимодействия, происходящий в сложном межкультурном пространстве и обусловленный различием вербального и невербального поведения, а также стереотипами восприятия, зависящими от традиций, обычаев, верований (убеждений) взаимодействующих культур [6, с. 65]. Следовательно, для достижения продуктивного диалога с представителями других культур необходимо обладать межкультурной (кросс-культурной) коммуникативной компетентностью. Д. Мацумото определяет межкультурную коммуникативную компетентность как способность осуществлять эффективную коммуникацию в межкультурном контексте [7, с. 308].

Выделяются три компонента межкультурно-коммуникативной компетентности: мотивационные факторы, факторы знаний и факторы навыков. Мотивационные факторы включают в себя потребности

участников коммуникации, а также желание общения и открытость для новой информации. Факторы знаний включают: ожидания, информационные источники, знание альтернативных интерпретаций, а также знание сходств и различий культур. К факторам навыков относится способность проявлять эмпатию (ощущать эмоции и переживания другого человека, встав на его точку зрения), быть толерантным к многозначности, адаптировать коммуникацию, создавать новые категории, видоизменять поведение и собирать нужную информацию. Эти три фактора влияют на обдумывание ситуации, построение осознанного поведения, адекватное планирование и интерпретацию коммуникативного процесса. Это, в свою очередь, уменьшает неопределенность, тревогу и снижает уровень стресса.

В целом знания и навыки являются необходимыми компонентами эффективной межкультурной коммуникации, но недостаточными. Знания и навыки должны сочетаться с открытостью и гибкостью собственного мышления и интерпретацией, а также с мотивацией осуществлять эффективную коммуникацию и успешно выстраивать отношения. Исследования показывают, что многие составляющие межкультурной коммуникативной компетентности имеют большое значение и для межкультурной адаптации студентов, участвующих в программах межкультурного обмена, а также для их умения справляться со стрессом. Студенты, которые прошли курс межкультурной коммуникации с учетом ее многообразия, продемонстрировали значительные успехи в эмпатии, установке, поведении.

## Вопросы для самопроверки к главе 6

1. Дайте определение и назовите основные виды международной миграции.
2. Каковы отрицательные последствия международной миграции?
3. В чем состоит регулирование международных миграционных потоков?

4. Дайте определение и укажите основные направления межкультурной (кросс-культурной) коммуникации.
5. Каковы препятствия, нарушающие межкультурную коммуникацию, согласно классификации Л. Барна?
6. Каковы три основных компонента межкультурной компетентности?
7. Каковы основные функции международных валютных и финансово-кредитных организаций?
8. Какова цель и функции МВФ?
9. Какие организации входят в состав группы Всемирного банка?
10. Что такое прямые иностранные инвестиции?

## Библиографический список к главе 6

1. Богомолов О. Т. Перед вызовом кардинальных перемен / О. Т. Богомолов // Журнал экономической теории. 2015. 1. С. 8–9.
2. Всемирная ассоциация финансовых институтов [Электронный ресурс]. URL: <https://www.iif.com/>.
3. Казак А. Ю. Международные валютно-кредитные отношения : учебное пособие / А. Ю. Казак, О. Б. Веретенникова, Н. Н. Мокеева. Екатеринбург : Издательство АМБ, 2006. С. 53.
4. Капица С. П. Парадоксы роста: Законы глобального развития человечества / С. П. Капица. М. : Альпина нон-фикшн, 2013. 204 с.
5. Кочетов Э. Г. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства / Э. Г. Кочетов. М. : Норма, 2010. 528 с.
6. Куприна Т. В. Развитие межкультурной коммуникативной компетентности студентов-менеджеров при изучении иностранного языка : дис. ... канд. пед. наук / Т. В. Куприна. Екатеринбург : УрГПУ, 2006. 220 с.
7. Мацумото Д. Психология и культура / Д. Мацумото. СПб. : Прайм-Еврознак, 2002. 416 с.

8. Международные валютно-кредитные отношения : учебное пособие / С. А. Лукьянов [и др.]; под общ. ред. Н. Н. Мокеевой. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2015.
9. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения : учебник / под ред. Л. Н. Красавиной. М. : Юрайт, 2014. С. 86.
10. Мясоедов С. П. Кросс-культурный менеджмент : учебник для бакалавриата и магистратуры / С. П. Мясоедов, Л. Г. Борисова. М. : Издательство Юрайт, 2015. 314 с.
11. Пономарева Е. С. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. пособие для студентов вузов / Е. С. Пономарева, Л. А. Кривенцова, П. С. Томилов; под ред. Л. Е. Стровского. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010.
12. Статистика прямых иностранных инвестиций [Электронный ресурс]. URL : [www.unctad.org](http://www.unctad.org).
13. Таратухина Ю. В. Деловые и межкультурные коммуникации : учебник и практикум для академического бакалавриата / Ю. В. Таратухина, З. К. Авдева. М. : Издательство Юрайт, 2014. 324 с.
14. Фролова Е. Принципы функционирования мировой экономической системы после кризиса : геоэкономический подход / Е. Фролова, Т. Куприна // Безопасность Евразии. 2012. 2 (44). С. 257–262.
15. Club de Paris [Электронный ресурс]. URL: <http://www.clubdeparis.org/>.
16. International Monetary Fund [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imf.org>.
17. World Bank Group [Электронный ресурс]. URL: <http://www.worldbank.org/>.
18. World Bank in Russia [Электронный ресурс]. URL: <http://www.worldbank.org.ru>.
19. *World Economic Situation and Prospects*. New York: UN, 2015.
20. *World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance*. New York and Geneva: UNCTAD, 2015.
21. *World Investment Report (2006). FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*. New York and Geneva: UNCTAD, 2006.



## ГЛАВА 7. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ

---

---

### 7.1. Сущность постиндустриального общества и изменение роли услуг в современную эпоху

**На** современном этапе развития мировой экономики наше общество характеризуется как постиндустриальное (в трактовке Д. Белла), а экономика — как экономика услуг. В современном мире обмен услугами крайне важен для жизни общества, и с каждым годом это значение усиливается. К началу второго десятилетия XXI в. до 70–80% ВВП развитых стран сосредоточено в секторе услуг [12, с. 12]. Для развивающихся стран данный показатель ниже, но тем не менее обычно превышает 50%. В свою очередь США, Германия, Великобритания, Китай и Япония формируют треть всей мировой торговли услугами [19]. В конце прошлого века ведущие ученые даже начали говорить о «деиндустриализации» развитых стран.

Переход к индустриальному обществу начался около 300 лет назад. Отличительными чертами этого общества стали индустриальная организация, основанная на применении энергии к машинам, состязание с преобразованной природой (искусственной средой — согласно Беллу), развитие перерабатывающих видов

деятельности (отраслей промышленности), массовое товарное производство, интенсивная урбанизация. А начиная со второй половины XX в. (60–70-е гг.) формирование (прежде всего в развитых странах) постиндустриального общества стало неоспоримым фактом.

В научной литературе встречается несколько десятков определений современного общества (помимо «постиндустриального общества» Д. Белла). Наиболее распространенными являются: «технотронное общество» (З. Бжезинский), «супериндустриальное общество», или «общество третьей волны» (Э. Тоффлер), «технократическое программированное общество» (А. Турен), «постбуржуазное общество» (Г. Литхейм), «информативное общество» (К. Томинага), «посткапиталистическое общество» (Р. Дарендорф и П. Друкер), «футурианское общество» (Р. Прехода), «активное общество» (А. Этциони), «кибернетическое общество» (Т. Тиболд), «постцивилизованное общество» (К. Боулдинг), «четвертичная цивилизация», «общество услуг» (Ж. Фурастье) и т. д. Также в связи с распространением информационных технологий в научной литературе часто упоминается «сетевое общество», «информационное общество» и т. п. Мы будем оперировать понятием «постиндустриальное общество», так как оно подчеркивает переход от индустриального производства на следующую ступень развития общества — к преобладанию сектора услуг. Напомним, что доминирующая роль сферы услуг в постиндустриальном обществе позволяет ученым применять термины «сервисная экономика» или «экономика услуг».

Истоки понятия «постиндустриальное общество» уже не могут быть определены с достаточной точностью. С большой вероятностью можно утверждать, что термин «постиндустриализм» был введен в научный оборот в 1914 г. А. Кумарасвами, автором ряда работ по доиндустриальному развитию азиатских стран. Позднее данный термин достаточно активно использовался А. Пенти, который так называл идеальное общество, где принципы автономного и даже кустарного производства возрождены с целью преодоления конфликтов индустриальной системы. Все это говорит о том, что термин

«постиндустриальное общество» достаточно давно вошел в научный обиход (например, в 1958 г. американский социолог Д. Рисман также упоминает постиндустриальное общество в заглавии одной из своих статей), но акцент на сфере услуг в исследованиях ученых появился относительно недавно.

В 1959 г. профессор Гарвардского университета Д. Белл, делая доклад на одной из международных конференций, впервые употребил понятие постиндустриального общества в современном значении термина — для обозначения социума, в котором индустриальный сектор теряет ведущую роль по причине роста технологий, а основной производительной силой становится наука, наукоемкие технологии. Потенциал дальнейшего развития общества определен масштабами научных знаний, доступных этому обществу.

Несмотря на множество работ, появившихся за последние десятилетия, одной из основополагающих остается книга Д. Белла «Грядущее постиндустриальное общество» [1]. По мнению ученого основной концепцией постиндустриального общества является «оценка нового социума как резко отличающегося от общества, господствовавшего на протяжении последних столетий: отмечается снижение роли материального производства и развитие сектора услуг и информации, иной характер человеческой деятельности, изменившиеся типы вовлекаемых в производство ресурсов, а также существенная модификация традиционной социальной структуры» [11].

Развитие экономики в постиндустриальной стадии сопровождается не только количественными изменениями (например, в части возрастания доли сектора услуг в глобальном ВВП), но и качественной трансформацией. В одной из своих работ Ф. Буэра и Дж. Кабоский (Francisco J. Buera, Joseph P. Kaboski) указывают на то, что среди основных движущих сил роста значения сферы услуг в мировой торговле важную роль играет высокообразованная рабочая сила. Очевидно, что профессиональные деловые услуги могут быть предоставлены только высокообразованными специалистами [15].

## 7.2. Особенности международной торговли услугами в условиях ВТО

Международная торговля товарами до недавнего времени выступала одной из основных предпосылок развития нашей цивилизации до существующего на данный момент уровня. Однако со второй половины прошлого века особая роль в международных экономических отношениях отведена международной торговле услугами. Под термином «услуга» подразумевается не один десяток видов деятельности, результатом которых выступает предоставленная и потребленная услуга. Под услугами понимается финансовая деятельность, транспортировка людей и грузов, юридические, медицинские, образовательные и многие другие виды деятельности. В отчетах международных институтов (ВТО, Всемирный банк, ЮНКТАД, МВФ и др.) торговле услугами уделяется с каждым годом все более пристальное внимание.

Все виды услуг и торговля услугами входят в зону ответственности ВТО, которая регулирует как трансграничную торговлю услугами, так и торговлю в пределах отдельных стран. Уругвайский раунд переговоров ВТО привел к появлению новых подходов к оценке характера международного обмена услугами. Общепринято делить услуги на торгуемые и неторгуемые. Услуги, которые не могут быть предметом трансграничного обмена, было принято считать неторгуемыми. Под трансграничным обменом понимается ситуация, когда потребитель и производитель услуги находятся по разные стороны таможенной границы, а обмениваемая услуга пересекает ее (например, деятельность иностранных юридических компаний, почтовых служб или передача данных по каналам связи) [4; 53].

На современном этапе, после более глубокого изучения международного обмена услугами, пришло понимание, что услуги могут быть проданы несколькими путями, а случай, когда услуга пересекает границу на пути от продавца к покупателю, — всего лишь один из способов торговли услугами.

Существуют и другие пути реализации услуги, среди которых, например, И. И. Дюмулен выделяет: перемещение иностранного про-

изготовителя услуги на территорию потребителя; перемещение потребителя услуги на территорию, где данная услуга производится; перемещение иностранного производителя услуги и перемещение иностранного потребителя услуги на территорию третьей страны, где будет данная услуга потреблена.

Данный подход стал следствием многосторонних переговоров ВТО и позволил перевести большинство типов услуг в разряд торгуемых. Мы дополнительно выделяем еще один, более сложный случай трансграничного обмена, когда услуга может быть произведена (и далее потреблена) одновременно в нескольких странах. Так, например, иностранная юридическая или аудиторская компания при подготовке специалистами из разных офисов в России, Европе и США заказанного международным холдингом исследования моделирует ситуацию, описанную нами выше.

Современная черта сферы услуг — переход услуг из разряда неторгуемых в разряд торгуемых. Основной предпосылкой для такого перехода является развитие международного обмена. Эта тенденция является одним из факторов развития явления интернационализации применительно к переносу деловой активности по производству и торговле услугами.

Услуга является предметом международной торговли в том случае, если покупатель и продавец являются резидентами разных стран вне зависимости от места совершения сделки. Данный подход был закреплен в Генеральном соглашении по торговле услугами (General Agreement on Trade in Services, GATS, ГАТС) [14, с. 2].

ГАТС можно характеризовать следующим образом: это составная часть пакета соглашений, лежащих в основе ВТО в целом; многосторонний свод принципов и правил, регулирующих торговлю услугами; первое многосторонне межгосударственное соглашение по торговле услугами; принципиально новая международная договоренность. ГАТС содержит три блока прав и обязательств. Такая структура приемлема для государств, находящихся на разных ступенях экономического развития. Впервые на многостороннем согласованном уровне этот документ дает четкие определения многих положений и правил. Важное значение ГАТС

для развития мировой торговли определяется следующими его особенностями:

1. Концептуальный прорыв, связанный с самим понятием «услуга», которое определено не через «производство» (как у торговли товарами), а через термин «деятельность». Услуга — это производственная деятельность, результаты которой удовлетворяют конкретную потребность получателя услуги, т. е. услуга становится предметом сделки независимо от места ее совершения;

2. Наличие четырех (а не одного, как у товара) путей торговли услугами, в результате чего большинство неторгуемых услуг (неспособные быть предметом обмена) перешло в разряд торгуемых (способные к обмену): потребление за рубежом, коммерческое присутствие, трансграничная поставка, перемещение физических лиц;

3. Объяснен режим наибольшего благоприятствования (РНБ). Предполагает одинаковый режим для всех и отсутствие дискриминаций между участниками Соглашения, включая внутренние налоги. Ведет свою историю с 1860 г., когда РНБ был предметом двусторонних соглашений. В 1929 г. Лига Наций приняла модель многосторонней основы. С 1973 г., после Токийского раунда переговоров ВТО, положение о РНБ стало распространяться и достигло максимального развития в рамках Уругвайского раунда.

Особенной чертой международной торговли услугами является разноплановость, разнонаправленность, неоднородность, а также сложность регулирования и учета импорта и экспорта услуг и применение общепринятых норм торговли. Этот факт послужил одной из основных предпосылок того, что торговля услугами крайне тяжело поддается регулированию и администрированию. Более того, до недавнего времени торговля услугами рассматривалась статистическими и аналитическими службами укрупненно и несистематично, что вызывает определенные затруднения в оценке темпов роста отдельных видов услуг даже за последнее десятилетие.

Долгое время услуги считались неторгуемыми и были тесно связаны с торговлей товарами. Однако во второй половине прошлого века была доказана ошибочность данного суждения. До конца XX в. торговля услугами не была предметом регулирования международ-

ными соглашениями. Первое такое соглашение было достигнуто в рамках упомянутого выше ГАТС в результате Уругвайского раунда многосторонних переговоров ВТО. Соглашение содержит принципы, составляющие основу многосторонней правовой системы, регулирующей торговлю услугами [2]. 29 статей ГАТС разделены на 6 разделов: круг ведения и термины; общие обязательства и дисциплина; специальные обязательства; прогрессивная либерализация обмена услугами; процедурные положения; заключительные положения.

Как было показано выше, сектор услуг в структуре экономики является крайне динамичным и выступает одним из основных источников роста ВВП в развитых странах, а само понятие «услуга» — крайне многообразно. Строгое разграничение того, что является услугой и что ей не является, необходимо для практических целей: для торговых, юридических и других соглашений между хозяйствующими сторонами, в частности на международном уровне. Для этого в результате Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров Секретариатом ГАТТ был подготовлен «Классификационный перечень секторов услуг» (Services sectorial classification list, классификатор ГАТС или ВТО). Данный классификатор и сегодня используется членами ВТО [17].

Классификатор ВТО включает около 160 секторов услуг, которые в свою очередь подразделяются на 12 крупных разделов [17]: деловые услуги (46 групп), телекоммуникационные услуги (25 групп), строительные и инжиниринговые услуги (5 групп), дистрибьютерские услуги (5 групп), образовательные услуги (5 групп), финансовые услуги, в том числе страхование (17 групп), услуги по защите окружающей среды (4 группы), услуги по охране здоровья и здравоохранения (4 группы), туризм (4 группы), спорт (5 групп), транспорт (33 группы), прочие услуги (реклама, консалтинговые, ремонтные и т. д.) (19 групп).

Из перечисленных выше разделов классификатора ВТО самым многочисленным является раздел (сектор) «деловые услуги», состоящий из 46 групп. В данный раздел входят профессиональные, компьютерные, научно-исследовательские, связанные с арендой недви-

жимости и прочие услуги (реклама, консалтинговые, ремонтные). Среди деловых услуг одним из наиболее существенных подсекторов выступают профессиональные услуги, т. е. правовые, бухгалтерские, налоговые, архитектурные, медицинские и другие услуги (всего 11 групп). Раздел «Деловые услуги» разделяется на пять подразделов: «А. Профессиональные услуги», «В. Компьютерные и связные услуги», «С. Услуги по исследованиям и разработкам», «D. Услуги в сфере недвижимости», «Е. Услуги по аренде и лизингу», «F. Прочие деловые услуги».

Первый подраздел «А. Профессиональные услуги» состоит из одиннадцати следующих видов услуг: а) юридические услуги; б) подготовка финансовой отчетности, аудиторские и бухгалтерские услуги; в) услуги по налогообложению; d) архитектурные услуги; е) инжиниринговые услуги; f) комплексные инжиниринговые услуги; g) услуги по городскому планированию и ландшафтному дизайну; h) медицинские и стоматологические услуги; i) ветеринарные услуги; j) услуги, оказываемые акушерками, медицинскими сестрами, физиотерапевтами и средним медицинским персоналом; k) прочие услуги.

Следует отметить, что классификатор ВТО краток и одна из основных его задач — не описание видов услуг, а их перечисление, поэтому некоторые услуги можно отнести одновременно к нескольким группам, что является еще одним свидетельством комплексного, сложного, не поддающегося строгим рамкам характера услуг на современном этапе.

Помимо указанного классификатора ВТО, который сейчас применяется в рамках ВТО, существуют другие попытки классификации услуг по секторам. Однако данная классификация является наиболее авторитетной на данный момент. Тем не менее и здесь есть определенные открытые вопросы. Например, торговля бухгалтерскими услугами может выступать частью других видов услуг (компьютерных, консалтинговых, правовых услуг). Более того, профессиональные услуги в массе своей также достаточно неоднородны, т. к. здесь сосредоточены как «экономические», так и «не экономические» услуги: архитектурные, медицинские, ветеринарные услуги



и др. Консалтинговые и услуги по исследованию рынков не входят в число профессиональных услуг, хотя в зависимости от ситуации могут выступать частью бухгалтерских или правовых услуг.

Во многих случаях национальные классификации услуг не совпадают с международными классификациями (еще в 80–90-х гг. XX в. в этом не было необходимости), что создает определенные трудности с получением необходимой статистической и аналитической информации для проведения исследований.

На современном этапе производство услуг претерпевает существенные изменения, услуги становятся комплексными, т. е. представляют собой целый пакет смежных услуг, сложных, наукоемких. Поскольку услуги неосязаемы, со стороны государств контроль за деятельностью компаний сектора услуг постепенно усиливается.

Возвращаясь к теме администрирования торговли услугами, следует отметить, что в рамках ВТО термины «импорт» и «экспорт» приобрели новое значение. Например, туристический оператор в одной стране, отправляющий туристов за рубеж, импортирует туристические услуги, а принимающая сторона экспортирует услуги; экспорт товаров на отфрахтованном иностранном судне означает экспорт товаров, но импорт транспортных услуг [4, с. 68].

Вообще принято противопоставлять товары и услуги (или же рассматривать услуги как составную часть при производстве, реализации или перемещении товаров): принято считать, что услуги не имеют ове­ществленной формы, недолговечны, их нельзя потрогать, они неосязаемы. Однако в настоящее время ряд услуг приобретает ове­ществленную форму в той или в иной степени. Например, в виде составленной финансовой (бухгалтерской) отчетности и пояснительной записки, которая распечатывается и подписывается как со стороны предприятия, так и со стороны аудиторской компании, оказавшей услугу по составлению данного отчета. Другие примеры ове­ществления услуг приведены у многих авторов, как, к примеру, у В. И. Фомичева: в виде магнитных носителей для компьютерных программ, различной документации, отпечатанной на бумаге, и др. Однако с развитием и распространением Интернета существенно снижается необходимость использования для услуг материальной оболочки [13, с. 121].

С развитием научно-технического прогресса услуги стали занимать все более значимое положение по отношению к товарам. Еще два десятка лет назад подавляющее большинство услуг было направлено на «обслуживание» товаров, будь то производство, наладка оборудования, транспортировка и т.д. Теперь ситуация меняется, и многие товары имеют на рынке свой спрос только потому, что они обслуживают услуги. Примером являются планшетные компьютеры, которые обеспечивают потребление услуги по передаче данных и предоставлению информации.

По своей сути рынок услуг, развивающийся по законам рыночной экономики, является разновидностью товарного рынка и вместе с этим имеет ряд специфических черт, что обуславливает особый подход к предпринимательской, маркетинговой и иной деятельности, призванной обеспечить удовлетворение спроса на услуги.

По мнению ряда ученых особенностями рынка услуг являются:

— высокая динамичность рыночных процессов (предоставление услуг имеет своей целью непосредственное удовлетворение потребностей);

— территориальная сегментация (формы предоставления услуг, спрос и условия функционирования предприятий в секторе услуг зависят от характеристик территории, охваченной конкретным рынком);

— высокая скорость оборота капитала (одно из основных преимуществ бизнеса в сфере услуг, являющееся следствием, как правило, более короткого производственного цикла);

— высокая чувствительность к изменению рыночной конъюнктуры (свойство, обусловленное невозможностью хранения, складирования и транспортировки услуг, а также временным и пространственным совпадением их производства и потребления);

— специфика организации производства услуг (малые и средние предприятия в секторе услуг обладают большой мобильностью и гибко реагируют на изменения конъюнктуры);

— специфика процесса оказания и потребления услуг (контакт производителя и потребителя услуг создает условия для расширения коммуникативных связей, а также увеличивает требования к про-

фессиональным и квалификационным качествам, опыту, этике и общей культуре производителя услуги);

— высокая степень дифференциации услуг (диверсификация, персонализация и индивидуализация спроса на услуги рассматривается как важнейший стимул к инновационной деятельности в секторе услуг; научно-техническое развитие обуславливает появление новых, нестандартных услуг; данный процесс становится перманентным и получает все большее развитие по мере насыщения рыночного спроса);

— неопределенность результата деятельности по оказанию услуг (результат деятельности по оказанию услуги (например, консультирование) подвержен влиянию различных факторов и не может быть заранее определен точно; окончательная оценка результата возможна только после потребления услуги).

### 7.3. Тенденции развития мирового рынка услуг на примере выставочно-ярмарочных услуг

Современный мировой рынок выставочно-ярмарочных услуг разнообразен и динамичен. В эру стремительного развития цифровых коммуникаций существуют прогнозы о неминуемом спаде Интересы к выставкам, но на практике все происходит иначе: возможности интернета только усиливают эффект выставочных коммуникаций и повышают значение выставок для развития бизнеса, экономики, культуры и других сфер жизни общества.

Выставочно-ярмарочные услуги — это определенные виды и направления выставочного предпринимательства, предназначенные для решения конкретных задач, возникающих у экспонентов (участников выставок) и/или посетителей в период подготовки, проведения и завершения выставочно-ярмарочного мероприятия [3]. Отметим, что под термином «выставочно-ярмарочное мероприятие» нами понимается торгово-промышленная выставка (или выставка-ярмарка), направленная на решение коммерческих и социально-экономических задач.

К основным выставочно-ярмарочным услугам относят непосредственно организацию выставочно-ярмарочного мероприятия (ВЯМ), предоставление стендовой площади, услуги монтажно-демонтажные, транспортно-экспедиторские, маркетинговые, информационные, рекламные, кейтеринговые и др. В то же время рынок выставочных услуг тесно связан с оказанием широкого спектра дополнительных услуг, в том числе услуги отелей, туристических компаний, транспортные услуги, услуги развлекательного сектора и многие другие. Качественный уровень этих услуг оказывает прямое воздействие на привлекательность рынка выставочных услуг конкретной территории, где проводится ВЯМ. При этом развитие рынка выставочных услуг влечет за собой обязательный рост всех связанных с ним сегментов услуг. Именно этот мультипликативный эффект выставочной деятельности является одной из причин высокой заинтересованности стран и городов мира в развитии выставок на их территории.

Основные выставочно-ярмарочные услуги определяют структуру мирового рынка выставочных услуг, которая включает в себя следующие сегменты:

— услуги профессиональных организаторов и операторов ВЯМ (создание, развитие, продвижение, продажа выставочного продукта, обладающего информационно-коммуникационной ценностью для экспонентов и посетителей ВЯМ);

— услуги выставочных площадок (предоставление в аренду площадей для проведения ВЯМ);

— услуги по застройке экспозиций (проектирование экспозиции, осуществление монтажа и демонтажа выставочного оборудования, обеспечение работы технических и коммуникационных систем на стендах экспонентов);

— услуги эксподизайна (проектирование выставочных стендов);

— услуги выставочной логистики (профессиональный логистический сервис, обеспечивающий хранение и доставку на выставочную площадку экспонатов, выставочного оборудования и других элементов экспозиции участников выставок);

— услуги выставочного консалтинга в сфере повышения эффективности участия в выставках для экспонентов;

— деятельность специализированных выставочных медиа (журналы, сайты, блоги и др.).

По данным The Global Association of the Exhibition Industry (UFI) ежегодно в мире проводится более 31 000 ВЯМ, которые в совокупности занимают около 124 млн кв. м выставочной площади нетто, привлекают свыше 4,4 млн экспонентов и 260 млн посетителей [16].

К ключевым тенденциям развития мирового рынка выставочных услуг можно отнести следующие.

*Перераспределение мировых центров выставочной активности.* Традиционно центром мирового рынка выставочных услуг является Европа, на долю которой стабильно приходилось более 40% всего количества проводимых в мире ВЯМ. Лидерство среди стран по количеству специализированных выставочных центров и по показателю арендованных выставочных площадей (свыше 6 млн кв. м ежегодно [16]) удерживает Германия. Но в последние годы ситуация начинает меняться. Основной причиной выступает бурное развитие выставочно-ярмарочной деятельности в Китае. Этому способствует, в частности, строительство в Китае новых выставочных площадей, например: New China International Exhibition Center в Пекине с проектной площадью выставочных павильонов до 660 тыс. кв. м, в котором уже проводятся крупнейшие в Китае промышленные выставки; Guangzhou International Convention and Exhibition Center с площадью выставочных павильонов 338 тыс. кв. м и др. Эти выставочные центры построены с применением новейших выставочных технологий, что дает им существенное преимущество перед старыми европейскими выставочными центрами и привлекает ведущих организаторов ВЯМ со всего мира. Меняет картину и усиление роли России на мировом рынке выставочных услуг, что выражается в росте количества профессиональных выставочных площадей и международных ВЯМ в Москве, Санкт-Петербурге и регионах. Годовой оборот выставочного рынка России — порядка 800 млн долл., седьмое место в мире [6]. В ряде регионов реализуются проекты по развитию выставочной инфраструктуры, например, в 2011 г. был введен в эксплуатацию Международный выставочный центр «Екатеринбург-Экспо» с закрытой выставочной площадью 50 тыс. кв. м,

который стал базой для проведения крупнейшей в России инновационно-промышленной выставки «Иннопром». Но на глобальной выставочной карте Россия занимает лишь 2 процента суммарной площади выставочных центров мира (780 тыс. кв. м). Для сравнения — у США 20%, у Китая 15%. К тому же в отрасли высока степень концентрации: на долю Москвы и столичной области приходится до половины оборота рынка и 65% выставочной инфраструктуры [6]. Также нужно отметить, что экономические условия последних лет оказывают негативное влияние на выставочную индустрию в России. По результатам исследований Российского союза выставок и ярмарок, в 2014 г. по отношению к 2013 г. наблюдалось снижение на 3% выставочной площади нетто, на 9% — количества экспонентов. В 2015 г. эти тенденции усилились, и только в первой половине года арендованная выставочная площадь показала снижение на 17%, а количество экспонентов (в том числе и зарубежных экспонентов) — на 15% [7, с. 12–13].

Общая картина региональных тенденций мирового рынка выставочных услуг представлена в таблице 7.1 [16].

Таблица 7.1

**Изменение долей регионов мира в суммарном показателе  
арендованной выставочной площади, %**

Годы	Европа	Северная Америка	Азиатско-тихоокеанский регион	Центральная и Южная Америка	Ближний Восток	Африка
2008	40,0	39,5	14,9	3	1,8	0,8
2010	39,2	37,4	16,9	3,6	2,0	0,8
2012	37,3	38,4	17,4	4,1	2,1	0,8

По количеству проводимых ВЯМ мировыми лидерами являются Россия (372 мероприятия в 2012 г.) и Франция (308 мероприятий

в 2012 г.). При этом по объему арендованных площадей лидерские позиции занимает Германия (6,18 млн кв. м в 2012 г.) и Франция (2,55 млн кв. м в 2012 г.) [16]. Более подробная информация о рейтинге стран — центров выставочной деятельности представлена в таблице 7.2.

Таблица 7.2

**Страны — лидеры мирового рынка выставочных услуг по количеству проводимых ВЯМ**

№	Страна	Количество выставок, ед.	Арендованная выставочная площадь, млн кв. м
1	Россия (европейская часть)	372	1,54
2	Франция	308	2,55
3	Китай	307	5,65
4	Германия	200	6,18
5	Испания	144	1,41
6	Турция	107	1,27
7	Италия	100	2,07
8	Южная Корея	85	0,52
9	Бразилия	81	0,98
10	Иран	68	0,46

Дополним, что наибольший годовой рост по приведенным в таблице 7.2 показателям количества выставок и арендованных выставочных площадей наблюдается в Бразилии (182 и 208 % соответственно), Колумбии (164 и 99 % соответственно), Индии (142 и 92 % соответственно). Традиционные выставочные рынки — Европа и Северная Америка — показывают стабильное снижение [16].

*Постоянный рост совокупной мировой выставочной площади.* Каждые пять лет UFI проводит оценку изменения количества выставочных площадей в мире. С 2006 г. совокупная мировая выставочная площадь увеличивалась со скоростью в среднем 2,3% в год (за период 2001–2006 гг. — 3,1%). За 2006–2011 гг. прирост выставочных площадей в мире составил 3,4 млн кв. м; в т. ч. 54% — строительство новых выставочных центров, 46% — расширение существующих выставочных центров. В 15 странах прирост выставочных площадей составил более 50 000 кв. м. 46% приходится на Китай, 69% китайского прироста — новые площадки. Одной из основных причин является необходимость удержать растущие выставочные проекты в условиях растущей конкуренции не только со стороны выставочных центров, но и стран, стремящихся привлечь эффективные ВЯМ на свою территорию.

Усиление позиций крупных медиа-холдингов в сфере предоставления услуг организации ВЯМ. По данным компании Messe Dusseldorf в 2004 г. из 10 крупнейших в мире организаторов международных ВЯМ 7 являлись собственниками выставочных центров. Рейтинг организаторов ВЯМ по уровню дохода в 2014 г. представлен в таблице 7.3 [18].

Таблица 7.3

### Мировые лидеры по организации ВЯМ, 2014 г.

№	Компания	Страна	Доход, млн евро	Наличие ВЦ
1	Reed Exhibitions	Великобритания	1104	Нет
2	United Business Media	Великобритания	561,1	Нет
3	Messe Frankfurt	Германия	554,2	Да
4	Messe Dusseldorf	Германия	411,5	Да
5	GL Events	Франция	409,8	Нет
6	MCH Group	Швейцария	373,6	Нет
7	VIPARIS	Франция	316,0	Нет



Окончание табл. 7.3

№	Компания	Страна	Доход, млн евро	Наличие ВЦ
8	Messe Munchen	Германия	309,4	Да
9	Deutsche Messe	Германия	280,6	Да
10	Messe Berlin	Германия	269,4	Да

Как видно, 5 из 10 компаний-лидеров не обладают своими выставочными площадями, что позволяет им быть более гибкими при выборе места проведения своих мероприятий. Кроме того, конкурентное преимущество таких компаний заключается в оказании ими всего спектра услуг в сфере интегрированных маркетинговых коммуникаций, а не только организация ВЯМ.

*Тематическое смещение ВЯМ от производства и промышленности к услугам.* Наибольшее количество ВЯМ в мире проводятся по таким тематикам, как «Потребительские услуги. Образование. Спорт. Туризм», «Бизнес-услуги. Юридические и финансовые услуги. Услуги в сфере недвижимости», «Медицина. Здравоохранение» [16].

*Экспорт управленческих выставочных технологий из традиционных выставочных стран в новые выставочные центры мира.* Европейские выставочные компании часто являются участниками проектов строительства выставочных центров в Азии. Так, например, китайский выставочный центр SNIEC в Шанхае построен при участии немецких выставочных гигантов Messe Munich, Messe Hannover и Messe Duesseldorf. При этом европейские компании, как правило, получают право проводить свои выставки на территории вновь построенного выставочного центра и тем самым заранее создают себе выгодные конкурентные позиции на растущем выставочном рынке.

*Рост интернационализации мирового рынка выставочных услуг.* Мировой рынок выставочных услуг отличается высокой степенью интернационализации. Это означает, что большое количе-

ство выставок проводится компаниями — профессиональными организаторами выставок за пределами страны, в которой они расположены. Так, по данным UFI около 34% всех выставок в мире проводятся вне страны нахождения штаб-квартиры компании-организатора [16].

*Усиление влияния международных и национальных ассоциаций.* Крупнейшей международной ассоциацией в сфере выставочно-ярмарочной деятельности является Международный союз выставок и ярмарок The Global Association of the Exhibition Industry (UFI). В настоящее время его членами являются 702 организации мирового рынка выставочных услуг из 84 стран мира<sup>34</sup>. Одной из функций UFI является аудит и оценка качества ВЯМ организаций-членов. Мероприятие, имеющее знак UFI, подтверждает международные стандарты качества по уровню организации и тем самым повышает свою ценность для целевых аудиторий по сравнению с конкурентами.

Во многих странах существуют национальные ассоциации выставочной индустрии. Самой известной является Ассоциация немецкой выставочной индустрии AUMA — *Ausstellungs- und Messe-Ausschuss*, созданная в 1907 г. и объединяющая 74 организации-члена [8], среди которых не только профессиональные участники выставочного рынка, но и отраслевые союзы компаний-экспонентов, что позволяет налаживать эффективное взаимодействие между поставщиками выставочных услуг и их клиентами. В России с 1991 г. действует Российский союз выставок и ярмарок (РСВЯ), в котором сегодня 90 организаций-членов из России и стран СНГ. С 1994 г. РСВЯ является членом UFI [9]. Всего в мире насчитывается 31 международная и национальная ассоциация в сфере координации деятельности участников рынка выставочно-ярмарочных услуг<sup>35</sup>. Кроме этого, активно работает ряд организа-

---

<sup>34</sup> The Global Association of the Exhibition Industry [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ufi.org>.

<sup>35</sup> The Global Association of the Exhibition Industry [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ufi.org>.

ций по сбору и обработке статистической информации о развитии мирового выставочного рынка.

*Рост потребности в сертифицированных специалистах.* Подготовка специалистов для выставочной индустрии в мире ведется по двум направлениям: классическое образование в колледжах и университетах с получением степени бакалавра или магистра (например, в Университете Кельна) и краткосрочное обучение с целью приобретения конкретных навыков для работы в сфере выставочной деятельности (такие образовательные программы реализуются профессиональными выставочными организаторами, ассоциациями в сфере выставочной индустрии, а также компаниями в сфере бизнес-образования).

В последнее время все более востребованными становятся именно краткосрочные программы, так как они позволяют за небольшой промежуток времени развить компетенции, необходимые для конкретного вида деятельности в сфере рынка выставочных услуг. Подтвердить уровень своих компетенций можно, получив сертификат национальной или международной выставочной ассоциации. Компании — участницы мирового рынка выставочных услуг предъявляют повышенные требования к персоналу в условиях роста международной конкуренции, что зачастую приводит к необходимости получать международный сертификат для возможности карьерного роста в международных выставочных компаниях. Так, UFI, например, реализует программу Exhibition management degree (EMD).

## Вопросы для самопроверки к главе 7

1. Дайте характеристику понятия «постиндустриальное общество».
2. Дайте определение услуги.
3. Что такое торгуемые и неторгуемые услуги?
4. Опишите структуру ГАТС ВТО.
5. В чем его основные достижения?

6. Охарактеризуйте пути реализации услуг в международной торговле.
7. Дайте определение и опишите особенности современного рынка услуг.
8. Перечислите основные сегменты рынка выставочно-ярмарочных услуг.
9. Как происходит смещение мировых центров выставочной активности?
10. Какова позиция России на мировом рынке выставочных услуг?
11. Как изменяется характер деятельности компаний — лидеров мирового рынка услуг по организации выставочно-ярмарочных мероприятий?
12. Назовите основные ассоциации мирового рынка выставочных услуг.

## Библиографический список к главе 7

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл; пер. с англ. М. : Academia, 1999.
2. Всероссийская Академия внешней торговли [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vavt.ru/glossecon/glossecon/LSPECDAC8>; <http://www.vavt.ru/wto/wto/GenATS>.
3. ГОСТ Р 53013–2008 «Деятельность выставочно-ярмарочная. Термины и определения» [Электронный ресурс] // Профессиональная справочная система «Техэксперт». URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200073587>.
4. Дюмулен И. И. Международная торговля услугами / И. И. Дюмулен. М. : Издательство «Экономика», 2003.
5. Основы выставочно-ярмарочной деятельности : учеб. пособие для вузов / под ред. Л. Е. Стровского. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015.
6. Российская выставочная отрасль в новых экономических условиях [Электронный ресурс] // ТПП РФ. URL: <http://tpprf.ru>.

7. РСВЯ : Что происходит на выставочном рынке России? // Экспозедамости. 2015. № 3. С. 12–13
8. AUMA [Электронный ресурс]. URL : [http : // www.auma.de](http://www.auma.de).
9. Сайт Российского союза выставок и ярмарок [Электронный ресурс]. URL : [http : // www.uefexpro.ru](http://www.uefexpro.ru).
10. Стровский Л. Е. Рынок выставочно-ярмарочных услуг : формирование, функционирование, регулирование / Л. Е. Стровский, Е. Д. Фролова, Е. А. Демченко. Екатеринбург : ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2004.
11. Структурная эволюция общественного производства. Информационный фактор в развитии человеческого общества. Совершенствование сферы услуг [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=488912>.
12. Услуги в современной экономике / отв. ред. Л. С. Демидова, В. Б. Кондратьев. М. : ИМЭМО РАН, 2010.
13. Фомичев В. И. Международная торговля : учебник / В. И. Фомичев. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2001.
14. Business Guide to the GATS. ITC / CS. Geneva, 1999.
15. Buera F.J. The Rise of the Service Economy/F.J. Buera, J.P. Kaboski [Электронный ресурс]//NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH. Cambridge, MA: NBER, 2009. URL: <http://wto.aquabrowser.com/?itemid=|WTO-Marc|1912625>.
16. Global estimates on exhibitions. 2014 [Электронный ресурс]//The Global Association of the Exhibition Industry. URL: <http://www.ufi.org>.
17. Services Sectorial Classification List. World Trade Organization. Note by the Secretariat. MTN. GNS/W/120, 10 July 1991 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/serv\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm).
18. The statistic portal [Электронный ресурс]. URL: <https://www.statista.com>.
19. WTO. World Trade Statistics 2011 [Электронный ресурс]. URL: [www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2011\\_e/its2011\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2011_e/its2011_e.pdf).

# ОГЛАВЛЕНИЕ

---

---

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	3
НОВЫЕ СТАРЫЕ ЦЕННОСТИ (ЕЩЕ ОДНО ПРЕДИСЛОВИЕ) .....	6
ВВЕДЕНИЕ .....	7
ГЛАВА 1. Современное состояние мировой экономической системы и ее основные проблемы .....	10
1.1. Мировая экономическая система: понятие, структура, свойства .....	10
1.2. Особенности международной конкуренции и поведения компаний на международных рынках .....	19
1.3. Трансформация традиционных концепций теорий мировой экономики на современном этапе ее развития .....	23
1.4. Природа кризисов глобальной экономики .....	30
Вопросы для самопроверки к главе 1 .....	33
Библиографический список к главе 1.....	33
ГЛАВА 2. Особенности функционирования мировой экономической системы в условиях глобализации .....	36
2.1. Сущность и особенности глобализации .....	36
2.2. Международное разделение труда в глобальном геоэкономическом пространстве.....	40

---

2.3. Мировой доход в глобальном мире.....	48
2.4. Глобальные проблемы и вызовы.....	53
Вопросы для самопроверки к главе 2 .....	58
Библиографический список к главе 2.....	58
ГЛАВА 3. Интернационализация и развитие ее новых форм.....	60
3.1. Сущность интернационализации в современных концепциях .....	60
3.2. Измерение уровня интернационализации.....	65
3.3. Формы интернационализации в глобальной экономике .....	69
3.4. Риски во внешнеэкономической деятельности.....	74
Вопросы для самопроверки к главе 3 .....	82
Библиографический список к главе 3.....	82
ГЛАВА 4. Транснационализация и социализация международного бизнеса.....	84
4.1. Сущность транснационализации и ее измерение .....	84
4.2. Стратегии транснационализации бизнеса .....	87
4.3. Социальная ответственность и бизнес-этика.....	96
Вопросы для самопроверки к главе 4 .....	107
Библиографический список к главе 4.....	107
ГЛАВА 5. Интеграционные процессы в условиях формирования нового мирохозяйственного уклада.....	109
5.1. Международная экономическая интеграция: сущность и проявления.....	109
5.2. Сущность и отличительные особенности интеграционных процессов нового поколения.....	116
5.3. Социально-экономический потенциал и перспективы интеграционных процессов на примере БРИКС и ШОС.....	123
Вопросы для самопроверки к главе 5 .....	131
Библиографический список к главе 5.....	131

ГЛАВА 6. Особенности основных международных экономических отношений.....	134
6.1. Прямые иностранные инвестиции: изменение структуры мирового рынка прямых иностранных инвестиций в условиях глобализации .....	134
6.2. Современные международные валютные и финансово-кредитные отношения и институты .....	141
6.3. Современные миграционные потоки и особенности кросс-культурных коммуникаций в международном сотрудничестве.....	147
Вопросы для самопроверки к главе 6 .....	156
Библиографический список к главе 6.....	157
ГЛАВА 7. Международная торговля услугами в постиндустриальном обществе .....	159
7.1. Сущность постиндустриального общества и изменение роли услуг в современную эпоху .....	159
7.2. Особенности международной торговли услугами в условиях ВТО .....	162
7.3. Тенденции развития мирового рынка услуг на примере выставочно-ярмарочных услуг .....	169
Вопросы для самопроверки к главе 7 .....	177
Библиографический список к главе 7.....	178



*Учебное пособие*

**Фролова** Елена Дмитриевна  
**Андреева** Елена Леонидовна  
**Беляева** Жанна Сергеевна  
**Губайдуллина** Фарида Сабировна  
**Демченко** Екатерина Александровна  
**Кривенцова** Людмила Анатольевна  
**Куприна** Тамара Владимировна  
**Лукьянов** Сергей Александрович  
**Фролов** Андрей Александрович  
**Непп** Александр Николаевич  
**Ратнер** Артем Витальевич  
**Фролова** Алена Сергеевна  
**Шишминцев** Михаил Юрьевич

**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ: СОВРЕМЕННОЕ  
СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ОСНОВНЫЕ  
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ**

Редактор *В. О. Корионова*  
Верстка *Е. В. Ровнушкиной*

Подписано в печать 12.10.2016. Формат 60×84 1/16.  
Бумага писчая. Цифровая печать. Усл. печ. л. 10,7.  
Уч.-изд. л. 9,8. Тираж 120 экз. Заказ 382.

Издательство Уральского университета  
Редакционно-издательский отдел ИПЦ УрФУ  
620049, Екатеринбург, ул. С. Ковалевской, 5  
Тел.: 8 (343) 375-48-25, 375-46-85, 374-19-41  
E-mail: rio@urfu.ru

Отпечатано в Издательско-полиграфическом центре УрФУ  
620075, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4  
Тел.: 8 (343) 350-56-64, 350-90-13  
Факс: 8 (343) 358-93-06  
E-mail: press-urfu@mail.ru



