

УДК 339.9(075.8)

ББК 65.5я73

Г52

Г52

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

ISBN 5-16-002032-2

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

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

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

ББК65.5я73

ISBN 5-16-002032-2

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

230-летию

Московского Государственного
Университета им. М.В. Ломоносова
посвящается

Уважаемый читатель!

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

В. П. Колесов

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

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	VII
Глава I. ФОРМИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА: ПОНЯТИЕ, ПРИЧИНЫ, ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ	1
1.1. ПОНЯТИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	1
1.2. ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ И ФАКТОРЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	6
1.3. ПОСЛЕДСТВИЯ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	20
1.4. РЕГУЛИРОВАНИЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА.....	24
1.5. ФЕНОМЕН АНТИГЛОБАЛИЗМА.....	34
Глава II. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ	38
2.1. ПРИЧИНЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ.....	38
2.2. ИЗМЕНЕНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ СТРУКТУР РЫНКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	42
2.3. ИНФОРМАЦИОННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ.....	43
2.4. КАНАЛЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ.....	45
2.5. СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ.....	50
2.6. МАРКЕТИНГ НА ГЛОБАЛЬНЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ.....	55
2.7. ФОРМИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА УСЛУГ.....	56
Глава III. МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ	81
3.1. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И РАЗВИТИЕ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ: ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАМОЗАВИСИМОСТЬ.....	64
3.2. МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ.....	85
3.4. ФУНКЦИИ И СТРУКТУРА МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	94
3.5. МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕНТРЫ В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕМСЯ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....	99
3.6. ИТОГИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ.....	106
Глава IV. РЫНОК ТРУДА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	111
4.1. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ ТРУДА.....	112
4.2. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА И НАЦИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ ТРУДА.....	117
4.3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ КАК ФАКТОР И СЛЕДСТВИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	121
4.4. СБЛИЖЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ОРГАНИЗАЦИИ И РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ТРУДА- РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ.....	131
Глава V. ПРОЦЕССЫ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	136
5.1. СУЩНОСТЬ, ПРЕДПОСЫЛКИ И СПЕЦИФИКА СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РЕГИОНАЛИЗАЦИИ.....	136
5.2. ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ.....	150

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

Предисловие

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Глава I

ФОРМИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА: ПОНЯТИЕ, ПРИЧИНЫ, ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ

1.1. ПОНЯТИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

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

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

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

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

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

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

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

¹ IMF Annual /Report 1998/ The Global Economy main Developments in the

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.2. ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ И ФАКТОРЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Современными отличительными чертами ТНК являются:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

масштабную приватизацию государственной собственности, подавление инфляции и финансовую стабилизацию.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

³ Fortune. № 25. 1998. P. 25.

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

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

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

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

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

странстве, благодаря росту международной торговли¹ и межстранового движения капитала;

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

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

Индекс деловой активности мировых городов (2000 г.)*

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

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

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

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

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

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

1.3. ПОСЛЕДСТВИЯ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.4. РЕГУЛИРОВАНИЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА

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

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

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

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

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

¹ Шишков Ю.В. Мировая финансовая система: необходимость реформ // МЭиМО. 1999. Ns 11. С. 3-4.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.5. ФЕНОМЕН АНТИГЛОБАЛИЗМА

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

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

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

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

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

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

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

Контрольные вопросы

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

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

Глава II

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ

2.1. ПРИЧИНЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ "

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.2. ИЗМЕНЕНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ СТРУКТУР РЫНКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

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

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

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

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

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

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

2.3. ИНФОРМАЦИОННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.4. КАНАЛЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.5. СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.6. МАРКЕНИНГ НА ГЛОБАЛЬНЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Рассмотрим решения по маркетинговому комплексу с точки зрения глобального планирования.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.7. ФОРМИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА УСЛУГ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Быстрые темпы развития международной торговли услугами объясняются двумя группами факторов.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Контрольные вопросы

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

Глава III

МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.2. МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ

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

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

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

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

Движение финансовых потоков в мире отличается очень высокой скоростью.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Инвестиционный процесс без преувеличения стал центральной проблемой мирового хозяйства.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.4. ФУНКЦИИ И СТРУКТУРА МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Россия разместила на еврооблигацией ном рынке несколько эмиссий.

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

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

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

3.5. МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕНТРЫ В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕМСЯ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

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

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

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

Общие требования к местам дислокации мировых финансовых центров остались прежними:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.6. ИТОГИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Бесспорно, необходимы следующие направления государственного регулирования:

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

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

Контрольные вопросы

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

Глава IV

РЫНОК ТРУДА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

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

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

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

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

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

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

4.1. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ ТРУДА

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

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

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

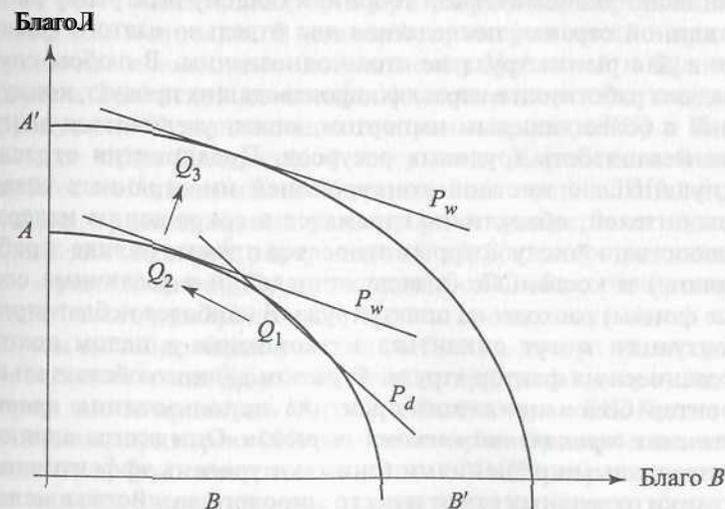


Рис. 4.1. Последствия установления внешней торговли для малой открытой двухсекторной экономики

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

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

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

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

вытекающие из повышения степени открытости экономики определенной страны.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

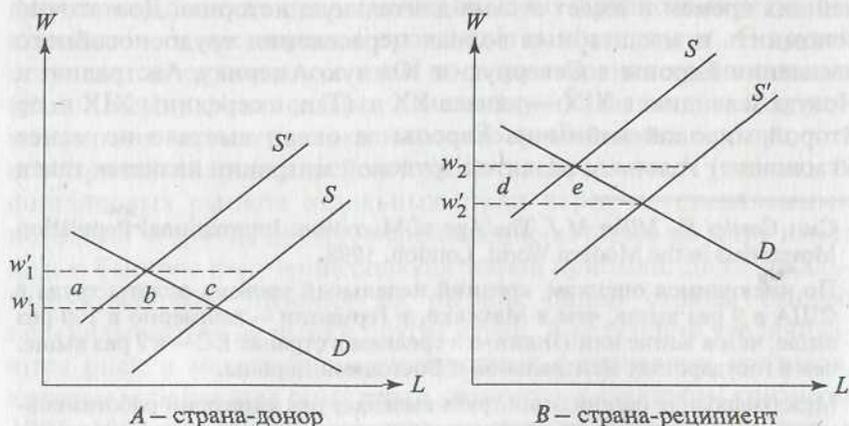


Рис. 4.2. Эффекты миграции для рынков труда страны иммиграции и страны эмиграции

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

¹ На страны Латинской Америки и Карибского бассейна в 1990-е гг. приходилось до 85–88% от общего числа иммигрантов, прибывавших в США.

² См.: Replacement migration: Is it a solution to declining and aging populations? UN Population Division. New York, 2000.

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

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

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

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



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

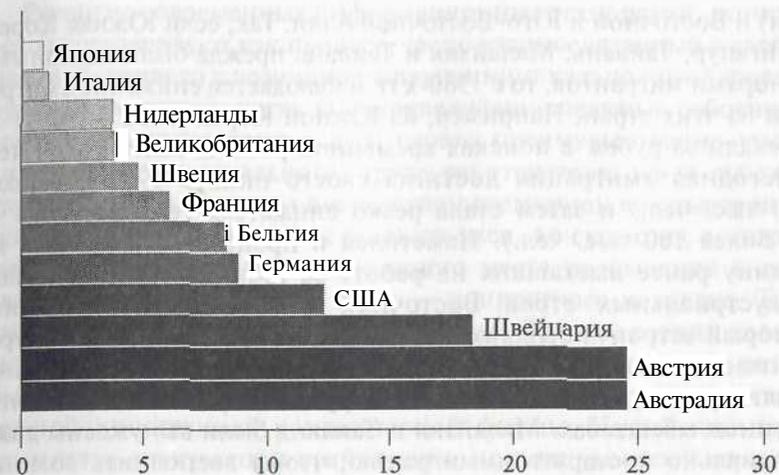


Рис. 4.4. Доля легальных иммигрантов в экономически активном населении принимающих стран, % (данные по состоянию на 2000—2002 гг., в зависимости от страны)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

¹ Министерская конференция — высший орган ВТО.

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

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

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

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

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

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

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

Контрольные вопросы

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

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

Глава V

ПРОЦЕССЫ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

5.1. СУЩНОСТЬ, ПРЕДПОСЫЛКИ И СПЕЦИФИКА СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РЕГИОНАЛИЗАЦИИ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Существуют несколько мнений и касательно предпосылок интеграции.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

5.2. ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

5.3. МОДЕЛИ МЕЖГОСУДАРСТВЕННОГО ИНТЕГРИРОВАНИЯ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

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

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

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

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

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

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

Основными задачами ЭВС являются следующие.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Таблица 5.1

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

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

* ОВК — обменный валютный курс.

** ППС — паритет покупательной способности.

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

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

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

Регионализация на этом пространстве стимулируется следующими факторами:

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

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

Наибольшее распространение получили три различных видения «Европы регионов»:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

притоке прямых иностранных инвестиций в Мексику превышает 60%. ВВП США в 14,5 раз превосходит ВВП Канады и в 19 раз — Мексики. Разница в размерах ВВП на душу населения между Мексикой и США достигает 6,6 раза, а с Канадой — 4,1 раза. Столь существенный разрыв в уровнях экономического развития стран-членов затрудняет создание единого хозяйственного комплекса.

Следует отметить, что сегодня в НАФТА в отличие от ЕС, как наиболее развитого интеграционного объединения, не существует наднациональных органов управления, имеющих право принимать решения, обязательные для всех участников соглашения; у НАФТА отсутствует единая экономическая и валютно-финансовая политика. Кроме того, по сравнению с ЕС, оказывающим помощь своим менее развитым странам-членам, таким, как Греция, Ирландия, Испания, Португалия, НАФТА такой помощи не предусматривает. Это означает, что Мексика вынуждена самостоятельно справляться со своими экономическими трудностями.

Договор о НАФТА предусматривает возможность вступления в эту организацию новых государств. Но в отличие от договора об учреждении ЕЭС он не устанавливает географических ограничений. В НАФТА могут быть приняты не только страны Северной Америки и даже не только страны Западного полушария, но и, например, азиатские государства.

С организационной и общеполитической точки зрения, такая перспектива выглядит не только солидно, но и вполне оптимистично. Однако насколько реальными окажутся наделе намеченные планы зависит от объективных экономических предпосылок и глубинных экономических интересов стран Западного полушария. И в этом смысле важно учитывать прежде всего общую конфигурацию экономического пространства этого полушария и действующие внутри него и за его пределами силы экономического притяжения.

Для **стран Латинской Америки** до самого последнего времени были характерны **экстенсивные модели интеграции**. И хотя интеграционные процессы в Южной и Центральной Америке начались в начале 1960-х гг., нельзя утверждать, что за четыре десятилетия их развитие вглубь заметно продвинулось. В 1960 г. Аргентина, Боливия (с 1967 г.), Бразилия, Венесуэла (с 1966 г.), Колумбия (с 1961 г.), Мексика, Перу, Парагвай, Уругвай, Чили и Эквадор (с 1961 г.) создали *Латиноамериканскую ассоциацию свободной торговли (ЛАСТ)*, а Гватемала, Гондурас, Коста-Рика, Никарагуа, Сальвадор — Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР), который предусматривал ликвидацию пошлин внутри блока и

введение общего таможенного тарифа в отношении третьих стран. В середине 1993 г. четыре страны — Гватемала, Гондурас, Никарагуа и Сальвадор — образовали таможенный союз. В том же году страны ЦАОР и Панама учредили Центральноамериканскую систему интеграции, в рамках которой проводится работа по гармонизации национальных тарифов и постепенной либерализации взаимной торговли.

Подписанный в Монтевидео договор о создании ЛАСТ предусматривал постепенное (в течение 12 лет) создание общего рынка путем снижения в четыре этапа внутрирегиональных импортных пошлин и других ограничений торговли промышленными товарами местного производства. По существу, ЛАСТ была лишь зоной свободной торговли, а не таможенным союзом. Растущее несовпадение экономических интересов относительно более развитых стран (Мексика, Бразилия, Аргентина), среднеразвитых (Венесуэла, Колумбия, Перу) и менее развитых (Боливия, Эквадор, Парагвай) обусловило усиление центробежных сил. В мае 1969 г. вышедшие из ЛАСТ Боливия, Колумбия, Эквадор и Чили (вышла из группы в 1976 г.) образовали так называемую *Андскую группу на основе Картахенского соглашения*. В 1973 г. членом этой организации стала Венесуэла. Андская группа охватывает территорию в 4,8 млн кв. км с населением 111 млн чел.; ее совокупный валовой продукт составляет 268 млрд долл.

Картахенское соглашение предусматривает создание общего рынка, согласование экономической политики в отношении иностранного капитала, посредством совместного программирования развития производственных отраслей и инфраструктуры, мобилизацию внутренних и внешних финансовых ресурсов, предоставление специальных льгот менее развитым членам союза — Боливии и Эквадору.

Цели Андской группы — содействие развитию стран-участниц посредством их интеграции и социально-экономического сотрудничества, ускорению экономического роста и обеспечению занятости; создание латиноамериканского общего рынка. Основные направления деятельности Андской группы сводятся к выработке единой экономической политики, координации осуществляемых проектов; гармонизации законодательства: осуществлению контроля за применением принятых в рамках Андской группы правовых норм и за их единой интерпретацией; установлению тесных взаимных связей между регионами и органами Андской группы через вспомогательные органы — Союз частных предпринимателей и Андский институт труда.

В рамках Андской группы, созданы:

- Андская корпорация развития (АКР), образованная в 1968 г., — выступает как банк развития, как инвестиционный банк и как агентство экономического и финансового содействия;
- Андский резервный фонд (АРФ) — распоряжается частью валютных резервов стран-членов для поддержания платежных балансов и согласования финансовой и валютной политики;
- Ассоциация телекоммуникационных комиссий — используется в целях углубления сотрудничества, содействия развитию телекоммуникационных служб в регионе.

В 1990 г. была принята «Андская стратегия», в которой были сформулированы три основные цели: развитие андского экономического пространства; углубление международных связей стран Андской группы; вклад в единство Латинской Америки. «Акт мира», принятый в том же году, выдвинул в качестве важнейших задач: углубление процесса интеграции андских стран; реализацию его отдельных этапов (зона свободной торговли, таможенный союз), а также других мер, необходимых для создания Андского общего рынка.

Андский пакт снискал особую известность в истории интеграции развивающихся стран попыткой сразу в масштабах целой группировки ограничить влияние иностранных монополий. Данная акция начала проводиться в первые годы существования союза, когда тон в нем задавали Чили (период правительства Народного единства), Боливия и Перу. Главной мерой в этом направлении послужило введение общего режима по отношению к иностранному капиталу, торговым маркам, патентам, лицензиям, призванного установить контроль за деятельностью ТНК. Эти меры стимулировали превращение иностранных предприятий, создаваемых после 1974 г., в национальные или смешанные. При учреждении такого предприятия не менее 15% акций подлежит передаче государству, на территории которого оно находится. Важным положением общего режима было введение ограничений на вывозимые иностранными компаниями прибыли. Ежегодно разрешалось перевозить за границу не более 14% зарегистрированной суммы прямых инвестиций. Одновременно ограничивались сферы приложения иностранного капитала: он не допускался в страхование, внутреннюю торговлю, транспорт, в средства массовой информации. С 1976 г. во многих странах группировки предполагалось смягчение некоторых положений общего режима.

Несмотря на существенные успехи в интеграции, доля внутрирегиональной торговли в общем товарообороте этих стран остается на уровне 10%.

Экономическое взаимодействие оставшихся членов ЛАСТ постепенно перерождалось из многостороннего в двустороннее. В связи с отсутствием стимулов к региональному сотрудничеству в 1980 г. эта группировка была трансформирована в *Латиноамериканскую ассоциацию интеграции (ЛАИ)*, ближайшей целью которой было создание уже не зоны свободной торговли в масштабе всего региона, а лишь «зоны экономических преференций» на основе двусторонних или узкогрупповых соглашений между странами-участницами. Многосторонняя либерализация внутрирегиональной торговли отодвигалась на второй план. Перспективной целью провозглашалось создание в неопределенном будущем общего рынка. Вместе с тем экономические интересы более развитых стран, в частности Бразилии и Аргентины, определяли необходимость встречного открывания национальных рынков. В 1986 г. эти две страны выступили с новой декларацией об экономическом сотрудничестве и интегрировании, открытом для присоединения других стран. К активизирующемуся их экономическому взаимодействию в 1991 г. на основе заключенного в Асунсьоне четырехстороннего рамочного договора присоединились соседние Уругвай и Парагвай, имевшие к тому времени двусторонние соглашения о торговых преференциях с этими странами. Так был создан новый региональный интеграционный блок «*Общий рынок Юга*» — *МЕРКОСУР (Mercado Comun del Cono Sur — MERCOSUR)*. Для него также характерно существенное различие в уровнях техникоэкономического развития стран-участниц, хотя уровень внутрирегиональной торговли здесь выше, чем в Андской группе. Договор предусматривал создание условий для формирования не только таможенного союза, но и общего рынка: полное (поэтапное) устранение тарифных и прочих барьеров во взаимной торговле (к началу 1995 г., которое, кстати, в срок не удалось выполнить), обеспечение свободы движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы; установление общего внешнего тарифа, единого порядка определения происхождения товаров. Кроме того, предполагалось обеспечить координацию макроэкономической политики в области сельского хозяйства, промышленности, сферы услуг, налоговой и денежной систем, инвестиций, транспорта, коммуникаций и т.п. Сроки полной либерализации торговли особо чувствительными товарами для Аргентины и Бразилии были пролонгированы. До 1 января 1999 г., а для Парагвая и Уругвая — до начала 2000 г.

В последние годы МЕРКОСУР демонстрирует высокую интеграционную динамику. Развивалась организационная структура блока, созданы Комитет постоянных представителей МЕРКОСУР, Техни-

ческий секретариат МЕРКОСУР, Арбитражный суд МЕРКОСУР. Продолжилась работа по укреплению таможенного союза. Страны — члены МЕРКОСУР вплотную подошли к координации макроэкономической политики.

В конце 2000 г. страны МЕРКОСУР подписали рамочное соглашение о свободной торговле с ЮАР. Соглашение с ЮАР может придать региональному интеграционному проекту новое трансатлантическое измерение.

Вполне возможно, что МЕРКОСУР может стать альтернативным центром притяжения для ряда латиноамериканских стран, которые пока еще не окончательно привязаны к США, в случае усиления разногласий по поводу создания Зоны свободной торговли Америки.

В Латинской Америке в 1973 г. на основе Договора Чагуарамас в качестве преемника Карибской ассоциации свободной торговли, основанной в 1968 г., было создано *Карибское сообщество (КАРИКОМ)*. Членами КАРИКОМ являются 14 стран Карибского бассейна: Антигуа и Барбуда, Багамские Острова, Барбадос, Белиз, Гайана, Гренада, Доминика, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Суринам, Тринидад и Тобаго, Ямайка. Ассоциированные члены — Виргинские Британские острова и острова Терке и Кайкос.

Целью КАРИКОМ является содействие экономической интеграции государств-членов путем создания общего рынка, предусматривающего единый внешний тариф, применение правил происхождения товара, координацию политики в области сельского хозяйства, инфраструктуры, туризма, в валютной и кредитной сферах. Кроме того, предусматриваются координация внешней политики стран-членов и сотрудничество в технической, социальной и культурной областях. В рамках КАРИКОМ действует ряд самостоятельных организаций: по торговому сотрудничеству — Карибский общий рынок (КОР); кредитному — Карибский банк развития и Карибская корпорация развития и др.

1990-е гг. качественно изменили характер латиноамериканской интеграции, в частности благодаря восприятию принципов открытого регионализма и широкого партнерства в отношениях между интеграционными группировками.

Практика интеграционных процессов в странах Латинской Америки показывает, что ориентация на более высокие формы интеграции в отрыве от созревания объективной основы для перехода к ним не ведет к появлению подлинных интеграционных отношений. Именно поэтому не выдержали испытания практикой

и временем и оказались малоэффективными такие группировки, как ЛАСТ, ЛАИ И другие, созданные без должной проработки взаимных интересов и реальных возможностей партнеров.

Модели азиатского регионализма во многом сформировались под влиянием демонстрационного эффекта интеграции. Но истоки этого процесса уходят своими корнями далеко в историю, когда зародился лозунг «великой восточноазиатской сферы процветания», направленный своим острием против «белого экстремизма». В дальнейшем был выдвинут план Тихоокеанской зоны свободной торговли по типу ЕЭС, который впоследствии трансформировался в предложение создать Организацию тихоокеанской торговли и развития, куда предполагалось включить на полноправной основе и развивающиеся страны.

Современные модели азиатского регионализма отличаются по глубине и силе происходящих внутри интеграционных группировок процессов, но объединены едиными побудительными стимулами, связанными прежде всего с культурно-историческими традициями и желанием воссоздать в реальности восточноазиатскую зону экономического процветания. Общим для них представляется наличие ядра в виде богатых промышленно развитых стран (или группы стран), не только являющихся мощными центрами экономического притяжения для соседних стран, но и располагающих значительными финансовыми, материальными и кадровыми ресурсами для оказания необходимой помощи таким недостаточно развитым аутсайдерам.

Азиатский регионализм может быть продемонстрирован на примере АТЭС и АСЕАН.

Межправительственный форум *Организации азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества — АТЭС (Asia-Pacific Economic Cooperation — АПЕС)* образован в 1989 г. в целях поддержания экономического роста и развития стран-участниц, усиления положительного воздействия растущей экономической взаимозависимости стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), в том числе в области услуг, капитала и технологий; укрепления открытой многосторонней торговой системы; увеличения степени либерализации торговли и инвестиций в АТР, усиления и стимулирования частного сектора; использования принципов свободного рынка для увеличения преимуществ регионального сотрудничества. Данная организация учреждена на принципах многообразия, добровольности, консенсуса. В настоящее время в нее входит 21 государство и территория, в том числе 5 стран Америки (Канада, США, Мексика, Перу, Чили), 13 стран и территорий

Азии (Бруней, Вьетнам, Индонезия, КНР, Малайзия, Папуа — Новая Гвинея, Республика Корея, Сингапур, Сянган (Гонконг), Тайвань, Таиланд, Филиппины, Япония), а также Россия, Австралия и Новая Зеландия.

АТЭС имеет формально консультативный статус. Ежегодно (с 1993 г.) проводятся саммиты АТЭС, называемые встречами «лидеров экономик», что придает объединению неформальный характер. Хотя официально декларируется лишь консультативный статус АТЭС, фактически предпринимаются попытки выработки и применения региональных правил торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества в различных областях. Большинство стран — участниц АТЭС входит в ВТО. В регионе АТЭС проживают более 2 млрд чел., совокупный ВНП стран-членов составляет 16 трлн долл. (1998), их доля в мировой торговле — 42%.

Объемы внутрирегиональной торговли в настоящее время превышают 70% внешнеторгового оборота стран — участниц АТЭС.

Страны — члены АТЭС различаются по масштабам и уровню развития хозяйства, и это сказывается на деятельности организации. Разнообразный состав участников форума порождает противоречивость интересов, в связи с чем в 1990-е гг. существенных результатов АТЭС достичь не удалось. На саммитах АТЭС велась борьба между США, Канадой, Японией, которые заинтересованы в скорейшем снижении таможенных пошлин в странах АТР (США имеют большое отрицательное сальдо в торговле со странами Восточной Азии), и развивающимися странами, опасющимися либерализации импорта. Защита национальных рынков от ввозимых товаров в некоторых развивающихся странах региона значительна.

На втором саммите (г. Богор, Индонезия, 1994 г.) была принята Декларация экономических лидеров АТЭС, определившая стратегическую цель объединения — формирование к 2020 г. системы свободной и открытой торговли и инвестиций в АТР, причем развитые страны-члены должны достичь ее к 2010 г.

АТЭС нередко подвергается критике в развитых странах-участницах (США, Канаде) за недостаточные темпы продвижения по пути либерализации торговли и инвестиций, а также за то, что форум является трибуной для некоторых лидеров авторитарного типа. В развивающихся странах высказывается недовольство тем, что АТЭС недостаточно учитывает их специфические проблемы и потребности, а также в связи с отсутствием сдвигов в пре-

одолении разрыва между «богатыми» и «бедными» странами-членами.

Эксперты полагают, что именно АТЭС как наиболее развитая в институциональном смысле структура имеет все основания претендовать на то, чтобы стать базой экономической интеграции в бассейне Тихого океана¹.

Другим наиболее влиятельным объединением интеграционной направленности является *Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН)*, созданная в 1967 г. на основе подписания Бангкокской декларации, которая в 1976 г. была дополнена Договором о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии (ЮВА) и Декларацией АСЕАН, подписанной в Бали в 1976 г. В 1992 г. была подписана Сингапурская декларация, которая имела целью углубление экономического и политического сотрудничества и интеграции в регионе. Членами АСЕАН являются Бруней, Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд. Таким образом, АСЕАН объединяет почти все государства ЮВА. Население в странах АСЕАН превышает 480 млн чел., совокупный ВНП приближается к 630 млрд долл.

Давние исторические традиции взаимных торговых связей создают благоприятные предпосылки для развития интеграционного сотрудничества в рамках АСЕАН.

Основные направления деятельности АСЕАН:

- содействие развитию сотрудничества в экономической, научно-технической, социальной, культурной областях;
- создание зоны свободной торговли (первоначально срок был определен к 2003 г., но в 1999 г. на Манильском саммите срок полного устранения тарифных барьеров во взаимной торговле был отодвинут до 2010 г.; о создании таможенного союза речь пока не идет).

В рамочном соглашении об инвестиционном пространстве АСЕАН, подписанном 6 октября 1998 г., предусматривается предоставление иностранным инвесторам к 2010 г. тех же прав, которыми наделены граждане соответствующих стран — реципиентов капиталовложений. Инвесторы из государств, не входящих в АСЕАН, получают такие же права к 2020 г.

Региональная экономическая интеграция в рамках АСЕАН осуществляется на основе принципа «открытого регионализма». Завершена разработка плана по формированию Восточно-Азиатской зоны свободной торговли (ВАЗСТ). В нее, кроме стран

¹ См.: Семенов К.А. Международная экономическая интеграция. М.: Логос, 2001. С. 74.

АСЕАН, войдут Япония, Китай и Республика Корея. Участники новой группировки должны обеспечить ее достаточную открытость, прежде всего по отношению к США, и гарантировать соблюдение ряда основополагающих принципов (соблюдение прав человека, проведение активной и скоординированной политики в области охраны окружающей среды и пр.).

На пути формирования ВАЗСТ имеется ряд серьезных препятствий, связанных, в частности, с проблемой либерализации рынка сельскохозяйственных товаров Японии и Республики Корея, на которую рассчитывают такие участники АСЕАН, как Таиланд или Вьетнам; отсутствием ясной концепции взаимоотношений с малыми государствами региона — Камбоджей, Лаосом и др.

Одной из новых форм региональной интеграции стран — членов АСЕАН является создание «треугольников экономического роста». Основная идея этой формы сотрудничества — привлечение ТНК в экономику зон, объединяющих приграничные области трех государств с дешевой рабочей силой, высококлассными специалистами и относительно развитой инфраструктурой. Разработано несколько проектов «треугольников роста», в том числе южный треугольник (Сингапур, штат Джохор (Малайзия), провинция Риая (Индонезия)), северный треугольник, платиновый треугольник.

Другие региональные группировки не получили такого развития, как АСЕАН и АТЭС, и в основном не оказывают существенного влияния ни на экономику входящих в них стран, ни на процесс регионализации в целом.

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

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

рассмотрим модели **формальной интеграции**, характерные для **стран Африканского континента**. Их объединяют узкий набор базовых ресурсов, слабая взаимодополняемость национальных хозяйств, ограниченность взаимовыгодного разделения труда, жесткий протекционизм, отсутствие эффективных механизмов межгосударственных фондов по оказанию финансовой помощи, слабость банковско-финансовой сферы и транспортно-коммуникационной структуры и, наконец, незрелость экономической и политической культуры.

Интеграционные процессы на Африканском континенте начались в 1960-е гг. Впоследствии здесь был создан не один десяток субрегиональных группировок, которые в силу целого ряда причин как объективного, так и субъективного характера не достигли ожидаемого интеграционного эффекта. Африканские страны отличаются более низким, по сравнению с мировым, уровнем экономического развития, что накладывает отпечаток на характер и возможности интеграции. «Наименьшие возможности экономического интегрирования с внешними партнерами, — отмечает российский исследователь Ю.В. Шишков, — у аграрных стран и тех, которые делают лишь первые шаги по пути индустриализации. Их экономики либо вовсе не являются взаимодополняющими, либо дополняют друг друга в очень узком диапазоне и потому не столько тяготеют друг к другу, сколько взаимоотталкиваются как соперники на мировом рынке. Их торговое тяготение к индустриальным странам тоже не может реализоваться в форме интегрирования с последними, но уже по другой причине: из-за глубокого разрыва в уровнях технико-экономического и социально-культурного развития, в моделях хозяйствования и правовых системах и даже в качестве человеческого капитала»¹.

Тем не менее страны Африки стремятся активизировать региональное сотрудничество и продолжают поиск его адекватной модели.

В 1994 г. был создан *Западноафриканский экономический и валютный союз (УЭМОА)* в качестве преемника Западноафриканского валютного союза, существовавшего с 1973 г. В его состав входят 7 стран: Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Мали, Нигер, Сене-

¹ Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ? М.: НП «III тысячелетие». 2001. С. 74.

гал, Того. Целями и основными направлениями деятельности УЭМОА являются:

- экономическая интеграция путем координации экономического развития и экономической политики стран-членов посредством создания многосторонней системы контроля;
- развитие общего рынка на основе введения общих таможенных тарифов, осуществления совместной торговой политики, обеспечения свободного движения товаров и услуг, людей и введение свободы местожительства.

Экономическое сообщество государств Западной Африки (ЭКОВАС) создано в 1975 г. согласно Договору об экономическом сообществе государств Западной Африки, вступившему в силу в 1976 г. В состав членов ЭКОВАС входят 16 стран: Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Кабо-Верде, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Либерия, Мали, Мавритания, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того. Основными направлениями деятельности ЭКОВАС являются создание общего рынка, экономического и валютного союза, осуществление программ валютного сотрудничества и либерализации региональной торговли.

С 1966 г. функционирует *Таможенный и экономический союз Центральной Африки (ЮДЕАК)*, ставший преемником Экваториального таможенного союза. В его составе 6 государств: Габон, Камерун, Республика Конго, Центрально-Африканская Республика, Чад, Экваториальная Гвинея. В цели Союза входят поэтапное создание и развитие общего рынка стран Центральной Африки и укрепление реально действующего общего рынка.

У стран — членов ЮДЕАК есть общий банк и валюта, создан фонд солидарности, который формируется из взносов стран-членов, отчислений от таможенных сборов и дотаций Франции. В рамках ЮДЕАК осуществляются некоторые общие экономические проекты, например строительство нефтеперегонного завода в Габоне.

В 1992 г. было создано *Южноафриканское сообщество развития (САДК)* в составе 11 стран-членов: Ангола, Ботсвана, Замбия, Зимбабве, Лесото, Малави, Мозамбик, Намибия, Свазиленд, Танзания, Южно-Африканская Республика (ЮАР). Основным направлением деятельности САДК является последовательная ликвидация препятствий на пути свободного движения капитала, рабочей силы, товаров и услуг. Роль «локомотива» развития САДК отводится ЮАР. Реализация программы сотрудничества затрудняется различиями в экономическом и социальном развитии стран-членов, а также в их внутренних и внешнеполитических приоритетах.

В 1994 г. образован *Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА)* как преемник зоны преференциальной торговли государств Восточной и Южной Африки. Договором предусматривается возможность преобразования КОМЕСА в Экономическое сообщество, если цели создания общего рынка будут достигнуты. В составе КОМЕСА: Ангола, Бурунди, Демократическая Республика Конго, Джибути, Египет, Замбия, Зимбабве, Кения, Коморские Острова, Лесото, Маврикий, Мадагаскар, Малави, Мозамбик, Намибия, Руанда, Свазиленд, Сейшельские Острова, Судан, Танзания, Уганда, Эритрея, Эфиопия.

Основными областями деятельности КОМЕСА являются либерализация торговли, таможенное и валютно-финансовое сотрудничество, в том числе создание есаку — валютной единицы Восточной и Южной Африки для взаимных расчетов и платежного союза, а также сотрудничество в области транспорта и связи, промышленности, сельского хозяйства, науки и техники, туризма и т.д.

Кроме упомянутых, в разные годы в Африке были созданы другие группировки:

- *Магрибское экономическое сообщество (КЭМ)*. Участники — Алжир, Мавритания, Марокко, Тунис;
- *Общая афромаврикийская организация (ОКАМ)*. Участники — Бенин, Кот-д'Ивуар, Буркина-Фасо, Маврикий, Нигер, Руанда, Сенегал, Того, Центрально-Африканская Республика;
- *Союз государств Центральной Африки (ЮЭАК)*. Участники — Заир, Чад;
- *Экономическое сообщество стран Великих Озер (СЕЦГЛ)*. Участники — Бурунди, Заир, Руанда.

Организацией, объединяющей все страны Африканского континента в целях содействия их единству и солидарности, защите суверенитета и территориальной целостности, является *Организация африканского единства (ОАЕ)*, созданная в 1963 г. В числе задач ОАЕ — согласование и координация сотрудничества в области политики и дипломатии, обороны и безопасности, экономики (в том числе транспорта и связи), образования и культуры, здравоохранения и продовольственного обеспечения, науки и техники. ОАЕ является не только экономической организацией. Ее функции значительно шире.

Таким образом, количество созданных в Африке в разное время региональных организаций достаточно велико, и в них входят почти все страны континента. Однако можно ли ожидать в результате этого быстрой интеграции развивающихся стран в мировую

экономику и в какой степени эти перспективы оправдают ожидания общего процесса ликвидации отставания развивающихся стран, по многим причинам остается под вопросом. Основная причина этой неравномерности состоит в распределении капитала, в различной открытости развивающихся стран по отношению к мировому рынку. Лишь в результате проведения коренных реформ в сферах торговли и прямых инвестиций, телекоммуникации и инфраструктуры страны, которые не получили выгоды от подъема мировой экономики, могут обеспечить себе интеграцию в нее. Ряд ученых подчеркивают значение внутренней экономической политики, особенно для макроэкономической стабильности инвестиционного процесса и формирования человеческого капитала. Таким образом, проблема интеграции развивающихся стран в мировую экономику состоит в следующем: в состоянии ли все развивающиеся страны провести такие реформы в одинаковой степени. Поскольку, как показали дискуссии последних лет, в некоторых странах существуют принципиальные политические и социокультурные препятствия для проведения таких реформ, устранение этих препятствий требует гораздо большего, чем простые призывы к проведению реформ. Устойчивость существующих препятствий указывает на то, что процесс глобализации, который не может повсеместно инициировать сокращение отставания развивающихся стран, усилит различия в уровне развития этих стран.

В 1990-е гг. региональные экономические объединения переживали бум, для которого были характерны такие понятия, как «новый регионализм», «второй регионализм», «образование блоков». Поэтому возникает вопрос: в какой мере эта вторая волна регионализации создает возможности для сокращения экономической отсталости развивающихся стран? Считается, что «первый», или «старый», регионализм в развивающихся странах потерпел в целом неудачу. Причины этого коренились прежде всего в схожести экономических структур, в недостаточной динамике экономики этих стран и в отсутствии взаимных обязательств.

Вопрос о том, обеспечивают ли региональные объединения успешную интеграцию развивающихся стран в мировую экономику, сводится поэтому к тому, окажется ли вторая волна регионализации успешнее первой.

Итак, по мнению видного российского ученого В.Ю. Шишкова, «мировое экономическое пространство первых двух-трех десятилетий XXI века видится сегодня как сложная в торгово-политическом смысле структура, включающая по меньшей мере четыре яруса. Первый — это множество двусторонних торгово-

экономических соглашений, регулирующих поведение сторон и определяющих их взаимные предпочтения в тех аспектах, которые не охвачены региональными или глобальными соглашениями. Второй — оставшиеся от XX века либо вновь образованные малые и средние региональные торговые группировки, главным образом в развивающихся регионах мира, призванные обезопасить интересы стран-участниц и усилить их позиции в период перехода от предытерационной стадии к реальному интегрированию друг с другом либо с более развитыми группами стран. Третий ярус — это три гигантских торгово-политических блока, возглавляемых высокоразвитыми постиндустриальными державами Западной Европы, Северной Америки и Юго-Восточной Азии, в рамках которых будут активно протекать процессы конвергенции национальных хозяйств и сращивание их в крупные полигосударственные экономические организмы. И, наконец, четвертый ярус — соглашения между тремя суперблоками, имеющие целью размягчить их внешние торгово-политические рубежи и сделать их менее конфронтационными»¹.

Перед Россией в этой связи стоит непростая задача определения приоритетов взаимодействия с многополюсным миром. В среднесрочной перспективе представляется оптимальным экономическое взаимодействие с Европейским Союзом и со странами Азиатско-Тихоокеанского региона при концентрации усилий на формировании интеграционных сообществ совместно со странами Содружества Независимых Государств (СНГ).

Контрольные вопросы

1. Каковы признаки международной экономической интеграции? Приведите определение.
2. Какие национальные хозяйства способны интегрироваться и какими путями?
3. Охарактеризуйте основные модели межгосударственного интегрирования.
4. Перечислите характерные черты нового регионализма.
5. Каково соотношение глобализации и регионализации в мировой экономике?
6. Какую конфигурацию может приобрести мировое экономическое пространство в условиях дальнейшего развития интеграционных процессов?

¹ Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ? М.: НП «III тысячелетие», 2001. С. 356-366.

Глава VI

ГЛОБАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ

Важным компонентом процесса интернационализации и одним из основных источников глобализации является *транснационализация*, в рамках которой значительная доля производства, потребления, экспорта, импорта и дохода страны зависит от международных центров за пределами данного государства. В качестве ведущей силы здесь выступают транснациональные компании (ТНК), которые сами одновременно являются и результатом, и главными движущими силами интернационализации. Таким образом, наряду с государствами, остающимися основными действующими лицами в современной глобальной экономике, огромную роль в ней играют транснациональные корпорации.

Приставка «транс-» в их названии означает, что ТНК производят и продают товары и услуги за национальные границы; они распространяют идеи, вкусы, стандарты и технологии по всему миру; они планируют свои операции в глобальных масштабах, но при этом сохраняют свой национальный характер. Под транснациональными компаниями чаще всего понимают фирмы, которые контролируют производственные активы более чем в одной стране. Материнские компании в странах базирования приобретают зарубежные активы, инвестируя в дочерние компании или филиалы в принимающих странах. Такой тип инвестирования предусматривает права на управление и контроль и рассматривается как *прямые зарубежные инвестиции*. В противоположность этому *портфельные инвестиции* не дают права контроля, они обычно представляют собой покупку иностранных ценных бумаг и инструментов денежного рынка с целью получения дохода.

Компании не являются ТНК, если они просто торгуют за рубежом или выступают партнерами иностранных фирм. Существует несколько путей получения компанией статуса ТНК. Например, если: 1) компания имеет много аффилиатов или филиалов за рубе-

жом; 2) она действует в большом количестве стран мира; 3) доля прибыли или других доходов, полученных за рубежом, высока относительно всех доходов; 4) ее работники, акционеры и менеджеры из многих разных стран; 5) ее зарубежные операции — это не только продажи, но и производство, исследования, разработки.

Однако статистика международных компаний сталкивается с большими сложностями. Как частные фирмы, они неохотно дают информацию о своей деятельности, к тому же часть информации скрывается. Существуют также различия в трактовках международных корпораций. Их обычно определяют как фирмы, имеющие право контроля над активами не менее чем в двух странах. Но другие авторы подчеркивают значение такого критерия, как объем зарубежного производства. Очевидно, что выработка однозначного определения ТНК представляет очень большую сложность ввиду того, что организационная структура транснациональных корпораций постоянно меняется, приспосабливаясь к изменениям в международных экономических отношениях. Комиссия ООН по ТНК в свое время давала такое определение транснациональным корпорациям это компания:

- включающая единицы в двух или более странах, независимо от их юридической формы и поля деятельности;
- оперирующая в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один или более руководящий центр;
- в которой отдельные единицы связаны между собой посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность других и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими.

Выделяют два вида международных корпораций.

- 1- Транснациональные корпорации (ТНК) — национальные по капиталу (т.е. головная компания принадлежит одной стране) и международные по сфере своей деятельности (инвестиции осуществляются во многие страны мира).
- 2- Мультинациональные корпорации (МНК) — международные и по капиталу, и по сфере своей деятельности (головная компания принадлежит капиталу нескольких стран, инвестиции также осуществляются по всему миру).

Подавляющее большинство современных международных корпораций имеют форму ТНК, хотя в современных условиях эти различия постепенно стираются. В США и в некоторых других странах предпочитают термин «транснациональные» корпорации