



Ю. М. Зверев

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ,
ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА
И ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СЕТЕЙ**

Статья посвящена экономической глобализации, рассматриваемой прежде всего как процесс формирования и развития международных производственных сетей. Показаны ее отличия от прежней интернационализации производства, приведены особенности формируемых в ходе глобализации товарных цепочек и производственных сетей.

The article is devoted to economic globalization that is considered first of all as the process of formation and development of international production networks. The article shows the differences from the previous production internalization. The specific features of commodity chains and production networks forming in the process of globalization are provided.

23

Ключевые слова: экономическая глобализация, интернационализация производства, международные производственные сети, глобальные товарные цепочки, товарные производственные сети.

Понятие «глобализация» относительно молодо. Его введение в академический оборот обычно связывают с именем Роланда Робертсона (Roland Robertson). В 1985 г. он определил глобализацию как совокупность объективно фиксируемых изменений, имеющих своей основной целью объединение мира в единое целое [9]. В 1992 г. Р. Робертсон изложил основы своей концепции в отдельной книге, в которой глобализация рассматривалась как «сжатие мира и интенсификация осознания мира как целого» [10, p. 8].

Единого общепризнанного научного определения глобализации пока так и не сложилось. Тем не менее, при всех имеющихся различиях в подходах, есть более или менее общее понимание того, что глобализация — это расширение, углубление и ускорение общемировых связей [5, с. 17]. Глобализация не сводится к одному процессу, а представляет собой сложное сочетание целого ряда процессов [2, с. 29]. Чаще всего различают три основные формы глобализации: экономическую, политическую и культурную.

При этом главной считается экономическая глобализация. Согласно американскому экономисту Джагдишу Бхагвати (Jagdish Bhagwati), она означает «интеграцию национальных хозяйств в общемировую систему посредством внешней торговли, прямых иностранных инвестиций, осуществляемых транснациональными корпорациями, потоков краткосрочного капитала, перемещения трудовых ресурсов и населения вообще, а также международного обмена технологиями» [1, с. 5–6]. Джордж Сорос (George Soros) обращает внимание прежде всего на «глобализацию финансовых рынков и растущее доминирующее влияние на национальные экономики глобальных финансовых рынков и транснациональных корпораций» [4]. А вот Тимоти Стёрджен (Timothy J. Sturgeon) считает, что экономическая глобализация — это прежде всего растущее значение межфирменных производственных сетей [11, p. 5].



Главными агентами экономической глобализации выступают транснациональные корпорации (ТНК). Согласно данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), в мире в 2007 г. насчитывалось примерно 79 тыс. материнских ТНК, которые имели 790 тыс. иностранных филиалов. На филиалах ТНК работает 82 млн человек, а объем экспорта их товаров и услуг превышает 5,7 трлн долларов. На зарубежные филиалы ТНК в настоящее время приходится 11 % мирового ВВП и одна треть мирового экспорта [12]. С учетом же, например, международных субподрядов, лицензирования, подрядного промышленного производства доля ТНК в этих глобальных агрегированных показателях будет еще значительнее.

В мире ТНК доминируют фирмы «триады» – ЕС, Японии и США (87 из 100 крупнейших ТНК мира в 2006 г.). При этом 72 компании из 100 ведущих имеют штаб-квартиры всего в пяти странах (Великобритании, Германии, США, Франции и Японии). Возглавляют список 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира «Дженерал электрик» (США), «Бритиш петролеум» (Великобритания) и «Тойота мотор» (Япония). Среди отраслей, в которых действуют ведущие ТНК, на первом месте находится автомобильная промышленность. Далее следуют нефтяная промышленность и телекоммуникации [12].

По своим масштабам ведущие ТНК превосходят многие страны мира. Так, среди 100 наиболее крупных экономических единиц мира в 2000 г. только 49 составляли государства, а 51 – транснациональные корпорации. Выручка, например, компании «Роял Датч Шелл» (Великобритания – Нидерланды) больше, чем ВВП Венесуэлы; выручка торговой компании «Вол-Март» (США) больше, чем ВВП Индонезии; а выручка «Дженерал моторс» (США) приблизительно того же размера, что ВВП Ирландии, Новой Зеландии и Венгрии вместе взятых [8].

При этом ТНК действуют не сами по себе, а являются необходимым компонентом транснациональных сетей производства и распределения, который в то же время не может работать без остальной части сети [3]. В эти сети, часто в роли субподрядчиков ТНК, интегрируются также малые и средние предприятия. Национальные границы больше не формируют «герметичных» контейнеров для производственных процессов. Наоборот, происходит фрагментация производственных процессов и их географическая релокация в глобальном масштабе [6, р. 2].

Современная экономическая глобализация отличается от прежней интернационализации производства. Тимоти Стёрджен иллюстрирует разницу между ними примерами из практики автомобильной промышленности [11, р. 5]. В этой отрасли фирмы интернационализировались, создавая новые зарубежные производственные мощности, которые были операционально обособлены от «домашних» производств. Хороший пример такого рода – инвестиции американской компании «Дженерал моторс» в Европе, приведшие к созданию фирм «Опель» и «Воксхолл». Они выпускали модели, которые на уровне деталей, платформ или моделей почти не имели ничего общего с автомобилями, выпускавшимися «Дженерал моторс» в США.

Фирмы глобализируются, когда они пытаются интегрировать в глобальном масштабе ключевые функции, такие как поставки компонентов, разработка автомобилей, внедрение новых моделей (хорошим примером в этом плане являются инвестиции американских автопроизводителей так называемой «Большой тройки» в Мексику). Глобализация может заклю-



чатся не в создании новых зарубежных производств, а в интеграции уже организованной в рамках интернационализации зарубежной деятельности с «домашней» деятельностью. Но чаще всего компании и создают новые зарубежные производства, и пытаются строить глобально интегрированные организации. То есть глобализация означает как рассредоточение производства, так и централизацию и координацию корпоративного контроля, разработку новых продуктов и поставок компонентов.

Похожим образом различает интернационализацию и глобализацию производства английский исследователь Питер Дикен (Peter Dicken) [6, p. 5]:

– процессы интернационализации – простое расширение экономической деятельности через национальные границы. Это, главным образом, количественный процесс;

– процессы глобализации – качественные процессы, которые включают в себя не только распространение экономической деятельности через национальные границы, но также (что более важно) функциональную интеграцию таких международно рассредоточенных видов деятельности.

В процессе экономической глобализации формируются два типа международных экономических сетей, состоящих, согласно Гэри Джереффи (Gary Gereffi) [7, p. 1], из глобальных товарных цепочек (или цепочек создания (добавления) стоимости) двух различных типов:

– товарных цепочек, регулируемых производителем (producer-driven commodity chains);

– товарных цепочек, регулируемых покупателем (buyer-driven commodity chains).

Основные различия между товарными цепочками первого и второго типа приводятся в таблице 1.

Таблица 1

Главные характеристики товарных цепочек, регулируемых производителем, и товарных цепочек, регулируемых покупателем

Показатель	Товарные цепочки, регулируемые производителем	Товарные цепочки, регулируемые покупателем
Движущий элемент цепочки	Промышленный капитал	Торговый капитал
Профессиональные качества, определяющие успех на рынке	НИОКР; производство	Дизайн; маркетинг
Барьеры для входа	Экономия, обусловленная ростом масштабов производства	Экономия от совмещения (снижение затрат вследствие использования одного капитального актива для производства или потребления нескольких разнородных благ)
Экономические сектора	Потребительские товары длительного пользования; промежуточные товары (товары, используемые в производстве других товаров, а не приобретаемые для конечного потребления); средства производства	Потребительские товары недлительного пользования



Окончание табл. 1

Показатель	Товарные цепочки, регулируемые производителем	Товарные цепочки, регулируемые покупателем
Типичные отрасли промышленности	Автомобильная; авиационная; компьютерная	Производство одежды и швейных изделий; обувная промышленность; производство игрушек
Собственники фирм-производителей	Транснациональные компании	Местные фирмы, преимущественно из развивающихся стран
Главные сетевые связи	Основанные на инвестициях	Основанные на торговле
Преобладающая структура сети	Вертикальная	Горизонтальная

26

Источник: [7, p. 9].

Первый тип цепочек характерен для капиталоемких и технологически интенсивных отраслей промышленности, таких как автомобильная, авиационная, компьютерная, полупроводниковая и тяжелое машиностроение. В этих цепочках крупные, обычно транснациональные, производители играют главную роль в координации производственных сетей.

Вторые цепочки более типичны для тех отраслей промышленности, в которых ведущую роль играют розничные торговцы, фирмы, занимающиеся продвижением и реализацией товара и производители «брендовой» продукции. Они определяют спецификацию изделий и заказывают их производство у производителей, прежде всего в развивающихся странах, создавая там децентрализованные производственные сети. Этот тип цепочек характерен для таких отраслей, как производство одежды, обуви, игрушек, посуды, бытовой электроники и различных изделий ручной работы.

Две или более товарные цепочки, которые замыкаются по меньшей мере на одного общего актора, образуют производственную сеть [11, p. 6]. В зависимости от пространственных масштабов различают следующие разновидности товарных цепочек/производственных сетей (табл. 2):

Таблица 2

Пространственная шкала товарных цепочек/производственных сетей

Название	Масштаб деятельности	Другие названия
1. Локальные	Муниципалитет, стандартная городская статистическая зона	Промышленный округ, специализированный промышленный кластер, региональная экономика
2. Местные	Одна страна	База снабжения, национальная система
3. Международные	Более чем одна страна	Трансграничная производственная сеть
4. Региональные	Торговый блок из нескольких стран (ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН и др.)	Региональная производственная система



Название	Масштаб деятельности	Другие названия
5. Глобального масштаба	По меньшей мере, каждый регион «триады» (США – Западная Европа – Япония)	Глобальная товарная цепочка, глобальная производственная сеть

Источник: [11, p. 8].

Экономическая глобализация формирует новое экономическое пространство товарных цепочек и производственных сетей разного масштаба. Но в то же время она сопровождается развитием регионального агломерирования, увеличением значения региональных и локальных экономик, ростом региональных кластеров и сетей, усилением региональной специализации. Даже в глобализированном мире все виды экономической активности географически локализованы. Каждый компонент в производственной цепочке, каждая фирма, каждая экономическая деятельность «заземлена» (grounded) в определенных локациях [6, p. 10–11]. Причем нормой является локализация экономической деятельности в форме географических кластеров или агломераций. Таким образом, процессы глобализации и регионализации не исключают друг друга, а наоборот, тесно связаны между собой и создают новую географию мировой экономики.

Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ 08-06-00306-а.

Список литературы

1. Бхагвати Д. В защиту глобализации / пер. с англ.; под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Ладомир, 2005.
2. Гидденс Э. Ускользающий мир: как глобализация меняет нашу жизнь / пер. с англ. М.: Весь мир, 2004.
3. Кастельс М. Глобальный капитализм и Россия. URL: <http://www.archipelag.ru/geoeconomics/soobshhestva/power-identity/capitalism/>
4. Сорос Д. 47 тезисов о глобализации // Русский архипелаг. URL: <http://www.archipelag.ru/geoeconomics/global/challenge/thesis/?version=forprint>
5. Хелд Д. [и др.] Глобальные трансформации: политика, экономика и культура / пер. с англ. М.: Праксис, 2004.
6. Dicken P. Global shift. Transforming the World Economy. Third Edition. London: Paul Chapman, 2001.
7. Gereffi G. A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries. 12 August 1999. URL: <http://www.ids.ac.uk/ids/global/Conf/pdfs/gereffi.pdf>
8. Globalisation: Implications and Opportunities. Editor: Grahme Whiting. Business Strategy Unit. P. 22. URL: <http://www.dpi.qld.gov.au/extra/pdf/business/globalisation.pdf>
9. Robertson R. The Relativization of Societies: Modern Religion and Globalization // Robbins T., Shepherd W., McBride J. (Eds.). Cults, Culture, and the Law. Chicago, 1985.
10. Robertson R. Globalization: Social Theory and Global Culture. London, 1992.
11. Sturgeon T.J. How Do We Define Value Chains and Production Networks?, 2000. URL: <http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/vcdefine.pdf>
12. UNCTAD: World Investments Report 2008. URL: <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=10502&intItemID=2068&lang=1&mode=downloads>

Об авторе

Ю.М. Зверев — канд. геогр. наук, доц., директор института фундаментальных и прикладных исследований РГУ им. И. Канта, yzverev@kantiana.ru