

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПРОФСОЮЗОВ

С Е Р И Я

НОВОЕ В ГУМАНИТАРНЫХ НАУКАХ

ВЫПУСК 59

Г. Ф. Фейгин

**МЕНЕДЖМЕНТ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Санкт-Петербург
2012

ББК 65.290-2

Ф31

Рецензенты:

Ю. Н. Соловьева, профессор кафедры маркетинга
Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов,
доктор экономических наук;

Л. В. Пушкарева, профессор кафедры коммерческой деятельности
и предпринимательства Санкт-Петербургского государственного
инженерно-экономического университета, доктор экономических наук

Рекомендовано к публикации
редакционно-издательским советом СПбГУП,
протокол № 9 от 5.05.12

Фейгин Г. Ф.

Ф31 Менеджмент в условиях глобализации. — СПб. : СПбГУП,
2012. — 168 с. — (Новое в гуманитарных науках ; Вып. 59).
ISBN 978-5-7621-0689-4

В монографии профессора кафедры экономики и управления СПбГУП, доктора экономических наук Г. Ф. Фейгина изложена авторская систематизация закономерностей глобализации как новой стадии в развитии мирового хозяйства. Отражены особенности современного менеджмента в условиях глобализации. Представлены как теоретические концепции, так и эмпирический материал. Затронут широкий круг вопросов, составляющих содержание современной управленческой деятельности.

Издание адресовано ученым, преподавателям, студентам вузов, а также специалистам, интересующимся вопросами современного менеджмента.

ББК 65.290-2

ISBN 978-5-7621-0689-4

© Фейгин Г. Ф., 2012

© СПбГУП, 2012

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
Глава 1. Глобализация как новая стадия в развитии мирового хозяйства: сущность и формы проявления	5
1.1. Понятие глобализации: проблемы интерпретации	5
1.2. Исторические основы глобализации	9
1.3. Признаки глобализации	15
Глава 2. Экономико-политические факторы глобализации: проблемы региональной интеграции и трансформационных процессов в постсоциалистических странах	27
2.1. Экономико-политическое устройство мирового хозяйства в условиях глобализации	27
2.1.1. Общие закономерности становления новой экономико- политической структуры в глобализирующемся мире	27
2.1.2. Становление Европейского Союза как пример коренной модернизации мировой политической структуры в условиях глобализации	45
2.2. Экономическая база глобализации в контексте типологии хозяйственных систем: трансформационные процессы в постсоциалистических странах	75
Глава 3. Значение закономерностей становления глобального хозяйственного миропорядка для современного менеджмента	98
3.1. Новое содержание менеджмента в условиях глобализации	98
3.2. Задачи современного менеджмента, обусловленные историческими закономерностями глобализации	122
3.3. Особенности современного менеджмента, обусловленные признаками глобализации	131
3.4. Особенности современного менеджмента, обусловленные экономико-политическим устройством мирового хозяйства в условиях глобализации	140
3.5. Особенности современного менеджмента, обусловленные трансформационными процессами в постсоциалистических странах	147
Заключение	155
Литература	157

ВВЕДЕНИЕ

Глобализация охватывает различные сферы жизни человека. Этот процесс обусловлен историческими предпосылками, сформировавшимися в ходе развития цивилизации. В современной мировой экономике наблюдаются многочисленные феномены, позволяющие говорить о том, что она вступила в принципиально новую стадию. В условиях глобализации изменяется структура мирового экономико-политического устройства, возрастает роль международных организаций регионального и всемирного значения. Остается в прошлом раскол мира на противоположные хозяйственные системы, рыночная экономика становится своеобразной базой глобализации.

Одна из форм проявления глобализации — изменение содержания управленческой деятельности и появление новых функций менеджмента. Кроме того, существовавшие ранее управленческие функции также подвергаются изменению. В настоящей монографии предлагается авторская систематизация закономерностей глобализации и показано их влияние на задачи и содержание современного менеджмента. Основное внимание уделено поиску ответа на вопрос, каким образом та или иная закономерность вносит конкретные изменения в характер управленческой деятельности. Рассматриваются известные концептуальные подходы, трактовки и классификации понятий.

Излагаемый в монографии материал дополняет представление об условиях работы менеджеров на современном этапе.

Глава 1

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК НОВАЯ СТАДИЯ В РАЗВИТИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА: СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ

1.1. ПОНЯТИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ ИНТЕРПРЕТАЦИИ

Глобализация — один из самых популярных терминов в современной социально-экономической литературе. Он был введен в 1983 г. Т. Левитом, который обозначил им «...феномен слияния рынков отдельных продуктов, производимых крупными многонациональными корпорациями» [15, с. 92]. Как мега-процесс, глобализация охватывает различные сферы общественной жизни: политику, экономику, культуру. С учетом тематики настоящей работы акцент в дальнейшем будет сделан на экономическую составляющую феномена глобализации.

Существует немало трактовок понятия экономической глобализации. Наиболее точное определение, с нашей точки зрения, дает Г. Колодко: «Глобализация — это исторический процесс либерализации и интеграции рынков товаров, капиталов и труда, которые прежде функционировали в определенной степени изолированно, в единый мировой рынок» [11, с. 140]. Глобализация отличается от предшествующих форм организации мирохозяйственных связей. В частности, Ю. Шишков выделяет три новых явления: а) мировое экономическое сообщество из рыхлой совокупности более или менее взаимосвязанных стран превращается в целостную экономическую систему, где национальные (страновые) социумы оказываются составными элементами единого всемирного экономического организма; б) всемирные

экономические отношения все более обретают роль ведущих, тогда как внутристрановые отношения даже очень крупных и весьма могущественных стран, не говоря уже об остальных, вынуждены приспосабливаться к реалиям глобальной экономики; в) глобализация объективно ведет к размыванию и обесценению регулирующих функций национального государства, которое уже не может, как прежде, защищать национальную экономику от нежелательных внешнеэкономических воздействий [29, с. 5–6].

Некоторые авторы различают понятия *глобализация* и *глобальность*. Например, М. Штирле рассматривает глобальность как своеобразную конечную цель (или как результат) глобализации (табл. 1).

Таблица 1

Глобализация как процесс и глобальность как результат

	Существительное	Прилагательное
Процесс	Глобализация	Глобализирующийся(-аяся) мир (мировая экономика)
Результат	Глобальность	Глобализированный/глобальный

Источник: [71, с. 2].

Мы интерпретируем глобализацию как *процесс становления глобального хозяйственного миропорядка*. Соответственно следует различать глобализацию как процесс (мегапроцесс) и глобальный хозяйственный миропорядок как гипотетический результат данного процесса. По нашему мнению, для глобального хозяйственного миропорядка будут характерны следующие признаки: а) сопоставимый уровень общественного благосостояния во всех странах мира; б) идентичные условия ведения хозяйственной деятельности (единая законодательная база, единые банковская и налоговая системы); в) отсутствие барьеров на пути движения факторов производства к местам их обработки и использования, а готовых товаров — к конечному потребителю; г) единый механизм управления экономическими процессами на уровне мирового хозяйства в целом.

Данные признаки отражают лишь общее представление о сущности глобального хозяйственного миропорядка как гипотетического результата глобализации. В настоящее время, несмотря на бесспорность этого процесса, мировое хозяйство еще очень далеко от состояния глобальности. Вопрос о возможности перехода к глобальной форме ведения хозяйственной деятельности остается дискуссионным. Поэтому глобализацию мы трактуем как *длительный очевидный процесс с неопределенным результатом*. Неопределенными являются как длительность процесса становления глобального хозяйственного миропорядка, так и сама возможность функционирования глобальной формы ведения хозяйственной деятельности.

Как процесс, глобализация характеризует развитие мирового хозяйства в целом. В то же время можно говорить о субъектах, которые вовлечены в процесс глобализации и одновременно являются его движущими силами (рис. 1).



Рис. 1. Субъекты процесса глобализации

*Обозначения: ВТО — Всемирная торговая организация; МВФ — Международный валютный фонд; ОЭСР — Организация экономического сотрудничества и развития.

Однако активность участия субъектов в процессе глобализации различна. Это проявляется как в рамках определенной группы субъектов, так и при сравнении отдельных групп. Так, в группе «фирмы» следует различать предприятия национального масштаба и межнациональные корпорации. Если первые в основном осуществляют экономические сделки, которые могут

выходить или не выходить за рамки отдельной страны (региона), то деятельность МНК некоторые эксперты рассматривают как одну из важнейших движущих сил процесса глобализации [43].

Участие домохозяйств в процессе глобализации принципиально не отличается от их роли в международном разделении труда. Они могут потреблять конечные продукты (в том числе произведенные в других странах и регионах) и выступать поставщиками факторов производства (в том числе и в другие страны и регионы).

Национальная экономика определяется как «структурированная в отраслевом и региональном пространствах экономическая деятельность в масштабах страны, регулируемая институциональной системой, отвечающей складывающимся в этой стране политическому (государственному) и идеологическому (общественному) порядкам» [7, с. 400]. Фактически национальная экономика представляет собой экономику страны (экономическую деятельность в рамках государства). Национальная хозяйственная система состоит из тесно взаимодействующих субъектов (фирм, домохозяйств, государства). Все макроэкономические субъекты, не входящие в состав данной национальной экономики, представляют собой по отношению к ней границу. В связи с тем, что в рамках национальной экономики осуществляется относительно обособленное управление хозяйственными процессами, фактически в каждой стране государство определяет правила функционирования и взаимодействия друг с другом фирм и домохозяйств, а также накладывает на их действия некоторые ограничения (например, взимает налоги). В свою очередь, национальные экономики могут быть членами международных экономических организаций. Последние вырабатывают некие целевые установки, которые носят обязательный или рекомендательный характер. В дальнейшем эти установки трансформируются в национальное законодательство, которое распространяется на отечественные фирмы и домохозяйства.

Взаимодействие между национальными экономиками и международными экономическими организациями носит многосторонний характер. Государства не только выполняют требования

международных экономических организаций, членами которых являются, но и сами оказывают влияние на политику международных организаций, участвуют в работе руководящих органов, формируют инициативные группы и т. д.

Процесс глобализации многообразен и противоречив. Неслучайно у него есть не только сторонники, а в рядах противников встречаются известные политики, ученые и общественные деятели. В то же время процесс глобализации означает движение мирового хозяйства в определенном направлении: к постепенному формированию единого (глобального) миропорядка. Такая направленность процесса глобализации позволяет говорить о его определенных закономерностях. Далее закономерности глобализации рассматриваются в рамках четырех проблемных блоков (рис. 2).

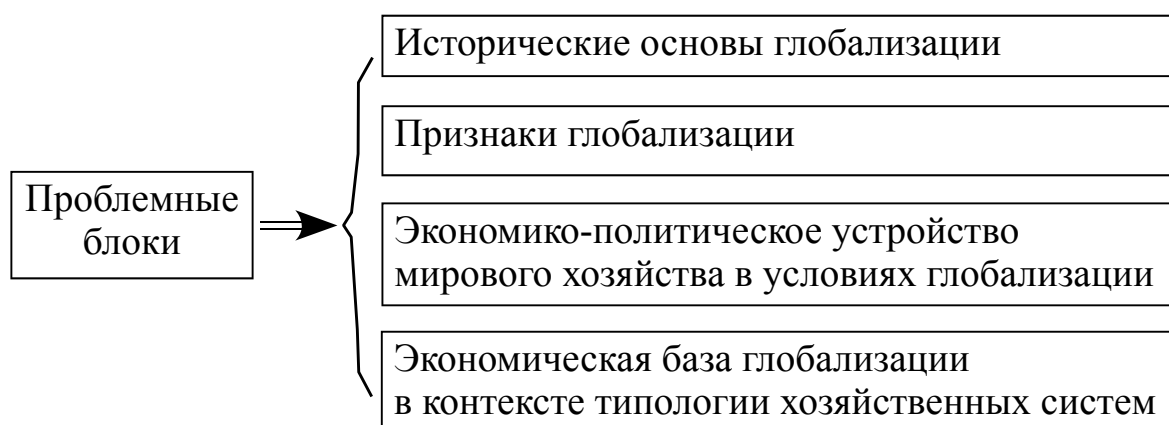


Рис. 2. Проблемные блоки, в рамках которых рассматриваются закономерности глобализации, определяющие тенденции развития национальных экономик

1.2. ИСТОРИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Процесс глобализации развивается во времени, то есть носит *исторический характер*. Соответственно вопрос о тенденциях развития национальной экономики в процессе глобализации также следует рассматривать в историческом контексте. Идея исторического подхода к проблеме глобализации, в общем, не нова. Ю. Шишков называет нарастающую глобализацию закономерным историческим процессом и видит ее истоки

в XVI–XVII вв., когда собственно и началась интернационализация хозяйственной жизни [30]. П. Коллиер и Д. Доллар в качестве критериев глобализации выделяют: объемы мирового экспорта (в процентах к мировому ВВП), накопление прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в развивающихся странах (в процентах к ВВП этих стран) и число переселенцев в США. На основании динамики этих показателей авторы отмечают три волны глобализации: 1870–1914 гг., 1945–1980 гг., 1980–2000 гг. До 1870 г. ни один из данных критериев не достигал значения, позволявшего говорить о наличии глобализационной тенденции. Период 1980–2000 гг. авторы обозначают как новую волну глобализации, так как динамика экономической интеграции в эти годы была существенно выше, чем в предшествующие фазы [41, с. 23].

Хозяйственная деятельность человека вплоть до второй половины XX в. не была глобальной. Основная причина этого заключается в фундаментальных свойствах земной поверхности как среды обитания человека. Исторически цивилизации возникали в различных регионах, расположенных на больших расстояниях друг от друга. Поэтому хозяйственная деятельность человека в рамках цивилизаций на протяжении длительного времени носила обособленный характер. Контакты между представителями различных цивилизаций были эпизодическими. По мере прогресса цивилизации, с одной стороны, осваивали все новые территории, с другой — развивали контакты между собой. Важными историческими вехами в данном процессе считаются эпоха Великих географических открытий и формирование колониальной системы. Усиление контактов между цивилизациями можно рассматривать как форму движения к глобальной организации хозяйственной деятельности. Однако интенсивность этих контактов долгое время была не столь велика, чтобы можно было говорить о начале становления глобального хозяйственного миропорядка. И только к началу 1970-х гг. сформировались три предпосылки глобализации: технологическая, экономическая и культурная.

Технологическая предпосылка означает, что научно-технический прогресс упростил контакты между регионами

независимо от их удаленности друг от друга. Особо следует отметить транспортные коммуникации, телефонную связь, Интернет.

Экономическая предпосылка означает целесообразность глобальной организации хозяйственной деятельности как в сфере производства, так и в сфере потребления. Необходимость снижения издержек вынуждает предприятия искать более дешевые способы производства, в том числе связанные с перемещением предприятий в такие регионы, как Восточная Европа, Латинская Америка, Китай, Индия. Кроме того, формируется глобальный потребитель. В разных регионах появляются покупатели, способные оценивать качество товаров и приобретать их независимо от места производства.

Культурная предпосылка заключается в значительном усилении контактов между представителями различных цивилизаций. В результате происходит их культурное сближение и ментальные различия перестают быть существенным препятствием на пути развития межкультурной корпорации.

Таким образом, в течение всей истории человечества происходило постепенное формирование предпосылок глобализации как новой стадии развития мирового хозяйства. В рамках данного процесса мы выделяем три закономерности (рис. 3).

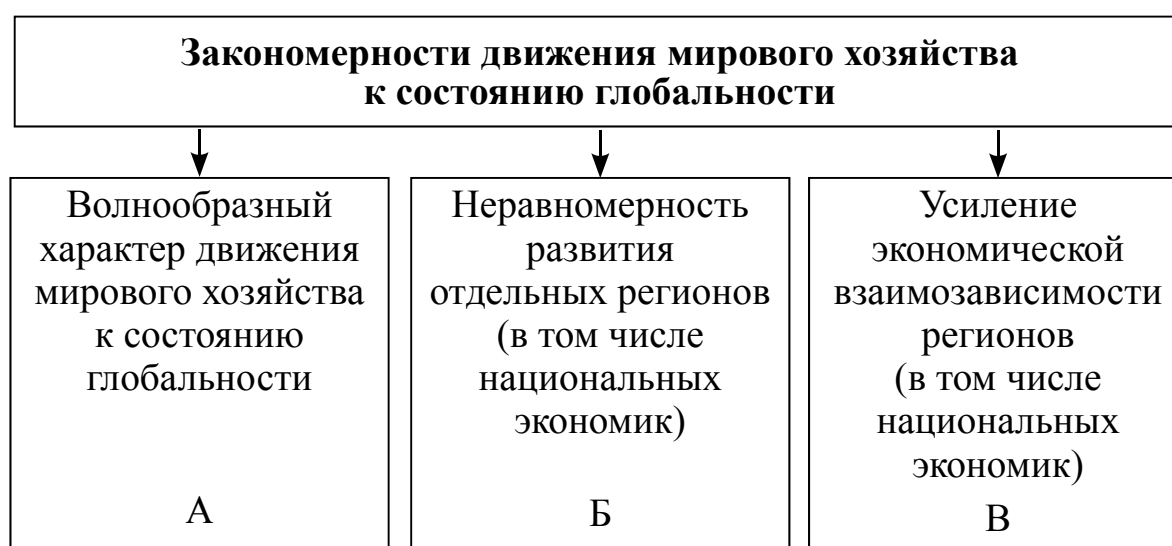


Рис. 3. Закономерности движения мирового хозяйства к состоянию глобальности (исторический аспект)

Волнообразный характер движения мирового хозяйства к состоянию глобальности. В этом заключается одна из закономерностей становления глобального хозяйственного миропорядка. Указанные выше предпосылки способствовали активному развитию процесса глобализации. Однако сами они были, с нашей точки зрения, результатом предшествующей истории человечества. На определенных этапах технологические, экономические и культурные факторы приводили к усилению интернационализации хозяйственных отношений, то есть мировое хозяйство несколько приближалось к состоянию глобальности. На других же этапах действие этих факторов ослабевало, и мировое хозяйство вновь отдалялось от состояния глобальности. Так, в эпоху Древнего мира и в Средние века (III тыс. до н. э. — XV в. н. э.) интернационализация хозяйственной жизни между регионами (особенно расположенными в разных частях света) носила эпизодический характер. Великие географические открытия и становление колониальной системы (XV–XIX вв.) дали новый импульс интернационализации хозяйственных отношений. Можно предположить, что отдельные периоды в развитии человечества (например, военные конфликты, раскол мира на две противоположные хозяйственные системы) создавали дополнительные препятствия на пути движения мирового хозяйства к состоянию глобальности¹.

Неравномерность развития отдельных регионов (в том числе национальных экономик). Вопрос об исторических основах глобализации актуален по отношению не только к мировому хозяйству в целом, но и к отдельным регионам, в том числе странам — национальным экономикам. Каждая страна в современном мире имеет свою историю. В ходе исторического развития она внесла свой вклад в процесс движения человеческой цивилизации к глобальному хозяйственному миропорядку. *Соответ-*

¹ Как указывает Д. Уильямсон, период с 1492 по 1820 г. характеризовался интенсивным развитием международной торговли, однако при этом не наблюдалось международного выравнивания цен. В международной торговле господствовали тенденции меркантилизма и монополистическая практика. Во время двух мировых войн (1914–1918 гг. и 1939–1945 гг.), периода инфляции (1920-е гг.) и Великой депрессии (1929–1933 гг.) глобализация почти полностью «умерла», уступив место экономической обособленности и протекционизму [82]. Эти факты также можно интерпретировать как иллюстрацию волнообразного движения мирового хозяйства к состоянию глобальности.

ственно, предшествующая история развития страны во многом определяет ее стартовые возможности и тем самым — перспективы дальнейшего развития в процессе глобализации.

Становление и развитие национальных экономик можно рассматривать как *форму проявления неглобальности* в существовании человечества. Национальная экономика подразумевает ограниченную территорию, в рамках которой хозяйственная деятельность ведется в соответствии с установленными правилами. Территориальная ограниченность человека в процессе хозяйственной деятельности предопределяла государственный контроль над определенными территориями, законченной формой которого было установление государственных границ. Как известно, территория выступает неотъемлемой частью современного государства и, соответственно, национальной экономики. Установление государственных границ фактически означает своеобразный раздел хозяйственных ресурсов, которые оказываются на территории, принадлежащей тому или иному государству. Именно поэтому множество межгосударственных конфликтов, в том числе и сопровождавшихся военными действиями, были порождены территориальными претензиями и устремлениями: фактически речь шла о борьбе за хозяйственные ресурсы.

Для успешного развития процесса глобализации необходимо ослабление функции национальных границ как барьеров, препятствующих движению хозяйственных ресурсов от места их расположения к местам обработки и использования. Однако в настоящее время административные границы сохраняются, поэтому значительная часть ресурсов по-прежнему принадлежит государствам и является сферой государственных интересов. Следует отметить, что национальные хозяйственные системы в ходе своего исторического пути, в том числе и в условиях глобализации, развиваются неравномерно. Эта неравномерность имеет многочисленные формы проявления, ключевыми из которых можно считать следующие:

— хозяйственная деятельность в рамках национальных экономик значительно различается по таким параметрам, как количественные и качественные характеристики используемых факторов производства и готовой продукции, а также степень

разнообразие хозяйственной деятельности. Данные показатели обобщаются в таких категориях, как «индустриальная страна», «аграрная страна», и отражаются в отраслевой структуре производства;

— национальные экономики существенно отличаются друг от друга по степени результативности хозяйственной деятельности, которую отражают многочисленные показатели, такие как общий объем ВВП, ВВП на душу населения и т. д.;

— отмеченные различия определяют значительную дифференциацию качества и уровня жизни в национальных экономиках¹.

*Усиление экономической взаимозависимости регионов (в том числе национальных экономик)*². Это означает, что происходит расширение экономического сотрудничества между национальными экономиками. Товары все больше перемещаются за пределы тех стран, где они были произведены. В результате национальные экономики переплетаются, усиливается их взаимосвязь и взаимозависимость. *Феномен взаимозависимости национальных экономик мы также относим к историческим закономерностям процесса глобализации.* На ранних этапах развития человечества существовали относительно разрозненные цивилизации, которые лишь отдаленно напоминали формы национальных экономик в современном понимании. Контакты между цивилизациями были минимальными. В период XVII–XX вв., вплоть до 1970–1980-х гг., контакты между национальными экономиками усиливаются, происходит интернационализация хозяйственной жизни. В дальнейшем, на этапе современной глобализации, взаимозависимость национальных экономик значительно усиливается, частично стираются границы между ними. Наконец, в момент, когда глобальный хозяйственный миропорядок станет реальностью, границы между национальными экономиками сойдутся и они станут органическими элементами единой мегаэкономики. Полное исчезновение границ если и возможно, то лишь в отдаленной перспективе. Национальные экономики отдельных

¹ Качество жизни — сложный интегральный показатель, который может иметь различные трактовки. По нашему мнению, качество жизни характеризует степень удовлетворения потребностей населения страны на том или ином этапе исторического развития.

² Иногда встречается термин «экономическое взаимопереплетение» [44].

государств еще долго будут существовать как элементы геополитического устройства мира и сохраняют определенную самостоятельность в своем историческом развитии.

Таким образом, предпосылки новой стадии в развитии мирового хозяйства, обозначаемой как глобализация, формировались на протяжении всей истории человечества и созрели к 1970-м гг. Выявленные исторические закономерности характерны для всего периода формирования предпосылок глобализации и по сей день не утратили актуальности. В настоящее время происходит стремительный рост объемов глобальных трансакций. Временами наблюдается их кратковременное падение (как, например, в 2007–2009 гг.), то есть кривая роста имеет волнообразную форму. Экономическое развитие регионов по-прежнему происходит неравномерно. Сохраняется, а иногда и усиливается дифференциация уровней экономического развития разных стран. Наконец, экономическое взаимодействие регионов становится все более тесным, что имеет многообразные формы проявления.

1.3. ПРИЗНАКИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Начало глобализации означает, что в 1970-х гг. в мировом хозяйстве стали наблюдаться феномены, позволившие сделать вывод о том, что оно вступило в принципиально новую стадию. Эти феномены мы обозначаем как признаки глобализации и делим на две группы:

— признаки, характеризующиеся количественными показателями. Речь идет о стремительном ускорении роста объемов международных торговых операций, международных прямых инвестиций и операций на международных финансовых рынках. С 1970 г. темпы роста этих показателей регулярно превышают темпы роста мирового ВВП, что свидетельствует об усилении взаимозависимости национальных экономик;

— признаки, которые трудно однозначно оценить с помощью количественных индикаторов. Речь идет о качественных характеристиках мирового хозяйства, вступившего в новую стадию развития. Это растущая интернационализация факторов НТП, развитие информационных и коммуникационных технологий,

открытие рынков развивающихся стран, развитие международных экономических и торговых блоков, возрастание активности МНК, усиление международной миграции населения, распад мировой системы социализма и трансформационные процессы в постсоциалистических странах.

Рассматривая признаки глобализации, мы сначала формулируем закономерность, а затем приводим подтверждающие ее материалы.

Признаки глобализации, измеряемые количественными показателями¹

Регулярное превышение темпов роста объемов международных торговых операций над темпами роста мирового ВВП, либерализация международного торгового порядка и унификация принципов участия стран в международной конкуренции

Превышение темпов роста экспортно-импортных операций над темпами роста ВВП было характерно как для всего мира в целом, так для развитых и развивающихся стран по отдельности. В результате роста объемов внешнеторговых операций доля товарного экспорта в ВВП существенно повысилась.

Важным этапом в развитии международной торговли стал Уругвайский раунд ГАТТ², который начался в 1986 г. в Пунтадель-Эсте (Уругвай) и продолжался до 1994 г. В ходе Уругвайского раунда ГАТТ были достигнуты соглашения о существенном снижении таможенных пошлин. Предполагалось снижение торговых пошлин для США в среднем на 40 %, для стран ЕС — на 50 %; то есть в среднем снижение таможенных пошлин с 6,4 до 3,9 % [85]. Общая тенденция либерализации мировой торговли прослеживается и после преобразования с 1 января 1995 г. Генерального соглашения о тарифах и торговле во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Еще одним показателем глобализации является развитие *внутриотраслевой международной торговли*. Внутриотраслевая

¹ Объемы внешнеторговых операций, международных прямых инвестиций, операций на международных финансовых рынках являются бесспорными количественными индикаторами глобализации [72, s. 31].

² Генеральное соглашение о тарифах и торговле, подписанное в 1947 г. в Гаване 23 государствами [46].

торговля означает, что страна может одновременно экспортировать и импортировать один и тот же вид товаров. Данный феномен не объясняет ни одна традиционная теория международной торговли¹. Фактически речь идет не о специализации стран на производстве определенных товаров, а об обеспечении максимально широкого выбора для потребителей [31].

Регулярное превышение темпов роста объемов международных прямых инвестиций над темпами роста мирового ВВП, значительное увеличение числа предприятий с высокой долей иностранного капитала, а также иностранных представительств во всем мире

Развернутое определение понятия «международные прямые инвестиции» дают эксперты МВФ. Они отмечают, что «международные прямые инвестиции представляют собой категорию инвестиций, которая предполагает наличие у инвестора длительного интереса в другой стране. Подобный интерес предполагает долгосрочный характер отношения инвестора к инвестиционному объекту и высокую степень влияния на менеджмент предприятия за пределами страны происхождения инвестора» [54, s. 86]. В результате значительного роста международных прямых инвестиций их доля в мировом ВВП также существенно возросла. Это относится как к миру в целом, так и к отдельным группам стран [33].

Международные прямые инвестиции (МПИ) осуществляются преимущественно транснациональными корпорациями (ТНК). В конце 1990-х гг. в мире было около 65 тыс. ТНК и около 850 тыс. их дочерних филиалов [75, s. 14]. Более 90 % МПИ осуществляются фирмами из развитых стран Западной Европы, США и Японии. С другой стороны, эти же страны одновременно являются наиболее привлекательными для иностранных

¹ Под традиционными теориями международной торговли понимается в данном случае теория абсолютных преимуществ А. Смита [26], теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо [24], теорема Хекшера–Олина [63] и др. Эти теории обосновывают специализацию стран в международной торговле. В условиях современного многообразия выпускаемых продуктов большое значение приобретают нюансы качества, стиля, дизайна и других факторов, определяющих предпочтение потребителя. Так, Германия импортирует японские, французские, американские модели автомобилей и одновременно экспортирует свои автомобили в Японию, Францию, США и многие другие страны.

инвестиций. Данный факт объясняется тем, что большинство ТНК расположены именно в развитых индустриальных странах. Их привлекательность для прямых инвестиционных вложений определяется такими факторами, как высокая покупательная способность населения, развитая инфраструктура, относительно стабильная экономическая и финансовая ситуация.

Огромное значение ТНК в мировой экономике подтверждается тем, что на их долю приходится около 2/3 мировой экономики. Именно ТНК зачастую называют движущими силами глобализации [50].

Мотивация ТНК к осуществлению МПИ определяется тем, что корпорации получают дополнительные рынки сбыта, доступ к более дешевым факторам производства и новые возможности для развития. Например, руководство фирм должно считаться с такими факторами, как недостаточная информация об экономике стран, об их законодательствах и нюансах экономической политики. Кроме того, препятствиями при осуществлении МПИ могут быть языковой барьер и всевозможные формы дискриминации со стороны правительств стран-реципиентов.

В первой половине 1990-х гг. инвестиционные режимы многих стран претерпели значительные изменения, в основном направленные на создание благоприятных условий для инвестиционных вложений. Были также заключены многочисленные двусторонние и многосторонние соглашения, стимулирующие МПИ [74].

Наряду с традиционными регионами в последние годы капиталы все больше вкладываются в развивающиеся страны. Особо следует отметить рост ПИИ в страны Латинской Америки и Юго-Восточной Азии. Большие объемы ПИИ в 1980–1990-е гг. были направлены в Китай, который в настоящее время по объему привлекаемых средств занимает второе место в мире после США.

Страны Восточной Европы и СССР фактически не рассматривались как потенциальные объекты для ПИИ. Однако в последние годы интерес к этим странам со стороны иностранных инвесторов существенно возрос, хотя в мировой географической структуре они занимают довольно скромное место.

Кроме общего увеличения объемов ПИИ, наблюдается изменение их структуры. Уже в 1992 г. около 50 % всех международных прямых инвестиций были использованы в сфере услуг [49]. В 2003 г. в сферу услуг направлялось почти 60 % ПИИ, а в 2004-м — 66 %. В то же время начиная с 1990-х гг. доля сырьевого сектора в суммарном объеме ПИИ снизилась с 9,4 до 6,8 %, а доля обрабатывающей промышленности — с 42 до 34 % [14, с. 87]. ПИИ обуславливают многочисленные эффекты, подтверждающие их влияние на экономику стран-реципиентов. К таким эффектам относятся менеджерские инновации, стимулирование конкуренции и всевозможные «передаточные» эффекты (*spill-over эффекты*). Таким образом, являясь количественным индикатором глобализации, ПИИ представляют собой существенный фактор структурных преобразований в мировой экономике.

Регулярное превышение темпов роста объемов международных финансовых транзакций над темпами роста мирового ВВП, изменение характера распределения финансовых ресурсов и совершенствование системы управления рисками

За последние 25 лет бурное развитие затронуло все финансовые рынки: кредитный, валютный, рынки акций и залоговых обязательств. Своеобразным отправным пунктом международной финансовой либерализации стал крах Бреттон-Вудской системы фиксированных валютных курсов. Переход к плавающим курсам и ликвидация барьеров на пути международного движения капиталов создали предпосылки для оптимизации мирового распределения капиталов и повышения эффективности управления рисками финансовых вложений. Активными участниками финансовой глобализации являются МВФ, Всемирный банк и другие международные организации [43, с. 17]. Темпы роста объемов международного движения капиталов (особенно это относится к международным залоговым обязательствам) существенно превосходят аналогичные показатели мировой торговли и ПИИ [6]. Этот факт объясняется тем, что либерализация финансовых рынков произошла быстрее, чем либерализация в торговой и инвестиционной сферах [44]. В 1970–1990-е гг.

усилилась взаимосвязь национальных экономик. Прослеживается определенная тенденция, характеризующая скорость процессов (темпы роста объемов МПИ увеличиваются быстрее, чем аналогичные показатели по мировому экспорту, но медленнее, чем тот же показатель по международным залоговым обязательствам¹).

Признаки глобализации, определяющие качественную характеристику мирового хозяйства на новой стадии развития

Растущая интернационализация факторов научно-технического прогресса

Научные исследования все больше приобретают международный (глобальный) характер, научные разработки осуществляются интернациональными группами ученых и проводятся на основе международных соглашений или международных договоров на уровне отдельных предприятий.

Современная стадия НТП характеризуется большим количеством инноваций [1]. Многие прикладные исследования финансируются МНК. Соответственно эти исследования зачастую носят интернациональный характер и осуществляются в зарубежных филиалах или дочерних предприятиях МНК. Большую роль в международных научных исследованиях играют стратегические альянсы и соглашения о передаче технологий. Цель подобных соглашений заключается в расширении возможностей доступа на международные рынки. Участники таких соглашений обычно занимают разные рыночные ниши, однако их деятельность базируется на сходных технологиях и научных разработках. Существенная доля вышеупомянутых соглашений приходится на ключевые технологии: информационные, биотехнологии и т. д. Большинство соглашений по этим технологиям заключается между индустриальными странами, отдельные соглашения затрагивают и развивающиеся страны, в которые в результате поставля-

¹ Соотношение «темпов» глобализации в реальном и финансовом секторах характеризует А. Быков: «С международным обменом товарами и услугами непосредственно связано лишь 30 % непомерно возросших глобальных денежных потоков, тогда как 70 % обслуживают физически саму финансовую сферу, обеспечивая сверхдоходы ТНК от глобализации» [4, с. 23].

ются те технологии, которые подходят к состоянию их факторов производства [62]. Роль НТП как формы проявления глобализации состоит в том, что МНК сообщают «волны НТП» из одной страны в другую [42].

Стремительное развитие информационных и коммуникационных технологий, формирование глобального информационного пространства

Информационные и коммуникационные технологии считаются базовой инновацией пятой кондратьевской волны, начавшейся в 1990-е гг. [12; 60]. Они оказывают влияние на все отрасли, позволяют повышать производительность труда и получать высокие прибыли. Относительное отставание темпов экономического роста в Германии в 1990-е гг. от США и некоторых стран ЕС связано с недостаточным уровнем развития информационных и коммуникационных технологий. В 2003 г. ведущую роль на мировом рынке услуг занимали США (670,9 млрд долл.), на втором месте была Европа, включая Восточную (631 млрд долл.). В середине 1990-х гг. вклад сектора информационных технологий в прирост ВВП США составил 27 %. Ожидается, что уже в 2015 г. доля занятых в информационной отрасли развитых стран превысит 50% [14, с. 58; 79, s. 1].

Следует отметить позитивное значение информационных и коммуникационных технологий для развития международной торговли и международных прямых инвестиций. С помощью этих технологий существенно облегчаются контакты между предпринимателями в разных точках земного шара. Кроме того, они повышают эффективность товарной логистики, делают возможным образование баз данных и их обмен. С помощью информационных и коммуникационных технологий создаются электронные рынки, своевременно поставляющие информацию о наличии спроса и предложения на тот или иной товар. Увеличение количества контактов при помощи информационных технологий на 1 % дает возможность увеличить объем внешнеторговых операций на 0,2 % [81].

Открытие рынков развивающихся стран: либерализация внешнеэкономической политики, отказ от элементов протекционизма и импортозамещения, создание благоприятных условий для вложения в экономику этих стран прямых иностранных инвестиций

До конца 1980-х гг. многие развивающиеся страны проводили политику импортозамещения, которая означала изоляцию от мирового рынка. Основная причина подобной политики связана с кризисом внешней задолженности. Однако ее результаты были признаны неудовлетворительными, что позволило обозначить 1980-е гг. как «потерянное десятилетие» для многих развивающихся стран [44, s. 512]. В начале 1990-х гг. многие развивающиеся страны, в первую очередь Латинской Америки, открыли свои рынки, что выразилось в существенной либерализации их внешнеторговых и инвестиционных режимов. Благодаря открытию рынков они получили доступ к новым технологиям.

Участие в международной торговле создает новые стимулы для повышения конкурентоспособности национальной экономики. В то же время дискуссионным остается вопрос: привело ли открытие рынков развивающихся стран к гомогенности или, наоборот, к полярности в современном мире? [61, s. 1–2]. Как бы то ни было, в результате выхода развивающихся стран на международные рынки мировой экономический порядок стал более либеральным. Это следует признать существенным признаком глобализации.

Становление и развитие международных экономических и торговых блоков: увеличение числа международных экономических и торговых блоков и их развитие в направлении расширения и углубления экономической интеграции

Глобализация означает также изменение мирового экономического атласа [71]. С конца 1980-х отчетливо наблюдается становление и развитие экономических и торговых блоков. Так, между странами — членами ВТО к 2002 г. было заключено более 150 региональных соглашений [23]. Из всех развитых стран лишь Япония до сих пор не входит в какие-либо региональные

блоки [80]. Самыми значительными блоками являются Европейский Союз (ЕС), Северо-Американская ассоциация свободной торговли (НАФТА), Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), интеграционные объединения стран Латинской Америки (ЛАИ и МЕРКОСУР), Экономическое сообщество государств Западной Африки (ЭКОВАС).

Деятельность региональных экономических блоков зачастую обозначают как феномен *регионализации*. Вопрос о соотношении понятий *глобализация* и *регионализация* представляет большой научный интерес и требует специального рассмотрения. Тем не менее очевидно, что в рамках региональных экономических блоков развиваются процессы *интернационализации*, в результате чего она принимает форму *экономической интеграции*. Кроме того, деятельность хозяйственных блоков все более выходит на межрегиональный уровень. В этом смысле следует отметить Ассоциацию Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), включающую государства Азии, Австралии, Северной и Южной Америки. С 1998 г. в эту ассоциацию входит и Россия.

Возрастание активности МНК: резкое увеличение их числа, открытие филиалов за рубежом, создание трансграничных производственных цепочек, возрастание влияния на экономическую политику отдельных государств

Последние десятилетия характеризуются быстрым развитием МНК. Без этого глобализация была бы невозможна, так как МНК являются «движущими силами глобализации и одновременно крупнейшими игроками на глобальных рынках» [43]. О значении МНК говорят следующие факты. В течение 1990-х гг. их количество резко увеличилось (с 37 500 в начале 1990-х гг. до 61 600 к началу 2000-х гг.). МНК осуществляют более 1/3 международных торговых операций. Только зарубежные дочерние структуры МНК производят более 10 % мирового ВВП. Активность МНК затрагивает производство, международную торговлю, международные финансовые транзакции. В сфере международной торговли были созданы разветвленные сети сбытовых рынков. Идет постоянный поиск

относительно дешевых способов изготовления товаров. Происходит перемещение предприятий и развитие системы аутсорсинга. В финансовой сфере деятельность МНК означает не только непосредственное оказание финансовых услуг (предоставление кредитов предприятиям, страхование, пенсионное обеспечение) внутри страны и за рубежом, но и поддержку международных торговых операций (международные торговые кредиты), прямых инвестиций и других видов трансграничной деятельности. В результате функционирования МНК обостряется международная конкуренция. МНК влияют на политику государств, региональных экономических и торговых блоков, международных экономических организаций.

Усиление международной миграции населения: стремительное возрастание числа людей, переселяющихся с целью осуществления профессиональной деятельности в другие страны

В последние десятилетия существенно возросла международная миграция населения. В контексте глобализации особое значение имеют следующие факты. В результате деятельности МНК тысячи рабочих мест перемещаются из развитых стран в другие регионы. Соответственно переезжают и сами специалисты с семьями. В рамках МНК происходит постоянная ротация кадров, что также связано с переездом сотрудников из одной страны в другую. Интернационализация НТП означает создание технологических центров, в которых сосредоточены кадры со всего мира. В рамках региональных экономических и торговых блоков проводятся процедуры, связанные с унификацией механизмов трудоустройства во всех странах данного блока. Вырабатываются единые правила рассмотрения документов, оценки квалификации потенциальных кандидатов и т. д. Создана необычайно разветвленная сеть международных образовательных программ. Десятки тысяч студентов и аспирантов получают образование за рубежом, после чего одни работают в той стране, где получили образование, другие возвращаются на родину, но их деятельность также зачастую связана с международными проектами, в том числе

предусматривающими длительное пребывание за границей [83, р. 111–135]. Рынок труда, вероятно, не самая глоболизирующаяся сфера экономики. Ограничениями выступают языковой барьер, культурные различия, многочисленные административные препоны, существующие в законодательствах многих стран. Тем не менее количество людей, мигрирующих из одной страны в другую в связи с профессиональной деятельностью, значительно растет, что также является признаком глобализации.

Распад мировой социалистической системы и трансформационные процессы в постсоциалистических странах

В начале 1990-х гг. произошел распад мировой системы социализма, в результате чего рыночные отношения стали единой экономической базой формирования глобального хозяйственного миропорядка. До конца 1980-х гг. мир был разделен на две системы — социалистическую и капиталистическую. Политика бывших социалистических стран была направлена на развитие интеграции между собой, с одной стороны, и некоторое обособление от мирового хозяйства — с другой [32; 58]. В странах с плановой экономикой существовала государственная монополия на внешнюю торговлю. Государственные предприятия работали в соответствии с централизованно установленными планами и фактически не представляли интереса для иностранных инвестиций.

Помимо экономической обособленности бывших социалистических стран, следует отметить и политическое противостояние капиталистической и социалистической систем, известное как холодная война. Ситуация изменилась в конце 1980-х гг., когда бывшие социалистические страны взяли курс на создание рыночной экономики. В настоящее время рыночные механизмы выступают своеобразной экономической основой глобализации, так как практически все страны в современном мире либо уже имеют развитую рыночную экономику, либо находятся на этапе перехода к рынку. Трансформационные процессы существенно ускорили развитие глобальных тенденций в мировой экономике.

Таким образом, с 1970–1980-х гг. в развитии мирового хозяйства наблюдается целый комплекс феноменов, свидетельствующих о начале новой стадии, обозначаемой как *глобализация*. Отдельные признаки наблюдались и раньше, но именно в последние 30–40 лет отмеченные закономерности стали проявляться достаточно явно. Это позволяет утверждать, что международное разделение труда постепенно перестает быть кооперацией относительно обособленных национальных экономик. Мировое хозяйство постепенно обретает форму единого целого, то есть возникает глобальный хозяйственный миропорядок.

Глава 2

ЭКОНОМИКО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ

2.1. ЭКОНОМИКО-ПОЛИТИЧЕСКОЕ УСТРОЙСТВО МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

2.1.1. Общие закономерности становления новой экономико-политической структуры в глобализирующемся мире

В условиях глобализации формируется новое экономико-политическое устройство мирового хозяйства. Этот процесс подчиняется определенным закономерностям, которые также влияют на тенденции развития национальных хозяйственных систем. Современные национальные экономики функционируют в условиях становления новых «наднациональных» элементов управления хозяйственной деятельностью¹. Элементами экономико-политического устройства современного мира являются международные экономические и политические организации (ООН, ВТО, МВФ, Всемирный банк, ОЭСР), региональные интегральные объединения, а также многочисленные двусторонние

¹ И. Новикова употребляет термин «архитектура мирового порядка» [19]. По нашему мнению, данный термин близок к понятию «экономико-политическое устройство глобализирующегося мира». Речь идет как о раскладе экономических сил в современном мире, так и о системе институтов, осуществляющих управление экономическими процессами в условиях становления глобального хозяйственного миропорядка.

соглашения об экономическом сотрудничестве. В ходе становления глобального хозяйственного миропорядка экономико-политическое устройство мира постоянно эволюционирует.

Данная проблематика включает много различных аспектов. По нашему мнению, ключевыми можно считать следующие проблемные блоки.

Неотъемлемой частью процесса глобализации является региональная интеграция, то есть становление региональных экономических союзов. Однако поскольку эти процессы затрагивают в первую очередь государства только определенного региона, возникает закономерный вопрос о соотношении понятий *глобализации* и *регионализации* (региональной интеграции), который непосредственно затрагивает самую суть феномена глобализации. Принципиально можно выделить два подхода:

— регионализация представляет собой стадию глобализации. Начавшись на региональном уровне, процессы интеграции перейдут на мировой уровень и тем самым приведут к становлению единого хозяйственного миропорядка. Это может произойти за счет расширения региональных блоков, сотрудничества между ними и последующего объединения;

— в современных условиях продолжается борьба за отстаивание национальных экономических интересов, и формирование региональных экономических блоков является своеобразным инструментом этой борьбы. В рамках таких блоков государствам проще отстаивать свои национальные интересы и завоевывать новые позиции, чем при осуществлении собственной экономической политики.

Термин *интеграция* как форма интернационализации экономических взаимоотношений имеет, несомненно, более конкретное и «осязаемое» значение, чем *глобализация*. Так, если становление глобального хозяйственного миропорядка все еще находится в начальной стадии и интерпретируется неоднозначно, то процессы региональной интеграции уже многие годы идут полным ходом фактически на всех континентах¹.

¹ Региональная интеграция имеет давнюю историю. Регионы с высокой степенью интеграции экономических отношений существовали в Месопотамии и Восточном Средиземноморье уже в III тыс. до н. э. [16].

По нашему мнению, решение вопроса о соотношении понятий глобализации и регионализации неразрывно связано с развитием теории региональной интеграции. Причины интеграции (дезинтеграции) можно выявить путем анализа фундаментальных закономерностей развития хозяйственной системы. Как известно, процесс производства может быть выражен функцией

$$F = f(x_1, x_2, \dots x_n),$$

где $x_1, x_2, \dots x_n$ — производственные ресурсы.

Превращение ресурсов в конечный продукт, разумеется, не происходит само собой. Хозяйственная система предполагает наличие некоторой группы производителей, перерабатывающих ресурсы и изготавливающих конечный продукт, что осуществляется по определенной производственной технологии. Затем произведенный продукт потребляется. Таким образом, помимо группы производителей имеется и группа потребителей (рис. 4).

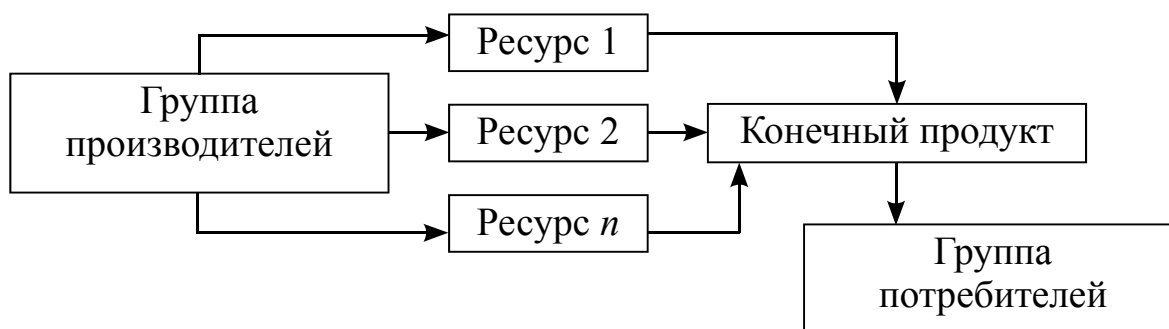


Рис. 4. Взаимодействие производителей и потребителей в производственном процессе

Производство как преобразование ресурсов в конечный продукт для удовлетворения соответствующих потребностей изначально противоречиво. Вовлекаемые в производство ресурсы представлены в ограниченном количестве, в то время как человеческие потребности принципиально безграничны. Однако это противоречие не является неразрешимым. Наоборот, оно постоянно разрешается в ходе экономического развития: за определенный промежуток времени в производство вовлекается некоторое количество ресурсов, в результате производится некоторое количество товаров, что позволяет обеспечить определенный

уровень удовлетворения потребностей. Очевидно, что экономическое развитие предполагает постоянное увеличение вовлекаемых в производство ресурсов, соответствующий рост объемов производства и, как следствие, повышение уровня общественного благосостояния.

Характерной особенностью ресурсов является их пространственное размещение. Любая хозяйственная система функционирует в рамках ограниченного пространства (национальная экономика любой страны замкнута в государственных границах) и использует в первую очередь те ресурсы, которые находятся на территории ее функционирования. Однако ресурсы расположены неравномерно. В отдельных регионах имеются богатейшие месторождения нефти, угля и других полезных ископаемых, а также лесные массивы и водные ресурсы, в то время как существуют большие пространства, на территории которых природные ресурсы практически отсутствуют. Поэтому процесс производства часто диктует необходимость использования ресурсов, находящихся вне территории расположения данной хозяйственной системы. Это достигается путем взаимодействия хозяйственных систем, которые могут быть обособлены друг от друга, кооперироваться путем разделения труда или интегрироваться. В зависимости от характера взаимодействия одна система имеет различные возможности использования ресурсов, находящихся на территории другой. Обособленность хозяйственных систем означает, что они используют только собственные ресурсы. В условиях кооперации или интеграции хозяйственные системы могут обмениваться ресурсами или конечными продуктами.

Кооперирование хозяйственных систем в ходе разделения труда, очевидно, еще не означает их интеграции, хотя и выступает ее непосредственной предпосылкой. Дело в том, что хозяйствующие субъекты, кооперируясь путем разделения труда, могут оставаться относительно независимыми друг от друга в том, что касается формирования пропорций в процессе производства и потребления. Например, если между хозяйственными системами *A* и *B* наблюдается кооперация, то это означает, что часть продуктов, производимых в системе *A*, поставляется

в систему B , и наоборот. Остальные продукты либо потребляются, либо поставляются в другие хозяйственные системы. При этом предполагается, что в хозяйственных системах принимаются самостоятельные решения по характеру их взаимоотношений. Изменяться могут объемы поставок и принципы их осуществления. Важнейшим инструментом регулирования объемов экспорта в современных условиях является политика валютного курса и государственная политика таможенных пошлин.

В подобной ситуации существенно расширяются возможности разрешения противоречия между ограниченностью ресурсов и безграничностью потребностей. При нехватке тех или иных ресурсов в системе A их можно получить из системы B путем обмена на конечные продукты или другие ресурсы. Кооперация позволяет также получать конечные продукты, произвести которые в данной хозяйственной системе невозможно. Однако определенные ограничения относительно использования ресурсов и потребления конечных продуктов в данной ситуации сохраняются. При интеграции хозяйственные системы A и B объединяются в некое сообщество, представляющее собой новую хозяйственную систему, отличающуюся от A и B по крайней мере тем, что она расположена на большей территории, обладает большим количеством ресурсов, производит больше конечных продуктов.

Интеграция хозяйственных систем означает, что они могут беспрепятственно потреблять ресурсы и конечные продукты, имеющиеся или произведенные в одной из них. Появляются новые возможности для разрешения исходного противоречия, которые увеличиваются по мере того, как растет число интегрированных систем. Действительно, чем больше хозяйственных систем вступили в интеграционное сообщество, тем больше его территория и население, а следовательно, и запасы ресурсов. Интеграционные хозяйственные системы, как правило, связаны отношениями разделения труда и кооперации. При этом интеграция практически элиминирует способность одной хозяйственной системы ограничивать поставки ресурсов или конечных продуктов в другую. При дезинтеграции единая хозяйственная система распадается. Возникают новые, более мелкие системы,

которые могут быть связаны или не связаны отношениями разделения труда и кооперации.

Таким образом, экономический смысл интеграционных и дезинтеграционных процессов заключается в поиске оптимальных возможностей разрешения одного из центральных противоречий хозяйственной жизни общества: потенциальная безграничность общественных потребностей сочетается с ограниченностью доступных для использования ресурсов. Одним из основных факторов, определяющих доступность ресурсов для их вовлечения в производственный процесс, является территория, на которой функционирует та или иная хозяйственная система. Интеграционные и дезинтеграционные процессы приводят к увеличению или уменьшению территориальных размеров хозяйственных систем, что влияет как на количество доступных ресурсов, так и на характер их использования.

Наличие интеграционных (дезинтеграционных) процессов предполагает выявление факторов, действие которых может приводить либо к образованию интеграционных блоков, либо к их распаду. Мы выделяем *четыре ключевые предпосылки интеграции*:

— *сопоставимый уровень экономического развития стран — участниц союза*. Для того чтобы создание интеграционного блока было целесообразным, уровень экономического развития стран должен быть сопоставим (наиболее информативным показателем является уровень ВВП на душу населения). Вероятно, этот показатель не должен различаться более чем в 2,5–3 раза¹. В противном случае образование интеграционного блока приведет к таким нежелательным последствиям, как массовое перемещение населения из менее развитых стран в более развитые, дополнительные расходы более развитых стран с целью решения экономических проблем менее развитых и, как следствие, ограничение их собственных экономических возможностей и т. д.;

¹ В современной интеграционной практике это значение не всегда соблюдается. Так, в США и Мексике данный показатель составляет примерно 4–4,5, в то время как они входят в единый блок (НАФТА). При этом интеграционные процессы в НАФТА не достигли значительного прогресса по сравнению, например, с ЕС, где большое внимание уделяется выравниванию экономического развития его участников. В то же время и в ЕС наличие отсталых регионов создает дополнительные сложности для развития интеграции.

— *тесные экономические отношения между странами*. Как известно, образование интеграционного блока предполагает формирование единого рынка, в котором постепенно устраняются таможенные и прочие барьеры на пути перемещения товаров и услуг. Очевидно, что интеграция наиболее целесообразна в тех случаях, когда страны-участницы являются значимыми торговыми партнерами. Ликвидация торговых барьеров может дать реальную экономическую выгоду за счет снижения транзакционных издержек. В противном случае положительный эффект интеграционного блока представляется сомнительным;

— *географические предпосылки интеграции*. Образование интеграционного блока может быть целесообразным и тогда, когда страны находятся в непосредственной территориальной близости. Интеграционные процессы предполагают создание такой развитой инфраструктуры транспортного сообщения, которая была бы способна обеспечить механизм свободного перемещения людей, товаров и услуг. Создание подобной инфраструктуры (особенно если речь идет об автомобильном или железнодорожном транспорте) возможно в том случае, если страны-участницы либо имеют общую границу, либо находятся на относительно небольшом расстоянии друг от друга;

— *политические предпосылки интеграции*. Образование интеграционного союза представляет собой политическое решение. Экономическая интеграция предполагает наличие сходных политических систем у стран-участниц, иначе на пути развития интеграции будут постоянно возникать политические препятствия. Сопоставимость политического устройства является важной предпосылкой для перехода от экономической интеграции к политическому союзу¹.

Обозначая основные факторы интеграции, мы полагаем, что их *наличие* приведет к интеграции, а их *отсутствие* сделает

¹ Можно предположить, что тесная интеграция вряд ли возможна между странами, политические режимы которых сильно различаются (например, республика и абсолютная монархия). В данном контексте характерно, что Турция до сих пор не вошла в состав ЕС. По ряду экономических показателей (например, ВВП на душу населения) Турция не уступает некоторым странам — членам ЕС. Однако, будучи исламской страной, Турция отличается от членов ЕС по критериям религиозно-политического характера, что является барьером на пути интеграции.

интеграционные отношения нецелесообразными. Кроме того, следует отметить, что обозначенные факторы динамичны. Это означает, что при их появлении возникают объективные предпосылки для образования союзов. Однако если данные факторы теряют актуальность, то может произойти дезинтеграция (например, распад Совета экономической взаимопомощи). Сложность проблемы подтверждается реальными процессами интеграции и дезинтеграции, зачастую одновременными. Так, всего через 11 лет после распада Чехословакии (дезинтеграция) Чехия и Словакия присоединились к ЕС (интеграция). Вышедшие из состава СССР Литва, Латвия и Эстония тоже стали членами ЕС, как и вышедшая из состава Югославии Словения.

Подобная трактовка интеграции означает, что понятия глобализации и регионализации (региональной интеграции) принципиально не противоречат друг другу. При наличии указанных выше факторов могут возникать и развиваться региональные экономические блоки. Развитие происходит за счет их расширения или слияния. Итогом подобного процесса стало бы *объединение всех региональных блоков в единый хозяйственный блок, фактически означающий глобальный хозяйственный миропорядок (конечный результат глобализации)*.

В то же время при подобной трактовке очевидно, что сегодняшняя экономическая ситуация в мире еще очень далека от того состояния, когда полное объединение экономических блоков было бы возможным и целесообразным. Различия в уровне экономического развития стран столь существенны, что интеграция между ними в настоящее время лишена какого-либо смысла. Кроме того, при современном состоянии инфраструктуры (в первую очередь транспортной) глубокая экономическая интеграция стран, расположенных на различных континентах, сильно затруднена. Политические режимы стран настолько различны, что принятие политического решения об интеграции между ними практически невозможно.

Современная регионализация характеризуется следующими особенностями, свидетельствующими о постоянном развитии интеграционных процессов:

— эти процессы динамичны, то есть происходит постоянное расширение и углубление интеграции в соответствующих экономических блоках;

— процессы интеграции все больше выходят за рамки отдельных регионов и приобретают межрегиональный характер. В этом смысле показательно Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС). Фактически уже сегодня речь идет об образовании экономического блока, выходящего за рамки одного региона и охватывающего значительную часть территории земного шара;

— в настоящее время можно вести речь о примерах сотрудничества между региональными блоками, что создает определенные предпосылки для их последующего объединения [40; 77].

Сегодняшняя реальность региональных интеграционных процессов многообразна и не лишена внутренних противоречий¹. Направления развития региональной интеграции прогнозировать трудно. Мы предполагаем, что в ближайшем будущем проявятся следующие тенденции.

Будет продолжаться развитие европейской интеграции. Так, в 2007 г. в ЕС вступили Болгария и Румыния. Ведутся дискуссии о вступлении в ЕС Турции, Хорватии, Украины, Молдавии и некоторых государств Северной Африки (Марокко, Туниса, Алжира). Планируется увеличение числа государств, входящих в Шенгенское соглашение. 20 декабря 2007 г. в Шенгенскую зону вступили 9 новых стран — Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Польша, Словакия, Словения, Чехия, Эстония. В сфере стратегических интересов экспансии ЕС на Восток находится и Россия. В начале 2000-х гг. высказывалась идея о формировании единого европейского экономического пространства, включающего ЕС и Россию. И хотя в дальнейшем эта идея не получила

¹ Обращают на себя внимание исследования, в которых региональная интеграция рассматривается как форма глобального противостояния. Популярна точка зрения, что создание ЕС стало результатом противостояния Европы и Советского Союза, с одной стороны, и Европы и США — с другой. О противоречивости региональной интеграции свидетельствуют многочисленные сложности в ходе дальнейшего развития европейской интеграции, несмотря на то что ЕС сегодня самый развитый региональный экономический блок [57; 68].

развития, расширение и углубление интеграционных процессов на российско-европейском пространстве представляется логичным и целесообразным. Не случайно регулярно проходят саммиты Россия–ЕС.

Другой «очаг» интеграционных процессов располагается в Западном полушарии. Очевидно, будет происходить углубление интеграции в двух крупнейших хозяйственных блоках Латинской Америки (МЕРКОЗУР и Андский пакт), что создаст предпосылки для их объединения в рамках Латиноамериканской зоны свободной торговли. В Америке могут сформироваться две зоны свободной торговли: североамериканская и латиноамериканская. Соответственно возникнут предпосылки для укрепления экономического сотрудничества между этими зонами и их последующего слияния.

Дальнейшие интеграционные процессы возможны и в Азии в рамках экономического блока АСЕАН. Потенциальным участником является Монголия. В перспективе участие в работе данного блока может принять Япония.

Относительно обособленной от интеграционных процессов остается Африка. Хотя там существует большое количество интеграционных образований, их реальное значение невелико. Безусловно, этот континент также является неотъемлемой частью мировой экономики, поэтому развитие интеграции должно затронуть и африканские страны. Однако конкретные направления этого процесса трудно предположить.

Углубление и расширение региональной интеграции будет сопровождаться развитием экономического сотрудничества между региональными блоками, в результате чего интеграционные процессы все больше будут приобретать межрегиональное значение. Помимо вышеупомянутого проекта создания единого европейского экономического пространства, наибольший интерес в данном контексте представляет АТЭС. Данный блок, очевидно, носит межрегиональный характер. Страны — члены АТЭС входят в такие блоки, как НАФТА (США, Канада, Мексика), АСЕАН (Бруней, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Вьетнам, Индонезия, Филиппины), МЕРКОЗУР (Чили), Андский пакт (Перу).

Таковы, с нашей точки зрения, контуры развития интеграционных процессов в последующие десятилетия. Как уже отмечалось, своеобразным итогом региональной интеграции может быть образование общемирового хозяйственного блока. Его создание окончательно разрешило бы относительное противоречие между понятиями глобализации и регионализации. Большие различия в уровнях экономического развития отдельных стран и регионов создают постоянные препятствия на пути развития интеграционных процессов и не позволяют перейти к глобальной форме ведения хозяйства. Преодоление существующих ныне препятствий создало бы предпосылки для *интеграции всех стран мира*, или *всеобщей интеграции*. В этом случае также сохранятся некоторые различия в условиях хозяйственной деятельности в отдельных регионах¹. Однако при всеобщей интеграции глобальная экономика включает региональную как подчиненный элемент. Очевидно, глобальная экономика в результате всеобщей интеграции возможна в очень далеком будущем, причем эта возможность остается спорной².

По нашему мнению, одной из существенных форм участия национальных экономик в процессе глобализации в ближайшие десятилетия будет их участие в региональных блоках. Национальные экономики территориально ограничены, то есть расположены в определенных регионах, поэтому на развитие национальной экономики оказывают влияние в первую очередь интеграционные движения в соответствующем регионе. Участвуя в том или ином региональном блоке, национальная экономика переводит часть функций, связанных с управлением

¹ Даже если допустить, что в ближайшие десятилетия интеграционные процессы будут развиваться быстро и успешно, то есть произойдет выравнивание показателей экономического развития в отдельных странах и регионах, все равно сохранят актуальность такие факторы, как климатические условия, плодородие почв, культурные традиции и т. д. Такие факторы всегда будут выступать своеобразным тормозом развития интеграционных процессов и должны быть учтены при принятии конкретных политических решений об образовании интеграционных блоков.

² В условиях мирового экономического кризиса возникают новые проблемы в рамках региональных интеграционных блоков. В настоящее время определенные разногласия существуют между руководителями центральных банков стран — участниц зоны евро. Противоречия возникли между старыми и новыми членами ЕС по поводу оказания структурной помощи последним в условиях кризиса. Таким образом, кризисные тенденции в мировой экономике несколько замедляют процесс интеграции.

внутренними хозяйственными процессами, на более высокий (наднациональный) уровень. Формами проявления этих процессов могут быть полная или частичная ликвидация государственных границ (Шенгенская зона), введение единой валюты (зона евро), проведение экономической политики в соответствии с принятыми в данном блоке стандартами. Конкурентные соотношения национальных и наднациональных форм управления хозяйственной деятельностью зависят от глубины интеграционных процессов в том или ином блоке. Расширение и углубление интеграции будет означать, что экономическая политика государств все больше определяется внешними факторами (установками регионального блока), и эти факторы становятся все более разнообразными.

На основании проведенного анализа мы отмечаем наличие следующей закономерности: *количество региональных блоков увеличивается, состав их участников расширяется при одновременном углублении интеграции, развивается сотрудничество между блоками, региональная интеграция приобретает межрегиональную форму, в перспективе — объединение региональных блоков, вплоть до создания единого всемирного интеграционного блока.*

В условиях глобализации происходит «взаимопереплетение» национальных экономик. Соответственно глобализация «размывает» границы государств. В связи с этим актуален вопрос о влиянии глобализации на национальный суверенитет отдельных стран. Основное содержание дискуссий на данную тему связано с проблемой «подрыва» национального суверенитета в условиях глобализации и оценкой последствий данного феномена для отдельных стран

Вопрос о соотношении понятий глобализации и регионализации органически связан со вторым выделенным аспектом — проблемой влияния процесса глобализации на национальный суверенитет. Несмотря на бурное развитие региональных интеграционных образований, суверенные государства по-прежнему существуют как ячейки геополитической структуры современного мира. Вопросы о сущности суверенного государства

в принципе являются предметом международного права и выходят за рамки настоящего исследования. В то же время проблемы влияния глобализации на будущий статус сегодняшних суверенных государств имеют и экономические аспекты. Фактически национальная экономика представляет собой экономику суверенного государства. Речь идет о возможности суверенных государств проводить независимую экономическую политику для защиты национальных интересов.

Как уже отмечалось, глобализация ведет к взаимному переплетению национальных экономик. Однако, являясь суверенным, государство может самостоятельно определять степень и принципы своего участия в международных хозяйственных транзакциях. Потенциальную возможность полной или частичной утраты национального суверенитета в условиях глобализации в настоящее время следует связывать со вступлением отдельных стран в региональные экономические блоки и международные экономические организации, а также с заключением двусторонних договоров об экономическом сотрудничестве. Действительно, углубление экономической интеграции постоянно расширяет круг вопросов, по которым та или иная страна уже не может принимать самостоятельных экономических решений. Поэтому развитие региональной экономической интеграции создает предпосылки для ограничения национального суверенитета (по крайней мере в сфере экономики). В то же время говорить о том, что процесс глобализации в его сегодняшней форме приведет к утрате современного статуса национальных суверенных государств, пока преждевременно.

Понятие национального суверенитета нельзя абсолютизировать. Фактически государство получает реальную выгоду от национального суверенитета в том случае, если, проводя независимую экономическую политику, оно создает предпосылки для успешного экономического развития. Основными критериями такого развития можно считать стабильный экономический рост, а также устойчивое повышение благосостояния общества. Только в данном контексте целесообразно употребление понятий *национальный экономический интерес* и *национальная*

*экономическая безопасность*¹. Однако здесь существует опасность возведения защиты национальных элементов хозяйственной системы в самоцель экономической политики. Формами подобной политики может быть резкое повышение таможенных пошлин, введение жестких импортных квот, ограничение иностранного участия в финансовой системе. Все эти меры целесообразны лишь при условии, что они создают реальные предпосылки для обеспечения стабильного экономического роста и повышения благосостояния населения страны. В противном случае значение понятия *национальный экономический интерес* преувеличивается, оно становится фетишем [64, с. 149].

В табл. 2 представлены аргументы в пользу сохранения или утраты национального экономического суверенитета.

Таблица 2

**Национальный экономический суверенитет:
сохранение или утрата**

Целесообразность утраты национального экономического суверенитета	Целесообразность сохранения национального экономического суверенитета
— унификация правил ведения хозяйственной деятельности и создание равных условий для всех хозяйствующих субъектов в рамках экономического блока; — упрощение процессов перемещения товаров от производителя к потребителю; — усиление действия конкурентных механизмов, в результате которых на рынке остаются самые эффективные предприятия;	— наличие отработанных на национальном уровне механизмов управления хозяйственной деятельностью; — устойчивые принципы взаимоотношений производителей и потребителей в рамках экономических и социальных аспектов; — потенциальная возможность более тщательного учета специфики национальных потребностей, так как нюансы национального потребительского менталитета проще идентифицировать внутри страны;

¹ Термин «национальная экономическая безопасность» в последнее время является предметом многочисленных теоретических исследований [13]. С. Афонцев выделяет три подхода к определению этого понятия: «через интересы (национальные, государственные, общественные), через устойчивость (национальной экономики, экономического развития, социально-экономической системы), через независимость экономики (от внешних рынков, выработки экономической политики, от влияния извне)» [2, с. 30].

Окончание табл. 2

Целесообразность утраты национального экономического суверенитета	Целесообразность сохранения национального экономического суверенитета
— повышение эффективности механизмов управления хозяйственной деятельностью, так как единая экономическая политика исключает издержки, связанные с реализацией частных национальных интересов в ущерб интересам экономического блока в целом	— потенциальная возможность защиты национальной экономики от негативных последствий, обусловленных мировыми экономическими кризисами (например, в результате использования инструментов фискальной и денежно-кредитной политики)

Учитывая существенные различия в уровне экономического развития отдельных стран, следует признать, что национальный экономический суверенитет еще долгое время сохранит свое значение. Уровень развития страны так или иначе предполагает наличие у государства определенных ресурсов для проведения экономической политики. В настоящее время «совместная» экономическая политика развитых и развивающихся стран нецелесообразна. Развитые индустриальные страны должны стремиться к сохранению и дальнейшему повышению достигнутого уровня общественного благосостояния, в то время как для развивающихся стран приоритетными задачами являются борьба с бедностью, обеспечение социальной защиты населения и стабильного экономического роста. Достижение уровня развития индустриальных стран можно интерпретировать как своеобразную долгосрочную цель экономической политики развивающихся стран.

Динамика развития суверенитета национальных экономик в условиях становления глобального хозяйственного миропорядка может выглядеть следующим образом (рис. 5).

Мы выдвигаем гипотезу, что в процессе глобализации происходит постепенная утрата суверенитета национальных экономик и установление единого глобального хозяйственного миропорядка. Однако утрата национального экономического суверенитета

(с учетом неравномерности развития отдельных государств) — процесс длительный и неоднозначный.



Рис. 5. Национальный экономический суверенитет в условиях глобализации

Таким образом, мы формулируем следующую закономерность: *развитие региональной интеграции, а также двустороннего сотрудничества национальных экономик и международных экономических организаций все более обуславливает зависимость национальной экономики от внешних факторов,*

то есть отдельные государства все более утрачивают экономический суверенитет.

В условиях глобализации часть функций по управлению хозяйственной деятельностью передается наднациональным органам. В связи с этим возникает вопрос о возможности создания мирового правительства и определении его роли в глобализирующемся мире. Существенным элементом проблематики экономико-политического устройства в глобализирующемся мире является вопрос о возможности создания мирового правительства. Предполагая потенциальную возможность формирования глобального хозяйственного миропорядка, следует исходить из того, что он будет *управляемым* [35, s. 12]. Данная гипотеза носит принципиальный характер. Все предшествующие формы ведения хозяйственной деятельности были так или иначе управляемы. Вероятно, и глобальный миропорядок не должен стать исключением. В условиях глобализации проблемы управления обществом внутри отдельно взятого государства неразрывно связаны с проблемами управления в глобальном масштабе [9]. Поэтому гипотеза о возможности создания мирового правительства принципиально правомерна. В настоящее время деятельность правительственных органов осуществляется преимущественно на *национальном уровне* в соответствии с национальными конституциями. В то же время известны факты передачи части государственных управленческих функций на *наднациональный уровень*: создание в ЕС Европейского парламента, Европейской комиссии, Европейского конституционного суда, Европейской счетной палаты. Однако деятельность этих органов осуществляется преимущественно на региональном уровне и не исключает работы подобных национальных государственных структур. Влияние национального элемента столь велико, что переход к мировой форме правления в ближайшие десятилетия маловероятен. Действительно, трудно представить себе некую систему государственных органов, которая была бы признана во всем мире и осуществляла экономическую политику в интересах населения всего мира. Более того, современные региональные и национальные

интересы зачастую столь противоречивы, что сам термин *мировая экономическая политика* несостоятелен. В этом заключается одно из противоречий современной глобализации. С одной стороны, прослеживается тенденция к усилению глобальности хозяйственной жизни, с другой — мировое хозяйство с комплексом противоречивых интересов и глобальным способом управления (по крайней мере в настоящее время) представляется некой утопией [73]¹.

На современном начальном этапе глобализации гипотеза о возможности образования мирового правительства правомерна лишь в связи с предположением о том, что глобальный хозяйственный миропорядок должен быть управляемым.

По-видимому, создание мирового правительства в современных условиях преждевременно². Управленческие функции в ближайшей перспективе будут осуществляться на национальном уровне, и наднациональные правительственные институты будут функционировать преимущественно в рамках региональных блоков³. Вероятный процесс движения к мировому правительству можно представить в виде схемы (рис. 6).

В настоящее время актуальны лишь первые три стадии. Наднациональные органы мирового уровня реально не существуют, и сам процесс их создания представляется проблематичным.

¹ Модель управления глобальными процессами является предметом многочисленных дискуссий. Существует несколько подходов: традиционный подход предлагает главенствующую роль ООН; подход Большой восьмерки предписывает ей роль эффективного глобального управляющего; еще одна группа исследователей отрицает значение обеих организаций и возвеличивает роль США как глобальной сверхдержавы [27; 34; 45; 53; 55].

² Вероятно, именно в связи с этим все чаще высказывается мнение о том, что в условиях глобализации следует вообще отказаться от государственного управления и переходить к самоорганизации [9, с. 3]. Однако непонятно, как будет осуществляться хозяйственная деятельность без административного управления.

³ Данное положение подтверждает Л. Туроу. Он отмечает, что международные организации (ВТО, МВФ, Всемирный банк) по своему статусу не тождественны мировому правительству, «они (международные организации) были основаны национальными правительствами для того, чтобы проводить в жизнь глобальные соглашения, подписанные самими национальными правительствами. Международные организации могут интерпретировать законодательные акты, но они не могут самостоятельно принимать новые законы. Также у них нет полномочий взимать налоги» [73, s. 115].

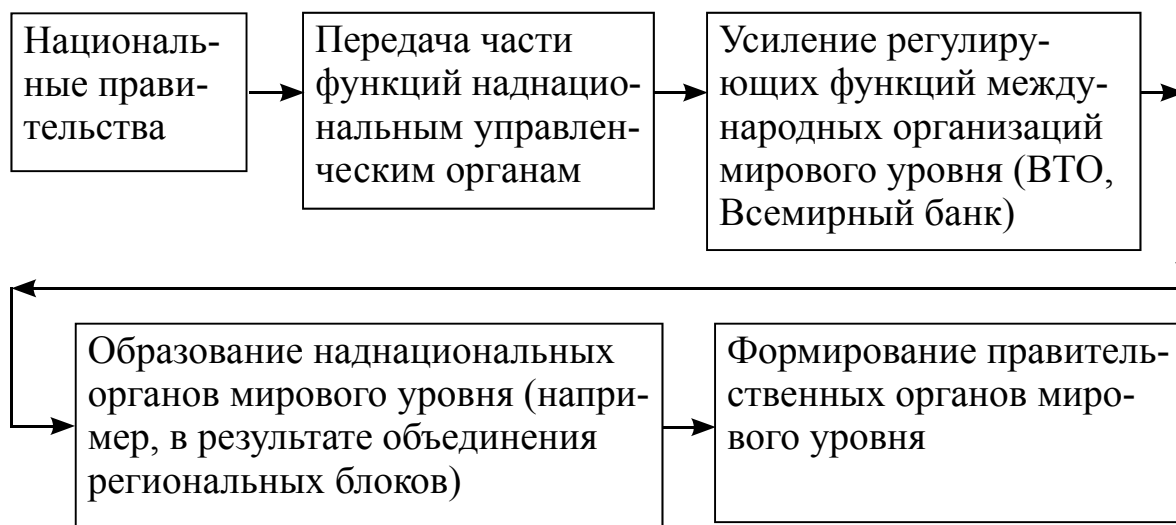


Рис. 6. Модель создания мирового правительства

Таким образом, можно говорить о наличии следующей закономерности: *в условиях глобализации часть функций по управлению хозяйственными процессами передается на наднациональный уровень, создаются наднациональные правительственные органы, значение которых в перспективе будет усиливаться вплоть до обретения ими статуса мирового правительства.*

2.1.2. Становление Европейского Союза как пример коренной модернизации мировой политической структуры в условиях глобализации

В предыдущем разделе были обозначены общие закономерности, характеризующие динамику мировой политической структуры в условиях глобализации. Сущность этих закономерностей сводится к тому, что в глобализирующемся мире функции управления хозяйственными процессами все больше передаются с национального уровня на наднациональный, в результате чего отдельные страны все более утрачивают национальный суверенитет. Однако формы этого процесса многообразны и неодинаково проявляются в различных регионах. Развитие международных политических образований происходит сложно, порой противоречиво и порождает множество проблем. Частично проиллюстрировать некоторые из обозначенных проблем можно с помощью анализа региональных интеграционных процессов на конкретном примере. В настоящей публикации в качестве

примера выбран Европейский Союз — крупнейший на сегодня региональный экономический и торговый блок.

Европейский Союз начал формироваться практически сразу после Второй мировой войны. Идея европейской интеграции была заявлена У. Черчиллем 19 сентября 1946 г. в рамках его речи в Университете г. Цюриха: «В каком положении находится сегодня Европа?.. Во многих областях мы видим большое количество полуголодных, испуганных и подавленных людей, которые в руинах своих городов и квартир ожидают приход новой тирании или нового социального потрясения. Вот к какому результату привело существование Европы, разделенной на множество мелких государств и наций. Именно такую Европу покорили немецкие войска и на определенном этапе добились того, что европейские народы стали пожирать друг друга... Но есть лекарственное средство от этой болезни. Оно состоит в том, что европейская семья, по крайней мере ее значительная часть, должна иметь некий порядок, в котором бы царил мир, безопасность и свобода. Мы должны создать Соединенные Штаты Европы. Первый шаг в этом направлении связан с союзом Германии и Франции. Именно эти два государства должны взять на себя управление построением новой европейской семьи» [47].

Данное высказывание У. Черчилля в значительной мере охватывает большой комплекс проблем, существовавших в послевоенной Европе. Конец Второй мировой войны действительно можно рассматривать как поворотный пункт в истории Европы. Умами ведущих европейских политиков все больше стали овладевать идеи создания такого европейского порядка, который полностью исключил бы возможность развязывания третьей мировой войны (по крайней мере со стороны европейского государства). Уже к концу 1940-х — началу 1950-х гг. стало очевидно, что построение европейского интеграционного образования предполагает серьезные политические решения и неразрывно связано с усилением экономического сотрудничества при создании соответствующей правовой базы. Уже тогда была очевидна роль культурных факторов. Не случайно У. Черчилль обращал внимание на роль Германии и Франции как основных

сил европейской интеграции. Германия и Франция — не только ведущие страны континентальной Европы в экономическом отношении, но и два важнейших вектора интересов в Европе, в значительной мере порожденных культурными традициями. По мнению ряда экспертов, вся история европейской интеграции показывает, что ее успех во многом определяется взаимодействием Германии и Франции. В тех вопросах, по которым Германия и Франция быстро достигали соглашения, интеграция в Европе шла достаточно быстро. При наличии существенных противоречий между Германией и Францией в процессе интеграции постоянно возникают пробуксовки.

Рассмотрим экономическую и политическую составляющие европейской интеграции после Второй мировой войны.

Экономический аспект

В процессе становления и развития Европейского Союза огромную роль играет экономическое сотрудничество стран-участниц [37; 52; 67]. 18 апреля 1951 г. в Париже был подписан договор о создании *Европейского сообщества угля и стали*. Помимо Франции и ФРГ, в него вошли Бельгия, Италия, Люксембург и Нидерланды. Следующим шагом на пути развития европейской экономической интеграции стало создание *Европейского экономического сообщества* (ЕЭС). Переговоры о создании ЕЭС были нелегкими и продолжались около 6 лет. Здесь следует отметить противоречия интересов ряда стран. Так, Франция хотела обеспечить защиту отечественных производителей от иностранной конкуренции. Кроме того, французское правительство стремилось контролировать атомную политику ФРГ. Тем самым военный контроль можно было заменить рычагами воздействия в рамках экономического сотрудничества. В свою очередь, интерес ФРГ состоял в том, чтобы обеспечить беспрепятственное движение товаров в рамках единого европейского рынка. Наконец, правительство Великобритании в этот момент не считало целесообразным создание на территории Европы какого-либо сильного наднационального интеграционного образования и выражало интерес лишь к созданию в Европе зоны свободной торговли. В результате был достигнут консенсус по ряду ключевых

вопросов и определены следующие приоритетные направления развития интеграции в Европе:

- создание таможенного союза;
- формирование единого европейского рынка;
- совместный контроль атомной промышленности за исключением военного компонента.

25 марта 1957 г. были подписаны Римские соглашения о создании ЕЭС. Первоначально в него вошли Бельгия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция, ФРГ. Кроме того, с целью укрепления сотрудничества в области атомной энергетики в тот же день в Риме представители тех же стран подписали Соглашение об образовании *Европейского атомного сообщества* (Евроатом). Дальнейший процесс развития европейской экономической интеграции был связан с преодолением определенных противоречий. Руководители европейских стран имели далеко не одинаковые взгляды относительно принципов и моделей построения регионального экономического блока в Западной Европе¹. В данном контексте характерно, что Великобритания и целый ряд других стран Западной Европы изначально не стали участниками ЕЭС.

Противоречивые взгляды по поводу интеграции в Европе проявились в создании альтернативных моделей. 4 января 1960 г. была создана *Европейская зона свободной торговли* (ЕЗСТ), куда вошли Австрия, Великобритания, Дания, Норвегия, Португалия, Швейцария, Швеция, в 1970-м — Исландия, в 1986-м — Финляндия. Основное отличие ЕЗСТ от ЕЭС заключалось в отсутствии единого таможенного барьера для всех внешних по отношению к Зоне стран. Если в ЕЭС предполагалось отсутствие таможенных барьеров внутри сообщества и единая таможенная политика по отношению к остальному миру, то в ЕЗСТ сохранялась возможность проводить самостоятельную таможенную политику по отношению к любой стране, не входящей в Зону.

¹ К началу 1950-х гг. в Европе оформился и Восточный блок. Речь идет о странах, которые после Второй мировой войны пошли по пути создания плановой экономики. К Восточному блоку относились Болгария, Венгрия, ГДР, Польша, Румыния, Чехословакия. В 1949 г. эти страны стали членами Совета экономической взаимопомощи (СЭВ). Фактически СЭВ представлял собой региональный интеграционный блок социалистических стран. Он прекратил существование в 1990 г., когда мировая социалистическая система распалась.

Существование двух альтернативных экономических блоков порождало многочисленные дискуссии об их дальнейшей судьбе. Кроме того, проводились сравнения эффективности работы в рамках каждого из блоков. Достаточно быстро в ЕЗСТ утвердилось мнение, что сотрудничество в рамках ЕЭС более эффективно. Уже в 1961 г. Великобритания подала заявку на вступление в ЕЭС. Однако в ходе переговоров возникли серьезные затруднения. Были подвергнуты сомнению возможность и желание Великобритании выполнять все требования, связанные со вступлением в ЕЭС. В результате присоединение Великобритании было отклонено из-за вето со стороны Франции. Аналогичная ситуация имела место и 6 лет спустя. Великобритания вновь подала заявку на вступление в ЕЭС, и Франция повторно отказалась от участия в переговорах. Тем самым в течение более 10 лет члены ЕЗСТ были вынуждены заключать двусторонние ассоциированные соглашения со странами — членами ЕЭС. Только после отставки президента Франции Шарля де Голля вновь возобновились переговоры о присоединении к ЕЭС некоторых стран ЕЗСТ. 22 января 1972 г. было принято решение о вступлении в ЕЭС Великобритании, Ирландии и Дании. Эти страны стали полноправными членами ЕЭС 1 января 1973 г.

В 1962 г. была согласована 12-летняя фаза подготовки Греции к вступлению в ЕЭС, а Греция была принята в ассоциированные члены Сообщества. Однако с 1967 по 1974 г. в Греции был военный диктаторский режим, что отсрочило вступление страны в ЕЭС на 7 лет. Греция стала членом Сообщества 1 января 1981 г.

В 1977 г. Испания и Португалия подали заявки на вступление в ЕЭС и 1 января 1986 г. стали членами Сообщества. При переговорах основные трудности касались таких отраслей, как сельское хозяйство, рыбное хозяйство, текстильная промышленность, судостроение и автомобилестроение. Для урегулирования спорных вопросов были согласованы переходные фазы от 7 до 10 лет.

Увеличение количества участников ЕЭС до 12 не только усилило этот блок, но и позволило обозначить контуры дальнейшей европейской экономической интеграции. Важным шагом в данном процессе стало принятие 1 июля 1987 г. *Единого*

европейского акта. В этом документе, дополняющем Римский договор, впервые провозглашалась идея создания Европейского Союза (ЕС). Были намечены дальнейшие шаги по укреплению экономической интеграции в рамках ЕЭС. В частности, была признана необходимость следующих мер:

- стимулирование конвергенции экономической и валютной политики стран-участниц;
- улучшение условий трудовой деятельности, в первую очередь повышение эффективности социальной политики;
- гармонизация законодательства в экономической и социальной сферах;
- развитие научных и технических основ европейской промышленности и стимулирование международной конкуренции;
- усиление мер по охране окружающей среды.

Экономическое значение данного документа заключается в том, что он расширил компетенции ЕЭС в таких сферах, как исследования, технологии и охрана окружающей среды. Принятие Единого европейского акта можно рассматривать как окончательное оформление концепции единого европейского рынка, которая начала реализовываться спустя несколько лет — в 1992 г. Несмотря на стремительное развитие и расширение ЕЭС к началу 1990-х гг., Европейская зона свободной торговли продолжала функционировать. В нее входили государства, которые и по сей день не являются членами Европейского Союза (Норвегия, Швейцария, Исландия, Лихтенштейн). В связи с этим было принято решение создать *европейское экономическое пространство*, куда вошли все страны — участницы и ЕЭС, и ЕЗСТ. Окончательное решение о создании европейского экономического пространства было принято 21 октября 1991 г. в Люксембурге, а Соглашение о его создании подписано в г. Порто (Португалия) 2 мая 1992 г. За три месяца до подписания Соглашения произошло событие, которое по праву считается поворотным пунктом в истории европейской интеграции. 7 февраля 1992 г. в Маастрихте (Нидерланды) был подписан *Договор о создании Европейского Союза (ЕС)*. Создание ЕС значительно расширило сферы европейской интеграции. Наряду с экономическим сотрудничеством была достигнута дого-

воренность об осуществлении совместной политики в области внешней безопасности, юстиции и внутренних дел. ЕЭС было фактически преобразовано в одно из направлений интеграции в рамках ЕС¹. Значение экономического аспекта в Маастрихтском договоре иллюстрирует схема, представленная на рис. 7.

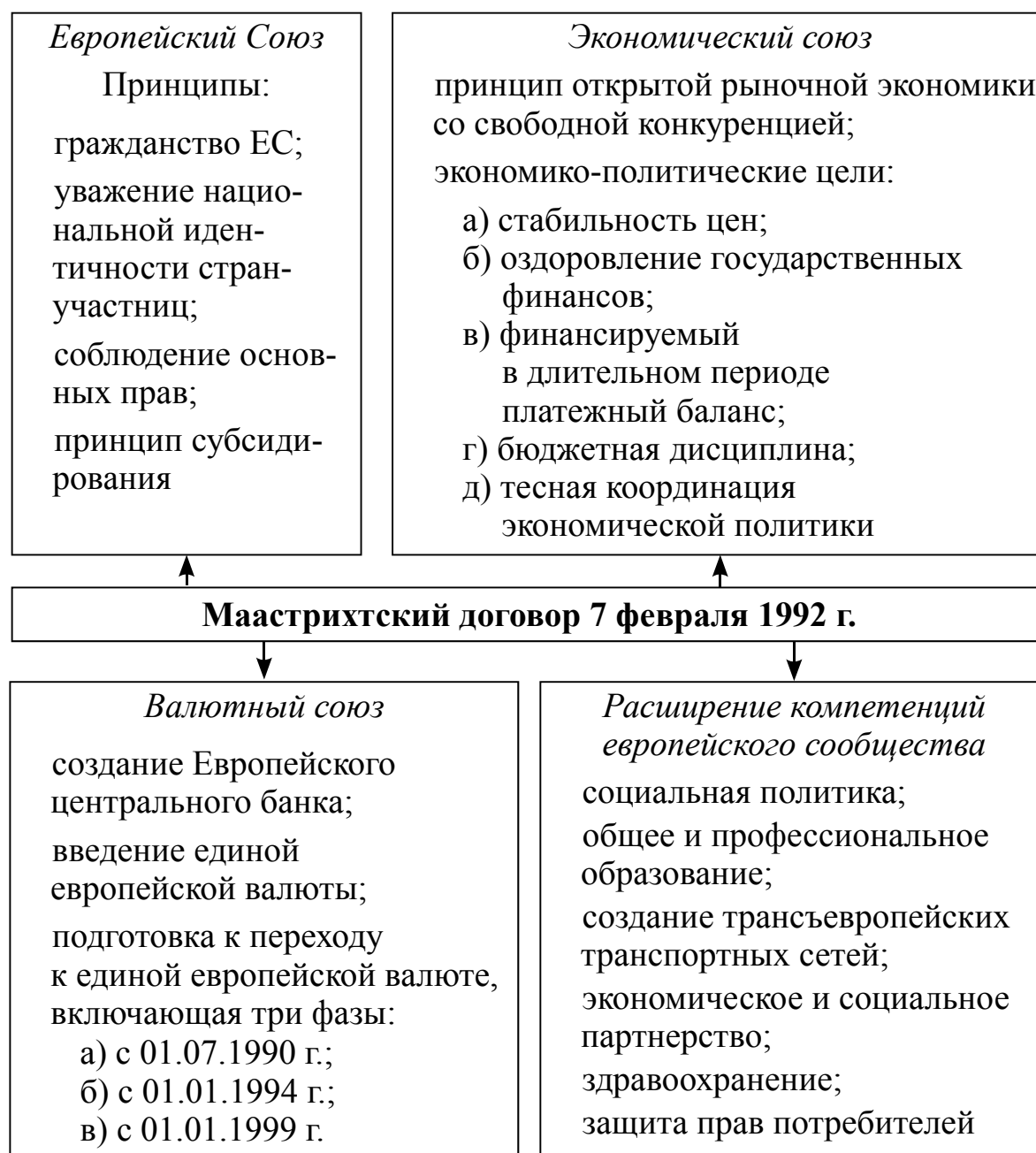


Рис. 7. Маастрихтский договор

¹ Несмотря на то что экономическая интеграция по-прежнему играет ключевую роль в деятельности ЕС, термин «Европейское экономическое сообщество» не употребляется с момента создания ЕС. В тексте Маастрихтского договора термин «Европейское экономическое сообщество» заменен термином «Европейское сообщество».

Как видно из приведенной схемы, и после создания ЕС экономическое сотрудничество по-прежнему имеет ключевое значение. После подписания Маастрихтского договора экономическая интеграция в Европе развивалась в первую очередь по следующим направлениям:

- принятие в ЕС новых членов;
- поддержка структурно слабых регионов ЕС и преодоление структурных диспропорций;
- создание Европейского валютного союза.

Принятие в ЕС новых членов

В момент создания ЕС включал 12 стран, которые ранее были членами ЕЭС, то есть ЕС является его преемником. В то же время ЕС создавался как открытый региональный интеграционный блок, в который могли вступать и другие европейские страны. Предполагалось, что эти страны должны соблюдать все принципы существования в рамках блока, заложенные в Маастрихтском договоре. Первое расширение ЕС состоялось в 1995 г. В него вступили Австрия, Финляндия, Швеция, входившие ранее в ЕЗСТ. Тем самым в составе ЕС насчитывалось уже 15 стран, и стало очевидным, что ЕС становится доминирующим безальтернативным блоком, определяющим интеграционную политику в Европе. ЕС-15 просуществовал до 2004 г. Примечательно, что на протяжении всей послевоенной истории Европы вплоть до 2004 г. в рамках ЕЭС, а затем и ЕС речь шла об интеграции стран с рыночной (капиталистической) экономикой. Различия касались моделей рыночной экономики, особенностей организации хозяйственных связей. Несомненно, существенное влияние на экономический уклад в западноевропейских странах оказывали политические режимы. В некотором смысле особняком стояли Греция, Испания и Португалия, для которых на определенных этапах были характерны военно-диктаторские режимы. Однако при этом во всех западноевропейских странах функционировала рыночная экономика, фактически служившая базовой предпосылкой интеграции.

С 1990 г. начались рыночные реформы и в странах Восточной Европы. Одновременно возникли потенциальные предпосылки

для присоединения восточноевропейских стран к ЕС-15. При этом не следует забывать о том, что рыночные реформы в этих странах начались после продолжавшегося более 40 лет существования плановой экономики. Соответственно вводить рыночные механизмы необходимо было «с нуля». Для этого потребовалось определенное время. По отношению к странам Восточной Европы ЕС изначально занял следующую позицию: они будут приняты в Союз, но только после того как достигнут прогресса в ходе осуществления рыночных реформ.

22 июня 1993 г. на встрече в Копенгагене глав правительств стран — членов ЕС-15 были сформулированы критерии, которым должны соответствовать страны Восточной Европы, желающие вступить в ЕС. В области экономики речь шла о выполнении следующих условий:

- функционирующая рыночная экономика;
- способность выдерживать конкуренцию в рамках европейского внутреннего рынка;
- открытость рынков для иностранных компаний.

В дальнейшем на основе разработанных критериев со странами Восточной Европы проводились переговоры, в ходе которых проверялся факт выполнения сформулированных в Копенгагене требований. Результатом этого процесса стало принятие в ЕС 1 мая 2004 г. 8 стран Восточной Европы — *Венгрии, Латвии, Литвы, Польши, Словакии, Словении, Чехии, Эстонии*. Кроме того, в этот же день в состав ЕС были приняты *Мальта и Кипр*. 1 января 2007 г. в состав ЕС вошли *Болгария и Румыния*. Таким образом, к 2011 г. ЕС стал крупнейшим региональным интеграционным блоком в мире, включающим 27 стран (табл. 3).

Таблица 3

Страны — члены ЕС.
Некоторые показатели экономического развития

Страна	2008 год					2009 год				
	ВВП (млн долл.)	ВВП на душу населе- ния (тыс. долл.)	Экспорт (млн долл.)	Импорт (млн долл.)	Без- рабо- тица (%)	ВВП (млн долл.)	ВВП на душу населе- ния (тыс. долл.)	Экспорт млн долл.	Импорт (млн долл.)	Без- рабо- тица (%)
Австрия	414,7	49,7	242,5	222,7	4	381,1	45,5	190,0	175,6	5

Окончание табл. 3

Страна	2008 год					2009 год				
	ВВП (млн долл.)	ВВП на душу населе- ния (тыс. долл.)	Экспорт (млн долл.)	Импорт (млн долл.)	Без- рабо- тица (%)	ВВП (млн долл.)	ВВП на душу населе- ния (тыс. долл.)	Экспорт млн долл.	Импорт (млн долл.)	Без- рабо- тица (%)
Болгария	51,8	6,8	30,4	41,1	6	48,6	6,4	23,3	27,2	7
Великобри- тания	2657,5	43,2	756,1	845,4	5	2173,1	35,1	595,9	650,8	8
Венгрия	155,4	15,4	127,5	126,8	8	128,8	12,8	100,1	93,4	10
Германия	3634,5	44,2	1748,7	1513,6	8	3330,0	40,6	1376,9	1212,1	8
Греция	347,0	30,9	79,6	119,1	8	326,4	28,9	59,1	84,2	9
Дания	341,5	62,2	187,8	176,8	3	308,9	55,9	147,3	134,7	6
Ирландия	263,7	59,5	218,9	195,2	6	221,8	49,8	199,9	166,6	12
Испания	1593,9	35	427,8	517,4	11	1464,1	31,9	346,9	374,3	18
Италия	2296,5	38,4	666,5	677,9	7	2111,2	35,1	509,8	520,6	8
Кипр	25,4	32	14,1	16	4	25	31,3	11,9	12	5
Латвия	33,7	14,9	14,1	18,8	7	25,9	11,5	11,2	11,5	17
Литва	47,2	14,1	28,6	33,9	6	36,8	11	20,3	20,6	14
Люксембург	58,1	118,8	91	68	5	52,9	106,2	76,2	55,6	5
Мальта	8,4	20,4	7,1	7,3	6	8	19,2	5,9	5,9	7
Нидерланды	73,4	53,1	642,1	567,4	3	794,6	48	518,1	459,2	3
Польша	529,4	13,9	214	234,9	7	430,6	11,2	171,1	170,6	8
Португалия	251,9	23,7	84,1	108,2	8	234,2	22	67,3	83,3	9
Румыния	200,1	9,3	62,6	89,8	6	161,1	7,5	50,5	60,5	7
Словакия	98,5	18,2	78,9	80,3	10	87,6	16,1	61,8	61,8	12
Словения	54,6	27	37	38,7	4	49,2	24,1	28,5	28	6
Финляндия	270	51	128,8	117,1	6	238	44,6	90,6	83,8	8
Франция	2831,8	44,1	773	834,6	7	2624,5	40,6	617,3	663,2	9
Чехия	216,1	20,7	168	157,7	4	190,2	18,1	132,9	122,1	7
Швеция	486,2	52,7	256,1	222,4	6	403,6	43,4	194,5	165,3	8
Эстония	23,5	17,5	17,7	19,1	5	19,1	14,2	13,5	12,4	14

Источник: [84; собственные расчеты].

Данные таблицы свидетельствуют о том, что уровень экономического развития стран — членов ЕС в настоящее время существенно различается. Так, если в богатейших

странах годовой объем ВВП на душу населения в 2008 г. составлял 118,8 тыс. долл. (Люксембург), 62,2 тыс. долл. (Дания) и 59,5 тыс. долл. (Ирландия), то в беднейших странах он составлял 13,9 тыс. долл. (Польша), 9,3 тыс. долл. (Румыния), 6,8 тыс. долл. (Болгария).

Поддержка структурно слабых регионов ЕС и преодоление структурных диспропорций

Структурная политика играет важную роль в процессе европейской экономической интеграции. Большое количество стран-участниц объективно предполагает определенные разрывы в уровнях экономического развития и многочисленные структурные диспропорции. Таким образом, интеграционные связи могут ослабнуть, следствием чего станет дезинтеграция. Поэтому для укрепления интеграционных связей необходимо проводить структурную политику, оказывать помощь структурно слабым регионам и по возможности устранять диспропорции. Цели европейской структурной политики представлены на рис. 8.

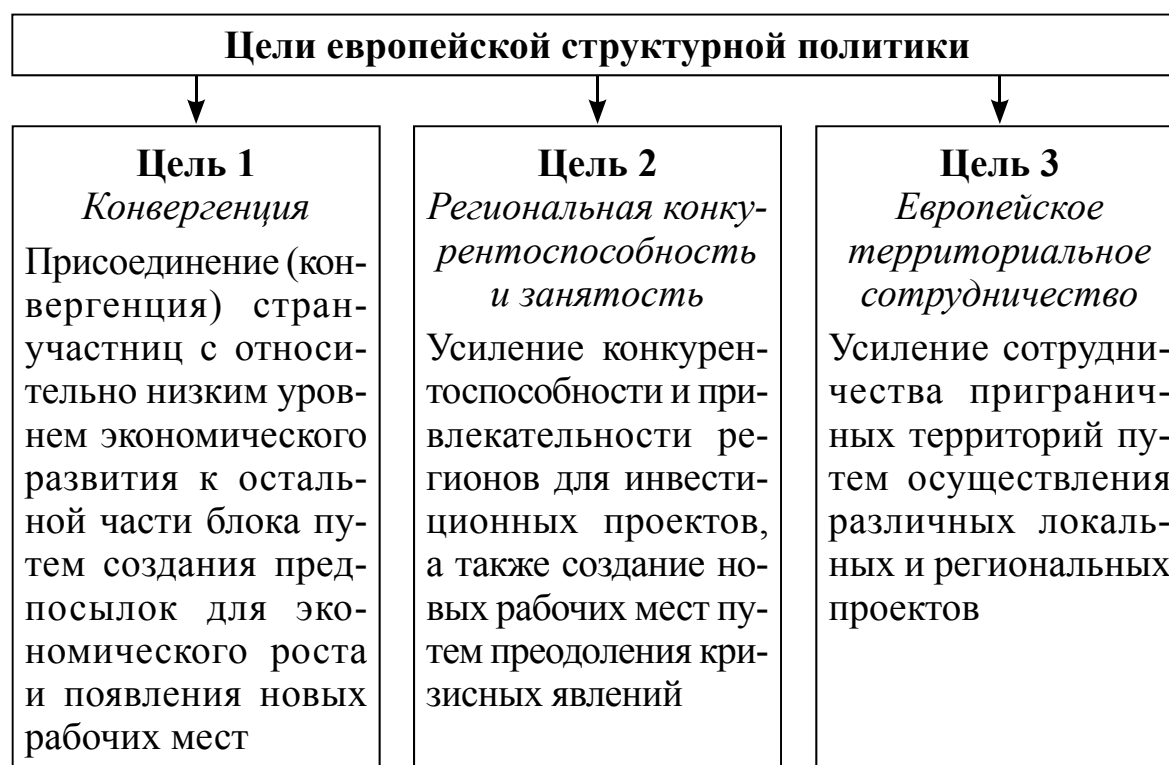


Рис. 8. Цели европейской структурной политики

Основным инструментом структурной политики в рамках ЕС является деятельность европейских фондов, предоставляющих средства для решения различных структурных проблем. Европейские структурные фонды выделяют средства на основе принципа софинансирования, то есть, помимо средств фонда, должны выделяться средства из бюджета того региона, интересы которого непосредственно затрагивает соответствующий проект. Существуют три основных европейских фонда: Европейский фонд содействия региональному развитию, Европейский социальный фонд, Фонд содействия укреплению интеграции.

Европейский фонд содействия региональному развитию оказывает поддержку тем регионам ЕС, для которых характерен недостаточный уровень развития. Из этого фонда выделяются средства на улучшение инфраструктуры, инвестиции в создание рабочих мест на малых и средних предприятиях, осуществление мер, направленных на технологическое развитие и охрану окружающей среды. В целом деятельность фонда затрагивает четыре ключевых направления:

- инновационная экономика, основанная на знаниях (стимулирование технологического трансферта, образование кластеров);

- повышение предпринимательской конкурентоспособности и создание дополнительных рабочих мест в малом и среднем бизнесе (стимулирование производственных инвестиций);

- выравнивание межрегиональных диспропорций и развитие специальных направлений (например, создание систем защиты от наводнений);

- поддержка экономического развития приграничных регионов.

Европейский социальный фонд функционирует как инструмент политики занятости. Его основная задача заключается в том, чтобы повысить шансы безработных на трудоустройство и поддержать тех, кто уже имеет рабочее место, но стремится к карьерному росту (за счет финансирования образовательных программ). Ключевыми направлениями деятельности фонда являются:

- повышение конкурентоспособности и адаптивности предприятий и работников;

- улучшение качества человеческого капитала (стимулирование перехода от школьного образования к профессиональной деятельности);

- повышение шансов на успешное трудоустройство и социальная адаптация инвалидов (стимулирование активных и превентивных мер для преодоления безработицы).

Фонд содействия укреплению интеграции оказывает поддержку тем странам и регионам ЕС, где валовой национальный продукт (ВНП) на душу населения составляет менее 90 % от среднего по ЕС уровня. Фонд поддерживает деятельность по следующим направлениям:

- создание трансъевропейских транспортных сетей;

- охрана окружающей среды (проекты, направленные на более эффективное использование энергии, применение возобновляемых источников, развитие железнодорожного сообщения и общественного транспорта).

В настоящее время средства из данного фонда поступают в Болгарию, Венгрию, Грецию, Кипр, Латвию, Литву, Польшу, Португалию, Румынию, Словакию, Словению, Чехию, Эстонию. Переходная стадия поддержки предусмотрена также для Испании, так как ее ВНП на душу населения ниже среднего уровня 15 стран, входивших в ЕС до расширения 1 мая 2004 г.

Создание Европейского валютного союза

Идея создания единой европейской валюты появилась еще в 1969 г. Ее инициаторами были 6 стран, изначально образовавшие ЕЭС. Эта идея не получила развития в те годы по ряду причин. В 1971 г. потерпела крах Бреттон-Вудская валютная система, то есть доллар перестал существовать в качестве мировой валюты, подкрепленной золотым стандартом. В 1973 г. в ЕЭС вошли новые страны (Великобритания, Дания и Ирландия), которые не проявляли интереса к валютной интеграции. В 1979 г. была создана европейская валютная система, основная цель которой заключалась в том, чтобы закрепить курсы европейских валют относительно друг друга и ограничить их колебания.

В качестве базовой валютной корзины была введена европейская валютная единица — *экю*, в которой были представлены все европейские валюты в соответствии с их экономической значимостью. В 1980-е гг. экономические контакты между странами Западной Европы становились все более тесными, и колебания валютных курсов продолжали приводить к определенным транзакционным издержкам. В связи с этим в ЕЭС возникла идея перехода к единой европейской валюте. Окончательный план введения единой валюты был утвержден в рамках Маастрихтского договора, но фактически общая европейская денежная единица сформировалась несколько раньше, в 1990 г. Именно в это время началось устранение барьеров на пути трансграничного движения капиталов, в результате которого в рамках ЕЭС, а потом и ЕС сформировался единый рынок капиталов.

В декабре 1995 г. на встрече глав правительств стран ЕС в Мадриде было решено, что новая европейская денежная единица должна называться *евро*. Было также принято решение о создании Европейского валютного института как предшественника Европейского центрального банка. В июне 1997 г. были определены 11 стран, которые первыми введут *евро* в качестве наличной денежной единицы. 1 января 1999 г. *евро* был введен как средство безналичных расчетов в 11 странах, определенных для вступления в зону единой европейской валюты. Одновременно был создан Европейский центральный банк. Еще в Маастрихтском договоре 1992 г. устанавливались критерии конвергенции, которым должна соответствовать экономика страны, стремящейся к вступлению в европейскую валютную зону:

- курс валюты страны должен по крайней мере в течение 2 лет находиться в рамках стандартного соотношения с единой европейской валютой;

- процентная ставка в стране не должна более чем на 2 процентных пункта превышать средний уровень трех стран еврозоны с наименьшей процентной ставкой;

- инфляция не должна превышать установленных максимальных значений (в течение 3 лет не более 1,5 %);

- общий размер государственного долга не должен превышать 60 % от ВВП; при этом текущий дефицит государственного бюджета не должен превышать 3 % от ВВП.

Хотя при определении круга стран, которые изначально должны были войти в еврозону, руководство ЕС исходило из данных критериев, некоторые отклонения от них не исключались. Так, в круг первых членов еврозоны была принята Греция, которая практически полностью не соответствовала указанным требованиям.

1 января 2002 г. *евро* как единая европейская валюта был введен на территории 12 стран: Австрии, Бельгии, Германии, Греции, Ирландии, Испании, Италии, Люксембурга, Нидерландов, Португалии, Финляндии, Франции. В момент введения наличного *евро* было выпущено 14 млрд банкнот общим достоинством 633 млрд евро и 52 млрд монет, на изготовление ушло 250 тыс. т металла. В дальнейшем к еврозоне присоединились Словения (2007), Мальта и Кипр (2008), Словакия (2009), Эстония (2011).

Политический аспект

Наряду с экономической кооперацией интеграция в ЕС осуществляется и в форме тесного политического сотрудничества. Изначально европейское интеграционное образование задумывалось как федерация, членами которой должны были стать входящие в сообщество европейские страны. Фактически предполагалось создание нового наднационального государства, которое включало бы европейские страны как субъекты федерации. Однако данная идея не была реализована в короткие сроки, в значительной мере из-за социокультурных факторов. Каждую из европейских стран в послевоенной Европе представлял народ со своими национально-культурными особенностями и традициями. Различия были столь велики, что европейские страны изначально не хотели отказываться от национального суверенитета. Преобладала позиция, согласно которой только суверенные с точки зрения международного права государства могут в полной мере отстаивать национально-культурные интересы своего населения. Выполнение задачи по защите и развитию национально-культурного своеобразия европейских народов было несовместимо с превращением суверенных европейских стран в субъекты федерации. Возникла

необходимость поиска политической модели европейской интеграции. Доминирующим был провозглашен принцип функциональной интеграции.

Европейская интеграция должна была осуществляться постепенно в различных сферах. На уровень ЕЭС передавались только некоторые задачи и компетенции. При этом суверенитет отдельных стран в конкретных сферах явно ограничивался. Подобная ситуация наблюдалась до подписания Маастрихтского договора. После создания ЕС круг вопросов, перешедших на наднациональный уровень, существенно расширился. Поэтому европейское интеграционное образование изначально существует как *объединение государств особого вида и качества*. ЕС не является федеративным государством, то есть входящие в него страны по-прежнему существуют как суверенные государства. Однако на уровень руководства ЕС передано такое количество управляющих функций, что Союз нельзя признать тождественным по статусу международным экономическим организациям, таким как Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация, Организация экономического сотрудничества и развития. Подобное «усредненное» положение ЕС, вероятно, не будет продолжаться бесконечно. Не случайно развитие политической интеграции вплоть до создания единого европейского государства постоянно провозглашается в качестве одной из основных целей, рассматриваемых в рамках ЕС. Но это произойдет не очень скоро. В значительной степени препятствием является проблема сохранения национально-культурного своеобразия населяющих Европу народов.

Тем не менее ограничение национального суверенитета европейских стран происходит постоянно. Создание еврозоны означало отказ национальных центральных банков от проведения собственной денежно-кредитной политики. Вопросы внешнеэкономической политики, обеспечения безопасности европейских стран также решаются на уровне ЕС. Вместе с тем европейские государства не готовы полностью отказаться от суверенитета. «Промежуточный» политический статус ЕС предполагает наличие наднациональных руководящих органов: Европейского совета, Европейской комиссии, Европейского пар-

ламента, Европейского суда, Европейской счетной палаты. Кратко изложим принципы и содержание работы этих органов.

Европейский совет представляет собой совет министров ЕС. В рамках Европейского совета дважды в год встречаются руководители государств — членов ЕС. Европейский совет занимает особое место в политической системе ЕС. Его нельзя рассматривать в полной мере как орган законодательной власти. В то же время он служит координирующей инстанцией, которая способствует достижению правовых компромиссов между странами — членами ЕС. Помимо руководителей стран, в состав Европейского совета входит также президент Европейской комиссии, который, однако, не имеет права голоса. Кроме того, в работе Европейского совета на совещательной основе принимают участие руководители ведомств внутренней и внешней безопасности стран — членов ЕС. Европейский совет определяет стратегию развития ЕС и принимает решения о ключевых шагах, связанных с интеграцией в Европе: создании всех крупнейших органов правления ЕС, учреждении европейских структурных фондов, создании еврозоны. Новые полномочия Европейского совета связаны с подписанием Лиссабонского договора, который вступил в силу 1 декабря 2009 г. Европейский совет получил официальный статус руководящего органа ЕС, более четко определен порядок его взаимодействия с Европейским парламентом и Европейской комиссией. Была введена должность президента Европейского совета, что предполагает улучшение координационной работы в рамках данного органа.

Европейская комиссия представляет собой руководящий орган ЕС, идентичный правительству (органу исполнительной власти). Однако, помимо традиционных функций правительства, Европейская комиссия обладает также правом выдвигать инициативы по модернизации европейского законодательства. Еврокомиссия контролирует соблюдение европейского права во всех странах — членах ЕС. Члены Еврокомиссии назначаются правительствами национальных государств и утверждаются Европейским парламентом сроком на 5 лет. Кроме того, Европейский совет большинством голосов определяет президента Европейской комиссии. Каждый член Еврокомиссии имеет

в своем распоряжении штаб сотрудников (от 6 до 9 человек). Руководители штабов определяют порядок заседаний Еврокомиссии, проводят переговоры между собой. Вопросы, по которым принимаются решения, делятся на две группы. По группе «А» господствует единодушное мнение и решения принимаются без каких-либо существенных дискуссий в рамках Еврокомиссии. По группе «В» подобного единодушия нет, и вопросы решаются только в результате дискуссии между еврокомиссарами. После принятия Лиссабонского договора в полномочия и порядок организации работы Европейской комиссии были внесены некоторые изменения. В частности, блок вопросов в рамках внешних связей ЕС был объединен с блоком вопросов, касающихся внешней безопасности. Расширены также некоторые сферы политического влияния Европейской комиссии.

Европейский парламент по своей структуре тождествен парламенту страны. Его членами являются не столько представители государств, сколько члены различных политических партий, объединенные в соответствующие фракции. Политические партии существуют не только в каждой стране, входящей в ЕС, но и на уровне ЕС в целом. В то же время члены фракций в Европейском парламенте зачастую представляют не тождественные по названию партии, а партии, близкие друг другу по политическим ориентирам. В некоторых фракциях Европейского парламента работают также беспартийные депутаты. Роль Европейского парламента не совпадает с традиционной функцией парламента страны. Если обычно парламент контролирует деятельность правительства и президента и периодически вступает в оппозицию с ними, то Европарламент преимущественно занимается координацией руководства ЕС и поиском компромиссов между всеми руководящими органами. Президиум Европарламента выбирается всеми членами абсолютным большинством голосов. В настоящее время в его состав входят 736 депутатов. Количество депутатов от страны определяется числом проживающих в ней граждан. Так, если Германия имеет 99 депутатов, Франция и Италия по 72, то Мальта и Люксембург представлены соответственно 5 и 6 депутатами. Начиная с 1979 г. выборы проводятся каждые 5 лет; последние состоялись 4–7 июня 2009 г. Де-

путаты избираются отдельно по каждой стране. Президиум Европейского парламента выбирается прямым голосованием всех депутатов. Он состоит из президента и 14 вице-президентов. Задачи Европейского парламента сводятся к выполнению следующих функций:

— *законодательная*. Европейский парламент участвует в процессе принятия европейских законодательных актов совместно с Европейским советом. Процедура принятия законодательных актов в рамках ЕС близка по своей сути к аналогичной процедуре на уровне страны (например, к взаимодействию между бундестагом и бундесратом в ФРГ). Однако Европарламент не может выдвигать законодательных инициатив. Эту функцию выполняет Еврокомиссия;

— *функция бюджетирования*. Европейский парламент совместно с Европейским советом утверждает бюджет ЕС, предлагаемый Европейской комиссией. В 2008 г. бюджет ЕС составил 129,1 млрд евро;

— *контрольная функция*. Европарламент контролирует деятельность Еврокомиссии и Евросвета. Он может создавать комиссии по расследованию и подавать жалобы в Европейский суд. Соответственно другие руководящие органы ЕС (в первую очередь Евросовет, Еврокомиссия и Европейский центральный банк) должны предоставлять Европарламенту отчеты о своей деятельности;

— *выборная функция*. Европарламент принимает активное участие в формировании европейских руководящих органов, в частности выбирает президента Европейской комиссии. Кроме того, Европарламент утверждает состав комиссии в целом.

Европейский суд представляет собой высший судебный орган ЕС. Его главная задача заключается в контроле исполнения договоров. Он выполняет свои функции совместно с судом ЕС и судом публично-правовой службы ЕС. В частности, Европейский суд рассматривает иски Еврокомиссии по поводу несоблюдения членами ЕС норм европейского права. Кроме того, он сотрудничает с высшими руководящими органами стран по вопросам интерпретации норм европейского права и трансформации их в национальное законодательство. Европейский суд

существует с 1952 г. и состоит из представителей стран — членов ЕС (по одному представителю от каждой страны). Его президент избирается сроком на 3 года прямым голосованием и может быть переизбран неограниченное количество раз.

Европейская счетная палата существует с 1975 г. и относится к числу высших руководящих органов ЕС. Ее компетенции были существенно расширены с принятием Маастрихтского договора (1992) и Амстердамского договора (1997). Основная задача Европейской счетной палаты заключается в составлении годового отчета о расходовании средств ЕС. Отчет составляется не позднее 30 ноября следующего года, при этом другие руководящие органы ЕС должны оказывать Европейской счетной палате содействие. В Европейскую счетную палату входит по одному представителю из каждой страны — члена ЕС. Сотрудники Палаты (в настоящее время их около 760 человек) составляют различные группы, специализирующиеся на проверке использования средств в определенных сферах.

Таким образом, в политической системе ЕС прослеживаются органически сочетающиеся друг с другом тенденции:

- система политических органов ЕС призвана обеспечить выполнение функций, в значительной мере аналогичных функциям национального государства; фактически речь идет о создании условий для дальнейшего развития интеграции в Европе;
- состав руководящих органов ЕС предполагает возможность для каждой страны через своих представителей отстаивать национальные интересы; можно предположить, что политическая система ЕС изначально учитывает фактор стремления народов сохранить национальную идентичность при углублении интеграции.

Краткий обзор динамики экономических и политических процессов, произошедших в Европе после Второй мировой войны, показывает, что интеграция развивалась быстро и динамично. Можно говорить о торжестве идей сторонников европейской интеграции. Однако в действительности будущее модели ЕС представляется сложным и неоднозначным. Присоединение новых стран проходило постепенно в течение нескольких десятилетий. В результате сформировалось сообщество из 27 стран, достаточ-

но сильно различающихся своими национально-культурными особенностями и традициями.

Стремление сохранить национально-культурное своеобразие характерно для многих народов, населяющих в настоящее время территорию ЕС. Поэтому их совместное существование порождает многочисленные противоречия, требующие разрешения. О наличии некоторых социально-культурных проблем в современном ЕС говорят по крайней мере следующие факты.

До сих пор не принята единая Конституция ЕС. Поэтому переход к политическому союзу нельзя считать завершенным. Препятствия на пути принятия Конституции во многом связаны с нежеланием многих европейских народов ставить знак равенства между органами правления на уровне ЕС и органами правления на уровне национального государства. По-прежнему находит поддержку идея о том, что именно на уровне национального государства может быть обеспечен наиболее эффективный вариант защиты национально-культурных интересов.

Не все страны ЕС входят в валютный союз. Кроме того, в самом валютном союзе наблюдаются противоречия. Денежно-кредитная политика признается важным элементом защиты национально-культурных интересов. Вера в национальную валюту пока удерживает правительства ряда стран (Великобритании, Дании, Швеции) от вступления в зону евро. Определенную популярность приобретают идеи, связанные с необходимостью выхода ряда стран (например, Греции) из ЕС. Концепция дальнейшего развития единой европейской валютной зоны до конца не выработана.

Вопрос об оптимальном количестве участников ЕС до сих пор остается открытым. Популярно мнение, что принятие в ЕС некоторых стран (Болгарии, Румынии) в 2007 г. было преждевременным. Существуют и другие кандидаты на вступление в Союз (Турция, Хорватия), однако целесообразность их присоединения остается дискуссионным вопросом. Примечательна следующая особенность. Экономика Турции мощнее, чем экономика Болгарии и Румынии. При вступлении Турции в ЕС там впервые могла бы появиться страна, в которой господствует ислам, а не христианство. Это может повлечь за собой непредсказуемые

социально-культурные последствия. До сих пор на территории ЕС доминируют христианские конфессии, а мусульмане образуют относительно обособленные этнические группы.

Социально-культурные проблемы в ЕС сложны и многообразны. Далее будут рассмотрены некоторые из них¹.

Вопрос о демократическом устройстве современного Европейского Союза

В настоящее время в состав ЕС входят страны с рыночной экономикой. Соответственно в каждой из них демократические принципы государственного управления (многопартийность, выборность состава руководящих органов и т. д.) закреплены на уровне национальных конституций. При переходе на новый, наднациональный уровень правления очевидна необходимость сохранить подобные принципы и во всем ЕС. Но здесь возникают многочисленные сложности. В государствах существует доминирующая нация, которая выстраивает систему взаимоотношений с населяющими страну национальными меньшинствами. Соответственно существует народ страны, который выбирает органы государственного управления, представляющие его интересы. Однако в ЕС ситуация выглядит иначе. Главный принцип современной модели ЕС заключается в равноправии входящих в него стран, то есть доминирующей нации нет. При этом представители народов, населяющих территорию ЕС, не утратили своего национального самосознания и по-прежнему ощущают себя немцами, французами, итальянцами, бельгийцами и т. д.² Поэтому вряд ли правомерно утверждать, что европейский народ как новая интернациональная общность уже сформировался. Нельзя сказать и о том, что современные руководящие органы Евросоюза реально защищают интересы европейского народа как целого, так как он фактически не существует [56, p. 14–36].

¹ Изложение последующего материала в значительной мере основано на книге Р. Краус [56].

² Некоторые исследователи проводят аналогию с объединенной Германией. Во время демонстраций и митингов, предшествовавших объединению страны, обратила на себя внимание смена лозунга. Вместо лозунга «Мы — народ» появился лозунг «Мы — один народ». Основная проблема ЕС как интеграционного образования заключается в том, что граждане ЕС не могут выдвинуть лозунг «Мы — один народ».

Относительно недемократичный характер современной политической системы ЕС подтверждается прежде всего принципом комплектования Европейского парламента. Количество депутатов зависит от численности проживающего в стране населения, то есть такие страны, как Германия, Франция, Италия и Великобритания представлены значительно большим количеством депутатов, чем другие страны. Таким образом, существует потенциальная возможность лоббирования национальных интересов и на уровне руководства Евросоюза, что противоречит основной концепции европейской интеграции (создание ЕС как единого союза равноправных участников). У представителей относительно малонаселенных стран ЕС (Швеции, Финляндии, Австрии, Бельгии) создается ощущение, что национальные интересы их стран ущемлены. Данная проблема легко решалась бы в том случае, если бы населяющие Европу народы утратили национальное самосознание и ощущали себя гражданами ЕС. Очевидно, это не может произойти в одночасье. Дискуссионным представляется вопрос: возможно ли такое в принципе?

Решение проблем демократизации политического устройства ЕС связывается с принятием ряда мер.

В рамках ЕС следует более четко определить реальные и потенциальные внешние границы. Для стабильного демократического устройства обычно характерно четкое представление о том, на какую территорию оно распространяется. В связи с регулярным принятием в ЕС новых членов такое представление в настоящее время отсутствует.

Проводить работу, направленную на осознание гражданами стран ЕС своей исторической общности в прошлом и в будущем. Именно такое осознание характерно для народа демократической страны. В современном Евросоюзе ситуация еще далека от этого. Граждане стран ЕС в значительной мере не ощущают исторической общности.

Добиваться гражданской солидарности граждан стран ЕС. Для демократического государства характерна гражданская солидарность населения. Однако в современном ЕС солидарность неразрывно связана с национальной идентификацией отдельных народов (немцы солидаризируются с немцами, французы —

с французами и т. д.). Политика ЕС должна быть направлена на то, чтобы принцип солидарности был характерен для взаимоотношений населения ЕС в целом. Только в этом случае порядок на территории ЕС может быть подлинно демократичным.

Осуществлять эффективную защиту прав национальных меньшинств. Такая защита является одним из важнейших признаков современного государственного устройства, но на территории современного ЕС проблема взаимоотношений между «крупными» нациями и национальными меньшинствами по-прежнему не решена. Очевидно, что в будущем в данном вопросе должен быть найден некий баланс.

Необходимость демократизации политического устройства в современном ЕС представляется очевидной, предметом дискуссий является вопрос о ее модели. В данном контексте обращает на себя внимание спор представителей двух течений: вестфальцев и космополитов. Вестфальцы строят свой подход на основе идей Вестфальского трактата (1648), который принимается многими современными учеными за точку отсчета эпохи существования независимых государств. По мнению вестфальцев, на территории современного Евросоюза проживает множество народов, осознающих себя как национально-культурные образования. В связи с этим реализация национальных интересов может быть обеспечена только при существовании политически независимых государств. Все попытки создать национальные политические структуры, по мнению вестфальцев, обречены на провал, так как они неизбежно наталкиваются на противоречия социально-культурного характера. Национальные политические образования не смогут в полной мере защитить интересы всех народов, населяющих ЕС, поэтому они никогда не станут подлинно демократичными. Соответственно единственную возможность интеграции на территории современной Европы вестфальцы связывают исключительно с экономической кооперацией. При этом национальные государства должны сохранить политический суверенитет в полном объеме без каких-либо ограничений.

Принципиально иную позицию занимают космополиты. Они переносят принципы демократии, существующей в рамках на-

ционального государства, на наднациональный уровень. Они утверждают, что надо полностью ликвидировать национальные границы внутри ЕС и создать государственные органы управления на уровне ЕС как целого. Роль национальных традиций как фактора, определяющего особенности государственного управления в той или иной стране, космополитами отрицается. По их мнению, органы государственного управления могут успешно функционировать на уровне ЕС как целого, не будучи привязаны ни к каким национальным традициям. Тем самым народы, населяющие территорию ЕС, также должны постепенно отойти от осознания своей национально-культурной идентичности и ощутить себя исключительно гражданами ЕС. Именно в этом случае политическое управление в ЕС станет полностью демократичным.

Путь к демократизации современной политической системы ЕС, вероятно, должен быть связан с поиском «золотой середины» между подходами вестфальцев и космополитов. С одной стороны, политические органы ЕС созданы и стремятся функционировать на основе демократических принципов, и пессимизм вестфальцев по этому поводу представляется необоснованным. С другой — ликвидация государственных границ и органов управления на уровне отдельных стран (как это предлагают космополиты), очевидно, была бы преждевременной. Дело в том, что современные народы, населяющие территорию ЕС, сильно ощущают свою национально-культурную идентичность и не готовы отказаться от нее в ближайшем будущем.

Вопрос о культурной идентификации граждан государств, входящих в Европейский Союз

Наряду с проблемами совершенствования политического устройства ЕС в направлении его демократизации большое значение имеет идентификация граждан государств, входящих в состав ЕС. Изначально Евросоюз создавался с целью экономического сотрудничества, и вопрос о культурной идентификации народов не поднимался. В настоящее время он претендует на роль политического образования, близкого к национальному государству, то есть граждане ЕС должны ощущать

себя элементами единой культурной общности под названием *европейская цивилизация*. Однако населяющие территорию современного ЕС народы имеют различную историю и особые религиозно-культурные традиции. Рассматривая современную европейскую культуру, исследователи отмечают традиции англосаксонской и романской культур, античные и «варварские» традиции. На территории современного ЕС доминируют представители христианских конфессий — католики, протестанты, православные. Значительную роль играют и те, кто исповедует ислам [56, р. 38–70]. В этих условиях идентификация граждан стран, входящих в ЕС, как представителей единой цивилизации необычайно сложна.

Впервые вопрос о культурной идентификации в Европе был поставлен еще в декабре 1973 г. на саммите ЕЭС в Копенгагене. Была принята Декларация о европейской идентичности, в которой отмечалось, что принципы репрезентативной демократии, доминанта норм права, социальная справедливость и уважение к правам человека являются главными признаками европейской идентичности. В Декларации констатирован принцип культурного многообразия населяющих Европу народов. В 1999 г. на заседании Европейского совета в Хельсинки была принята *Декларация тысячелетия*, в которой отмечалось, что ЕС базируется на принципах демократии и доминанты норм права. Граждане ЕС связаны такими общими ценностями, как свобода, толерантность, равенство, солидарность и культурное многообразие. ЕС — это уникальный проект, которому нет аналогов в мировой истории. Граждане ЕС только вместе могут справиться с вызовами будущего. Вопрос о культурной идентификации был отражен также в Маастрихтском договоре (1992) и Амстердамском договоре (1997).

В 1992 г. было введено гражданство ЕС. Каждый гражданин страны — члена ЕС одновременно является гражданином ЕС. При этом гражданство в ЕС дополняет национальное гражданство, а не заменяет его. Введены также отличительные признаки государственности, такие как флаг ЕС и гимн ЕС. На флаге ЕС изображен круг, состоящий из 12 желтых звезд на синем

фоне. Количество звезд было выбрано в связи с особым значением числа 12 в античной и христианской культурах. Гимн ЕС представляет собой отрывок из 9-й симфонии Людвига ван Бетховена.

Несмотря на формальные предпосылки культурной идентификации граждан ЕС, процесс продвигается непросто (см. табл. 4–7).

Таблица 4

Осознание населением Европейского Союза своей европейской и национальной идентичности (процент населения по результатам социологических опросов)

	ЕС-12 (1994)	ЕС-15 (1999)	ЕС-25 (2004)
Только европейская идентификация	7	4	3
Идентификация европейская и национальная	10	7	7
Идентификация национальная и европейская	46	43	47
Только национальная идентификация	33	43	41

Источник: [78].

Таблица 5

Осознание населением Франции своей европейской и национальной идентичности (процент населения по результатам социологических опросов)

	ЕС-12 (1994)	ЕС-15 (1999)	ЕС-25 (2004)
Только европейская идентификация	11	7	4
Идентификация европейская и национальная	12	7	9
Идентификация национальная и европейская	52	49	55
Только национальная идентификация	22	35	30

Источник: [78].

Таблица 6

**Осознание населением Германии своей европейской
и национальной идентичности (процент населения
по результатам социологических опросов)**

	ЕС-12 (1994)	ЕС-15 (1999)	ЕС-25 (2004)
Только европейская идентификация	9	4	5
Идентификация европейская и национальная	15	9	9
Идентификация национальная и европейская	43	37	48
Только национальная идентификация	29	46	36

Источник: [78].

Таблица 7

**Осознание населением Великобритании своей европейской
и национальной идентичности (процент населения
по результатам социологических опросов)**

	ЕС-12 (1994)	ЕС-15 (1999)	ЕС-25 (2004)
Только европейская идентификация	7	5	1
Идентификация европейская и национальная	7	4	5
Идентификация национальная и европейская	34	27	35
Только национальная идентификация	49	62	55

Источник: [78].

Данные таблиц свидетельствуют о том, что европейское самосознание среди граждан ЕС за время европейской интеграции явно не стало распространенным явлением. Более того, расширение ЕС в 1994 г. в известной степени подорвало процесс становления европейского самосознания. Если в 1994 г. только европейцами осознавали себя 7 % населения ЕС, то к 2004 г. доля таких людей сократилась до 3 %. Также наблюдается уменьшение доли людей, считающих себя исключительно европейцами, во Франции, Германии и Великобритании. В то же время нельзя

говорить и о полном неприятии идеи создания европейской нации населением ЕС. Многие из тех, кто ставит на первое место свою национальную принадлежность, все же ощущают себя принадлежащими и к европейской нации. В некоторых странах (Франции, Германии, Великобритании) и в ЕС в целом доля подобного населения несколько возросла в период с 1999 по 2004 г. При этом доля населения, осознающего исключительно национальную принадлежность, в период с 1999 по 2004 г. в ЕС в целом и во всех рассмотренных странах также выросла. Идея формирования единого европейского сознания не чужда населению ЕС, но большинство европейцев органически сочетают в своем сознании европейскую и национальную принадлежность и при этом зачастую ставят национальную принадлежность на первое место. Будущее европейской интеграционной модели во многом зависит от того, в какой мере политика ЕС сможет учесть сочетание национальной и европейской составляющих в сознании населения и достичь в данном контексте разумного баланса.

Вопрос о языковом многообразии на территории Европейского Союза

Восприятие Евросоюза как мультикультурной цивилизации неразрывно связано с тем, что его население говорит на многих языках. После расширения ЕС в 2007 г. государственными и равноправными считаются 23 языка. Кроме того, сохраняется большое количество языков, которые распространены на территории ЕС, но не имеют статуса национальных (государственных). Языковая палитра современного ЕС имеет не только лингвистическое, но и большое социально-политическое значение, и это не случайно. Экономическое развитие неразрывно связано с усложнением разделения труда и созданием кооперационных взаимосвязей, включающих различные территории. В свою очередь, экономическая кооперация невозможна без коммуникаций, то есть существует потенциальная потребность общения людей на одном языке. На территории ЕС обычной является ситуация, когда граждане знают от одного до трех языков; таким образом, существует проблема коммуникации в связи с наличием языкового барьера [56, р. 78–100].

В контексте европейской интеграции вопрос о языковом многообразии затрагивается в различных аспектах. Язык признается одним из ключевых факторов, определяющих принадлежность человека к той или иной культурной общности. Страны ЕС предъявляют к мигрантам ряд требований, касающихся владения национальным государственным языком. В связи с этим возникает проблема: если рассматривать ЕС как национальное образование, близкое к государству, то правомерно исходить из принципа свободы перемещения граждан по территории ЕС. Принципиально такая свобода обеспечивается Шенгенским соглашением (в настоящее время из участников ЕС в него не входят лишь Великобритания, Болгария и Румыния, но при этом входят страны, не являющиеся членами ЕС, — Швейцария и Норвегия). Однако языковой фактор может тормозить перемещение граждан ЕС по его территории. В особом положении оказываются иммигранты из стран, не входящих в ЕС. При въезде в одну из стран ЕС они должны владеть ее государственным языком в требуемом объеме. Речь идет не столько о ЕС в целом, сколько о конкретной стране, где народ осознает себя как единое культурное сообщество, в основе которого лежит язык. Иммигрант, претендующий на постоянное проживание в этой стране, должен владеть ее языком, так как в противном случае он не сможет стать полноправным членом данного культурного сообщества. Этот факт изначально считается негативным с социальной точки зрения. Остается открытым вопрос — может ли иммигрант сменить страну проживания в рамках ЕС, не овладев в достаточной мере ее национальным языком?

В 1992 г. была принята *Европейская хартия региональных языков*, которая признана главным юридическим документом, регулирующим вопросы соблюдения прав человека в условиях языкового многообразия. Хартия трактует региональные языки и языки национальных меньшинств как языки, «которые традиционно используются на определенной территории народами, численность которых меньше по сравнению с численностью прочего населения страны». Тем самым не принимаются во внимание языки иммигрантских диаспор и диалекты. Несмотря на статус юридического документа,

Хартия предполагает возможность гибких трактовок тех или иных положений. В конце 2006 г. она была одобрена лидерами стран (21), входящих в Совет Европы, 13 из которых на тот момент являлись членами ЕС. Принятие Хартии направлено на предотвращение социальных конфликтов на территории ЕС, связанных с языковым многообразием. Этот документ подтверждает признание важности разумного и эффективного управления языковыми коммуникациями в условиях углубления интеграции.

Таким образом, будущее ЕС как интеграционного блока зависит от того, в какой мере будет найден баланс между принятым курсом на развитие экономической, политической и правовой интеграции, с одной стороны, и стремлением народов Европы сохранить свое национально-культурное своеобразие — с другой. Данная проблематика не исчерпывается поставленными выше вопросами. Она имеет множество аспектов, некоторые из которых будут рассмотрены в последующих главах.

2.2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БАЗА ГЛОБАЛИЗАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ТИПОЛОГИИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ: ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ

Процесс глобализации актуализирует еще одну важную теоретическую проблему: какой тип *хозяйственной системы* будет характерен для глобального миропорядка? Проблема исторических типов хозяйственных систем занимает одно из центральных мест в экономической теории. Последователи марксизма выделяют следующие типы общественно-экономических формаций: первобытно-общинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая, коммунистическая. Основным достоинством данного подхода является его историческая последовательность и всеобъемлющий характер. Фактически он охватывает прошлое, настоящее и будущее человечества. В то же время данный подход зачастую использовался для идеологических целей [10]. В основу типа хозяйственной системы ставилась форма собственности, форма эксплуатации и т. д. Здесь сочеталось утверждение объективных законов экономического

развития человечества и некоторых идеологических принципов¹.

В западной экономической литературе проблемы типологии хозяйственных систем также занимают большое место. При этом основным критерием, определяющим типологическую особенность хозяйственных систем, выступает соотношение плановых и рыночных регулирующих механизмов. По данному критерию выделяют плановую, рыночную и смешанную экономики.

Хозяйственный миропорядок может быть подлинно глобальным лишь в том случае, если для всего мира будет характерен принципиально идентичный тип экономических отношений, то есть его формирование должно осуществляться на единой экономической основе. В противном случае возникает борьба между противоположными системами, что так или иначе отдалит мировое хозяйство от состояния глобальности. Данная закономерность в значительной мере предопределяет тенденции развития национальных хозяйственных систем. В настоящее время национальные экономики также представляют собой хозяйственные системы определенного типа. Тип хозяйственной системы в той или иной национальной экономике, вероятно, определяет перспективы ее развития в условиях глобализации. Вопрос о тенденциях развития национальных экономик в условиях глобализации может быть поставлен как по отношению к национальным экономикам вообще, так и по отношению к национальным хозяйственным системам определенного типа в частности.

В 1990-е гг. окончательно утвердилась информационная стадия в развитии мирового хозяйства. В результате процессов трансформации в постсоциалистических странах мир перестал быть расколотым на две части. Однако возникает вопрос: какого типа хозяйственная система лежит в основе процессов глобализации? В экономической литературе распространено мнение, что базой глобализации является некая новая постиндустриальная хозяйственная система. По нашему мнению, эту позицию следует считать дискуссионной. Современная практика часто

¹ Именно идеологическая составляющая данного подхода привела к тому, что он утратил актуальность после распада мировой социалистической системы, то есть когда изменилась идеологическая парадигма постсоциалистических стран.

свидетельствует о том, что господствующий тип хозяйственных отношений по-прежнему вписывается в рамки рыночной (капиталистической) экономики.

Дискуссионность высказываний о принципиально новом типе современных экономических взаимоотношений подтверждают следующие факты:

— большинство стран в настоящее время имеют рыночную экономику, то есть рыночные отношения декларируются и защищаются в конституциях;

— в условиях информационной экономики сохраняются такие традиционные признаки рыночной хозяйственной системы, как институт частной собственности, конкуренция, наемный труд;

— в основе хозяйственной деятельности по-прежнему лежит частная инициатива, ориентированная на извлечение прибыли.

Хозяйственные системы рыночного типа, несомненно, эволюционируют. Усиливается их социальная составляющая, периодически возрастает роль макроэкономического регулирования. Однако говорить о том, что в современных условиях информационная экономика уже представляет собой хозяйственную систему принципиально иного (нерыночного) типа, явно преждевременно.

При этом нельзя не признать, что в последние десятилетия в процессе экономического развития человечества наблюдаются тенденции, свидетельствующие о серьезных успехах хозяйственной системы рыночного (капиталистического) типа. В 1960-е гг. возникло «общество благосостояния»¹, то есть экономический уклад, обеспечивающий высокий жизненный уровень не для каких-либо отдельных слоев, а для общества в целом. В настоящее время общество благосостояния существует в странах «золотого миллиарда» (США, Западной Европе, Японии, а также новых азиатских индустриальных странах, таких как Сингапур, Малайзия, Таиланд, Тайвань). Сам факт начала

¹ Наряду с понятием *общество благосостояния* в экономической литературе распространен термин *демократическое государство благосостояния*. Речь идет об экономике развитых индустриальных стран — рыночной экономике, в которой государство выполняет регулирующую функцию. «Демократическое государство благосостояния является общепризнанным идеалом населения» [70, s. 170].

трансформационных процессов в странах бывшего социалистического лагеря свидетельствует о своеобразном признании достижений рыночной экономики фактически во всем мире. Кроме того, в последние годы происходит своеобразная «рыночная экспансия», то есть расширение сферы рыночных отношений. В ряде развитых индустриальных стран наблюдается дальнейшая приватизация предприятий¹. На протяжении последнего десятилетия реформируется система государственного управления — в нее внедряются рыночные принципы работы². Таким образом, «рынка становится все больше» [73, s. 56].

Рыночная экспансия имеет также и глобальное значение. Именно рыночный механизм признается многими экспертами в качестве экономической основы глобализации [11]. Действительно, процессы современной глобализации начались в капиталистической части мира, который в то время был расколот на две противоположные системы. В результате начавшейся в конце 1980-х гг. рыночной трансформации в постсоциалистических странах процесс экономической глобализации охватил практически весь мир. В настоящее время глобализация происходит полностью на рыночной основе и в соответствии с законами ры-

¹ В качестве примера успешной приватизации отмечают опыт денационализации в Великобритании и Франции в 1980-е гг. В результате денационализации произошло существенное увеличение показателей эффективности работы предприятий, что привело к некоторому увеличению государственных доходов. В настоящее время в европейских странах приватизируются такие «традиционно» государственные учреждения, как почта и железнодорожная сеть [8]. В условиях кризиса происходят обратные процессы — усиливается государственное вмешательство в экономику, некоторые частные объекты вновь переходят в государственную собственность. Однако последствия данного процесса оценить трудно. Вполне вероятно, что после преодоления кризиса влияние государства снова ослабнет, при этом частные структуры должны пересмотреть бизнес-модели, не оправдавшие себя в докризисный период.

² Ф. Буссе отмечает следующие недостатки работы государственных органов в Германии: очень высокую долю государства в экономике; избыток элементов государственного аппарата; чрезмерную сложность и бюрократизм процедур государственного управления; слишком высокую численность государственных служащих; неэффективное использование государственного бюджета. Основная задача реформы в сфере государственного управления должна быть направлена на поворот государственных органов «лицом к клиенту» (как это имеет место на частных предприятиях). Основными мерами в этом направлении являются: приватизация некоторых традиционно государственных сфер (таких как почтовое и железнодорожное сообщение), сокращение некоторых структур государственного аппарата, упрощение процедуры планирования и выдачи лицензий, реформирование системы государственного права [76].

ночной хозяйственной системы. Об этом говорят, например, следующие факты:

- динамичный рост международных торговых операций. Торговля ведется на основе рыночных цен и в соответствии с законами рыночной конкуренции;

- стремительное распространение МПИ. Решения об осуществлении МПИ принимаются с учетом рыночной конъюнктуры с целью извлечения прибыли;

- международное движение капиталов, в основе которого лежит рыночный принцип (поиск наиболее выгодных возможностей вложения денег с точки зрения перспективы извлечения прибыли);

- развитие МНК (важных движущих сил глобализации) ориентировано на реализацию рыночных интересов: увеличение прибыли в результате завоевания международных рынков и снижение издержек за счет перемещения производственных процессов в регионы с более дешевой рабочей силой;

- деятельность международных экономических организаций в значительной мере направлена на стимулирование рыночных отношений.

О рыночном типе хозяйственной системы, лежащем в основе глобализации, свидетельствует и мировой кризис, начавшийся летом 2007 г. с ипотечного кризиса в США. За несколько десятилетий до этого относительно низкие процентные ставки, обусловленные избытком ликвидности, привели к неоправданному расширению ипотечного кредитования на американском рынке. При выдаче кредитов расчет делался на благоприятную ситуацию на американском рынке недвижимости (то есть продажа объекта позволит вернуть взятый кредит). Однако в действительности события развивались следующим образом. Образовавшийся дефицит ликвидности привел к росту процентных ставок в США, а при повышенных ставках многие заемщики не смогли выплатить кредиты и начали продавать объекты недвижимости. Это вызвало падение цен на рынке, в результате чего многие американские банки попали в трудное положение.

Современный уровень глобализации экономики (в частности, финансовой) можно рассматривать как главную причину того,

что американский ипотечный кризис приобрел масштабы мирового финансового, а затем и экономического кризиса. Многие европейские и азиатские банки вложили большие средства в ценные бумаги американского ипотечного рынка. Эти вложения были фактически потеряны, что резко ухудшило финансовое положение европейских и азиатских банков и негативно сказалось на их способности кредитовать реальный сектор экономики. Такое положение дел неизбежно приводит к определенному экономическому спаду, уже затронувшему многие страны мира [25].

Нынешний экономический кризис нельзя считать следствием только процесса глобализации. И до начала глобализации капиталистическая система переживала кризисы, крупнейший из которых был в 1929–1933 гг. (Великая депрессия). Глобализацию можно рассматривать как фактор, способствующий стремительному распространению начавшихся в США кризисных тенденций по всему миру. Кризисы являются неотъемлемой частью циклического развития экономики. Цикличность характеризует в первую очередь хозяйственную систему рыночного (капиталистического) типа. Кризис, наблюдаемый с лета 2007 г., также свидетельствует о том, что процесс глобализации осуществляется на основе законов рыночной (капиталистической) экономики. При этом возможности чисто рыночных механизмов как базовых элементов глобального хозяйственного миропорядка не стоит абсолютизировать. Сам факт длительного сосуществования противоположных хозяйственных систем свидетельствует о том, что в истории человечества экономическая деятельность осуществлялась в условиях как рыночных, так и иных (нерыночных) отношений. Рыночные преобразования 1980–1990-х гг. вызвали множество социально-экономических проблем, и до сих пор в некоторых странах их нельзя признать успешно завершенными [8], а отдельные страны (Куба, Северная Корея) вообще не провозгласили курса на рыночные реформы. Поэтому нельзя исключить возможности нового усиления роли централизованных (государственных) экономических регуляторов, которые встроится в глобальный хозяйственный миропорядок. Скорее всего это произойдет в результате эволюции современных рыночных

механизмов, доминанта которых в нынешней хозяйственной системе очевидна.

Таким образом, можно сформулировать следующую закономерность: *беспрепятственное развитие процесса глобализации возможно только на основе доминирующего в мире типа хозяйственной системы. На современном этапе экономической базой глобализации стала хозяйственная система рыночного (капиталистического) типа. Дальнейшее развитие процесса глобализации будет происходить на основе эволюции рыночной экономики путем вкрапления централизованных (нерыночных) форм управления хозяйственной деятельностью.*

Можно предположить, что тенденции развития национальных экономик в условиях глобализации имеют специфические особенности применительно к постсоциалистическим странам. Процессы трансформации, происходящие в этих государствах с начала 1990-х гг., фактически сформировали там определенный тип хозяйственной системы. Данный тип носит временный характер (трансформационная экономика в результате завершения рыночных реформ должна превратиться в рыночную). Однако поскольку эти процессы, вероятно, будут происходить на протяжении длительного времени, к трансформационной экономике следует подходить с точки зрения современного типа хозяйственной системы (аналогично развитым индустриальным или развивающимся странам).

Исходя из соотношения понятий *глобализация* и *рыночная трансформация*, можно выделить два проблемных блока, требующих специального рассмотрения:

— реальное значение трансформации в процессе глобализации (являются ли трансформационные преобразования основной причиной или только ускоряющим фактором глобализации? какова глобальная составляющая трансформационных процессов?);

— вероятность раскола мира на две противоположные хозяйственные системы (является ли рыночная экономика единственной базой глобализации?)

На протяжении 1917–1989 гг. существовали две противоположные хозяйственные системы. После революции 1917 г.

в России начала создаваться плановая экономика, а после окончания Второй мировой войны образовалась мировая социалистическая система, то есть группа стран с плановой экономикой. Разделение мира на две системы, вероятно, само по себе является тормозом становления глобального хозяйственного миропорядка. При этом в течение нескольких десятилетий шла ожесточенная борьба капиталистической и социалистической систем за мировое господство. И если в рамках капиталистической системы активно развивались процессы интернационализации, то страны социалистического лагеря в значительной мере дистанцировались [21], что подтверждается следующими фактами:

- в странах с плановой экономикой существовала государственная монополия на внешнюю торговлю. Государство жестко контролировало и фактически ограничивало возможности участия предприятий в экспортно-импортных операциях;

- поскольку предприятия находились в государственной собственности, финансовый результат их деятельности фактически был в распоряжении государства. Такие предприятия не представляли интереса для иностранных инвесторов, поэтому иностранные инвестиции в социалистические страны были очень малы и не оказывали существенного влияния на их экономику;

- финансовые потоки полностью контролировались государством; возможность интеграции социалистических стран в мировую валютную и финансовые системы была исключена;

- в странах с плановой экономикой для частных лиц ограничивалась возможность пересечения границ. Фактически это означало изоляцию местного населения от мирового рынка труда;

- политика дистанцирования от остального мира проявлялась также в неучастии этих стран в работе таких организаций, как Международный валютный фонд, Всемирный банк, Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ, ГАТТ) и др. Экономическая обособленность сопровождалась политическим противостоянием, известным как холодная война. При этом в странах социалистической системы проводилась политика тесной интеграции. Особенно отчетливо это проявлялось в рамках Совета экономической взаимопомощи (СЭВ). Несмотря на то,

что экономическая интеграция стран с плановой экономикой была очень высокой, ее характер существенно отличался от интеграции в рамках современных экономических блоков. Интеграцию в рамках СЭВ нельзя признать сотрудничеством равных партнеров. Экономическая политика СЭВ полностью определялась Советским Союзом и была направлена на концентрацию всех ресурсов и возможностей стран — членов СЭВ для достижения «единых целей», которые также формулировались в основном в СССР.

Существование плановой системы и противоборство двух систем фактически *исключали возможность становления глобального хозяйственного миропорядка*. Поэтому было бы логично предположить, что распад мировой системы социализма и начало трансформационных процессов являются основными экономическими предпосылками современной глобализации. Несмотря на определенную логику данного предположения, оно, по нашему мнению, не соответствует действительности. Об этом говорят следующие наблюдения:

— обзор основных форм проявления глобализации показывает, что все эти тенденции начались в капиталистической части мира примерно за 10–15 лет до начала рыночных трансформационных процессов. При этом региональная структура международной торговли, МПИ, международных потоков капиталов свидетельствует о том, что страны с переходной экономикой занимают довольно скромное место в процессе глобализации;

— рыночная трансформация в постсоциалистических странах сопровождается их интеграцией в мировую экономику. На них также распространяются действовавшие ранее в капиталистической части мира принципы и правила. Страны с переходной экономикой становятся членами таких организаций, как ЕС, ВТО, НАТО, которые были образованы за несколько десятилетий до распада мировой социалистической системы.

Таким образом, рыночные реформы в бывших социалистических странах следует признать *ускоряющим фактором* глобализации, а не основной ее предпосылкой. Начавшийся в 1970–1980-е гг. в капиталистическом мире процесс глобализации получил новый импульс в результате распада мировой системы

социализма. Трансформационные процессы в постсоциалистических странах имеют двоякое значение. С одной стороны, непосредственным фактором этих процессов были внутренние противоречия плановой экономики, ставшие серьезным тормозом на пути развития стран социалистической системы¹. Начиная рыночные реформы, каждое государство искало новые резервы развития, которые связывались с переходом к рыночной экономике. С другой стороны, можно говорить и о глобальных факторах трансформационных процессов в постсоциалистических странах. Начало рыночных реформ, помимо внутренних противоречий плановой экономики, было обусловлено успешным развитием индустриальных капиталистических стран на протяжении нескольких десятилетий XX в. В результате научно-технического прогресса существенно расширилась номенклатура выпускаемой продукции и повысилось ее качество. Конкурентный механизм постоянно создавал предпосылки дальнейшего повышения производительности и эффективности труда. Эти тенденции в сочетании с разумной государственной политикой привели к появлению «общества благосостояния». Кроме того, в 1960–1970-е гг. капиталистический мир продемонстрировал способность преодолевать внутренние кризисы. В 1980-е гг. развитые индустриальные страны существенно превосходили социалистические по уровню жизни. Все эти факторы оказывали непосредственное влияние на страны с плановой экономикой, то есть фактически демонстрировали превосходство противоположной системы, что само по себе послужило стимулом для начала рыночных реформ. Глобализация создала предпосылки для расширения сферы влияния капиталистической системы на территории бывших социалистических стран. Рыночная глобализация открывала возможности интеграции стран социалистической системы в мировое хозяйство после осуществления рыночных реформ.

Рыночные реформы в постсоциалистических странах имеют как внутреннюю, так и глобальную составляющие (рис. 9).

¹ Последовательный анализ факторов низкой эффективности плановой экономики и многих ошибочных решений руководства СССР дает Е. Гайдар. Он называет проблемы, приведшие к распаду СССР и тем самым к исчезновению планового хозяйства, «трещинами в фундаменте» [5, с. 131–205].

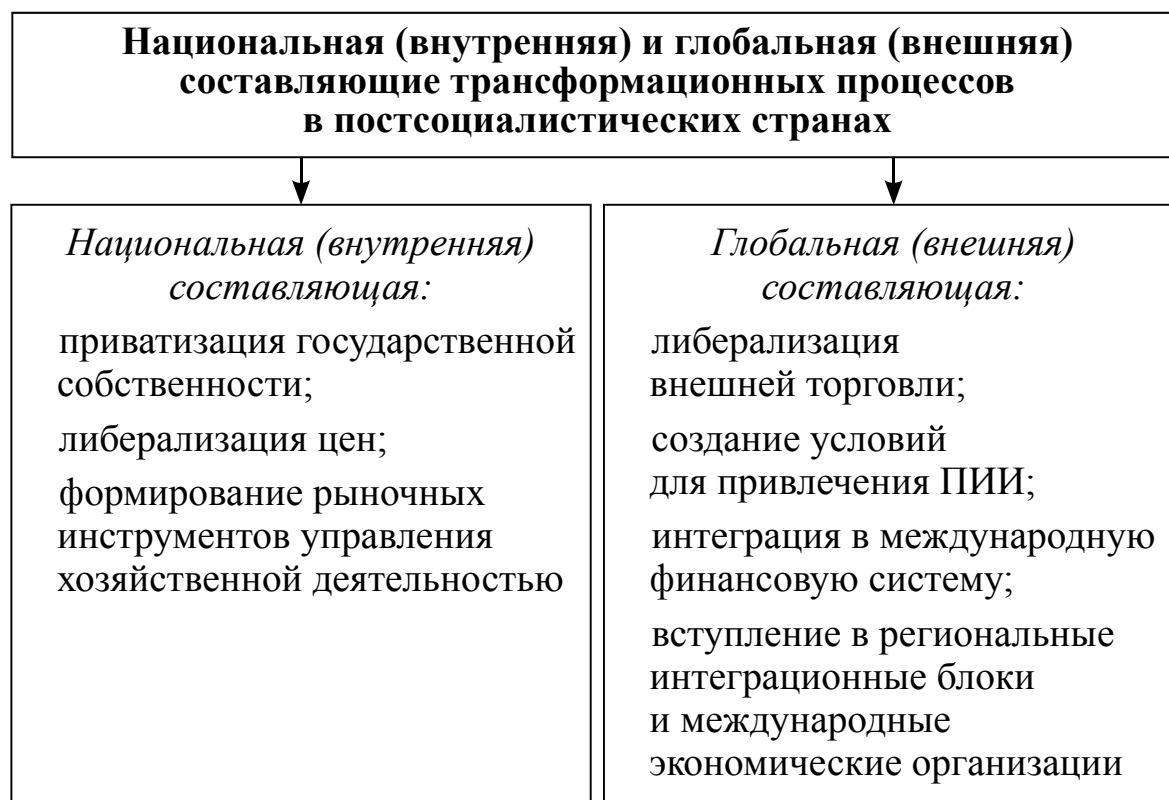


Рис. 9. Составляющие трансформационных процессов в постсоциалистических странах

Глобальная составляющая рыночных преобразований заключается в создании условий для интеграции в мировое хозяйство. Речь идет в основном об устранении вышеупомянутых факторов, обуславливающих экономическую замкнутость стран социалистической системы в период раскола мира на две противоположные системы. Об этом свидетельствует следующее:

— после распада мировой социалистической системы во всех постсоциалистических странах была ликвидирована государственная монополия на внешнюю торговлю и снято значительное количество ограничений на ввоз иностранных товаров;

— большинство стран с переходной экономикой в первые годы трансформационной фазы приняли законы, регулирующие механизмы привлечения прямых иностранных инвестиций. Одновременно происходило становление рынка капитала, акции предприятий начали продаваться западным инвесторам [36; 51; 66];

— страны с переходной экономикой принимают активное участие в работе международных экономических организаций (ВТО), а также в региональных экономических блоках АТЭС и АСЕАН. Особо следует отметить вступление стран Центрально-Восточной Европы (ЦВЕ) в ЕС. Последнее расширение ЕС является следствием реализации трансформационных процессов внутри вступивших в ЕС стран, с одной стороны, и их последовательной интеграции в мировое хозяйство — с другой [39; 69].

Главная задача рыночных преобразований заключается в создании на территории постсоциалистических стран хозяйственной системы, базирующейся на противоположных (рыночных) принципах. Рыночные реформы осуществляются уже более 20 лет [22; 28]. Несмотря на существенные различия их промежуточных результатов, нельзя не признать, что за этот период в большинстве постсоциалистических стран сформировалась принципиально новая хозяйственная система. Ряд стран уже сегодня имеют признаки государств с рыночной экономикой. После первых лет рыночных реформ практически все бывшие социалистические страны демонстрируют экономический рост (рис. 10, а–в).

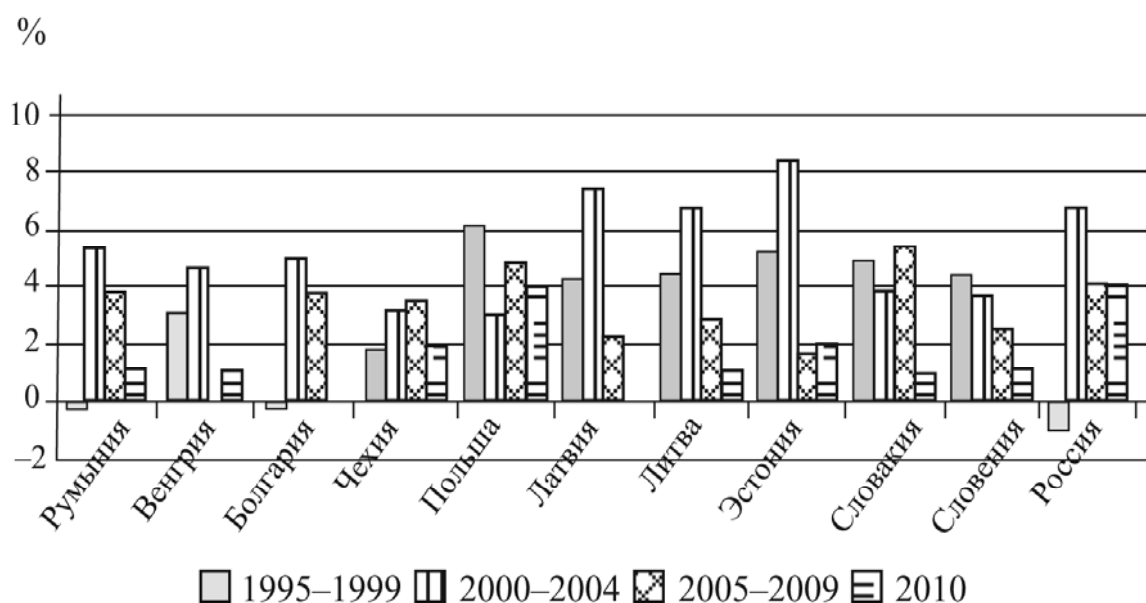


Рис. 10, а. Экономический рост в странах Центральной и Восточной Европы и России (Источник: [84; собственные расчеты])

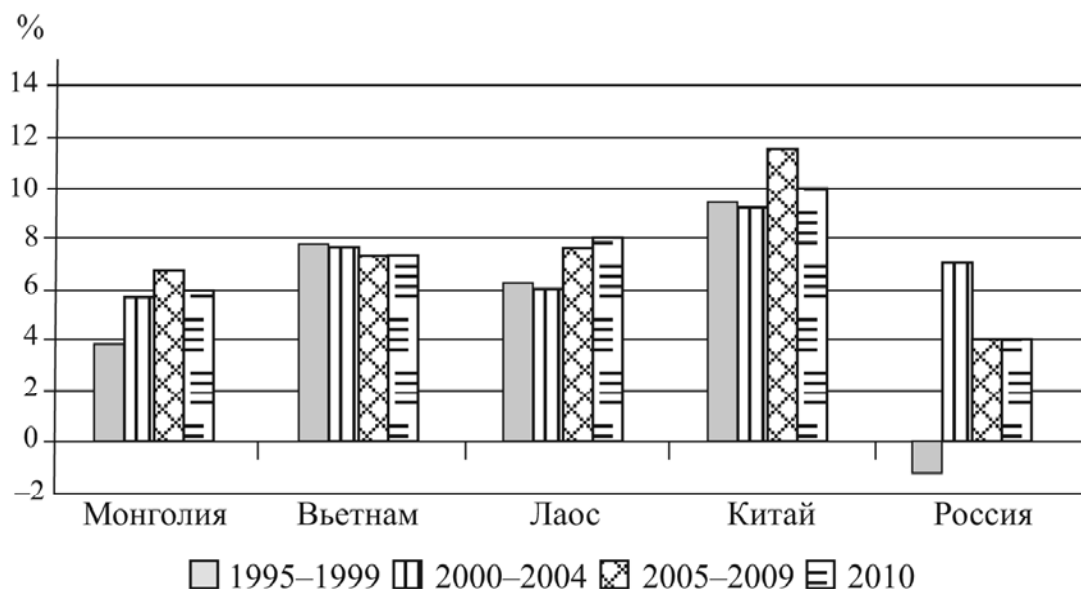


Рис. 10, б. Экономический рост в странах Азии и России
(Источник: [84; собственные расчеты])

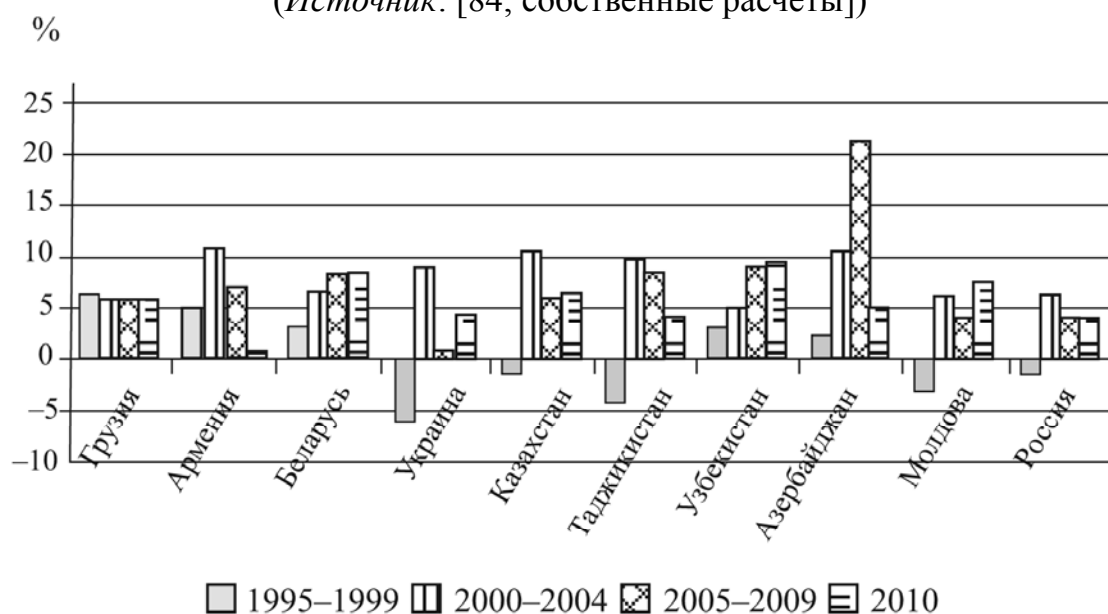


Рис. 10, в. Экономический рост в странах СНГ и России
(Источник: [84; собственные расчеты])

Рисунки наглядно показывают, что в темпах экономического роста бывших социалистических стран присутствует определенная дифференциация. По сравнению со странами ЦВЕ в России рост начался несколько позднее (с 1999 г.), однако его темпы в дальнейшем не уступали показателям стран ЦВЕ. Что касается азиатских постсоциалистических стран, то в них темпы роста явно превышают российские. Наконец, менее однозначная картина наблюдается при сравнении со странами СНГ.

Примечательно, что в 1995–1999 гг. не только Россия, но и Молдавия, Таджикистан и Украина демонстрировали отрицательный рост. В последующие годы в большинстве стран СНГ экономический рост был несколько выше, чем в России.

Интеграция постсоциалистических стран в международную торговлю отражается в динамике их экспорта и импорта (рис. 11, а, б).

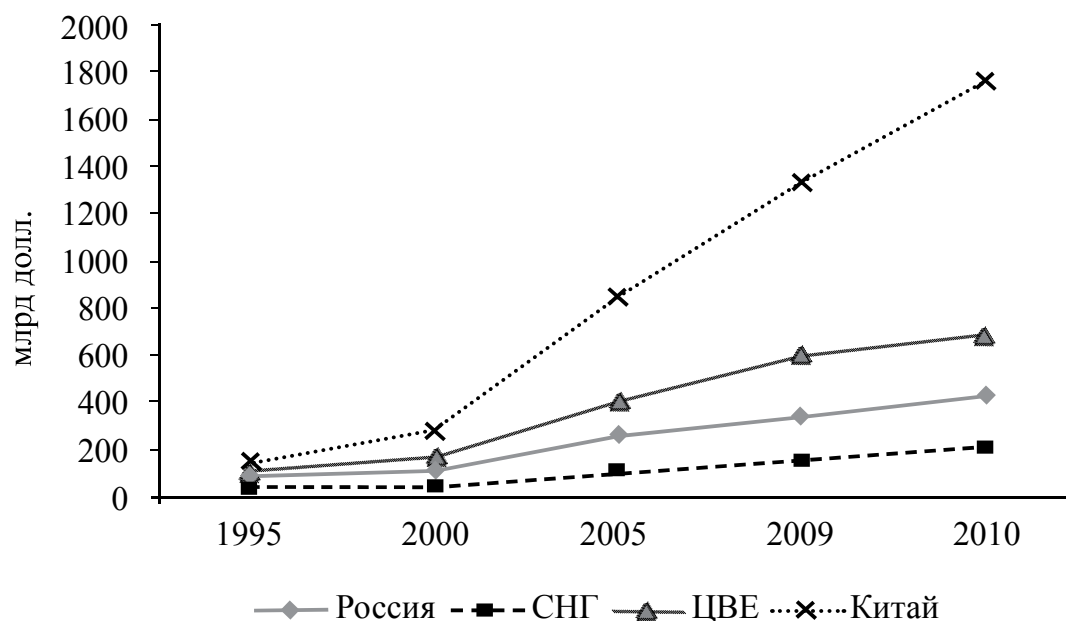


Рис. 11, а. Динамика экспорта для постсоциалистических стран
(Источник: [84; собственные расчеты])

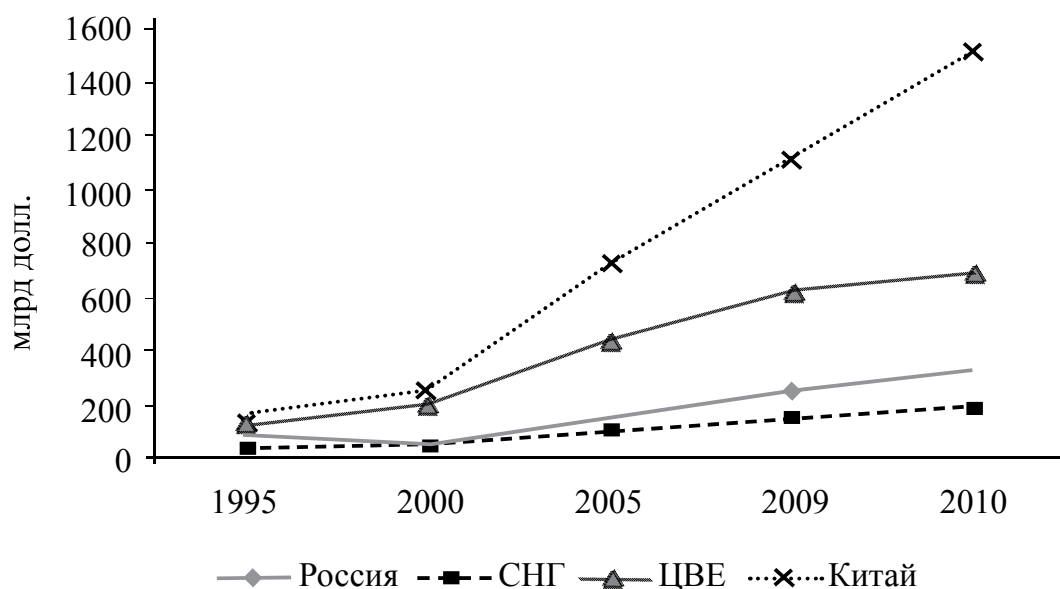


Рис. 11, б. Динамика импорта для постсоциалистических стран
(Источник: [84; собственные расчеты])

Принципиально динамика экспортно-импортных операций имеет позитивный характер, что свидетельствует о некотором прогрессе постсоциалистических стран в международной торговле. Однако дифференциация объемов существенна: экспорт Китая примерно в 3 раза превышает экспорт стран ЦВЕ, при этом Россия и страны СНГ значительно отстают. Аналогичная картина наблюдается и для импортных операций.

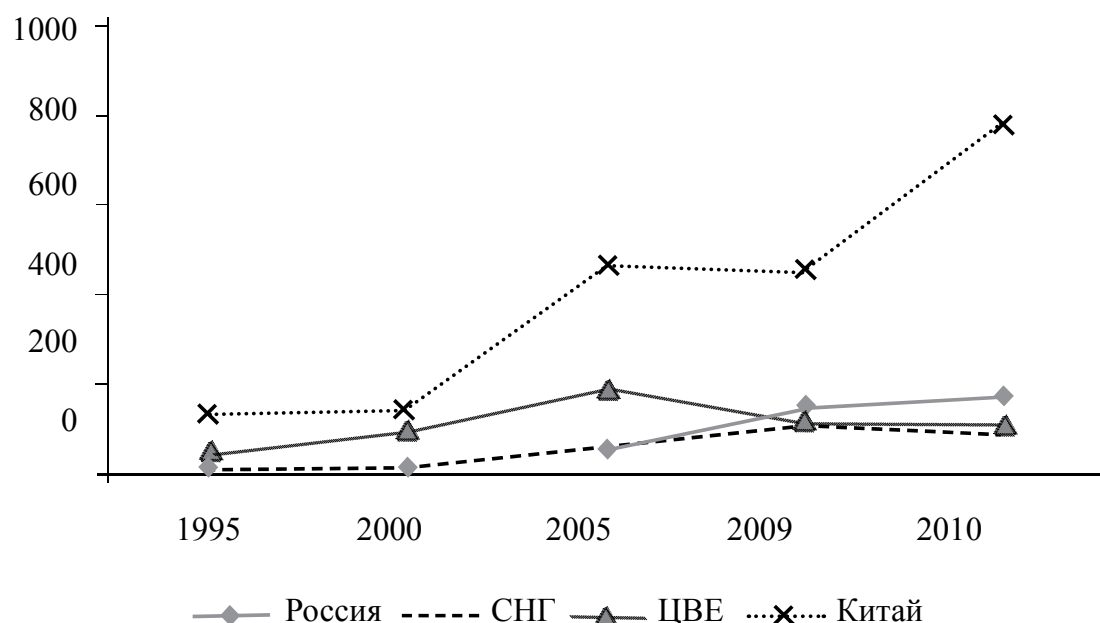


Рис. 12. Динамика объемов,
привлекаемых в постсоциалистические
страны ПИИ
(Источник: [84; собственные расчеты])

Об интеграции постсоциалистических стран в потоки международных прямых инвестиций свидетельствует динамика привлекаемых ПИИ (рис. 12).

Здесь картина во многом напоминает ситуацию с экспортно-импортными операциями. Превосходство Китая в плане привлекательности для иностранных инвесторов очевидно. Некоторые различия связаны с тем, что в последние годы Россия несколько превзошла страны ЦВЕ по объему привлекаемых ПИИ. Это объясняется в первую очередь благоприятным положением дел на сырьевых рынках.

Несмотря на решительные меры по интеграции в мировое хозяйство, страны с переходной экономикой занимают скромное место в процессе глобализации, что обусловлено рядом причин. Во-первых, к моменту начала рыночных реформ капиталистическая часть мира обладала явным экономическим превосходством над социалистической. Во-вторых, в процессе интеграции в мировое хозяйство страны с переходной экономикой начинают «играть» по единым правилам с развитыми индустриальными странами, имея разные стартовые условия. И, наконец, в-третьих, процесс глобализации начался в капиталистической части мира, то есть его природа во многом органически вытекает из закономерностей развития капиталистической хозяйственной системы в 1950–1980-е гг. (углубление международного разделения труда, международные перемещения капиталов, международная миграция рабочей силы). На современном этапе эти процессы продолжают развиваться и в них включаются страны с переходной экономикой. В таких условиях постсоциалистические страны объективно не могут играть ведущую роль в глобализирующемся мире (рис. 13, а, б; 14).

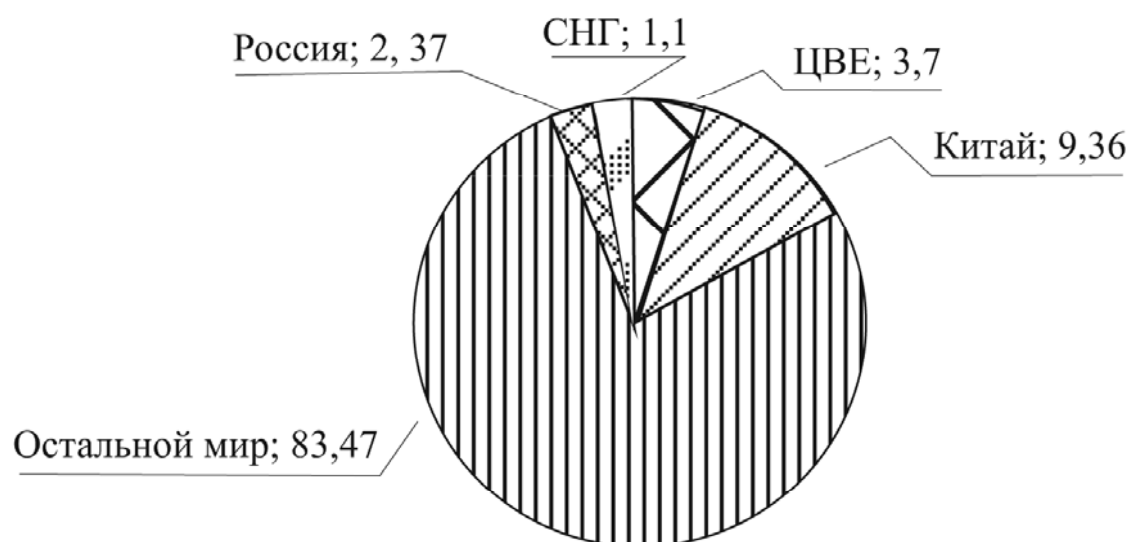


Рис. 13, а. Доля (%) постсоциалистических стран в мировом экспорте — 2010 г. (Источник: [84; собственные расчеты])

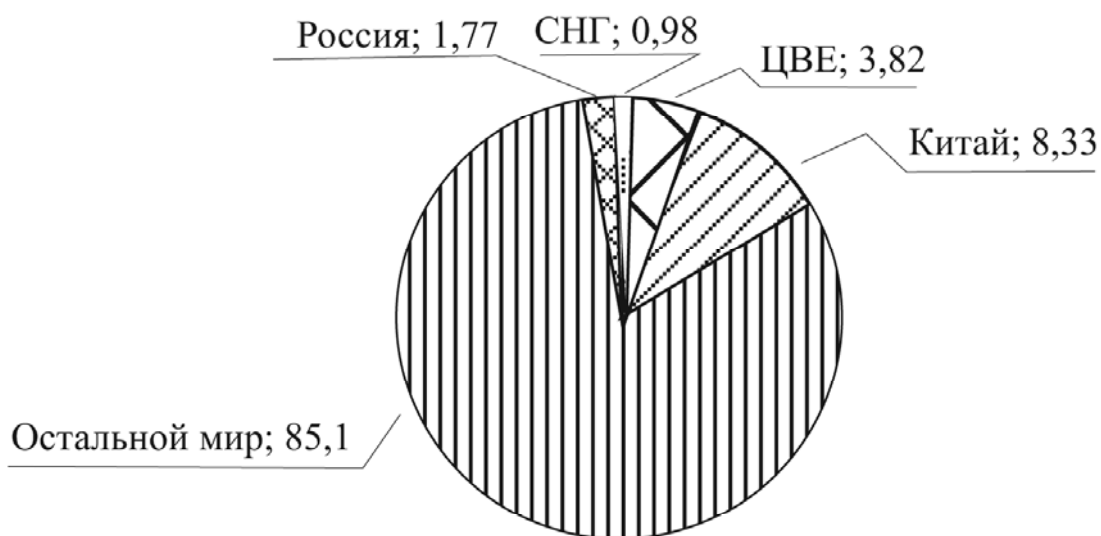


Рис. 13, б. Доля (%) постсоциалистических стран в мировом импорте — 2010 г. (Источник: [84; собственные расчеты])

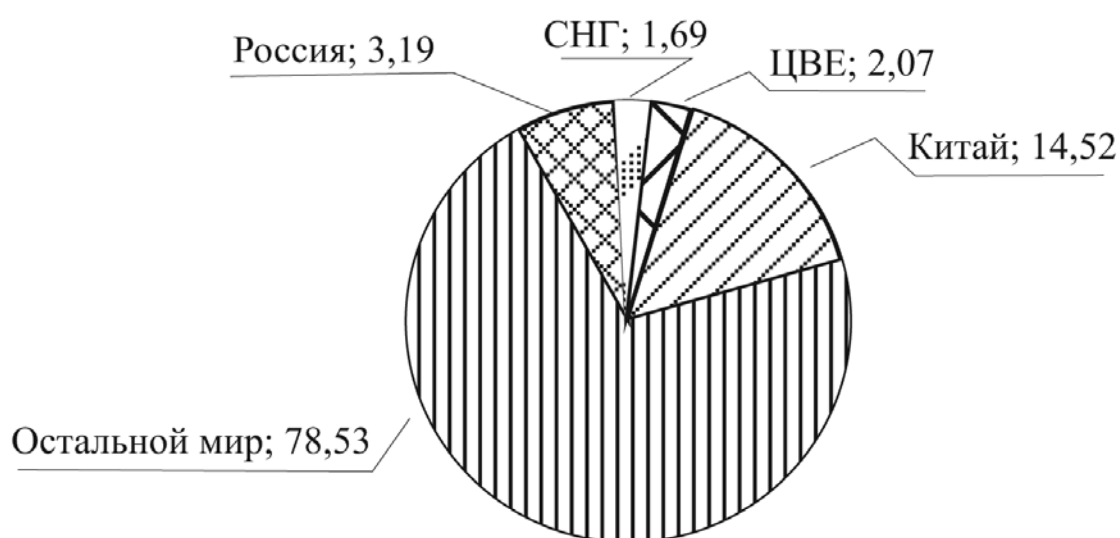


Рис. 14. Доля (%) постсоциалистических стран в мировых объемах привлекаемых ПИИ — 2010 г. (Источник: [84; собственные расчеты])

Как показывают данные рис. 13 и 14, к 2010 г. доля России в мировой торговле составляла 2,37 % по экспорту и 1,77 % по импорту. Из всего объема привлекаемых ПИИ на долю России приходилось 3,19 %. Низкие показатели характерны также

для стран ЦВЕ и СНГ. Принципиально иная картина наблюдается в Китае. Его доля в международной торговле и привлекаемых ПИИ значительна. Это говорит о том, что китайская экономика, в отличие от других постсоциалистических стран, играет исключительно важную роль в современных процессах глобализации. Такое положение Китая объясняется следующими причинами:

- экономические реформы в Китае начались примерно на 10 лет раньше, чем в других постсоциалистических странах. В связи с этим к середине 1990-х гг. китайская экономика накопила значительный опыт интеграции в систему международных хозяйственных связей на рыночных принципах;

- китайской экономике присущи некоторые черты, которые дают ей хорошие шансы успешно развиваться и играть значительную роль в процессе глобализации. Избыток дешевой рабочей силы, с одной стороны, позволил производить в больших объемах конкурентоспособную (по соотношению цена/качество) продукцию и экспортировать ее, с другой — создал хорошие условия для привлечения ПИИ. Кроме того, гигантский внутренний рынок стал важным фактором как для привлечения ПИИ, так и для развития импорта. Наконец, политическая стабильность в сочетании с благоприятной для иностранных инвесторов экономической политикой предопределили важную роль китайской экономики в мировых инвестиционных потоках.

Таким образом, говоря о развитии постсоциалистических стран в условиях глобализации и их позициях в этом процессе, следует различать определенные группы стран и особо выделять экономику Китая. Что касается стран ЦВЕ, то в связи с их небольшими размерами и сложными стартовыми условиями в начале рыночных реформ они, несмотря на определенные успехи (например, стабильные темпы экономического роста), все же не могут считаться активными участниками глобализационного процесса. Однако вступление этих стран в ЕС дает им шансы на успешное развитие в глобализирующемся мире. Что касается России и стран СНГ, то приходится констатировать, что данная группа стран из-за низкого уровня международной конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности до сих пор не смогла реально воспользоваться предоставляемыми глобализацией возможностями.

Эпоха сосуществования двух противоположных систем осталась в прошлом, однако вопрос о возможности нового раскола по-прежнему актуален. Возникновение принципиально противоположных хозяйственных систем в будущем, вероятно, станет существенной преградой на пути развития процесса глобализации. Рассмотрим два сценария, связанных с возможностью разделения мира на две хозяйственные системы, и проанализируем их вероятность.

***Сценарий 1.** Рыночные реформы в некоторых постсоциалистических странах не будут доведены до конца. В результате эти страны вновь пойдут по пути создания плановой экономики, что приведет к новому хозяйственному расколу мира.*

Такой сценарий представляется маловероятным, поскольку, несмотря на острые социально-экономические проблемы, рыночные реформы продолжаются. На протяжении всего трансформационного периода ни одна постсоциалистическая страна официально не отказалась от их проведения. Кроме того, за последние годы в этих странах существенно изменилось законодательство и произошли структурные преобразования, соответствующие требованиям рыночной экономики. Наконец, многие страны взяли на себя международные обязательства, выполнение которых предполагает продолжение рыночных реформ (например, многие из них вступили в ЕС, 17 — в ВТО). Можно допустить, что в постсоциалистических странах на определенных этапах произойдет усиление государственного регулирования экономики, однако это не означает принципиального отказа от рыночного курса, то есть не связано с расколом мира на противоположные хозяйственные системы. О принципиальной невозможности рецидива плановой экономики в прежней форме говорит тот факт, что перед началом рыночных реформ социалистические страны переживали период экономического упадка, проявившегося в замедлении темпов роста, постоянном воспроизводстве экстенсивного развития, регулярном невыполнении планов, существенном техническом отставании от развитых индустриальных стран и т. д.¹ Предшествующее историческое

¹ Мы полагаем, что рыночные реформы начала 1990-х гг. стали следствием длительного кризиса плановой хозяйственной системы, то есть их можно рассматривать как явную историческую закономерность.

развитие позволяет выявить следующую закономерность в развитии цивилизаций (рис. 15).

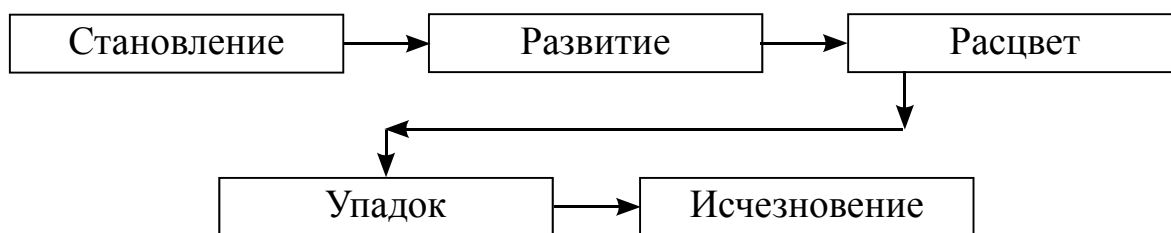


Рис. 15. Историческое развитие хозяйственных систем: принципиальная схема

Такая схема применима и к любой экономике, в том числе и плановой. Поэтому после того как за стадией упадка последовала стадия исчезновения плановой экономики и начала рыночных реформ, возрождение планового хозяйства в его прежнем виде представляется противоречащим фундаментальным историческим закономерностям [20]. Несомненно, представленная схема исторического развития применима и к современной рыночной экономике. Однако уже несколько столетий рыночная экономика демонстрирует способность преодолевать внутренние кризисы и изменяться в соответствии с закономерностями экономического развития.

Хозяйственная система рыночного типа постоянно эволюционирует, приобретая все новые элементы (рис. 16). При этом признаки предшествующей стадии *не исчезают и органически включаются в новую стадию*. И в современных условиях сохраняется частная собственность на средства производства, контрактные отношения, конкуренция — все это было характерно еще для эпохи классического капитализма. Остаются актуальными и другие элементы: деятельность крупных предприятий, обуславливающая эффект масштаба, государственное регулирование хозяйственной деятельности и т. д.

В XX в. некоторые страны на рыночной базе создали общество благосостояния, предполагающее высокий жизненный уровень населения на основе потребления широкого набора товаров. Именно с этой задачей не справилось плановое хозяйство. Централизованное регулирование экономики с большой товар-

ной номенклатурой в соответствии с реальным спросом показало свою несостоятельность [18].

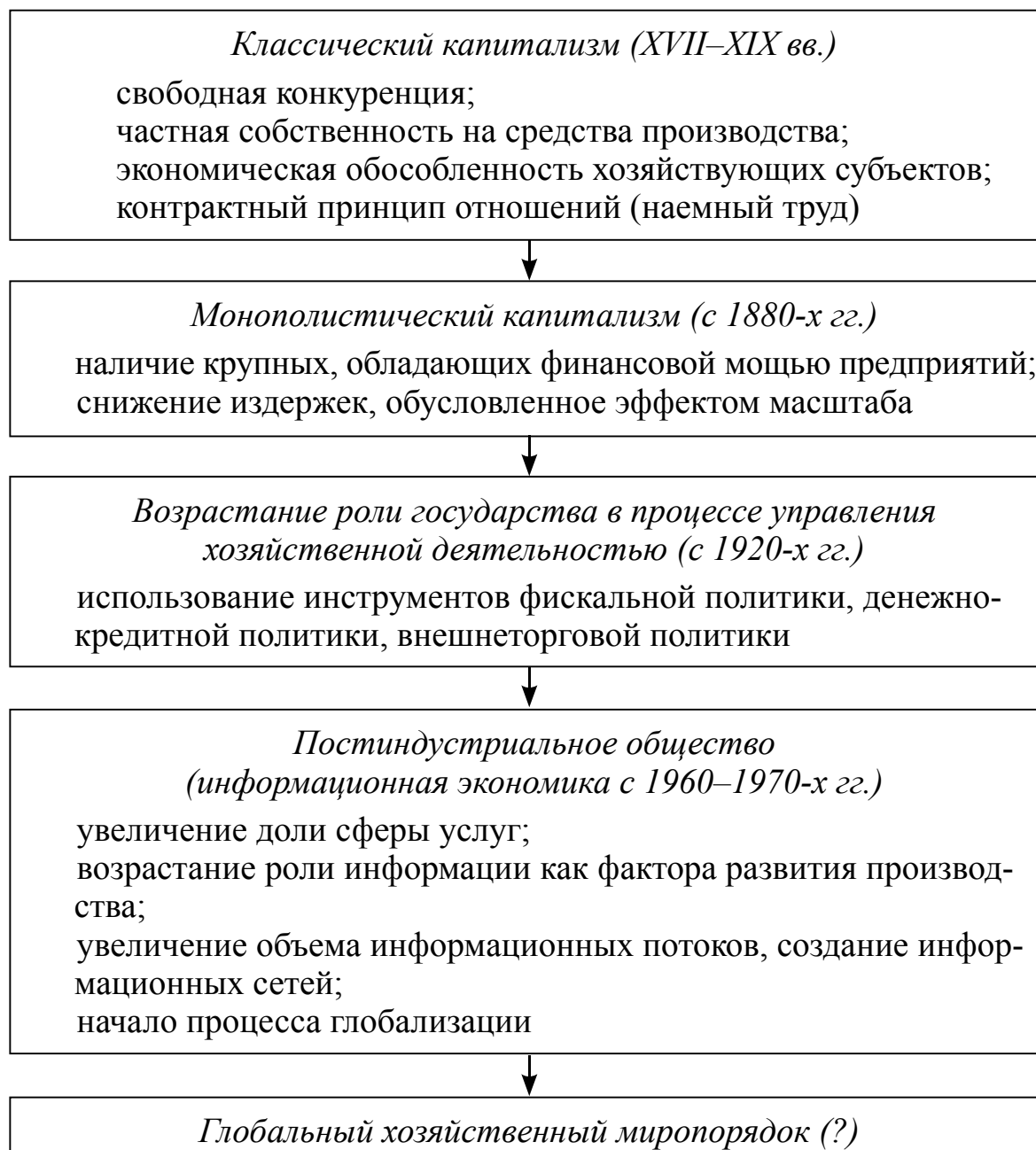


Рис. 16. Эволюция хозяйственной системы рыночного типа

Сценарий 2. В основе нового раскола будут лежать особенности культуры и менталитета отдельных стран. Современное противостояние христианского и мусульманского миров может привести к становлению противоположных хозяйственных систем.

Отдаленность мирового хозяйства от состояния глобальности определяется, помимо существенных различий в уровне экономического развития и условиях хозяйствования, такими факторами, как особенности культуры и менталитета народов. Однако речь не идет о борьбе принципиально противоположных систем за мировое господство, как это было на протяжении нескольких десятилетий в XX веке. Некоторые эксперты считают сегодняшние противоречия между христианским и мусульманским мирами противостоянием, которое по своей остроте сопоставимо с холодной войной [20]. Несмотря на остроту обозначенных проблем, правомерность *сценария 2* также представляется сомнительной. Об этом свидетельствуют по крайней мере следующие аргументы:

— страны, большинство населения которых исповедует ислам, также являются государствами с рыночной экономикой, то есть религиозные противоречия между христианством и исламом не связаны с противоположностью хозяйственных систем;

— некоторые исламские страны принимают активное участие в процессе глобализации. Так, членами ВТО являются: Кувейт, Мавритания, Марокко, Пакистан, Тунис, Египет, Катар, Оман, Иордания, Саудовская Аравия. Заявки на вступление в ВТО подали Ирак, Иран, Ливия, Афганистан, Йемен. Турция претендует на то, чтобы стать членом Евросоюза. К тесному сотрудничеству с ЕС стремятся государства Северной Африки (Алжир, Тунис, Марокко, Мавритания).

Признавая актуальность противоречий между христианским и исламским мирами, мы исходим из того, что эти противоречия не являются «аналогом» раскола мира на две противоположные хозяйственные системы, хотя и выступают определенным препятствием в процессе глобализации.

Как уже отмечалось, современный этап глобализации реализуется исключительно на основе хозяйственной системы рыночного типа. В то же время нельзя не признать, что рыночная экономика находится в *процессе постоянной эволюции*. Кроме того, национальные особенности экономик по-прежнему сохраняют свое значение. Нельзя исключить сценарий, при котором развитие рыночных хозяйственных систем будет сопровождать-

ся возрастанием планомерности и усилением государственного регулирования. В условиях общества благосостояния в развитых индустриальных странах следует исходить из того, что модернизация экономики будет осуществляться *эволюционным путем*, исключаям произошедший в XX в. экономический раскол мира.

Таким образом, глобализация может беспрепятственно происходить на основе доминирующего типа хозяйственной системы. На современном этапе таким типом является рыночная экономика. В дальнейшем составляющая экономическую основу глобализации хозяйственная система может эволюционировать путем включения и усиления централизованных (нерыночных) инструментов управления экономическими процессами. Развиваясь в процессе глобализации, национальные экономики соотносят уровень своего развития с уровнем развития других стран и мирового хозяйства в целом. В настоящее время базой для такого сравнения является рыночная экономика, уровень развития которой во многом определяет роль и место отдельных стран в процессе глобализации. Специфика участия постсоциалистических стран состоит в том, что в ходе рыночных реформ они должны были по-новому выстраивать всю систему экономических взаимоотношений с окружающим миром. С одной стороны, рыночные преобразования становятся ускоряющим фактором процесса глобализации, с другой — они имеют не только национальную, но и глобальную составляющую.

Глава 3

ЗНАЧЕНИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ СТАНОВЛЕНИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО МИРОПОРЯДКА ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

3.1. НОВОЕ СОДЕРЖАНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Становление глобального хозяйственного миропорядка существенно изменяет условия ведения предпринимательской деятельности. Соответственно в процессе менеджмента возникают новые задачи. Определенные изменения претерпевает и само содержание работы менеджеров. Одним из важнейших проявлений глобализации выступает возникновение и развитие глобальных фирм. В современной литературе отсутствует однозначное разграничение понятий *интернациональная фирма*, *мультинациональная фирма*, *глобальная фирма*. Вопрос о влиянии глобализации на содержание и задачи современного менеджмента является предметом многочисленных исследований и дискуссий. Само понятие менеджмента также имеет множество определений, однако доминирует функциональная трактовка, предполагающая понимание менеджмента как процесса управления. В соответствии с данной трактовкой «менеджмент затрагивает всех людей, а также группы лиц, наделенных властными полномочиями... Менеджмент представляет собой сумму всех видов деятельности фирмы в области планирования и создания продукта» [48]. Если исходить из этой точки зрения, то переход от национального менеджмента к интернациональному означает,

что внешняя среда компании становится более гетерогенной (менее однородной). Гетерогенность внешней среды включает следующие компоненты:

а) *политико-правовые условия*. Основные законы, правила, институциональные факторы, а также степень политической стабильности в разных странах заставляют предприятия проявлять большую гибкость и адаптивность;

б) *экономические условия*. Развитие международной активности предполагает учет качества и количества имеющихся в стране факторов производства, особенностей национальной инфраструктуры, экономической политики страны в отношении иностранных конкурентов;

в) *социокультурные условия*. Компания должна учитывать обычаи, правила, нормы и традиции разных стран и в соответствии с этим выстраивать систему внешних и внутренних коммуникаций.

Эксперты сходятся во мнении, что «фирму можно считать интернациональной, если она осуществляет свою деятельность более чем в одной стране» [59]. Интернационализация деятельности компании предполагает выработку концептуального подхода к ее управлению. Выделяется 4 типа моделей управления компанией, которая интернационализировала свою деятельность (рис. 17) [38].

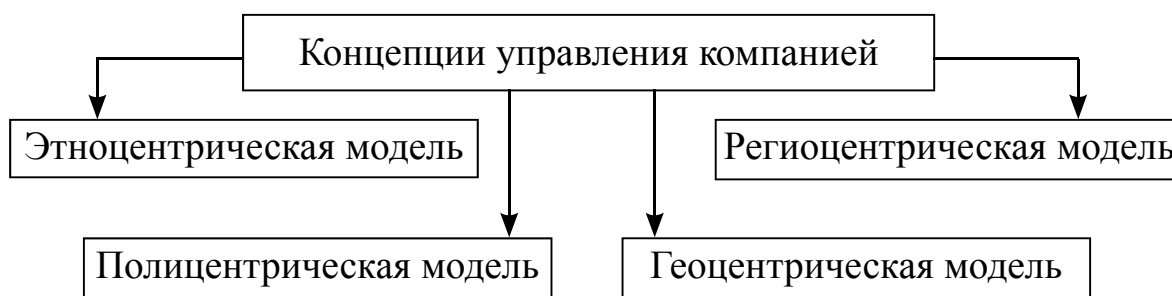


Рис. 17. Концепции управления компанией, которая интернационализировала свою деятельность

Этноцентрическая модель предполагает очень высокую степень централизации управления. Открывая представительства или филиалы за рубежом, компания не дает им реальной

самостоятельности и постоянно контролирует их деятельность. *Полицентрическая модель* предполагает высокую самостоятельность филиалов и дочерних предприятий. Выбрав такую модель, компания создает центры принятия решений, контролирующие отдельные рынки. *Региоцентрическая модель* по своей сущности близка к полицентрической. Разница заключается лишь в том, что национальные рынки, сходные друг с другом, объединяются по региональному принципу. Центры принятия решений управляют региональными рынками. *Геоцентрическая модель* известна также как концепция мирового рынка. Здесь происходит тотальная стандартизация управления в мировом масштабе. Все национальные рынки, на которых работает компания, рассматриваются как один мировой рынок. В идеале весь процесс создания стоимости при такой модели должен глобализироваться. Менеджмент предполагает органическое взаимодействие центрального офиса и дочерних компаний по всему миру. Трансформация интернациональной фирмы в глобальную происходит за счет роста значений количественно измеряемых показателей международной активности фирмы (например, объемов экспортно-импортных операций или международных прямых инвестиций).

Выделяют также три типа международных стратегий: мультинациональную, интернациональную и глобальную.

Для *мультинациональной стратегии* характерно параллельное расположение цепочек создания стоимости в разных странах при значительной децентрализации управления. Взаимодействие между центральным офисом и дочерними компаниями мало, практически полностью отсутствуют контакты между самими «дочками» (рис. 18). Для каждой дочерней компании, расположенной в той или иной стране, характерны свои нюансы, сочетаемые с особенностями национального менеджмента. Преимущество такой стратегии заключается в том, что она дает возможность максимально адаптировать деятельность компании к запросам местных рынков. Однако ее существенный недостаток связан с низкой эффективностью и сравнительно высокими затратами. На протяжении

многих лет примером подобной стратегии являлся британско-голландский концерн “Unilever”.

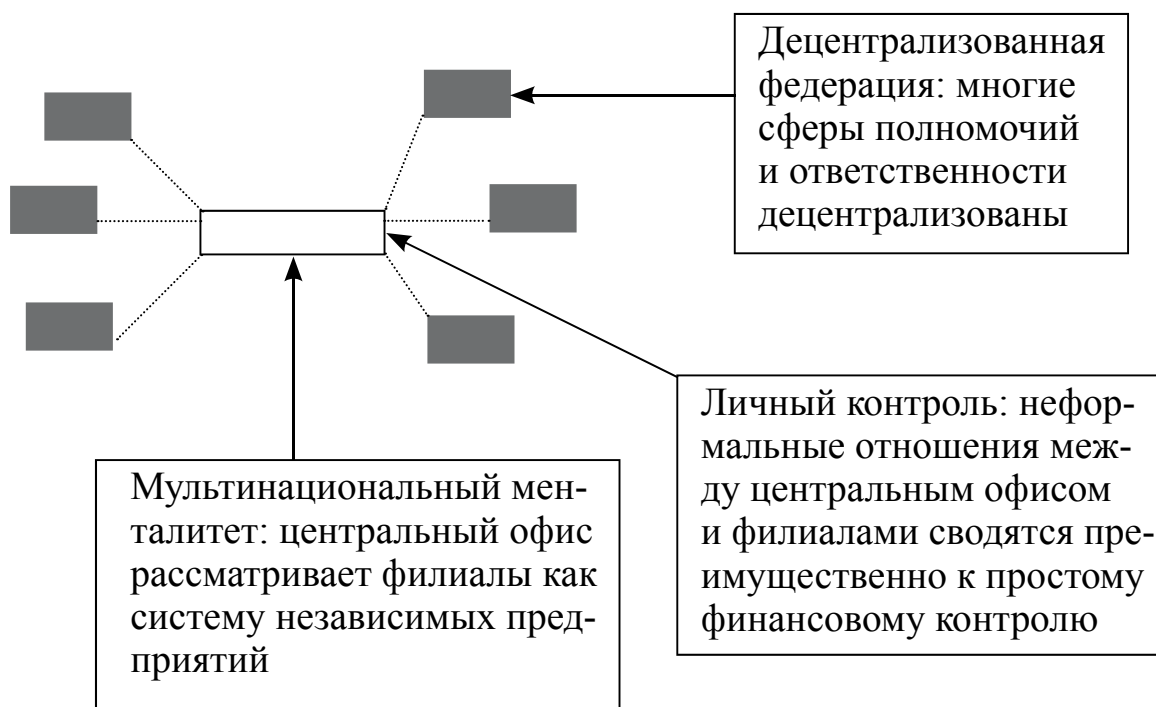


Рис. 18. Мультинациональная модель менеджмента
(Источник: [59, s. 144])

Интернациональная стратегия предполагает жесткую централизацию цепочек создания стоимости. Все остальные функции выполняются децентрализованно. Контакты между дочерними компаниями также не предполагаются, но их взаимодействие с центральным офисом имеет большое значение. Бизнес-идеи в основном разрабатываются в центральном офисе и передаются в дочерние компании. Все «дочки» имеют однотипную структуру (рис. 19). В связи с тем, что цепочки создания стоимости находятся под контролем центрального офиса, но все же параллельно ему, эта стратегия не может обеспечить бóльшую экономию затрат по сравнению с мультинациональной стратегией. Адаптация к запросам местных рынков затруднена в связи с жестким контролем со стороны центрального офиса деятельности «дочек», расположенных в различных странах. Примером подобной стратегии является компания “Coca Cola”.

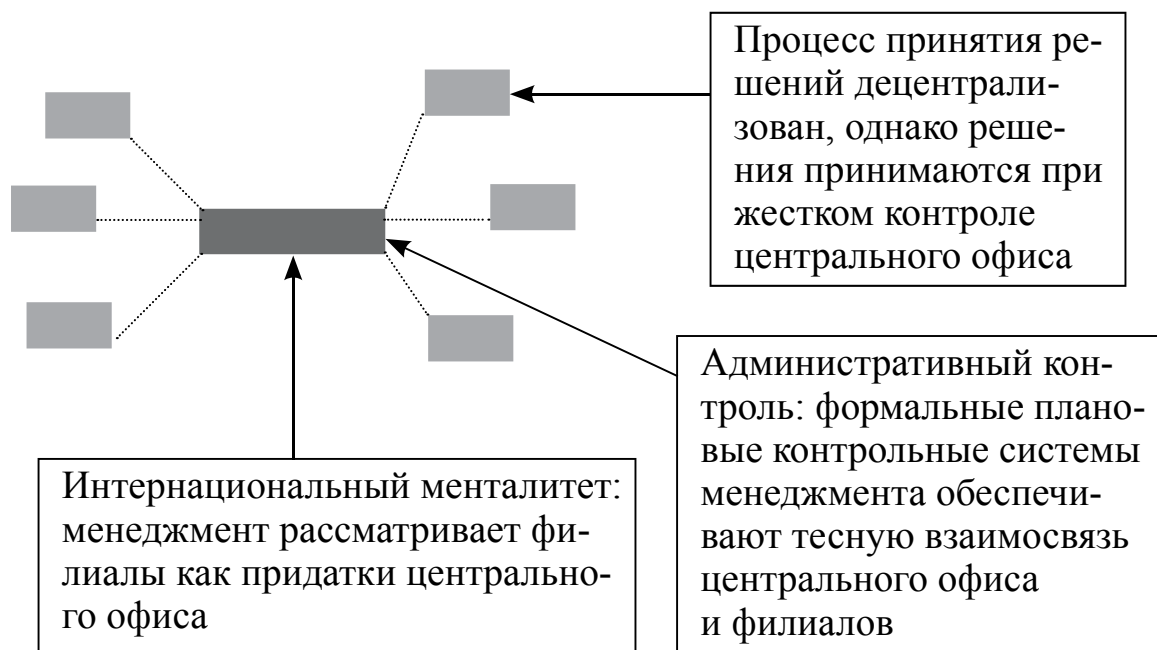


Рис. 19. Интернациональная модель менеджмента
(Источник: [59, s. 144])

Глобальная стратегия ориентирована на максимальное использование территориальных преимуществ в сочетании с обусловленными концентрацией эффектами «отдачи от масштаба». Глобальные стратегии можно рассматривать как своеобразный ответ на вызовы обостряющейся конкуренции, вынуждающей фирмы изыскивать новые резервы для снижения затрат. При данной стратегии цепочки создания стоимости располагаются централизованно. Главным критерием оптимальности их расположения является возможность экономить на условно постоянных расходах. Такая стратегия предполагает тесное взаимодействие как между центральным офисом и дочерними компаниями, так и между самими «дочками» (рис. 20). Разработки бизнес-идей осуществляются центральным офисом и передаются в дочерние компании, которые, кроме того, обмениваются идеями между собой. Обычно при подобной стратегии компания отказывается от адаптации к запросам местных рынков. Напротив, компания стремится предложить глобально значимый продукт и реализовать его на рынках многих стран. Одним из примеров такой стратегии — “General Motors”. При производстве автомобиля марки “Pontiac LM” основ-

ные научно-технические и опытно-конструкторские разработки проводились в Германии, изготовление ключевых компонентов — в Японии, Сингапуре и на Тайване, сборка — в Южной Корее, а разработка рекламной кампании — в Великобритании.

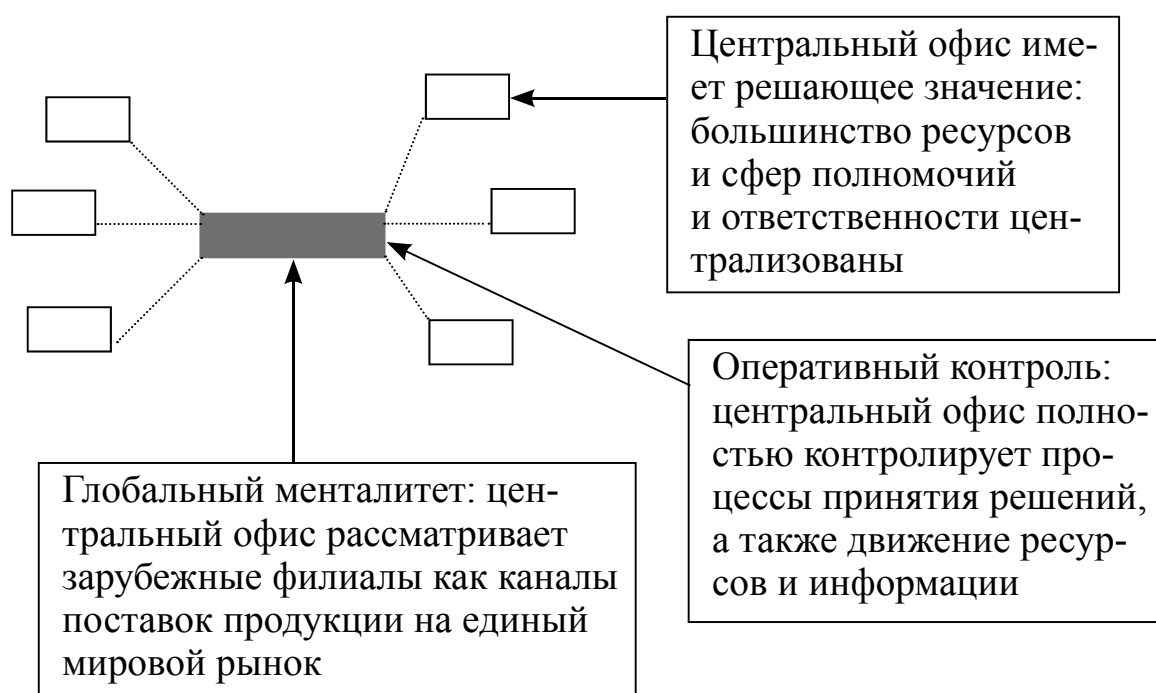


Рис. 20. Глобальная модель менеджмента
(Источник: [59, s. 144])

Анализ международной деятельности компаний предполагает использование различных показателей, в частности:

- количество иностранных рынков, на которых компания осуществляет свою деятельность;
- объемы экспортных операций (общий объем экспорта, динамика за определенный период);
- доля экспортно-импортных операций в общем объеме выручки компании;
- объемы иностранных инвестиций компании;
- доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций компании.

Осуществляя интернационализацию своей деятельности, компания использует различные инструменты (рис. 21).

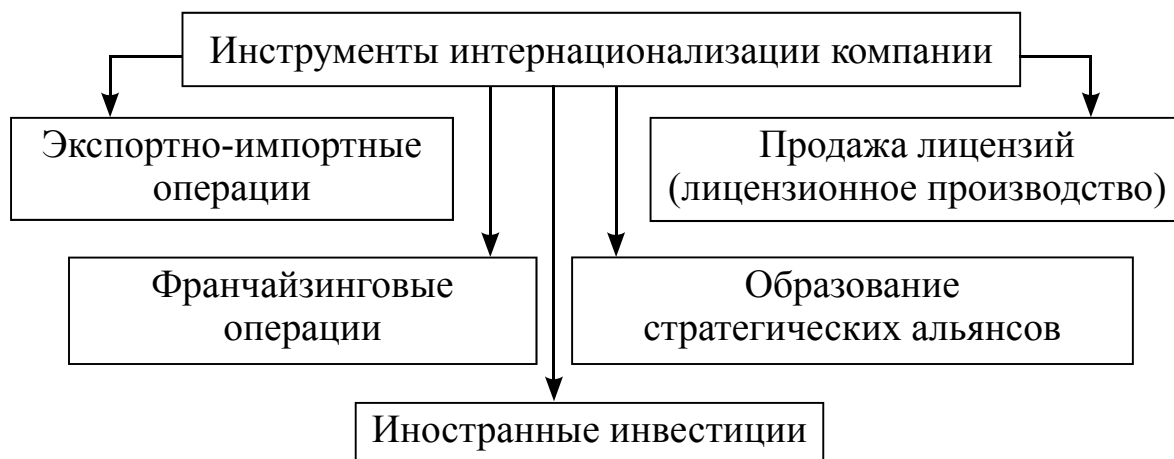


Рис. 21. Инструменты интернационализации деятельности компании

Экспортно-импортные операции

Отличительная особенность экспортно-импортных операций заключается в том, что компания совершает сделки трансграничного характера, когда товары и финансовые ресурсы выходят за рамки одной страны [59]. Объектом экспортно-импортных операций могут быть не только товары, но и услуги. Экспорт означает, что товар или услуга, произведенные внутри страны, продаются за рубеж. Импорт — приобретение товаров и услуг, произведенных за рубежом. Частным случаем является транзитная торговля, представляющая собой комбинацию экспорта и импорта, в которую вовлечены компании, расположенные в трех странах. Торговая фирма, зарегистрированная в транзитной стране, импортирует товары из страны изготовления и затем экспортирует их в страну назначения. Как особые случаи рассматриваются сделки, при которых товары закупаются в стране их изготовления, перерабатываются на территории страны импортера, а затем в переработанном виде экспортируются в страну изготовления.

Экспортно-импортные операции вносят коррективы в содержание ряда управленческих функций. В маркетинговой системе появляются новые элементы, затрагивающие обработку рынка, реализацию или дистрибуцию товаров. Кроме того, компания-экспортер зачастую должна адаптировать свои действия к новым условиям — перераспределять капитал, про-

водить структурные изменения в кадрах и т. п. Многим фирмам трудно дается подобный переход к новому качественному состоянию, и они прибегают к экспортной кооперации. *Экспортная кооперация* представляет собой добровольное сотрудничество двух и более юридически и экономически самостоятельных предприятий, направленное на решение стоящих перед ними общих задач в области экспорта. Экспортная кооперация имеет функциональную, инструментальную и институциональную составляющие. Функциональный элемент включает задачи участников кооперации, которые, как они считают, целесообразно решать совместно. Инструментальный и институциональный аспекты затрагивают весь арсенал методов и механизмов, который используется для работы на зарубежных рынках. Этот арсенал включает следующие блоки: обмен опытом, обмен информацией, формирование кооперативного ангажемента (например, совместное изучение рынка и продвижение товаров на него).

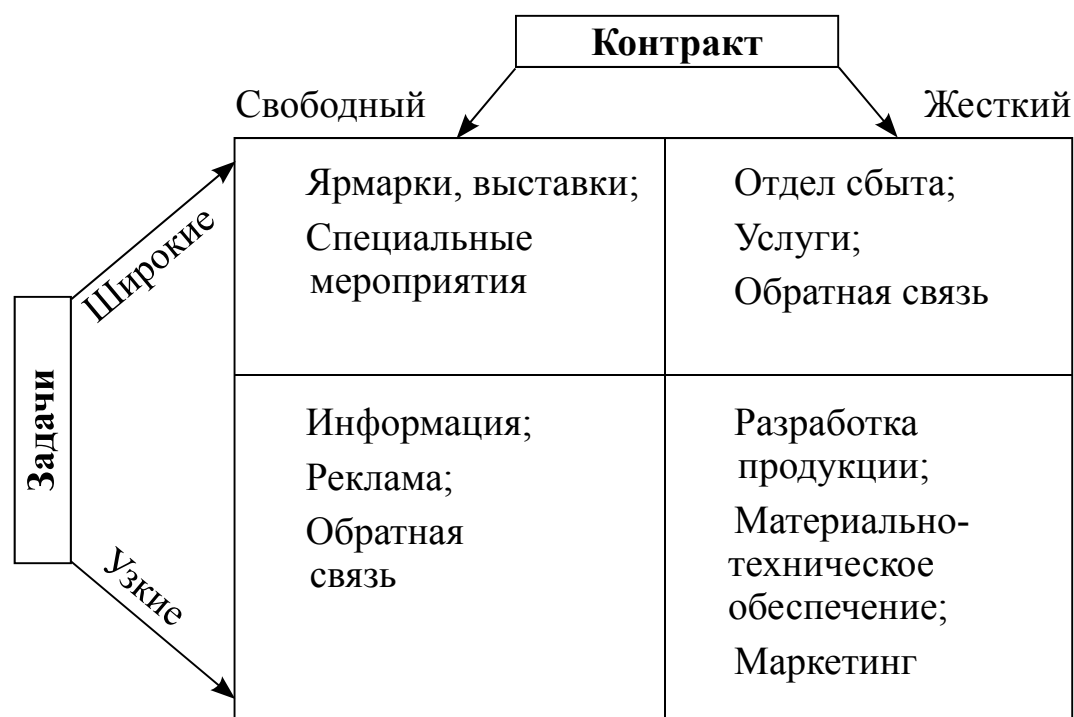


Рис. 22. Типы экспортной кооперации (сотрудничества)
(Источник: [3, с. 239])

Типы экспортной кооперации представлены на рис. 22. Матрица представляет собой комбинацию двух типов контрактов

(свободный и жесткий) и двух типов задач (узкие и широкие). Свободный контракт составляется в виде различных документов (протокол, меморандум) и дает участвующим сторонам определенный простор для действий в рамках дальнейшей кооперации. При жестком контракте права и обязанности партнеров прописываются в деталях. Задачи могут быть узкими и широкими. Узкие задачи означают конкретные действия в ограниченный период. Широкие представляют собой всеобъемлющие программы, не ограниченные во времени. Сочетание определенного типа контракта с соответствующим типом задач выражается в представленных конкретных формах кооперации.

Продажа лицензий (лицензионное производство)

Продажа лицензий представляет собой форму выхода на зарубежный рынок, связанную с передачей иностранной фирме за вознаграждение (лицензионный сбор) права использовать какие-либо разработки или изобретения. Отечественное предприятие (лицензиар) выходит на зарубежный рынок, заключая договор с иностранной компанией (лицензиатом). Лицензионный договор содержит как минимум два аспекта: специфику объекта и характер ограничений на использование лицензии. Объектом лицензии являются патенты, промышленные модели и образцы, товарные знаки и торговые марки. Ограничения по использованию лицензий затрагивают характер использования, получение дохода, период действия лицензии. Продажа лицензии осуществляется в форме передачи за вознаграждение документов и материальных ценностей, а также путем обучения сотрудников компании-лицензиата экспертами из компании-лицензиара. Размер лицензионного вознаграждения обычно зависит от объема выручки, обусловленного использованием данной лицензии [65].

Продажа лицензий рассматривается как *промежуточная* форма выхода на зарубежный рынок. Она применяется в тех случаях, когда экспорт невозможен, а открытие собственного производства (в форме прямых инвестиций в данную страну) не представляется целесообразным.

Франчайзинг

В основе международных франчайзинговых операций лежит передача за вознаграждение предпринимательской концепции от франчайзера (отечественной компании) франчайзи (иностранной фирме). Предпринимательская концепция включает комплекс элементов (права, финансовые и менеджерские инновации, технологии и т. д.), связанный с производством тех или иных товаров и услуг. Международные франчайзинговые операции в основном касаются таких отраслей, как торговля, производство потребительских товаров и услуг.

Различают региональный франчайзинг, субфранчайзинг и развивающийся франчайзинг. При региональном франчайзинге франчайзер стремится охватить своей деятельностью какой-либо географический регион. В первую очередь он находит в данном регионе главного франчайзи и устанавливает с ним контакт. Если регион считается перспективным, то главный франчайзи может подбирать и других франчайзи, а также проводить их обучение, которое на начальном этапе предлагает франчайзер.

При осуществлении субфранчайзинга от компании-франчайзера может отделяться некое структурное подразделение, которое выполняет функции субфранчайзера на той или иной территории. В связи с тем, что в данном случае франчайзи имеет дело не столько с франчайзером, сколько с субфранчайзером (назначенным для работы на данной территории), он должен считаться с тем фактом, что его партнер (субфранчайзер) располагает относительно ограниченными ресурсами.

Развивающийся франчайзинг предполагает передачу франчайзером права на развитие какого-либо географического региона группе инвесторов. Инвесторы в свою очередь либо занимаются развитием собственных компаний-франчайзеров, которыми они владеют на данной территории, либо подбирают новые компании-франчайзи. Обязанности сторон при франчайзинге обычно распределяются следующим образом. Франчайзер обязан осуществлять первоначальное обучение управлению и ведению дел, а также оказывать регулярную помощь в подготовке кадров и давать консультации по различным управленческим вопросам. В свою очередь держатель франчайза (франчайзи)

выплачивает первоначальный взнос за получение права на обучение, использование имени, девиза или торгового знака. Кроме того, франчайзи выплачивает постоянные взносы (обычно в форме доли с оборота) за текущее руководство и обучение, а также за маркетинговую поддержку. Франчайзи обязан строго соблюдать предписанные формы и методы работы (порядок и процедуры управления, стандарты качества, униформу сотрудников и т. д.).

В настоящее время при франчайзинге используются две основные формы договорных отношений. Первая форма известна как *продукт* и *торговая марка*. При этой форме держателю франчайза предоставляется право продажи товаров и услуг в рамках определенной территории с использованием торговой марки франчайзера. Держатель франчайза получает определенную долю от реализации товаров и услуг, но при этом принимает на себя определенный риск, связанный с реализацией. Подобная форма договорных отношений применяется при продаже и обслуживании грузовых и легковых автомобилей, продаже услуг бензоколонок и безалкогольных напитков. Несмотря на определенную распространенность данной формы, ее нельзя признать доминирующей.

Большее значение в современных условиях имеет другая форма договорных отношений, обозначаемая как *бизнес-формат*. При такой форме держатели франчайза обязаны действовать в соответствии с рыночной стратегией франчайзера: соблюдать определенные стандарты планирования и организации управления, качества обучения и повышения квалификации персонала. Кроме того, держатели франчайза несут полную ответственность за результаты своей деятельности, в то время как франчайзеры только предоставляют необходимые консультации. Бизнес-формат применяется в таких сферах, как организация предприятий быстрого питания, розничная торговля промышленными товарами, личные риелторские услуги. Именно благодаря этой форме договорных отношений франчайзинг получил широкое распространение в практике международных хозяйственных отношений. Из США франчайзинговые операции перешли в Европу, где пережили новый этап развития. Практи-

ка международных франчайзинговых отношений распространена и в России.

Образование стратегических альянсов

Одна из форм выхода на иностранные рынки предполагает заключение договоров о сотрудничестве между юридически независимыми предприятиями. Предметом сотрудничества может быть любое звено цепочки создания стоимости — приобретение факторов производства, сбыт, исследование и развитие. Кооперирующиеся стороны могут обмениваться друг с другом своими разработками и ноу-хау. При приобретении факторов производства целью кооперации является облегчение доступа к сырьевым ресурсам, вспомогательным материалам и полуфабрикатам. Одна из задач подобной кооперации — снижение цен на сырье в связи с оптовыми закупками. Кооперация в области исследования и развития обусловлена ситуацией в области затрат, а также реальной необходимостью совместных исследований и разработок. В настоящее время наблюдается тенденция к сокращению инновационных циклов, что оказывает постоянное давление на уровень затрат. Обостряется потребность в сокращении сроков тех или иных разработок. Подобные задачи зачастую решаются за счет кооперации.

Что касается производства и сбыта, то здесь мотивация компаний к международной кооперации обусловлена комплексом факторов. К таким факторам относятся эффект минимизации риска, эффект масштаба, синергетический эффект, открытие новых рынков. Эффект минимизации риска означает, что различные риски (финансовые, политические, технологические) делятся между участниками альянса. Эффект масштаба так или иначе связан со снижением производственных затрат. Создание альянса позволяет увеличить размеры производства, что предполагает многочисленные возможности для экономии производственных издержек. Синергетический эффект во многом близок к эффекту масштаба, но здесь важную роль играет не только увеличение размеров производства, но и повышение качества в связи с объединением ключевых компетенций. Эффект открытия новых рынков возникает за счет того, что партнеры по альянсу

предоставляют друг другу возможность использовать своих местных партнеров на тех или иных рынках. В результате участники получают возможность освоить новые рынки. Однако выход на зарубежные рынки путем образования стратегических альянсов связан с некоторыми рисками (рис. 23).

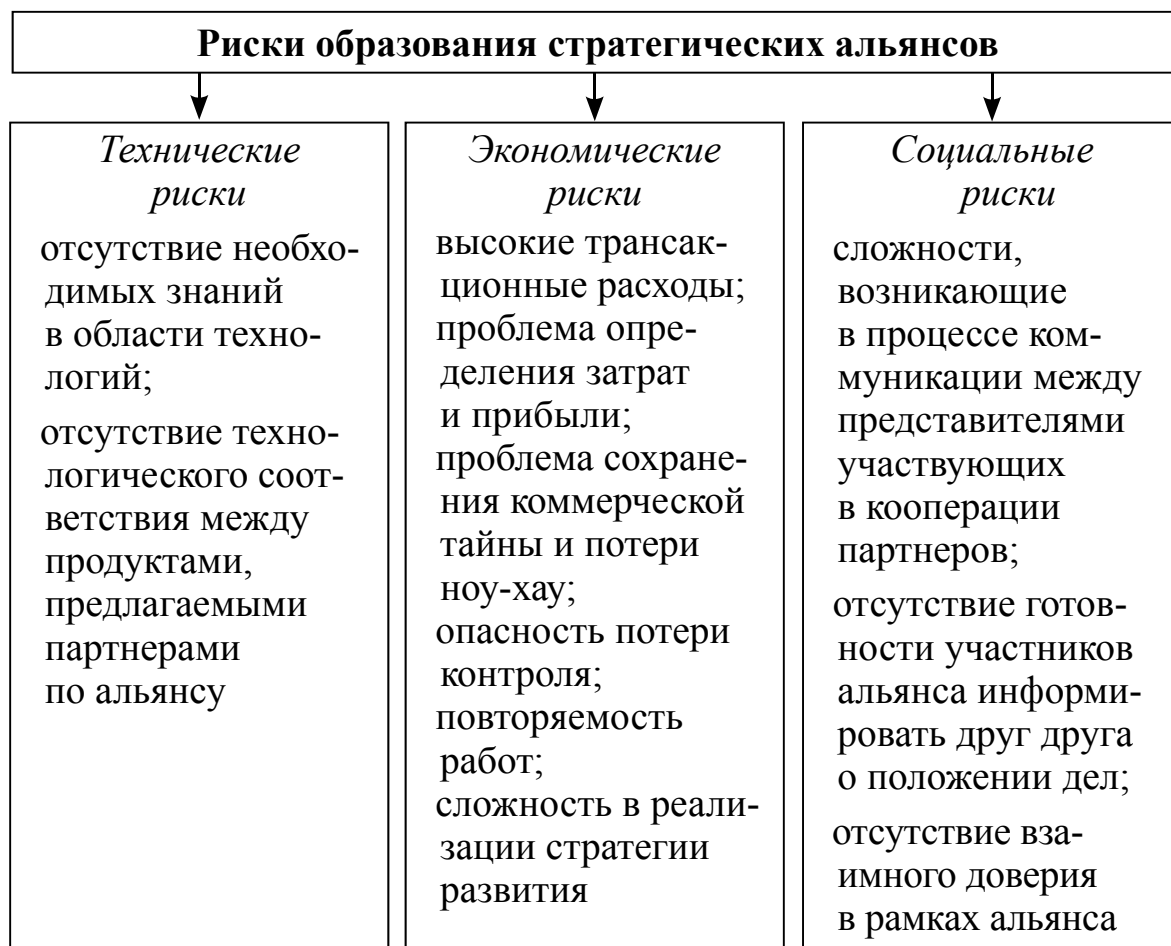


Рис. 23. Риски образования стратегического альянса

Технические риски обусловлены тем, что альянс предполагает формирование единого технологического комплекса. Однако любой технологический процесс имеет свои особенности, поэтому технологические цепочки не всегда совместимы.

Экономические риски определяются различными проблемами экономического характера, которые возникают при создании альянса. Если ранее расчет прибыли и убытков производился в рамках предприятия, то при создании альянса результаты деятельности необходимо рассчитывать и оценивать совместно. На практике оценить вклад каждого предприятия в конечный ре-

зультат зачастую достаточно сложно. Кроме того, предприятия обладают своими ноу-хау, которые стремятся сохранить в тайне. При формировании альянса необходимо частично открывать коммерческие тайны партнерам, что бывает весьма проблематично. Определенные трудности возникают и в области контроля. До вступления в альянс предприятия создают собственные контрольные системы. Однако альянс предполагает объединение контрольных систем партнеров, что не всегда приводит к повышению их эффективности.

Наконец, *социальные* риски обусловлены преимущественно коммуникационными проблемами. Альянс предполагает обмен информацией по различным направлениям деятельности, а также осуществление многочисленных операций, основанных на доверии партнеров друг к другу. На практике в данной сфере могут возникать определенные трудности.

Иностранные инвестиции

Еще одной формой проникновения на иностранные рынки является инвестиционная деятельность за рубежом. Различают два типа иностранных инвестиций: прямые и портфельные. Особый интерес представляет первый тип инвестиций. Именно прямые иностранные инвестиции (ПИИ) предполагают непосредственное влияние инвесторов на систему менеджмента предприятия [38]. Кроме того, о ПИИ идет речь и тогда, когда доля иностранного капитала (капитала иностранного инвестора) составляет не менее 10 % от совокупного капитала предприятия. Портфельные инвестиции осуществляются в форме приобретения ценных бумаг зарубежных компаний и носят преимущественно краткосрочный (спекулятивный) характер. В табл. 8 приведены сравнения двух типов иностранных инвестиций.

Таблица 8

Прямые и портфельные инвестиции. Сравнительные характеристики

	Прямые инвестиции	Портфельные инвестиции
Мотивы	Извлечение доходов и установление контроля	Извлечение доходов и диверсификация рисков

Окончание табл. 8

	Прямые инвестиции	Портфельные инвестиции
Передаваемые ресурсы	Капитал, основные средства, технологии, сотрудники, ноу-хау, извлекаемая за границей прибыль	Капитал
Формы вложений	Доля в уставном капитале предприятий, создание новых предприятий	Акции, недвижимость, инвестиционные фонды
Временной горизонт	Долгосрочный	Кратко- и среднесрочный

Источник: [59].

В результате ПИИ предприятие может осуществлять внутреннюю и внешнюю экспансию или создавать совместные предприятия (*Joint Venture*). Внутренняя экспансия обозначается термином *greenfield investment*. В этом случае предприятие развивается с помощью собственных ресурсов, создавая за рубежом филиал или дочернюю компанию. Главная цель, преследуемая при такой форме экспансии, связана с выходом на рынок той или иной страны. При этом возможно создание юридически самостоятельного предприятия (дочерней компании) или открытие представительства, не имеющего самостоятельного юридического статуса. Юридически самостоятельная дочерняя компания работает на зарубежном рынке как отдельная структура, обособленная с юридической точки зрения. Она имеет свой баланс и расчетный счет. При составлении годовых отчетов материнских компаний отчеты «дочек» должны быть интегрированы туда как составные части. Создание дочернего предприятия за рубежом со 100 %-ным собственным капиталом представляет собой довольно распространенную форму выхода на рынки зарубежных стран. Решение о создании таких предприятий имеет для материнской компании стратегическое значение. Часто зарубежные «дочки» занимаются производственной или сбытовой деятельностью.

Другая форма предусматривает открытие представительства, которое может предлагать на зарубежном рынке как весь

комплекс услуг головной компании, так и какую-либо их часть. Представительства не имеют самостоятельного баланса; все решения в их рамках принимаются исключительно в головной компании.

Внешняя международная экспансия обозначается термином *brownfield investment*. Речь идет об участии в деятельности предприятий, расположенных в странах-реципиентах. В зависимости от размера доли иностранного инвестора выделяют различные формы инвестирования. Это может быть участие на миноритарной основе или покупка предприятий за рубежом, частный случай которого предполагает слияние или поглощение. Участие на миноритарной основе означает, что доля иностранного инвестора колеблется от 10 до 50 %. Если квота иностранного инвестора не превышает 25 %, то его возможности влиять на деятельность данного предприятия ограничены. Обычно к таким инвестициям прибегают в тех случаях, когда необходимо сделать первый шаг в проникновении на тот или иной рынок. Если квота иностранного инвестора составляет 25–33 %, то он может повлиять на изменение устава предприятия. Степень воздействия иностранных инвесторов на целевые инвестиционные объекты в этом случае значительно выше. Наконец, если иностранный инвестор приобретает более 50 % акций зарубежного предприятия, то устанавливает полный контроль над ним. В этом случае он может влиять на фундаментальные стратегические решения, принимаемые в рамках объекта инвестирования. Обычно подобная форма инвестиций осуществляется путем слияния или поглощения. При этом границы между слиянием и поглощением размыты. О слиянии идет речь тогда, когда обе участвующие компании теряют свою независимость. Такое возможно, если доля иностранного инвестора составляет около 50 % или немного больше. Поглощение означает, что самостоятельность теряет только поглощаемая компания. В этом случае иностранный инвестор должен владеть более 75 % капитала объекта инвестирования.

Совместное предприятие (*Joint Venture*) представляет собой международную предпринимательскую структуру, созданную двумя или несколькими партнерами и основанную на принципах

участия в капитале. Важным отличительным признаком совместных предприятий является деление риска между партнерами. Тем самым уменьшается потребность в капитале по сравнению с любыми формами проникновения на зарубежный рынок. Зачастую совместные предприятия создаются в тех случаях, когда компания не может самостоятельно выйти на зарубежный рынок. Именно создание совместных предприятий предполагает наиболее интенсивную кооперацию с зарубежными партнерами.

Преимущества и недостатки ПИИ представлены в табл. 9.

Таблица 9

Прямые иностранные инвестиции как форма проникновения на зарубежные рынки: возможности и риски

Возможности (преимущества ПИИ)	Риски (недостатки ПИИ)
Возможность открытия новых рынков	Высокая потребность в капитале
Повышение международной конкурентоспособности (производство за рубежом снижает издержки предприятия и делает его более конкурентоспособным)	Долгосрочные обязательства по капиталу (при некоторых формах ПИИ, например при поглощении, инвестированный капитал нельзя быстро изъять)
Улучшение контроля международной предпринимательской деятельности	Политические риски и государственное регламентирование (в связи с долгосрочным капиталовложением возникает зависимость от политического режима стран-реципиентов)
Снижение транспортных расходов (сокращаются расходы, связанные с транспортировкой товаров в страну назначения; работа в непосредственной близости от целевого потребительского рынка)	Экономические риски (экономическая ситуация в странах-реципиентах влияет на прибыльность инвестируемого капитала)

Окончание табл. 9

Возможности (преимущества ПИИ)	Риски (недостатки ПИИ)
Налоговые стимулы (зачастую международная инвестиционная деятельность в форме ПИИ поощряется национальным законодательством, то есть предусматриваются налоговые льготы)	

Источник: [38].

Таким образом, существуют различные способы интернационализации хозяйственной деятельности компании. Развивая международную деятельность, компания постепенно становится интернациональной или глобальной. Очевидно, что глобальные фирмы возникли не на пустом месте. Интернационализация хозяйственной деятельности включает 5 стадий (рис. 24).

*Рис. 24* [3, с. 19]

На 1-й стадии фирма работает исключительно на национальном рынке. На 2-й фирма начинает ощущать потребность выхода на зарубежные рынки и устанавливает контакты с зарубежными деловыми партнерами. На 3-й стадии фирма выходит на зарубежные рынки, при этом она может осуществлять все виды интернационализации хозяйственной деятельности, за исключением собственного производства за рубежом. На 4-й стадии руководство фирмы приходит к выводу, что резервы всех используемых инструментов уже исчерпаны и необходимо отрывать собственное производство за рубежом. Критерии отличия 4-й стадии от 5-й не вполне отчетливы. Некоторые эксперты полагают, что на 4-й стадии фирма имеет собственное производство не более

чем в 6 зарубежных странах, а когда переходит в 5-ю стадию, то организует собственное производство более чем в 6 странах и становится подлинно глобальной¹.

Интернационализация хозяйственной деятельности фирм обусловливается следующими мотивами:

- стремлением улучшить свой имидж в глазах потребителей, приобрести статус интернациональной (глобальной) фирмы;

- желанием подстраховаться на случай ухудшения экономической ситуации в стране и снижения спроса на национальном рынке;

- поиском возможностей улучшить свое финансовое положение за счет экспортной выручки;

- возможностью получать доходы в иностранной валюте;

- стремлением получить преимущество перед конкурентами на национальном рынке;

- поиском резервов повышения рентабельности оборота за счет выхода на зарубежные рынки;

- стремлением получить ценные ноу-хау;

- возможностью работать в условиях более низкой конкуренции за рубежом, нежели на своем национальном рынке.

Обозначенные подходы к различиям интернациональных и глобальных компаний нельзя признать однозначными и исчерпывающими. По нашему мнению, интернациональной следует считать фирму, регулярно осуществляющую какие-либо трансграничные сделки (регулярно выходящую в своей деятельности за рамки страны, резидентом которой она является). В свою очередь глобальными можно назвать компании, деятельность которых реально приобретает всемирный характер. Глобальными фирмами являются прежде всего МНК, большинство из которых существуют ни одно десятилетие. В то же время в услови-

¹ Такая классификация этапов носит теоретический характер. В то же время она базируется на изучении практического опыта деятельности фирм ряда стран. Так, в Швеции процесс выхода на международные рынки трактуется как «процесс развития знаний», то есть в компании должны изучать культуру зарубежных стран, устанавливать долгосрочные контакты с зарубежными деловыми партнерами и тем самым постепенно утверждать себя на иностранных рынках. Исследования деятельности фирм Финляндии и Великобритании подтверждают наличие стадий, представленных на рис. 24. Многие компании начинали с установления контактов с зарубежными партнерами, затем осуществляли экспортные или франчайзинговые операции и только после этого переходили к открытию собственного производства за рубежом.

ях глобализации меняется организация деятельности МНК. Новые оттенки приобретают их предпринимательские стратегии. В качестве интернациональных предприятий можно рассматривать многие МНК в период их деятельности до начала 1970-х гг., а также предприятия, осуществляющие международную активность, но не вышедшие на глобальный уровень.

В табл. 10 представлена авторская интерпретация различий интернациональных и глобальных предприятий.

Таблица 10

**Интернациональная фирма и глобальная фирма.
Критерии различия**

Критерии	Интернациональная фирма	Глобальная фирма
Расположение цепочек создания стоимости	Цепочки создания стоимости располагаются преимущественно в рамках одной страны и при необходимости выносятся в соседние регионы	Цепочки создания стоимости располагаются в разных странах и регионах в зависимости от возможностей извлечения экономической выгоды за счет экономии затрат
Характер экономического взаимодействия с иностранными хозяйствующими субъектами	При необходимости осуществление экспортно-импортных операций. Ограниченный характер взаимодействия с иностранными партнерами. Основная деятельность на территории страны, резидентом которой выступает данная фирма	Открытие филиалов в разных странах и регионах. Неограниченный характер контактов с иностранными партнерами. Деятельность фирмы осуществляется везде, где признается экономически целесообразной

Окончание табл. 10

Критерии	Интернациональная фирма	Глобальная фирма
Круг клиентов	Основную группу клиентов составляют граждане страны и приграничных регионов. При необходимости фирма может выходить на рынки других стран, но эти выходы носят точечный, локальный характер	Фирма ориентирована на рынки различных стран и регионов, а также на мировой рынок как целое. Клиентами могут быть граждане всех стран, способные предъявить спрос на соответствующие товары
Характер взаимоотношений с государственными органами страны, резидентом которой является фирма	Фирма подчиняется законодательным установкам страны, резидентом которой она является	Фирма оказывает существенное влияние на формирование экономической политики страны, резидентом которой она является
Влияние на международную политику	Международная деятельность подчиняется национальной законодательной базе, регулирующей международную деятельность отечественных хозяйствующих субъектов. Отсутствие существенного влияния на экономическую политику страны происхождения и каких-либо других стран	Фирма влияет на политику стран, в которых осуществляет свою деятельность, а также на характер работы международных экономических организаций

Основное отличие интернациональной фирмы от глобальной заключается в том, что первая располагается преимущественно в стране происхождения и при наличии экономической целесообразности и ресурсных возможностей выходит на международные рынки. Глобальная фирма в силу своей масштабности ориентируется на мировое хозяйство в целом. Это касается как производства (цепочки создания стоимости), так и потребления (потенциального и реального круга клиентов). Очевидно, что между интернациональной и глобальной фирмами нет глухой стены. По мере своего развития интернациональная фирма все чаще выходит на международные рынки, постепенно завоевывая клиентов во всем мире. Кроме того, развитие ресурсной базы дает возможность открывать филиалы и перемещать производство в разные точки земного шара. Тем самым *интернациональная фирма в ходе своего развития может превратиться в глобальную*.



Рис. 25. Факторы принятия управленческих решений

Влияние глобализации на современный менеджмент проявляется также в соотношении локальных, национальных

и глобальных факторов при принятии управленческих решений. Локальные факторы обусловлены в первую очередь спецификой экономической ситуации в том или ином регионе, где фирма развивает свою активность. Национальные факторы определяются содержанием законодательной базы страны, резидентом которой является данная фирма. Глобальные факторы непосредственно обусловлены процессами, содержание которых дает основание использовать термин «глобализация» (рис. 25).

В современных условиях влияние глобальных факторов все более ощутимо. Принимая то или иное решение, менеджер уже не может абстрагироваться от элементов внешней среды, природа которых зависит от экономической ситуации в мире в целом.

Очевидно, что соотношение влияния локальных, национальных и глобальных факторов на деятельность фирмы зависит от ее размеров, структуры, сферы деятельности и т. д. В то время как деятельность МНК полностью определяется глобальными факторами и сама по себе является движущей силой глобализации, многие мелкие предприятия ограничивают свою деятельность лишь территорией отдельного региона (города, области). Тем не менее влияние глобальных факторов сказывается практически на любых предприятиях. Данную гипотезу иллюстрирует табл. 11.

Помимо управленческих функций, обозначенных в классификации А. Файоля [17], влияние глобальных факторов отчетливо проявляется и в таких областях, как мотивация, обучение персонала, прием на работу, коммуникации, планирование и развитие карьеры. В современных условиях работа с персоналом также происходит на основе международных стандартов. Речь идет об унификации правил приема на работу, продвижения по карьерной лестнице, принципов стимулирования труда работников (выплаты бонусов, премий, оказание социальных услуг). Особенно отчетливо это проявляется в рамках одной МНК, действующей в разных регионах. В то же время МНК в процессе сотрудничества перенимают опыт друг друга, что способствует универсализации подходов. Подобная универсализация играет большую роль при слияниях и поглощениях — их процедура упрощается, так как происходит соединение компаний, управлявшихся ранее на основании сходных принципов.

Таблица 11

**Влияние глобальных факторов
на содержание управленческих функций**

Классификация функций управления (по А. Файолю)	Влияние глобальных факторов
Административная: — планирование; — организация; — координация; — распорядительная функция; — контроль	Распространение международного опыта и передовых стандартов в административной сфере. Создание трансграничных управленческих структур (при открытии зарубежных филиалов). Создание смешанных международных структур при слияниях и поглощениях. Использование международных стандартов при осуществлении контролирующей функции
Техническая	Интернационализация научно-технического прогресса. Возрастающая роль технологических нововведений в международных управленческих коммуникациях (в первую очередь это касается информационных и коммуникационных технологий)
Финансовая	Внедрение международных стандартов финансовой отчетности. Возрастающая роль международного кредитования и операций на международных рынках ценных бумаг. Повышение транспарентности финансовой деятельности
Коммерческая	Формирование трансграничных цепочек создания стоимости. Построение международных логических систем. Развитие глобального маркетинга
Учетная	Становление и развитие международных стандартов бухгалтерского и статистического учета
Страховая	Интернационализация страховых операций

Влияние глобализации на современный менеджмент чрезвычайно многообразно. В рамках настоящей работы сфера рассмотрения ограничивается выделенными закономерностями глобализации.

3.2. ЗАДАЧИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ ИСТОРИЧЕСКИМИ ЗАКОНОМЕРНОСТЯМИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Как отмечалось в разделе 1.2, на протяжении длительного периода развития цивилизации хозяйственная деятельность не была глобальной. В то же время в ходе развития относительно обособленных хозяйственных систем создавались предпосылки глобализации — технологическая, экономическая, культурная. Каждая из этих предпосылок формирует определенный комплекс задач в рамках управления предприятием.

Технологическая предпосылка связана с развитием научно-технического прогресса (НТП). Именно НТП позволяет преодолеть естественные факторы (удаленность территорий, климатические особенности), препятствующие развитию глобальных тенденций. Благодаря НТП в настоящее время ежедневно десятки тысяч людей в кратчайшие сроки преодолевают расстояния между континентами, миллионы людей общаются друг с другом, используя мобильную связь и Интернет. Кроме того, трансграничные перемещения свойственны и технологическим нововведениям. Изобретение, сделанное в одной стране, может быстро распространиться по всему миру. В этих условиях менеджмент предприятий должен ежедневно решать соответствующие задачи (рис. 26).

Обострение конкуренции на мировых рынках вынуждает руководителей постоянно искать конкурентные преимущества с целью удержания позиций и завоевания новых рынков. Важной составляющей современного конкурентного преимущества является обладание передовыми (по международным стандартам) технологическими разработками. Технологическое отставание существенно уменьшает шансы фирмы на успешное развитие в условиях глобализации.

Экономическая предпосылка глобализации означает расширение хозяйственной деятельности от локального или регио-

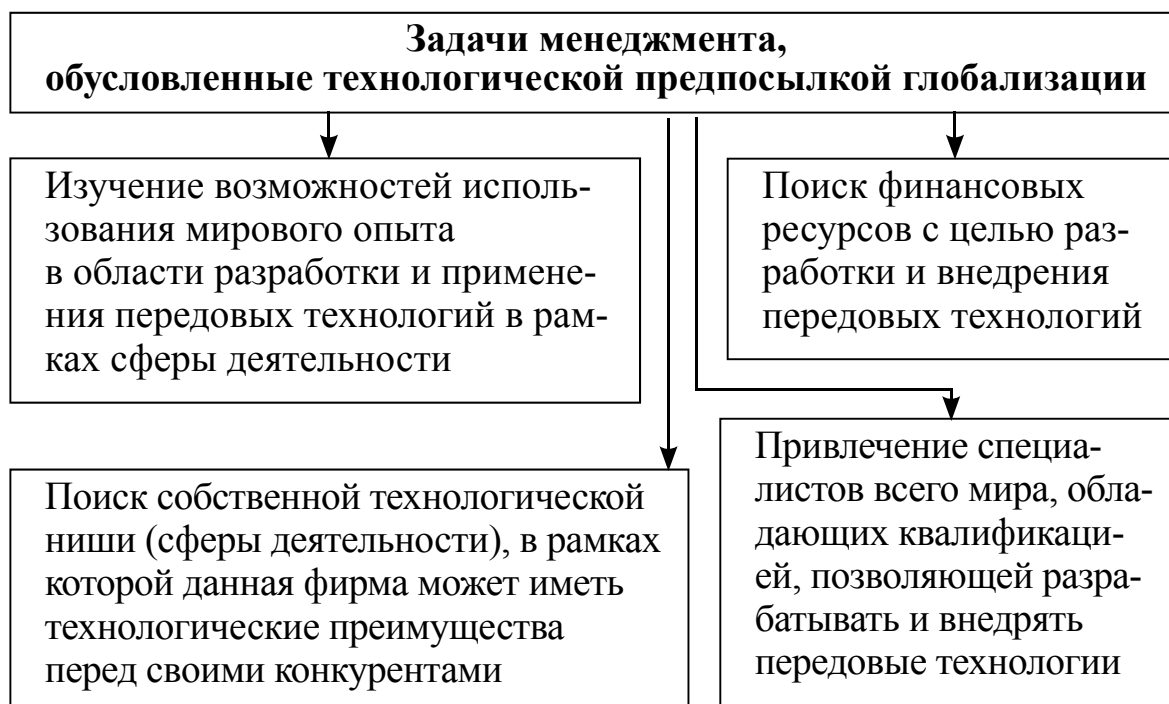


Рис. 26. Задачи менеджмента, обусловленные технологической предпосылкой глобализации

нального уровней до глобальных масштабов. Начиная свою деятельность, хозяйствующий субъект стремится выявить потребность, найти наиболее эффективный способ ее удовлетворения путем производства товаров и услуг, а затем реализовать созданные товары и услуги на максимально выгодных для себя условиях. Подобные задачи можно ставить как на локальном или региональном уровне, так и в рамках национальной экономики и мирового хозяйства в целом. Различие уровней определяется в первую очередь характером использования ресурсов, а также масштабами реализации произведенных товаров и услуг.

В условиях локальной хозяйственной деятельности предприятия преимущественно используют местные факторы производства. В свою очередь, продажа произведенных товаров и услуг также территориально ограничена. Однако по мере развития бизнеса предприятие постоянно сталкивается с нехваткой ресурсов и ограниченностью рынков сбыта. Решение данных проблем зачастую связано с расширением масштабов деятельности вплоть до выхода на глобальный уровень.

Соответственно перед менеджментом предприятия ставятся определенные задачи (рис. 27).



Рис. 27. Задачи менеджмента, обусловленные экономической предпосылкой глобализации

Как отмечалось в главе 1, глобализация характеризуется такими признаками, как либерализация международного торгового порядка и развитие института международных прямых инвестиций (МПИ). Данные признаки в наибольшей мере отражают содержание задач менеджмента, обусловленных экономической предпосылкой глобализации. Именно либерализация международной торговой деятельности расширяет возможности выхода на мировые рынки, а МПИ представляют собой одну из важнейших форм привлечения факторов производства и реализации товаров и услуг в общемировых масштабах. Кроме того, важным элементом экономической глобализации является трансграничное перемещение капиталов, что дает возможность привлечь финансовые ресурсы, необходимые для успешного развития предприятия, из источников, находящихся в любой точке планеты.

Культурная предпосылка означает, что в ходе хозяйственной деятельности постоянно увеличивается количество контактов между представителями разных стран и народов, то есть между разными культурами. Тем самым проблема ментальных различий, хоть и сохраняет свое значение в хозяйственной деятельности, но все больше отходит на второй план. В рамках разных

культур обнаруживаются общие экономические интересы, которые создают предпосылки для успешного совместного ведения бизнеса. Расширение бизнеса до глобальных масштабов все больше актуализирует проблему создания интернациональных трудовых коллективов. При этом интернациональный трудовой коллектив может функционировать не только в рамках одной страны, но и в нескольких странах и регионах. С учетом того, что интернациональные трудовые коллективы включают представителей разных стран и зачастую разных культурных сообществ, большое значение приобретает коммуникационная проблема. Ментальные различия не должны быть препятствием для успешной коммуникации между сотрудниками.

Проблема межкультурных коммуникаций в менеджменте широко исследуется в современных науках. Культурная составляющая признается неотъемлемой частью организационного поведения. Популярным стал термин «культурные ограничения» (*culture bound thesis*). Речь идет о том, что в разных культурах сильно различаются процессы принятия управленческих решений, планирования и развития карьеры, осуществления маркетинговых мероприятий. Культурный фактор может негативно воздействовать на эффективность управления, что обусловливается следующими причинами:

- общим пренебрежением культурными различиями в процессе менеджмента и организационного поведения;
- «коммуникационными недоразумениями», то есть неправильной трактовкой тех или иных выражений или невербальных форм коммуникации;
- культурными стереотипами, которые зачастую являют собой неполные и искаженные представления, что также снижает эффективность управленческого процесса.

При наличии культурных проблем во взаимоотношениях руководителей и подчиненных могут возникать многочисленные управленческие риски. Снижение остроты подобных рисков связывается с выбором одной из 4 стратегий поведения:

- *доминирующий стиль*, когда поведение руководителя носит отчетливо доминирующий характер: он навязывает свой стиль, свою культуру. В таком случае управленческая культура

в организации становится гомогенной. В коллективе остаются только те сотрудники, которые принимают сложившуюся управленческую культуру. Существует опасность потери квалифицированных работников, которые не смогли приспособиться к стилю руководства;

— *приспособленческий стиль*, когда руководитель стремится адаптировать свой стиль управления к доминирующей в данном коллективе культуре. Остается открытым вопрос о том, способен ли руководитель найти соответствующую модель поведения и с ее помощью добиться целей, к которым стремится организация;

— *компромиссный стиль* поведения, когда руководитель стремится внедрить в другой стране принятые на его родине принципы и подходы к управлению, адаптируя их к культурным особенностям принимающей страны. Основная трудность заключается в трансформации национальных особенностей менеджмента в управленческий стиль, принятый за рубежом.

— *интеграционный стиль* поведения, предполагающий своеобразное «равновесие» различных культур в рамках одного предприятия. Речь идет о том, что культура руководителя, основанная на его национальном менталитете, должна органично восприниматься подчиненными, у которых иной национальный менталитет. По мнению экспертов, именно такая стратегия предъявляет наивысшие требования к поведению руководителя [38, с. 288; 59, с. 347].

Задачи менеджмента, обусловленные культурной предпосылкой глобализации, необходимо решать и в процессе ведения международных переговоров. При этом основная цель состоит в том, чтобы, несмотря на возможные ментальные различия участников переговорного процесса, добиться заключения договора, содержание которого способствовало бы успешному развитию совместного бизнеса. Перечень задач менеджмента, возникающих в связи с культурной предпосылкой глобализации, представлен на рис. 28.

В условиях глобализации разные национальные модели менеджмента (например, американская и японская) все больше взаимодействуют, конкурируя и одновременно обогащая друг друга.

В современных условиях происходит становление неких универсальных управленческих ценностей, связанных с повышением эффективности хозяйственной деятельности. Закономерности формирования глобального хозяйственного миропорядка проявляются в первую очередь тогда, когда речь идет о выборе стратегии фирмы.

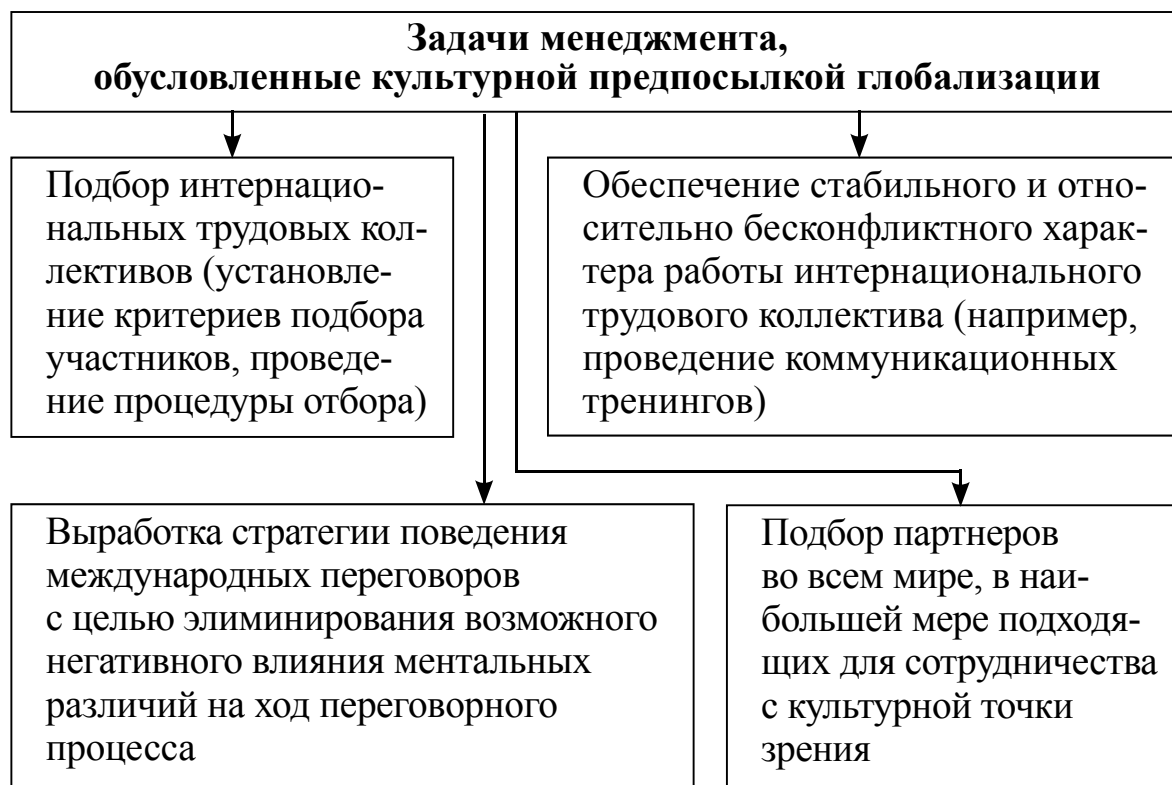


Рис. 28. Задачи менеджмента, обусловленные культурной предпосылкой глобализации

Как известно, исторические закономерности глобализации обнаруживаются на длительных временных интервалах. Волнообразный характер движения мирового хозяйства к состоянию глобальности, неравномерность развития и усиление экономической взаимозависимости регионов должны учитываться фирмами при разработке управленческих стратегий. В стратегическом менеджменте выделяют типовые стратегии: стратегию дифференциации, стратегию снижения издержек, стратегию роста, стратегию диверсификации, стратегию фокусирования. *Стратегия дифференциации* предполагает, что товарное предложение фирмы существенно отличается

от товарного предложения одного или нескольких конкурентов в некотором ценном для покупателей аспекте. *Стратегия снижения издержек* базируется на таких подходах, как использование эффекта масштаба, применение дешевой рабочей силы или автоматизация производства. *Стратегия роста* означает ориентацию на расширение сферы деятельности (увеличение рыночной доли, выход на новые рынки, вертикальную интеграцию и т. д.). *Диверсификация* — это стратегия выхода на товарный рынок, отличный от текущих рынков фирмы. Она выражается в расширении товарного ассортимента или рынка. Придерживаясь *стратегии фокусирования*, фирма концентрирует свои усилия на определенных направлениях деятельности. Объектом фокусирования может быть товарная линия, рыночный сегмент или географическая область. Можно предположить, что закономерности глобализации как исторического процесса влияют на характер осуществления каждой из перечисленных стратегий (табл. 12).

Волнообразное движение мирового хозяйства к состоянию глобальности означает, что на определенном этапе глобализационный процесс ускоряется (снижаются таможенные пошлины, инвестиционные режимы стран становятся более либеральными для иностранных компаний, усиливается общая интенсивность международных трансакций и др.), а в другие периоды несколько замедляется (усиливается протекционизм). В этих условиях фирма, вырабатывая стратегию управления, должна стремиться максимально использовать свои шансы на международных рынках, обусловленные ускорением процесса глобализации, и свести к минимуму риски, связанные с его замедлением. Риски заключаются в том, что на рынках других стран временно усилится защита национальных производителей, и это закономерно ослабит позиции иностранной фирмы. Возможности учесть «ритмы» движения мировой экономики к состоянию глобальности проявляются в наибольшей мере, когда речь идет о стратегиях дифференциации, снижения издержек, роста и диверсификации. Именно эти стратегии целесообразно применять в контексте учета данной закономерности глобализации.

Таблица 12

**Оценка управленческих стратегий
в контексте исторических закономерностей глобализации**

Исторические закономерности глобализации	Оценка управленческих стратегий
Волнообразный характер движения мирового хозяйства к состоянию глобальности	<i>Стратегия дифференциации.</i> При осуществлении данной стратегии фирма должна учитывать возможности как дальнейшей либерализации международного торгового режима и торгового режима той или иной страны, так и усиления протекционизма (по крайней мере временного). При выходе на рынки других стран преимущества дифференциации должны быть столь сильны, чтобы позволили избежать существенных потерь клиентов при временном усилении протекционизма. <i>Стратегия снижения издержек</i> позволяет добиваться конкретных преимуществ, обусловленных низкими затратами при либерализации торгового режима. Низкие издержки позволяют также выдержать давление на иностранных рынках при усилении протекционизма. <i>Стратегия роста</i> предполагает проникновение на новые рынки и их завоевание в те моменты, когда глобализация выходит на новый этап. При этом следует достаточно прочно укрепиться на завоеванных позициях, чтобы не потерять их в период глобализационной паузы. <i>Стратегия диверсификации.</i> Осуществление данной стратегии дает возможность избежать существенных потерь, связанных с возможным вытеснением с иностранных рынков во время глобализационной паузы, так как остаются другие виды деятельности

Окончание табл. 12

Исторические закономерности глобализации	Оценка управленческих стратегий
Неравномерность развития регионов, в том числе национальных экономик	<i>Стратегия диверсификации</i> Решения в товарной и финансовой политике должны приниматься с учетом различного уровня экономического развития регионов (например, разные цены для регионов с различной покупательной способностью населения). <i>Стратегия фокусирования</i> Целесообразно сосредоточить усилия на наиболее привлекательных (с точки зрения уровня экономического развития) и наиболее перспективных (с точки зрения динамики развития) регионах. <i>Стратегия роста</i> Проникновение и завоевание позиций на наиболее привлекательных региональных рынках
Усиление экономической взаимозависимости регионов, в том числе национальных экономик	<i>Стратегия роста</i> При разработке данной стратегии целесообразно учитывать новые возможности для роста, открывающиеся в процессе усиления экономической взаимозависимости регионов. В первую очередь это относится к таким действиям, как географическое расширение рынка, а также вертикальная интеграция при построении цепочек создания стоимости

Источник: Авторская интерпретация

Неравномерность развития регионов означает, что в процессе движения мирового хозяйства к состоянию глобальности одни страны и регионы превосходят другие как по уровню экономического развития в определенный период, так и по темпам экономического роста на определенных временных интервалах. Соответственно, отдельные регионы являются более или менее привлекательными для фирм, что, несомненно, должно находить

отражение в их стратегических ориентирах. В данном аспекте наибольшее значение имеют стратегии дифференциации, фокусирования и роста.

Наконец, усиление экономической взаимозависимости регионов означает, что в процессе движения мирового хозяйства к состоянию глобальности экономическое сотрудничество между регионами становится все более тесным и они все больше зависят друг от друга. Данный факт находит отражение при разработке стратегии роста, в первую очередь когда речь идет о формировании цепочек создания стоимости.

3.3. ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ ПРИЗНАКАМИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В настоящее время процесс глобализации характеризуется прежде всего многообразием форм проявления. Именно комплекс наблюдаемых феноменов позволяет говорить о том, что мировая экономика вступила в новую фазу развития. Каждый из обозначенных нами в главе 1 признаков глобализации имеет прямое отношение к проблемам менеджмента, ставя перед менеджерами новые задачи и внося изменения в содержание некоторых управленческих функций (см. раздел 1.3). Кратко рассмотрим основные аспекты данной проблематики.

Систематическое превышение темпов роста объемов международных торговых операций над темпами роста мирового ВВП, либерализация международного торгового порядка и унификация принципов участия отдельных стран в международной конкуренции.

Либерализация мировой торговли приводит к обострению конкуренции на мировых рынках. В этих условиях перед менеджерами возникает двоякая задача. С одной стороны, они должны удержать позиции, завоеванные на национальном рынке, с другой — завоевать новые позиции на иностранных рынках. Первый аспект обусловлен тем, что процесс либерализации торговой деятельности затрагивает практически все страны, поэтому руководители предприятий все меньше могут рассчитывать на то, что правительства будут оказывать им поддержку с помощью

протекционистских мер. Второй аспект диктуется открытием новых возможностей благодаря либерализации торговой деятельности на иностранных рынках. Можно рассчитывать на то, что условия конкуренции с местными компаниями станут более благоприятными. Решение этой задачи связано в первую очередь с достижением конкурентоспособности выпускаемой предприятием продукции по международным стандартам.

Систематическое превышение темпов роста объемов международных прямых инвестиций над темпами роста мирового ВВП, значительное увеличение числа предприятий с высокой долей иностранного капитала, а также иностранных представительств во всем мире.

Стремительный рост международных прямых инвестиций также изменяет условия и характер деятельности менеджеров. Одной из важнейших задач становится поиск возможностей осуществления прямых инвестиций за рубежом. Решение этой задачи связано с оценкой возможностей и рисков подобных вложений. В свою очередь возможности и риски основываются на таких факторах, как экономическая ситуация и политическая система в странах-реципиентах, особенности зарубежного инвестиционного законодательства. Осуществляя ПИИ за рубежом, менеджеры предприятий должны считаться с тем, что им придется иметь дело с административными органами других стран, нанимать на работу иностранный персонал и глубоко внедряться в систему экономических взаимоотношений в странах-реципиентах. Все это порождает целый ряд не только экономических, но и культурных проблем, решение которых составляет содержание современного менеджмента.

Помимо осуществления ПИИ за рубеж, многие предприятия стоят перед проблемой их привлечения. Эту ситуацию можно рассматривать с двух сторон. С одной стороны, ПИИ представляют собой источник дополнительных финансовых средств, которые дают предприятию новые возможности для развития. С другой — иностранные инвесторы будут иметь достаточно большое влияние на данную фирму, и их действия могут привести к непредсказуемым последствиям. Соответственно, задача менед-

жеров, работающих над проблемой привлечения ПИИ, сводится к обеспечению новых возможностей для развития предприятия и минимизации потенциальных негативных эффектов.

Систематическое превышение темпов роста объемов международных финансовых транзакций над темпами роста мирового ВВП, изменение характера распределения финансовых ресурсов и совершенствование системы управления рисками.

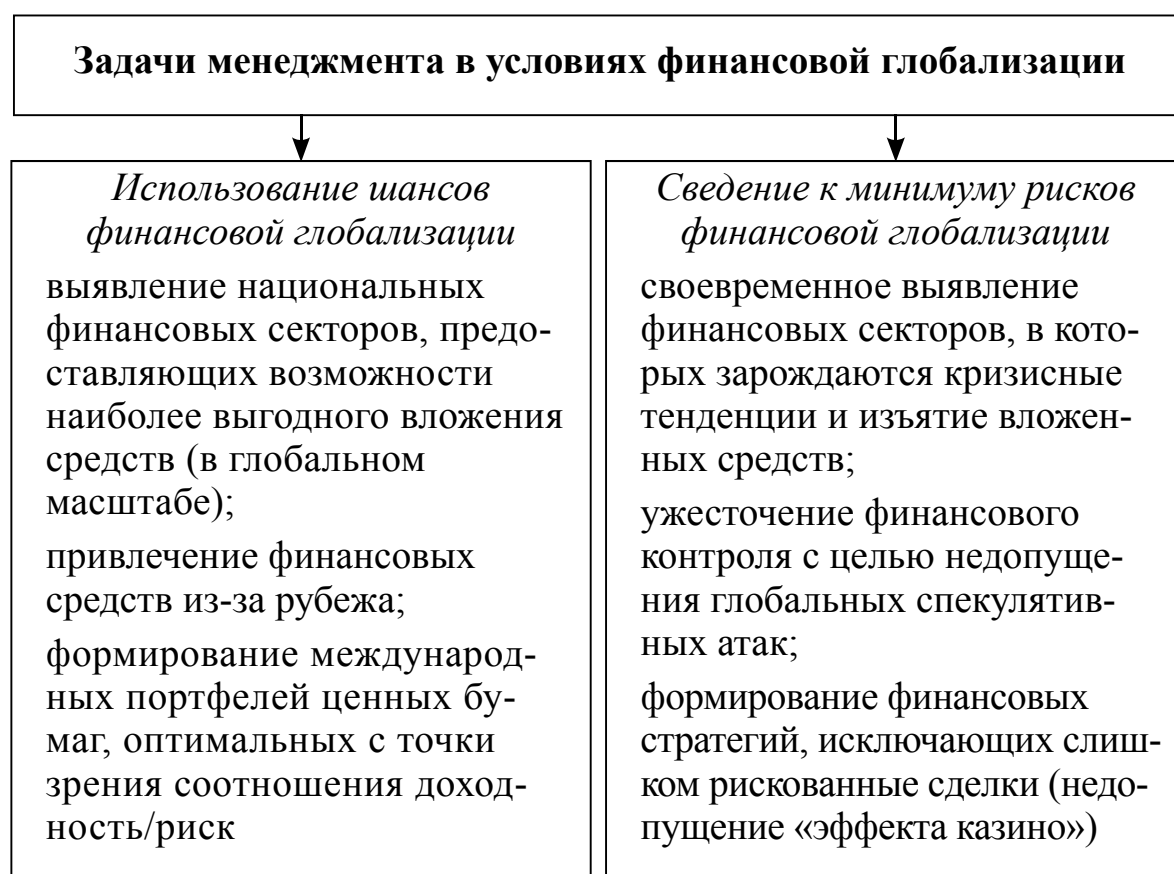


Рис. 29. Задачи менеджмента в условиях финансовой глобализации

Финансовая глобализация представляет множество шансов и рисков, которые ставят новые задачи перед руководителями (менеджерами) компаний. Появляются новые возможности для привлечения средств из-за рубежа, а также для прибыльных вложений за пределами страны. Тем самым управление финансовыми ресурсами все больше зависит от трансграничного движения капиталов. События 1990–2000-х гг. показали, что финансовая глобализация не только создает новые возможности

для управления капиталом, но и предполагает риски, связанные с развитием кризисных тенденций. До 2007 г. господствовало мнение, что экономическим кризисам подвержены в первую очередь финансовые секторы развивающихся стран. Однако кризис показал, что и финансовые системы развитых индустриальных стран также могут переживать масштабные кризисы, которые быстро сообщаются из одной страны в другую, то есть приобретают глобальный характер. Задачи менеджеров, обусловленные глобализацией финансовых рынков, представлены на рис. 29.

Менеджеры предприятий должны стремиться к максимально полному использованию возможностей финансовой глобализации для улучшения финансового состояния предприятия. В то же время регулярные кризисные тенденции (в том числе и в глобальном масштабе) вынуждают менеджеров постоянно быть начеку с тем, чтобы не допустить рискованных сделок и защититься от спекулятивных атак, периодически совершаемых на международных финансовых рынках.

Растущая интернационализация факторов НТП, научные исследования все больше приобретают международный (глобальный) характер, научные разработки осуществляются интернациональными группами ученых и проводятся на основе международных соглашений или международных договоров на уровне отдельных предприятий.

Развитие современной компании невозможно без внедрения новейших достижений. В условиях глобализации научно-технические разработки все больше приобретают интернациональный характер: они создаются интернациональными командами профессионалов и быстро распространяются по всему миру. Перед современными менеджерами возникает комплекс задач, который сводится к тому, чтобы постоянно обеспечивать соответствие технологической базы предприятий международным стандартам и использовать для этого специалистов — экспертов высшей квалификации, независимо от того, гражданами каких стран они являются. Выполнение таких задач связано с поиском финансовых ресурсов (рис. 30).



Рис. 30. Задачи менеджмента в условиях интернационализации НТП

Стремительное развитие информационных и коммуникационных технологий, формирование глобального информационного пространства.

Значение данного явления для менеджмента определяется в первую очередь тем, что современные информационные технологии кардинально меняют условия работы менеджеров и дают новые возможности при выполнении их функций. Резко упрощаются контакты с зарубежными партнерами, создаются международные поисковые системы, интернациональные электронные базы данных, электронные биржи и т. д. В этих условиях задачи менеджеров сводятся к максимальному использованию возможностей, предоставляемых информационными и коммуникационными технологиями, для повышения эффективности управления. Конкретное содержание подобных задач зависит от сферы деятельности, размеров компании, ситуации на рынке. В то же время максимальное использование информационных и коммуникационных технологий в процессе управления признано одним из ключевых факторов успешной деятельности практически в любой отрасли.

Открытие рынков развивающихся стран: либерализация внешнеэкономической политики, отказ от элементов протекционизма и импортозамещения, создание благоприятных условий

для вложения в экономику этих стран прямых иностранных инвестиций.

Данный аспект глобализации означает существенное расширение возможностей развития бизнеса в странах третьего мира. Рынки развитых индустриальных стран настолько насыщены, что найти незанятую нишу в этих странах необычайно трудно. Рынки развивающихся стран обладают большим потенциалом как сфера осуществления и расширения предпринимательской деятельности. Необходимо учитывать, что эти рынки имеют ряд особенностей:

— сравнительно низкий уровень покупательной способности населения: доходы населения в развивающихся странах еще низки, поэтому люди не могут предъявлять такой же спрос на иностранные товары, как развитые индустриальные страны;

— несовершенство и нестабильность законодательной системы: законодательная база, обеспечивающая развитие предпринимательской деятельности, присутствует во многих развивающихся странах, но зачастую она далека от совершенства; это обусловлено особенностями национального менталитета, предшествующей историей развития страны, нюансами в организации управления хозяйственными процессами.



Рис. 31. Задачи менеджмента
в условиях открытия рынков развивающихся стран

В этих условиях перед менеджерами стоят следующие задачи (рис. 31).

Открытие рынков развивающихся стран предоставляет менеджерам всего мира новые возможности для их завоевания. Однако при этом необходимо вести постоянную работу по выявлению наиболее привлекательных сфер и регионов и установлению контактов с местной хозяйственной администрацией.

Становление и развитие международных экономических и торговых блоков, увеличение их числа и развитие в направлении расширения и углубления экономической интеграции.

Предприниматели и менеджеры работают в условиях, определяемых национальным законодательством. Руководители компаний должны поддерживать постоянный контакт с представителями государственных структур с целью лоббирования своих интересов. В условиях развития региональной интеграции управление хозяйственными процессами переходит с национального уровня на наднациональный. Кроме того, изменяются условия ведения хозяйственной деятельности в том смысле, что компания становится резидентом не только какой-либо одной страны, но и регионального экономического блока в целом. Региональные структуры управления хозяйственными процессами стремятся обеспечить равные конкурентные условия всем предприятиям независимо от того, резидентами какой из стран — участниц блока они являются.

Новые задачи менеджеров, обусловленные становлением и развитием региональных экономических и торговых блоков, представлены на рис. 32.

Каждая из обозначенных задач по-разному решается в различных регионах, так как уровень экономической интеграции в них не идентичен. Так, на Европейском континенте интеграционные процессы идут намного интенсивнее, чем в других регионах. Соответственно наднациональные органы в Европе, осуществляющие управление хозяйственными процессами, имеют большее значение. В то же время европейская интеграционная модель служит своеобразным ориентиром

для некоторых других региональных блоков. Возможно, что в будущем содержание интеграционных процессов унифицируется, что в свою очередь приведет к унификации задач, стоящих перед менеджерами в контексте экономической интеграции.



Рис. 32. Задачи менеджмента в условиях становления и развития региональных экономических и торговых блоков

Возрастание активности мультинациональных компаний (МНК): резкое увеличение их числа, открытие филиалов за рубежом, создание трансграничных производственных цепочек, повышение влияния на экономическую политику отдельных государств.

МНК, будучи движущей силой глобализации, изменяют экономическую структуру и характер ведения предпринимательской деятельности во всем мире. Именно МНК в полной мере олицетворяют фирмы, осуществляющие глобальный менеджмент. Они создают глобальные стоимостные цепочки, конкурируют между собой на мировых рынках и взаимодействуют друг с другом в процессе слияний и поглощений.

Задачи менеджеров МНК содержательно не меняются в последние десятилетия. В то же время стремительное увеличение масштабов деятельности наполняет их работу новым содержанием: международные цепочки создания стоимости удлиняются, МНК завоевывают все новые рынки и распро-

страняют свою деятельность на новые регионы. Кроме того, они во многом изменяют экономический ландшафт тех регионов, в которых функционируют.

При этом менеджмент предприятий, не входящих в состав МНК, сталкивается с новыми задачами, обусловленными не только необходимостью конкурировать с МНК, но и возможностью взаимодействовать с ними в рамках взаимоотношений «поставщик–потребитель».

Деятельность МНК повышает динамизм хозяйственных взаимоотношений и способствует возрастанию значения в них интернационального компонента.

Усиление международной миграции: стремительное возрастание числа людей, переселяющихся в другие страны с целью осуществления профессиональной деятельности.

В рамках данного аспекта глобализации первоочередная задача менеджеров — создание интернациональных команд специалистов с целью развития предпринимательской деятельности в международных масштабах. При найме специалистов все меньшее значение имеет их гражданство и все большее — квалификация. Подобные задачи возникают как в повседневной деятельности предприятий внутри стран, резидентами которых они являются, так и при осуществлении ПИИ. Речь идет о найме иностранной рабочей силы и направлении специалистов за рубеж. Следует учитывать и еще один аспект: поскольку культурные различия народов все еще очень велики, то при необходимости завоевывать некоторые региональные рынки целесообразно нанимать местных специалистов, которые хорошо ориентируются в особенностях национальной культуры.

Интернациональные трудовые коллективы имеют большое значение и при решении проблемы экономии издержек. Уровень оплаты труда в разных регионах сильно дифференцирован, поэтому зачастую целесообразно нанимать персонал из развивающихся стран, который за меньшую зарплату способен выполнить работу без ущерба для требуемого качества.

Таким образом, задачи менеджмента в данной сфере сводятся в первую очередь к тому, чтобы эффективно использовать международную миграцию населения для достижения своих целей.

Распад мировой социалистической системы и трансформационные процессы в постсоциалистических странах.

Данный аспект глобализации означает, что раскол мира на две противоборствующие хозяйственные системы остался в прошлом. В период существования плановой экономики страны социалистического лагеря фактически не были реальным рынком для иностранных компаний. Кроме того, плановая хозяйственная система исключала предпринимательскую деятельность, а значит, и менеджмент в его современном понимании. Распад плановой системы ознаменовал возникновение нового рынка сбыта, что предполагает разработку стратегий его освоения. На территориях самих постсоциалистических стран возникают субъекты предпринимательской деятельности, которые ставят перед собой задачи, связанные с завоеванием и сохранением позиций на национальных и в определенной мере на иностранных рынках. Трансформационные процессы в постсоциалистических странах изменяют мировую экономическую структуру. Правда, доля этих стран в мировых хозяйственных транзакциях еще довольно скромная.

3.4. ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ ЭКОНОМИКО-ПОЛИТИЧЕСКИМ УСТРОЙСТВОМ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Формирование нового экономико-политического устройства мирового хозяйства в условиях глобализации ставит перед менеджерами новые задачи и существенно изменяет содержание управленческих функций. Возникновение и развитие региональных экономических и торговых блоков повышает вероятность вступления страны в подобные блоки и ассоциации. Соответственно изменяются условия ведения предпринимательской деятельности для многих хозяйствующих субъектов (табл. 13).

Таблица 13

**Изменение условий предпринимательской деятельности
при вступлении страны в региональный экономический
или торговый блок**

Условия ведения хозяйственной деятельности	
до вступления страны в региональный экономический или торговый блок	после вступления страны в региональный экономический или торговый блок
Ориентация на национальное налоговое законодательство	Учет возможности гармонизации налогового законодательства для всех участников блока
Условия конкуренции определя- ются национальным законода- тельством	Условия конкуренции «вырав- ниваются» для всех участников экономического или торгового блока
Лоббирование интересов фирмы определяется контактами с на- циональными управленческими органами	Лоббирование интересов фир- мы определяется ее контакта- ми с управленческими органами наднационального уровня
Финансовая политика фирмы ориентирована на националь- ную валютную систему	Финансовая политика фирмы учитывает возможности всту- пления страны в региональные валютные системы
Существуют возможности про- текционистской защиты инте- ресов фирмы на отечественном рынке, но при этом возможна дискриминация на иностран- ных рынках	Отсутствует протекционистская защита и дискриминация на всей территории экономического или торгового блока

Таким образом, после вступления страны в региональный блок ее хозяйствующие субъекты в меньшей мере остаются частью национальной экономики и все больше становятся элементами региональной хозяйственной системы. В этих условиях для руководителей фирм региональный рынок фактически начина-ет играть ту же роль, что и национальный рынок до вступления

страны в соответствующий блок. С одной стороны, это означает появление новых возможностей, так как на территории блока исключена какая-либо дискриминация. Появляются также новые возможности по найму рабочей силы. Либерализация трудовых отношений после вступления страны в региональный блок дает возможность скорее найти оптимальное соотношение цена/качество (труда). Кроме того, при вступлении страны в региональный валютный союз исчезают валютные риски, связанные с колебаниями курсов национальных валют. Однако, с другой стороны, вступление страны в региональный блок создает определенную нестабильность, обусловленную различным уровнем развития стран — участниц блока и разными традициями в организации хозяйственной деятельности. Примечателен в данном контексте опыт ЕС (см. раздел 2.1). Быстрое увеличение числа его участников с 12 в 1992 г. до 27 в 2007-м вызвало многочисленные проблемы, такие как вынужденная поддержка структурно слабых регионов (Восточной Европы, Греции, Испании, Португалии), долговой кризис (в Греции), целый ряд экономических диспропорций. Все эти проблемы оказывают негативное влияние на деятельность многих фирм и создают для них дополнительные трудности.

Несмотря на то, что влияние региональной интеграции на деятельность хозяйствующих субъектов нельзя признать однозначно положительным, региональные интеграционные процессы неизбежно будут развиваться как часть глобализации. Поэтому руководители фирм, очевидно, должны принимать региональные интеграционные процессы со всеми их плюсами и минусами как некую объективную данность и корректировать свою стратегию с учетом их требований.

Органически связана с региональной интеграцией и проблема утраты национального экономического суверенитета стран в целом. Частным случаем является вступление страны в региональный экономический или торговый блок. К частичной утрате национального экономического суверенитета ведет и заключение экономических соглашений, и участие в работе международных экономических организаций. Все эти процессы сопровождаются изменениями условий и содержания работы современных

менеджеров. Если раньше они были элементами относительно обособленной хозяйственной системы, то теперь все более становятся элементами глобальной хозяйственной среды.

Подобное изменение правил игры предоставляет новые шансы на успешное развитие, но при этом возникают и новые риски. Характерна еще одна особенность: в современных условиях экономическое влияние некоторых предприятий, в первую очередь МНК, зачастую более весомо, нежели влияние отдельных стран. Это также свидетельствует о том, что современное мировое хозяйство как среда функционирования предприятий не столько состоит из обособленных национальных хозяйственных систем, сколько является гигантской совокупностью взаимодействующих субъектов. Возможности и риски хозяйствующих субъектов, обусловленные частичной утратой национальными экономиками их суверенитета, представлены в табл. 14.

Таблица 14

**Возможности и риски хозяйствующих субъектов,
обусловленные частичной утратой национального
экономического суверенитета**

Возможности хозяйствующих субъектов (фирм)	Риски хозяйствующих субъектов (фирм)
Новые рынки сбыта, где отсутствует существенная дискриминация со стороны национальных правительств	Обострение конкуренции при ослаблении или исчезновении протекционистской защиты
Новые возможности для хозяйственной кооперации	Затруднение лоббирования своих интересов, так как исчезают полномочия соответствующих управленческих структур национального уровня
Новые инвестиционные возможности	Необходимость работать при ослабленном регулировании хозяйственных процессов, так как глобальная хозяйственная среда менее регулируема, нежели национальная

Окончание табл. 14

Возможности хозяйствующих субъектов (фирм)	Риски хозяйствующих субъектов (фирм)
Новые возможности для привлечения финансовых и трудовых ресурсов	Возрастание зависимости от кризисных тенденций, которые могут возникнуть в любом регионе и быстро распространиться по всему миру

Как и в случае с региональной интеграцией, ослабление экономического суверенитета национальных хозяйственных систем означает для менеджеров предприятий сложное сочетание плюсов и минусов, так что оценить интегральный эффект рассматриваемых процессов зачастую не представляется возможным. Долгое время, вплоть до последнего экономического кризиса, глобализация сопровождалась бурным экономическим ростом, который означал появление новых возможностей для многих предприятий. Соответственно менеджеры фирм связывали процесс глобализации с потенциальными источниками для дальнейшего развития бизнеса.

Мировой экономический кризис, начавшийся летом 2007 г., значительно поколебал установившуюся и начавшую доминировать систему ценностей. Стало очевидно, что в условиях глобальной хозяйственной среды существуют риски, проявления которых во многом непредсказуемы. Именно глобальные (трансграничные) хозяйственные операции оказались наиболее рискованными и вызвали сильную волатильность экономических процессов. При этом кризисные тенденции быстро распространялись от региона к региону. В новых условиях предприятия начали искать возможность протекционистской защиты своих интересов и нашли ее в первую очередь на национальном уровне. В результате вновь актуальной стала идея защиты национальных производителей в рамках экономической политики суверенных государств. Однако данная идея не получила широкого распространения, и это свидетельствует о том, что процесс глобализации зашел очень далеко и уже стал необратимым. Отсюда следует, что менеджеры предприятий должны воспринимать

частичную утрату национального экономического суверенитета как неотъемлемую часть современных реалий хозяйственной деятельности и корректировать свои стратегии с учетом новых шансов и рисков.

Наконец, становление экономико-политической архитектуры мирового хозяйства в условиях глобализации связано с передачей части функций по управлению хозяйственными процессами с национального на наднациональный уровень. Потенциальным результатом подобных процессов в отдаленной перспективе может стать создание мирового правительства. Очевидно, что в настоящее время в связи с гигантскими различиями в уровне экономического развития отдельных стран и регионов мировое хозяйство еще очень далеко от подобного состояния. Трудно представить себе механизмы управления хозяйственными процессами, учитывающие в равной степени интересы всех стран и регионов. На сегодняшний день передача части функций по управлению хозяйственными процессами на наднациональный уровень осуществляется преимущественно в рамках региональных блоков и при переходе интеграционных процессов на межрегиональный уровень. Не следует недооценивать и роль международных экономических организаций (ВТО, Всемирного банка, ОЭСР, МВФ).

В сложившихся условиях перед менеджерами возникают новые задачи, связанные с пересмотром стратегий. В отличие от двух аспектов, рассмотренных ранее, в данной сфере элемент неопределенности представляется более существенным. Фактически речь идет о новых принципах регулирования хозяйственных процессов, объектом которых выступает каждое предприятие. Однако ситуация в данной сфере постоянно меняется (в международные организации вступают новые участники, региональные блоки расширяют состав, принимают новые интеграционные концепции, кооперируются друг с другом и т. д.). Тем не менее можно определить общие тенденции, формирующие новые условия работы предприятия и их менеджеров в связи с передачей части функций по управлению хозяйственными процессами на наднациональный уровень (рис. 33).



Рис. 33. Новые условия работы предприятий и их менеджеров

Таким образом, решающее значение приобретает глобальная конкурентоспособность предприятий, то есть их возможности отстаивать позиции на внутреннем рынке и завоевывать новые на международных рынках без существенной поддержки национальных правительств. Очевидно, что в связи с повышением степени неопределенности в регулировании хозяйственными процессами появляются новые факторы риска. Об этом свидетельствует и последний экономический кризис. На наднациональном уровне регулировать процессы явно сложнее, так как увеличивается размер регулируемой системы, повышается ее неоднородность. Можно предположить, что по мере формирования устойчивых наднациональных структур управления хозяйственной деятельностью у многих предприятий появятся новые возможности, связанные с завоеванием рынков сбыта.

Следует отметить, что формирование экономико-политической архитектуры мирового хозяйства не приводит к появлению принципиально новых функций менеджмента. Скорее речь идет о новых функциональных элементах (рис. 34). Очевидно, что конкретное влияние рассмотренных процессов на менеджмент фирмы зависит от ее размеров, сферы деятельности, состава и структуры персонала и др. Соответственно возможности и риски, обусловленные данными процессами, могут появляться в рамках любой управленческой функции. В то же время игнорирование новых задач менеджмента существенно повыша-

ет риск — в связи с тем, что современная предпринимательская деятельность осуществляется в условиях возникновения новых форм управления хозяйственными процессами.



Рис. 34. Новые элементы в функциях менеджмента

3.5. ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ ТРАНСФОРМАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ

На рубеже 1980–1990-х гг. начались рыночные преобразования в социалистических странах, в результате чего прекратился раскол мирового хозяйства на две противоположные системы (см. раздел 1.3). Рыночная хозяйственная система стала экономической базой глобализации. В настоящее время практически все страны мира либо уже имеют развитую рыночную экономику, либо стремятся ее создать, сохраняя особенности национальных экономических моделей. Все это вносит определенные изменения в содержание современного менеджмента и ставит перед ним новые задачи.

До начала рыночных преобразований в социалистических странах подходы к управлению предприятиями в капиталистических странах и странах с плановой экономикой существенно различались (рис. 35).

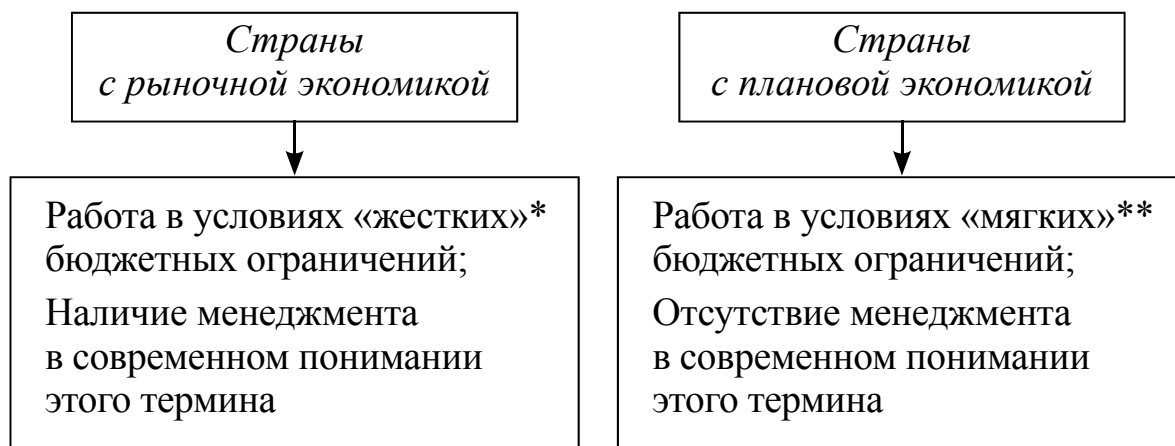


Рис. 35. Различия в подходах к управлению предприятиями в капиталистических странах и странах с плановой экономикой

*«жесткие» бюджетные ограничения — ситуация, при которой предприятие должно самостоятельно покрывать свои расходы и не может надеяться на какую-либо государственную поддержку в виде субсидий и дотаций;

**«мягкие» бюджетные ограничения — ситуация, при которой предприятие не обязано покрывать свои затраты и может рассчитывать на поддержку государства.

В странах с *рыночной экономикой* существовала менеджерская деятельность в той форме, в которой она актуальна по сей день. Перед менеджерами ставились такие задачи, как создание конкурентоспособной продукции, завоевание рынков сбыта, эффективное расходование финансовых средств, налаживание взаимоотношений с поставщиками и клиентами, эффективная мотивация персонала и т. д. В условиях *плановой экономики* предприятия находились в государственной собственности, и их основная задача сводилась к выполнению централизованного задания (государственного плана). Менеджмент в современном понимании отсутствовал. Кроме того, существовало множество ограничений (государственные цены, государственная монополия на внешнюю торговлю, государственное регулирование материальных и финансовых потоков, государственные ставки заработной платы и т. д.), из-за которых работа руководителей предприятий существенно отличалась от деятельности современных менеджеров.

Представляют интерес и взаимоотношения двух систем с точки зрения работы менеджеров. Плановая экономика жестко ограничивала любые хозяйственные контакты с противоположной системой. Со стороны руководителей капиталистических предприятий интерес к бывшим социалистическим странам был ограниченным. Экспортировать продукцию в страны «социалистического лагеря» было возможно только с учетом установленных лимитов. Инвестиционная деятельность фактически исключалась в связи с государственной собственностью на средства производства. В свою очередь и руководители предприятий в социалистических странах не могли наладить деловых отношений с коллегами из капиталистического мира. Единственное исключение составлял начавшийся в 1960-е гг. экспорт сырья и импорт оборудования.

С момента начала рыночных реформ в постсоциалистических странах произошли существенные изменения, оказавшие влияние на задачи менеджмента (рис. 36).

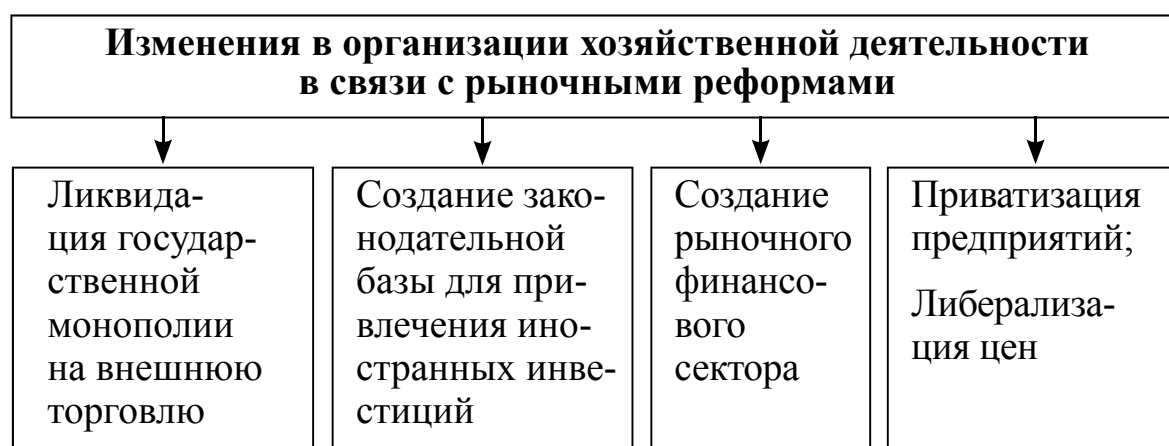


Рис. 36. Изменения в организации хозяйственной деятельности в связи с проведением рыночных реформ

В результате реформ на территории постсоциалистических стран (ликвидации государственного заказа, освобождения цен и приватизации) сформировались задачи в области управления предприятиями, близкие по содержанию к аналогичным задачам менеджмента в странах с рыночной экономикой. Проблемы завоевания рынков сбыта, мотивации персонала, эффективного использования финансовых ресурсов быстро стали актуальными.

Изменилась и система взаимоотношений постсоциалистических стран с внешним миром. В результате ликвидации монополии на внешнюю торговлю у предприятий появилась возможность самостоятельно осуществлять экспортно-импортные операции. Гораздо большее значение приобрела функция исследования рынка, так как длительное время существовал неудовлетворенный спрос населения на иностранные товары. Однако необходимо было оценить реальные объемы этого спроса с учетом покупательной способности населения. Такая проблема существует и по настоящее время.

Создание законодательной базы для привлечения иностранных инвестиций привело к вливанию иностранного капитала в экономику постсоциалистических стран. Влияние этого процесса сильно варьируется от страны к стране: в Восточной Европе оно было неизмеримо сильнее, чем в России. В то же время можно говорить о некой общей проблеме привлечения иностранных инвестиций, характерной для всех постсоциалистических стран. При этом в каждой отрасли у менеджеров возникали специфические задачи по привлечению иностранных инвестиций с учетом особенностей национального законодательства, конкурентной ситуации в отрасли, реальной финансовой потребности.

Становление рыночного финансового сектора означало введение новых принципов привлечения финансовых ресурсов для предприятий, а также появление новых возможностей для капиталовложения. В связи с этим возникли новые задачи — изучение финансовых рынков, анализ возможностей для развития бизнеса и т. д.

Влияние закономерностей глобализации на особенности менеджмента в данной сфере хорошо иллюстрирует сравнительный анализ интересов менеджеров постсоциалистических стран и «остального мира» по отношению друг к другу. Интерес менеджеров «остального мира» к постсоциалистическим странам до начала рыночных преобразований был существенно ограничен. Государственная монополия на внешнюю торговлю не позволяла рассматривать данный регион как важный рынок сбыта. Отсутствовали возможности для финансовых вложений.

С начала рыночных реформ постсоциалистические страны превращаются в важный рынок сбыта для иностранных фирм. Это обусловлено, во-первых, длительным существованием неудовлетворенного спроса на западные товары и, во-вторых, отсутствием отечественных предприятий, способных выпускать аналогичную продукцию. Таким образом, в сферу интересов менеджеров «остального мира» попадает продвижение и реализация товаров на рынках постсоциалистических стран.

Особое значение приобретает оценка платежеспособного спроса. В начале рыночных реформ спрос ограничивался низким уровнем зарплаток населения и обесценением сбережений в результате инфляции. По мере продвижения рыночных реформ потребительский спрос возрастал. Однако оценить его реальные объемы сложно, так как в ряде постсоциалистических стран (в том числе и в России) значительная часть доходов не отражается в официальной статистической информации. Тем не менее за последние 15–17 лет возможности реализации товаров, производимых предприятиями индустриально развитых стран, существенно выросли, так как население постсоциалистических стран вошло в круг их постоянных потребителей.

Помимо рынка сбыта, постсоциалистические страны представляют интерес и как инвестиционная сфера. В результате приватизации появились частные предприятия и целые отрасли, вложения капиталов в которые представляются выгодными. Соответственно с начала 1990-х гг. в экономику постсоциалистических стран регулярно осуществляются иностранные инвестиционные вливания. Здесь также существуют многочисленные проблемы, связанные с инвестиционными рисками. Законодательство, регулирующее деятельность иностранных инвесторов, сформировалось относительно недавно, что осложняет работу иностранных фирм в качестве инвесторов. Кроме того, каждая постсоциалистическая страна имеет специфические особенности, обуславливающие риски для иностранных инвесторов. На рис. 37 представлен перечень факторов риска для иностранных инвесторов, вкладывающих средства в экономику России.



Рис. 37. Факторы риска для иностранных инвесторов, вкладывающих средства в экономику России

Указанные факторы имеют специфическую российскую природу и не столь актуальны, например, для стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). Активность иностранных инвесторов в странах ЦВЕ значительно выше по сравнению с Россией. Это легко объясняется географической близостью Западно-Европейского региона, где расположено много потенциальных инвесторов. Кроме того, большинство стран ЦВЕ (Чехия, Польша, Словакия, Венгрия, Словения, Болгария, Румыния, Литва, Латвия, Эстония) стали членами ЕС, что положительно сказалось на их инвестиционном климате.

Таким образом, трансформационные процессы в постсоциалистических странах изменили условия работы менеджеров во всем мире, добавив в сферу их интересов еще один крупный

регион. В свою очередь появление на территории постсоциалистических стран такого явления, как менеджмент, обусловило возникновение управленческих функций, включающих и глобальную составляющую (рис. 38).

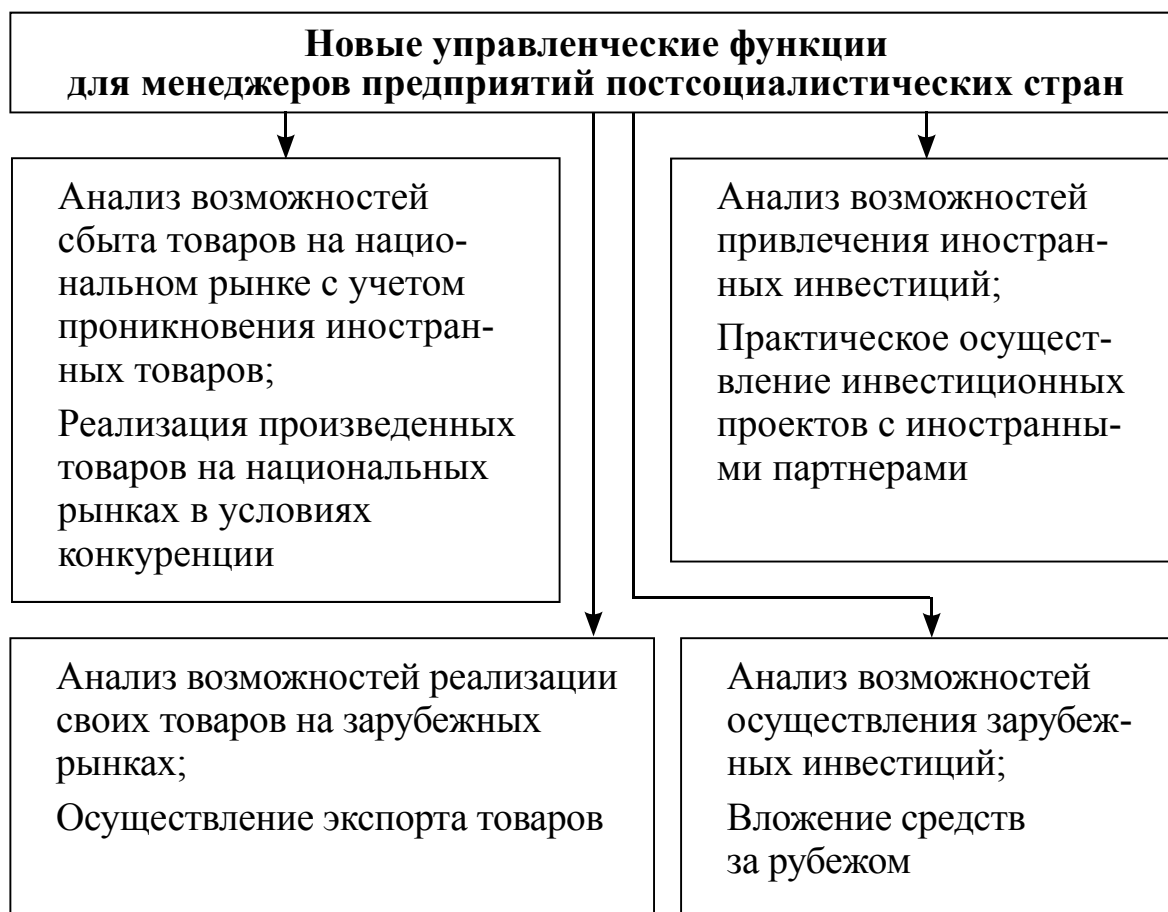


Рис. 38. Новые управленческие функции для менеджеров предприятий постсоциалистических стран

Глобальная составляющая менеджмента в постсоциалистических странах сводится к поиску возможностей экспорта товаров в другие страны в условиях ликвидации монополии на внешнюю торговлю. Очевидно, что эти возможности напрямую зависят от уровня международной конкурентоспособности соответствующих предприятий. Здесь существует ключевая проблема. В условиях плановой экономики реальная конкуренция вообще отсутствовала. Многие предприятия унаследовали устаревшие производственные мощности, что негативно влияет на международную конкурентоспособность фирмы. В то же

время некоторые постсоциалистические страны ЦВЕ достигли определенных успехов в поиске своих ниш на мировых рынках. Они регулярно увеличивают объемы экспорта, что свидетельствует об эффективности менеджмента ориентированных на экспорт фирм.

Помимо выхода на международные рынки, в задачи менеджеров входит отстаивание позиций предприятий на внутренних рынках. Отмена государственной монополии на внешнюю торговлю привела к тому, что на рынки постсоциалистических стран проникли многочисленные иностранные товары. Это поставило многие местные предприятия в непростое положение, в том числе и на отечественном рынке. В новых условиях необходимо изыскивать рыночные ниши и в национальном масштабе.

Кроме того, за период, прошедший с начала рыночных реформ, многие предприятия накопили средства, которые могут быть использованы для иностранных инвестиций. Соответственно, важное направление в деятельности менеджеров предприятий постсоциалистических стран связано с поиском выгодных объектов для капиталовложений за рубежом. Еще одной важной задачей является привлечение иностранных инвестиций, которые могут способствовать трансферту технологических и менеджерских инноваций, что внесет позитивный вклад в повышение конкурентоспособности предприятий.

Нельзя не признать, что до сих пор постсоциалистические страны занимают весьма скромное место на международных товарных и инвестиционных рынках. Это объясняется не столько недостатками менеджмента (хотя и они имеют место), сколько слабостью стартовой позиции в начале рыночных реформ.

Таким образом, трансформационные процессы в постсоциалистических странах привели к формированию новой когорты менеджеров, деятельность которых включает не только национальную, но и глобальную составляющую.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящей монографии выделены четыре блока, в рамках которых обозначены закономерности глобализации: ее исторические основы, признаки глобализации, становление экономико-политического устройства мирового хозяйства и формирование единой экономической основы глобального хозяйственного миропорядка.

Глобализация как длительный процесс имеет исторические корни. Она стала результатом трех предпосылок: технологической, экономической и культурной. Основные закономерности глобализации заключаются в волнообразном движении мирового хозяйства к состоянию глобальности, неравномерности развития отдельных регионов и усилении их экономической взаимозависимости. Каждая из предпосылок глобализации обуславливает новые задачи менеджмента, а каждая из выделенных исторических закономерностей влияет на управленческие стратегии.

Ряд феноменов современной хозяйственной практики свидетельствуют о том, что мировое хозяйство вступило в новую стадию развития, обозначаемую как глобализация. Любой из перечисленных признаков глобализации изменяет содержание управленческой деятельности и ставит перед современным менеджментом новые задачи.

В процессе глобализации возникает новое экономико-политическое устройство мирового хозяйства. Этот комплексный процесс проявляется в развитии региональных экономических и торговых блоков, частичной утрате национального экономического суверенитета и передаче ряда функций по управлению хозяйственными процессами с национального уровня на наднациональный. Одним из ярких примеров в данном контексте является

интеграционный процесс в рамках ЕС. Все это обуславливает существенные изменения в работе менеджеров. При вступлении страны в региональный экономический или торговый блок изменяются условия ведения хозяйственной деятельности. Частичная утрата национального экономического суверенитета обуславливает для хозяйствующих субъектов новые возможности, но и предполагает определенные риски. То же можно сказать и о процессе передачи некоторых функций по управлению хозяйственными процессами на наднациональный уровень.

В условиях глобализации мировое хозяйство обретает единую экономическую основу, которой является рыночная хозяйственная система. Важным элементом данного процесса можно считать рыночную трансформацию в постсоциалистических странах. В результате в современном менеджменте происходят существенные изменения, которые, с одной стороны, отражают интересы менеджеров из постсоциалистических стран, с другой — интересы менеджеров «остального мира» по отношению к данному региону.

Таким образом, результаты работы многих предприятий зависят от того, в какой мере их менеджеры смогут успешно справиться с вызовами глобализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Арыстанбекова А.* Экономика, основанная на знаниях / А. Арыстанбекова // Мировая экономика и мировые отношения. 2008. № 6. С. 30–33.
2. *Афонцев С.* Национальная экономическая безопасность: на пути к теоретическому консенсусу / С. Афонцев // Мировая экономика и мировые отношения. 2002. № 10. С. 30–39.
3. *Багиев Г. Л.* Международный маркетинг / Г. Л. Багиев, Н. К. Моисеева, В. И. Черенков. 2-е изд. М. ; СПб. : Питер-Пресс, 2009.
4. *Быков А.* Фиаско финансовой глобализации: востребованные уроки / А. Быков // Мир перемен. 2009. № 1. С. 23–37.
5. *Гайдар Е.* Гибель империи. Уроки для современной России / Е. Гайдар. М. : Рос. полит. энцикл., 2006.
6. *Головнин М.* Финансовая глобализация и ограничения национальной денежно-кредитной политики / М. Головнин // Вопросы экономики. 2007. № 7. С. 20–34.
7. *Градов А.* Национальная экономика / А. Градов. М. ; СПб. : Питер, 2005.
8. *Гринберг Р.* Уроки рыночных преобразований в постсоциалистических странах / Р. Гринберг // Мир перемен. 2004. № 1. С. 49–61.
9. *Иванов Н.* Глобализация и общество: проблемы управления / Н. Иванов // Мировая экономика и мировые отношения. 2008. № 4. С. 3–15.
10. *Ковалев С.* Россия как формационная цивилизация / С. Ковалев // Очерки теории переходной экономики. СПб. : СПбУЭФ, 1995. С. 27–59.
11. *Колодко Г.* Глобализация и экономический рост / Г. Колодко // Мир перемен. 2004. № 1. С. 140–152.
12. *Кондратьев Н.* Большие циклы экономической конъюнктуры : тез. докл. / Н. Кондратьев // Кондратьев Н. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М. : Экономика, 2002. С. 397–400.
13. *Косолапов Н.* Безопасность международная, национальная, глобальная: взаимодополняемость или противоречивость? / Н. Косолапов // Мировая экономика и мировые отношения. 2006. № 9. С. 3–13.
14. *Кошанов А.* Национальные экономики и мирохозяйственные связи / А. Кошанов, Б. Хусаинов // Общество и экономика. 2006. № 9. С. 51–99.
15. *Кузнецов В.* Что такое глобализация? / В. Кузнецов // Мировая экономика и мировые отношения. 1998. № 2. С. 12–20; № 3. С. 14–19.

16. *Либман А.* Модели корпоративной интеграции — региональные особенности / А. Либман // *Мировая экономика и мировые отношения.* 2008. № 5. С. 45–53.
17. *Мескон М.* Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. М. : Дело, 1999.
18. *Миропольский Д.* Неравновесие и типы хозяйственных систем / Д. Миропольский. СПб. : СПбУЭФ, 1994. Ч. 1, Ч. 2.
19. *Новикова И.* К новой архитектуре мирового порядка: теоретические основы и эмпирическая реальность / И. Новикова // *Мир перемен.* 2006. № 1. С. 87–96.
20. *Носенко В.* Западная Европа и исламизм: противостояние усиливается / В. Носенко // *Мировая экономика и мировые отношения.* 2008. № 2. С. 94–103.
21. *Олмонд М.* Если бы коммунизм не рухнул / М. Олмонд // *Россия в глобальной политике.* 2006. Т. 4, № 2. С. 42–57.
22. *Попов Г.* Проблемы выхода из социализма / Г. Попов // *Вопросы экономики.* 2006. № 10. С. 114–125.
23. *Ревякин Е.* Инерция интеграции как одна из особенностей ее динамики / Е. Ревякин // *Мировая экономика и мировые отношения.* 2006. № 7. С. 33–40.
24. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. М. : Госполитиздат, 1955. Т. 1.
25. *Скидельский Р.* Финансовый кризис и контуры мировой экономической системы будущего / Р. Скидельский // *Мир перемен.* 2009. № 1. С. 12–22.
26. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. М. : Наука, 1993.
27. *Темников Д.* Опыт теоретического осмысления мирового регулирования / Д. Темников // *Политические исследования.* 2007. № 6. С. 133–140.
28. *Фейгин Г.* Трансформационная экономика в исследованиях западных ученых / Г. Фейгин. СПб. : СПбГУЭФ, 2003. 155 с.
29. *Шишков Ю.* Глобализация — враг или союзник развивающихся стран? / Ю. Шишков // *Мировая экономика и мировые отношения.* 2003. № 45. С. 3–14.
30. *Шишков Ю.* Внешнеэкономические связи в XX в. — от упадка к глобализации / Ю. Шишков // *Мировая экономика и мировые отношения.* 2001. № 8. С. 14–21.
31. *Alecke B.* Globalisierung und neue Informations- und Kommunikationstechnologien / B. Alecke, B. Schraden (Projektleitung), G. Untiedt, M. Wilhelm // *Ifo-Studien zur Strukturforchung.* Nr. 28/II. München, 1999.

32. *Androsch H.* Investitionsleitfaden Osteuropa: eine Jahrhundertchance / H. Androsch. Wien, 1996.
33. *Badie B.* La fin des territoires / B. Badie. P., 1995.
34. *Barry T. G.* 8: Failing Model of Global Governance / T. Barry // Foreign Policy. 2002. Vol. 7, № 9.
35. *Behrens M.* Global Governance- eine Einführung / M. Behrens // Globalisierung als politische Herausforderung. Wiesbaden, 2005. S. 11–24.
36. *Beyfuß J.* Erfahrungen deutscher Auslandsinvestoren in Reformländern Mittel- und Osteuropas / J. Beyfuß. Köln, 1996.
37. *Bleckmann A.* Der Vertrag über die Gründung einer Europäischen Union / A. Bleckmann // Beilage zu NWB. 1992, Heft 25.
38. *Büter C.* Internationale Unternehmensführung / C. Büter. München, 2010.
39. *Caesar R.* EU-Osterweiterung und Finanzmärkte: gemeinsame Tagung des Zentrums für europäische Wirtschaftsforschung und des Arbeitskreises Europäische Integration / R. Caesar [Hrsg.]. Baden-Baden, 2001.
40. *Chia S. Y.* Asean and EU: forging new linkages and strategic alliances / S. Y. Chia. Singapore, 1997.
41. *Collier P.* Globalization, Growth, and Poverty / P. Collier, D. Dollar / ed. by The World Bank. Washington, D.C., 2002.
42. *Daniels P.* The global economy of transition / P. Daniels, W. Lever [Eds]. London, 1997.
43. *Duwendag D.* Globalisierung im Kreuzfeuer der Kritik / D. Duwendag. Baden-Baden, 2006.
44. *Duwendag D.* Ökonomische Dimensionen der Globalisierung / D. Duwendag // Politik und Verwaltung auf dem Weg in die transindustrielle Gesellschaft; Carl Bohret zum 65. Geburtstag / W. Jann [et al] (Hrsg.). Baden-Baden, 1998. S. 507–524.
45. *Ferguson N.* The Price of America's Empire / N. Ferguson, S. Collossu. N. Y. : Penguin Press, 2004.
46. *Glismann H.* Weltwirtschaftslehre / H. Glismann [et al]. Kiel ; Bonn ; Mannheim, 1992. Bd. 1. Aussenhandels- und Währungspolitik.
47. *Hasse R.* Die europäische Integration / R. Hasse. WiSt, 1989.
48. *Hauer G.* Unternehmensführung kompakt / G. Hauer, M. Ultsch. München : Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH, 2010.
49. *Held D.* Global Transformations: Politics, Economics, and Culture / D. Held [et al]. Cambridge, U. K. : Polity, 1990.
50. *Herr H.* Währung und Unsicherheit in der globalen Ökonomie / H. Herr, K. Hübner. Berlin, 2005.
51. *Hösch D.* Direktinvestitionen in Mittel und Osteuropa: Einige theoretische und empirische Betrachtungen / D. Hösch // Außenhandel,

Finanzströme und Direktinvestitionen in Osteuropa / K. Oppenlander [Hrsg.]. München, 1996. S. 55–77.

52. *Hufbauer G.* Europe 1992: an American perspective / G. Hufbauer [ed.]. Washington, 1990.

53. *Ikenberry J.* America's Imperial Ambition / J. Ikenberry // Foreign Affairs. 2002. Sept.-Oct.

54. IMF. International Financial Statistics, Yearbook 1993, International Monetary Fund. Washington, D. C., 2001.

55. *Johnson Ch.* The Sorrows of Empire: Militarism, Secrecy, and the End of the Republic / Ch. Johnson. N. Y. : Metropolitan Books, 2004.

56. *Kraus P.* A Union of diversity: language, identity and polity – building in Europe / P. Kraus. New York, 2008.

57. *Lippert B.* Alle paar Jahre wieder- Dynamik und Steuerungsversuche des EU-Erweiterungsprozesses / B. Lippert // Integration. 2007. № 4. S. 422–439.

58. *Machowski H.* Der Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW): seine Aufgaben und seine Bedeutung für die Mitgliedsstaaten, Studienkreis Hochschule, Wirtschaft NRW / H. Machowski. Dusseldorf, 1987.

59. *Meckl R.* Internationales Management / R. Meckl. München : Verlag Franz Vahlen GmbH, 2010.

60. *Nefiodow L.* Der funfte Kontratjeff: Strategien zum Strukturwandel in Wirtschaft und Gesellschaft / L. Nefiodow. Wien, 1990.

61. *Nunnenkamp P.* Verlierer oder Gewinner? Entwicklungsländer im Zeitalter der Globalisierung, Institut für Weltwirtschaft / P. Nunnenkamp. Kiel, 1998.

62. *Nunnenkamp P.* Aufholprozesse oder Abkopplungstendenzen? Entwicklungsländer im Zeitalter der Globalisierung / P. Nunnenkamp, E. Gundlach // Die Entwicklungsländer im Zeitalter der Globalisierung / H.-B. Schaffer [Hrsg.]. Berlin, 1996. S. 87–112.

63. *Ohlin B.* Interregional and International Trade / B. Ohlin. Cambridge (Mass), 1933.

64. *Ohmae K.* Was kommt nach der Globalisierung? / K. Ohmae. Berlin, 2006.

65. *Pausenberger E.* Internationalisierung von Unternehmungen / E. Pausenberger. Stuttgart : Schaeffer-Poeschel Verlag, 1994.

66. *Protsenko A.* Direktinvestitionen und andere Kapitalströme nach Osteuropa, Osteuropa-Institut / A. Protsenko, V. Vincentz. München, 1999.

67. *Robson P.* The economics of international integration / P. Robson. N. Y., 1998.

68. *Schmale W.* Die Zukunft der Europäischen Union oder die Zukunft des Paradigmas der Einheit / W. Schmale // Integration. 2007. № 4. S. 394–402.

69. *Schröder M.* The New Capital Markets in Central and Eastern Europe / M. Schröder. Berlin ; Heidelberg, 2001.
70. *Schüller A.* Wohlfahrtsstaatliche Marktwirtschaft / A. Schüller // Gründbegriffe zur Ordnungstheorie und Politischen Ökonomik. 2002. № 7. S. 169–173.
71. *Stierle M.* Globalisierung und Globalität: Schrittmacher, Merkmale, Reversibilität, INFER / M. Stierle. Berlin, 1999.
72. *Theurl T.* Globalisierung als Selektionsprozess ordnungspolitischer Paradigmen / T. Theurl // Globalisierung der Wirtschaft: Ursachen, Formen, Konsequenzen / H. Berg [Hrsg.]. Berlin, 1999. S. 23–49.
73. *Thurow L.* Die Zukunft der Weltwirtschaft. Frankfurt. N. Y. , 2003.
74. UNCTAD. World Investment Report. N. Y. ; Geneva, 2002.
75. UNCTAD. World Investment Report. N. Y. ; Geneva, 2004.
76. *von Busse V.* Verfahrenswege zu einem „schlankeren Staat“ / V. von Busse // Die Öffentliche Verwaltung. 49. Jahrgang. Speyer, 1996. Heft 10. S. 389–396.
77. *Wehner V.* Der Mercosur–Rechtsfragen und Funktionsfähigkeit eines neuartigen Projekts und die Erfolgsaussichten einer internationalen Kooperation mit der EU / V. Wehner. Baden-Baden, 1999.
78. *Weil P.* La France et ses étrangers : l’aventure d’une politique de l’immigration de 1938 à nos jours. P. : Calmann-Lévy, 1991, rééd. coll. «Folio». P. : Gallimard, 1995.
79. *Welfens P.* Digitale Soziale Marktwirtschaft: Probleme und Reformoptionen im Kontext der Expansion der Informations- und Kommunikationstechnologie / P. Welfens. Wuppertal, 2004.
80. *Welfens P.* Regionale Integration in der Ordnungs-, Außenwirtschafts- und Wachstumstheorie / P. Welfens // Regionale Integration und Osterweiterung der Europäischen Union. Stuttgart, 2003. Bd. 72. S. 29–75.
81. *Welfens P.* Europäische Telekomliberalisierung und Außenhandel: Theorie, Gravitationsansatz und Implikationen / P. Welfens, A. Jungmittag. Wuppertal, 2001.
82. *Williamson J.* Winners and Losers over Two Centuries of Globalization / J. Williamson. Cambridge, MA, 2002.
83. World Bank Global economic. Washington, 2007. 180 p.
84. <http://www.worldbank.org>.
85. *Yüksel A.* GATT-WTO-Welthandelssystem: unter besonderer Berücksichtigung der Außenwirtschaftsbeziehungen der EU / A. Yüksel. Frankfurt am Main, 1996.

Научное издание

ФЕЙГИН Григорий Феликсович

МЕНЕДЖМЕНТ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Ответственный редактор *И. В. Петрова*

Редактор *В. Г. Даниленко*

Дизайнер *Д. Л. Аксенов*

Технический редактор *А. Ю. Ванеева*

Корректоры: *О. Л. Говорина, Т. А. Кошелева*

ISBN 978-5-7621-0689-4



Подписано в печать с оригинал-макета 13.07.12
Формат 60х90/16. Гарнитура Times New Roman.
Усл.-печ. л. 10,5. Тираж 400 экз. Заказ № 71

Санкт-Петербургский Гуманитарный
университет профсоюзов
192238, Санкт-Петербург, ул. Фучика, 15

В серии издаются монографии, имеющие новаторский характер, отражающие современное состояние и тенденции развития гуманитарной мысли. Авторы книг — ведущие российские ученые в области философии, культурологии, социологии, психологии, педагогики и других гуманитарных наук, а также крупнейшие специалисты-практики, деятели культуры, искусства, образования — преподаватели СПбГУП.

В этой серии изданы книги:

1. *Запесоцкий А. С.* Молодежь в современном мире: проблемы индивидуализации и социально-культурной интеграции. 1996.
2. *Запесоцкий А. С.* Гуманитарная культура и гуманитарное образование. 1996.
3. *Вдовенко Т. В.* Социальная работа в сфере досуга в странах Западной Европы. 1999.
4. *Парыгин Б. Д.* Социальная психология. 1999.
5. *Петрова О. Ф.* Символизм в русском изобразительном искусстве. 2000.
6. *Триодин В. Е.* История и теория социально-культурной деятельности. 2000.
7. *Катышева Д. Н.* Вопросы теории драмы: действие, композиция, жанр. 2001.
8. *Сапун В. А.* Теория правовых средств и механизм реализации права. 2002.
9. *Шор Ю. М.* Культура как переживание. 2003.
10. *Соколов А. В.* Феномен социально-культурной деятельности. 2003.
11. *Агапитова С. Ю.* Информационное вещание на ТВ: опыт Ленинградского — Петербургского телевидения. 2003.
12. *Дворко Н. И.* Профессия — режиссер мультимедиа. 2004.

13. Художественный рынок: вопросы теории, истории, методологии. 2004.
14. *Громов Ю. И., Звездочкин В. А., Каплан С. С.* Мужской танец в петербургской балетной школе: педагогическое наследие В. И. Пономарева. 2004.
15. *Пучков С. В., Светлов М. Г.* Музыкальные компьютерные технологии: современный инструментарий творчества. 2005.
16. *Большаков А. С.* Антикризисное управление: финансовый аспект. 2005.
17. Мультимедиа: творчество, техника, технология : монография / Н. И. Дворко [и др.]. 2005.
18. Современное искусство и отечественный художественный рынок / под ред. Т. Е. Шехтер. 2005.
19. *Мотышина М. С.* Менеджмент в сфере услуг: теория и практика. 2006.
20. Семья как объект социальной работы / под общ. ред. Е. П. Тонконогой. 2006.
21. *Запесоцкий А. С.* Дмитрий Лихачев — великий русский культуролог. 2007.
22. *Соколов А. В.* Интеллигенты и интеллектуалы в российской истории. 2007.
23. *Стремоухов А. В.* Правовая защита человека. 2007.
24. *Ерыкалова И. Е.* Фантастика Булгакова. 2007.
25. *Звездочкин В. А.* Творчество Леонида Якобсона. 2007.
26. *Запесоцкий А. С.* Методологические и технологические основы образовательной деятельности. 2007.
27. *Запесоцкий А. С.* Культурология Дмитрия Лихачева. 2007.
28. *Ильичев А. В.* Русская поэзия XVIII–XX веков: интертекстуальные связи. Опыт анализа. 2007.
29. *Шум Ю.* Журналистское расследование. 2008.
30. *Успенская А. В.* Античность и русская литература: мотивы, образы, идеи. 2008.
31. *Мартинович Г. А.* Текст и эксперимент: исследование коммуникативно-тематического поля в русском языке. 2008.

32. *Игбаева Г. Р.* Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств. 2008.

33. *Фейгин Г. Ф.* Национальные экономики в эпоху глобализации: перспективы России. 2008.

34. Правовое регулирование отношений в сфере культуры / под ред. А. В. Стремоухова. 2008.

35. *Сидорова В. Н.* Правоотношения банкротства юридических лиц. 2008.

36. *Папенина А. Н.* Музыкальный авангард середины XX века и проблемы художественного восприятия. 2008.

37. *Боровиков А. Ф.* Конституционные гарантии прав и свобод российских граждан в сфере таможенных правоотношений: теория и практика. 2008.

38. *Запесоцкий А. С.* Образование и средства массовой информации как факторы социализации современной молодежи. 2008.

39. Культурно-антропологические основы образовательной деятельности: разработка культуроцентристской модели высшего образования : сб. науч. ст. 2008.

40. *Горшкова В. В.* Диалог в образовании человека. 2009.

41. *Соколов А. В.* Поколения русской интеллигенции. 2009.

42. *Карпов А. В.* Русский Пролеткульт: идеология, эстетика, практика. 2009.

43. *Мотышина М. С.* Социально-экономические организации: концепции, особенности, механизмы развития. 2009.

44. *Большаков А. С.* Антикризисное управление на предприятии: финансовый и системный аспекты. 2010.

45. Искусство мультимедиа. Мультимедиа и техника / науч. ред. Т. Е. Шехтер. 2010.

46. *Зобнин Ю. В.* Поэзия белой эмиграции: «незамеченное поколение». 2010.

47. Культуроцентристская модель высшего образования / науч. ред. А. С. Запесоцкий. 2010.

48. Механизмы управления организациями социально-культурной сферы в трансформируемой экономике России / под ред. М. С. Мотышиной. 2010.

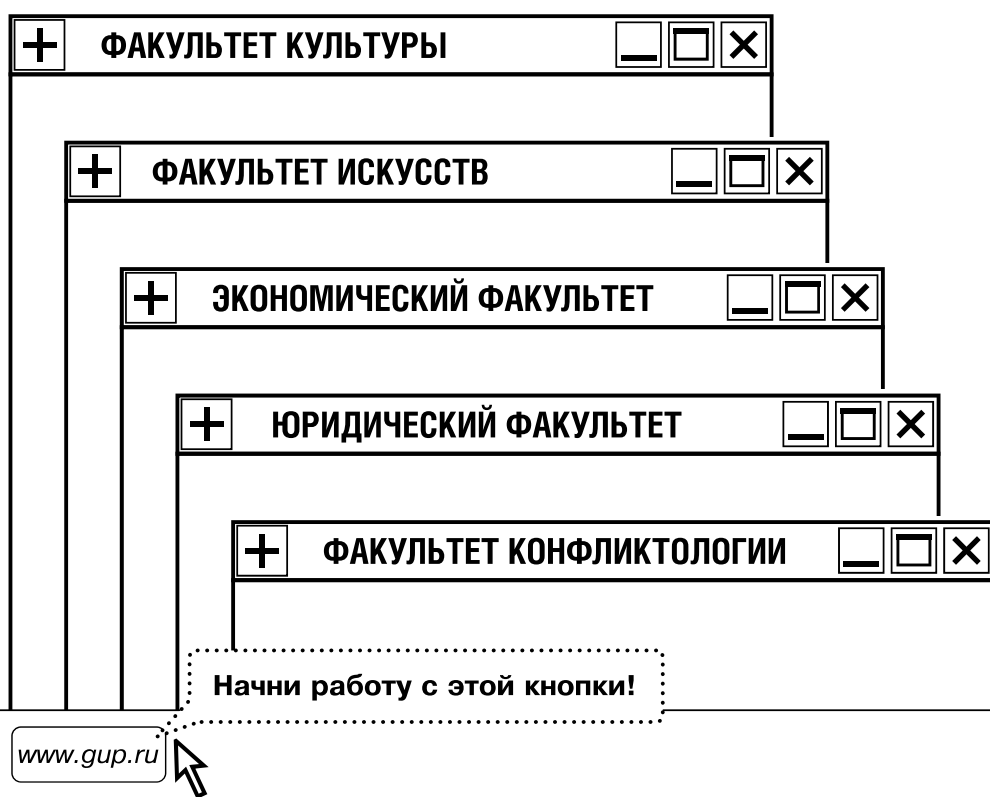
49. *Погостинская Н. Н., Морозова Е. Я., Тихонова Э. Д.* Экономика социально-культурной сферы: современное состояние и перспективы развития. 2010.
50. *Катышева Д. Н.* Петербургские сезоны. Начало XXI века (Драма. Балет). 2011.
51. *Власов Ф. Б.* Эволюция нравственного сознания и социально-экономическое развитие. 2011.
52. *Катышева Д. Н.* Рудольф Нуреев — балетмейстер. 2011.
53. *Шлафман А. И.* Государственное регулирование интеграционных процессов. 2011.
54. *Писанко В. А.* Гуманизация досуга как фактор социокультурной интеграции различных групп населения. 2011.
55. *Михайлов В. И., Мотышина М. С., Фейгин Г. Ф.* Проблемы управления конфликтами в современном менеджменте. 2012.
56. Искусство мультимедиа. Мультимедиа и творчество / под науч. ред. В. Д. Сошникова. 2012.
57. *Фалалеев А. Г.* Внутриполушарные и межполушарные взаимоотношения у спортсменов во время обучения и тренировки. 2012.
58. Современное искусствоведение в системе гуманитарного знания / под науч. ред. А. В. Карпова. 2012.



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРОФСОЮЗОВ

www.gup.ru

ОФИЦИАЛЬНЫЙ САЙТ СПбГУП



Предлагаем также посетить сайт «Площадь Лихачева»

www.lihachev.ru

основные рубрики сайта:

Научное наследие
Д. С. Лихачева

Библиография
Лихачева

Международные
Лихачевские чтения

Декларация прав
культуры

и другие материалы

ДИАЛОГ КУЛЬТУР В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ:

XII Международные Лихачевские научные чтения

В сборнике опубликованы 189 докладов участников XII Международных Лихачевских научных чтений, состоявшихся 17–18 мая 2012 года в Санкт-Петербургском Гуманитарном университете профсоюзов в соответствии с Указом Президента РФ В. В. Путина «Об увековечении памяти Д. С. Лихачева».

Среди авторов — выдающиеся отечественные и зарубежные ученые, 33 члена Российской академии наук и Российской академии образования: А. А. Акаев, Ю. В. Арутюнян, О. Т. Богомолов, С. Ю. Глазьев, А. А. Громыко, А. А. Гусейнов, А. С. Запесоцкий, А. Б. Куделин, В. А. Лекторский, В. Л. Макаров, В. В. Миронов, В. В. Наумкин, В. Ф. Петренко, В. С. Степин, Ж. Т. Тощенко, Т. Я. Хабриева, В. А. Черешнев, Н. П. Шмелев и другие; около 25 руководителей академических институтов и научно-исследовательских центров, представители около 60 высших учебных заведений, руководители 5 научных и общественно-политических периодических изданий, известные политики, государственные и общественные деятели, представители творческой интеллигенции: министр иностранных дел РФ С. В. Лавров, судьи Конституционного Суда РФ Г. А. Гаджиев и М. И. Клеандров, председатель ЦИК России В. Е. Чуров, заместители министров РФ А. Е. Бусыгин, Г. М. Гатиллов и А. Л. Сафонов, Чрезвычайный и Полномочный Посол РФ в Великобритании А. В. Яковенко, президент Адвокатской палаты Москвы Г. М. Резник, почетный гражданин Санкт-Петербурга М. М. Бобров, писатель А. А. Лиханов.

Среди иностранных гостей Чтений — представители 15 стран: Его Королевское Высочество Майкл, принц Кентский (Великобритания), экс-вице-президент Республики Болгария А. Марин, член Парламента Индии М. М. Джоши, директор секретариата «Альянса цивилизаций» ООН М. Шойер; представители 5 иностранных академий наук: Европейской академии наук и искусств Ф. Унгер, Национальной академии наук Украины Ю. С. Шемшученко, Национальной академии наук Казахстана А. Н. Нысанбаев, Болгарской академии наук В. Проданов, Академии общественных наук КНР Г. Син; немецкий политолог А. Рар, французский славист Р. Герра и другие известные персоны.

Доклады участников XII Лихачевских чтений посвящены актуальным проблемам современности. Роль Чтений высоко оценил В. В. Путин: «Встреча, посвященная диалогу культур и партнерству цивилизаций, станет еще одним шагом в развитии межконфессионального и межнационального общения, послужит сближению народов».

Это и другие издания можно заказать в издательстве Санкт-Петербургского Гуманитарного университета профсоюзов:

- по адресу: 192238, Санкт-Петербург, ул. Фучика, 15;
- по телефону: (812) 740-38-87;
- по e-mail: publish@gup.ru;
- на сайте: www.gup.ru