

ОБЩИЕ ЧЕРТЫ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ

Работа представлена кафедрой экономики зарубежных стран и внешнеэкономических связей экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова.

Научный руководитель – доктор экономических наук, профессор М. Н. Осьмова

Статья посвящена описанию процесса глобализации развивающихся рынков. Автор раскрывает пять основных этапов этого процесса, а именно: формирование необходимых макроэкономических условий; волнообразное развитие международной торговли и приток иностранных инвестиций; реструктуризация компаний, поглощенных иностранными инвесторами; трансформация национальных компаний; побочные эффекты глобализации.

The article describes the process of the emerging markets globalization. The author outlines 5 major stages of the process, i.e. arrangement of required macroeconomic conditions; wave-like development of international trade and foreign investment; restructuring of companies acquired by foreign investors; transformation of national companies; side effects of globalization.

В последнее время развивающиеся рынки привлекают все большее внимание международных инвесторов. Несмотря на различные подходы к трактовке понятия «развивающийся рынок», большинство специалистов сходятся во мнении, что это рынок, находящийся в состоянии глобализации, открывающий свои границы мировым торговым и финансовым потокам¹. В результате развивающийся рынок становится площадкой, где инвестиционные проекты и частные компании рассматриваются как привлекательные объекты для

продавцов и покупателей в погоне за сверхприбылью.

Однако подобная формулировка неизбежно поднимает вопрос о том, как именно экономика глобализируется? Ответ на данный вопрос очень важен, поскольку качественное описание процесса интернационализации позволит открыть истинную форму и вектор инвестиционной динамики в подобных экономиках. При этом если каждый развивающийся рынок будет эволюционировать по разным направлениям, есть возможность описать общий эволюционный шаблон.

В целом процесс глобализации можно условно разбить на 5 этапов.

1. Формирование на рынке необходимых макроэкономических условий.

Различные изменения в макроэкономике приводят в действие весь процесс развития рынка. Типичными «пусковыми механизмами» для такой эволюции являются: усиливающаяся либерализация и дерегулирование экономики, стабилизация национальной валюты, масштабные приватизационные программы и, как правило, более благоприятное отношение к международной торговле и прямым иностранным инвестициям.

2. Волнообразное развитие международной торговли и притока иностранных и национальных инвестиций.

Открытие экономики быстро увеличивает интенсивность трансграничных потоков – как материальных, так и нематериальных – с другими экономиками. Товары, услуги, информация, капитал, люди и управленческие практики пересекают границы национальных экономик и, как следствие, меняют управленческие технологии и общие принципы ведения бизнеса.

Материальными компонентами глобализации являются потоки товаров и капитала². Нематериальный вектор глобализации представляет собой изменение в корпоративных бизнес-практиках, как среди новых игроков на рынке, так и среди уже работающих местных компаний, поглощенных зарубежными многонациональными компаниями (МНК). Однако во многих случаях прямые иностранные инвестиции (ПИИ) включают в себя контроль за принятием решений и действий со стороны акционеров, поэтому интенсивность притока ПИИ в значительной степени отражает степень переноса западных управленческих методик на национальные рынки.

3. Реструктуризация поглощенных компаний.

Что происходит, когда местная компания поглощается за счет иностранного капитала? Как правило, в компанию приходит новый менеджмент, который осуществ-

ляет переход контроля над компанией после сделки, начинает реструктуризацию оборотных активов для достижения существенного увеличения производительности и прибыли.

Первый подэтап – это обычно всесторонняя и исчерпывающая оценка производительности для сравнения компании с аналогичными подконтрольными компаниями по всему миру. Данная процедура, реализуемая в отношении различных функциональных областей поглощенной компании, обычно заканчивается обнаружением серьезных различий в производительности, связанных с использованием как человеческих ресурсов, так и производственных активов. По мере того как разрыв производительности был измерен, покупающая компания осуществляет ряд действий по повышению производительности, основанных на знаниях, развитых и усовершенствованных в течение длительного времени благодаря деятельности МНК на более развитых рынках. Подобные действия обычно принимают две формы: разукрупнение и аутсорсинг.

Разукрупнение обычно подразумевает сокращение числа сотрудников путем сокращения избыточного персонала. Однако сокращение персонала не обязательно связано с внедрением трудозамещающих технологий – во многих случаях предпочтительнее проведение в жизнь новых управленческих технологий, которые делают возможным сократить число рабочих без ухудшения качества, ассортимента или объема производства.

Аутсорсинг обычно следует за укрупнением; это процесс разрезания общей производственно-сбытовой цепи таким образом, что целые этапы хозяйственной деятельности перекладываются на умелых, обычно более специализированных и дешевых, внешних поставщиков.

Аутсорсинг может быть тактическим или стратегическим. Тактический, или внешний, аутсорсинг подразумевает субподряды в областях, не затрагивающих основную деятельность; наиболее распространенными примерами являются телекоммуника-

ционные и IT-услуги, бухгалтерский учет и управление персоналом, организация питания, услуги безопасности и бытовые услуги.

Стратегический аутсорсинг означает субподряд в областях, касающихся основной деятельности. Например, функции линейного подразделения передаются на исполнение внешним подрядчикам; маркетинг, логистика, сбыт товара являются типовыми примерами подобного взаимодействия в компаниях, производящих товары массового потребления.

Разукрупнение и аутсорсинг стимулируют смещение фокуса на ключевые возможности компании, улучшение ее положения на рынке в терминах издержек и/или качества; и, в совокупности, рост производительности экономики в целом.

Третий этап процесса глобализации имеет сходство с изменениями, имевшими место в конкурентной среде в США, которые последовали после шокового изменения цен на нефть 1973 г., когда азиатский импорт наводнил национальный рынок США, вытесняя местных производителей³. В результате крупные американские национальные и мультинациональные корпорации были вынуждены начать коренную реструктуризацию, которая драматично изменила принципы ведения бизнеса и существенно повысила производительность всей экономики США.

4. Трансформация уже существующих компаний.

В то время как МНК были заняты скупкой приватизированных компаний на развивающемся рынке, местные непоглощенные компании – как национальные, так и многонациональные, – существовавшие до прихода иностранцев, также стремились повысить свою эффективность. Они были вынуждены использовать сходную тактику и проводить аналогичную реструктуризацию. Разукрупнение, аутсорсинг, концентрация на ключевых преимуществах и оптимизация активов стали наиболее важными элементами модернизации.

В свою очередь, традиционные малые и средние предприятия утрачивают свои

позиции и начинают испытывать сложности по мере того, как покупатели отворачиваются от них в сторону компаний с западным менеджментом, которые предоставляют лучшие товары и услуги по цене отечественных производителей. В результате малый и средний бизнес начинает приходить в упадок.

Подобные изменения на рынке являются тревожными и для местного крупного бизнеса, поскольку планы по реструктуризации существенно влияют и на их перспективы развития. Реструктуризация провоцирует увольнение персонала, что, в свою очередь, выталкивает многих высокообразованных менеджеров из компании, которые создают новую волну предприятий малого и среднего бизнеса, действующих как аутсорсеры для своих бывших работодателей. В качестве предпринимателей бывшие работники знают методы работы крупных компаний и оптимальные способы удовлетворения их потребностей.

Очевидным парадоксом является тот факт, что реструктуризация компании, направленная на повышение эффективности, сокращает масштаб деятельности и увеличивает безработицу, но стимулирует развитие малого и среднего бизнеса нового типа: быстро реагирующего на изменения внешней среды, профессионального, мыслящего в международном масштабе и управляемого по высокоэффективным управленческим методикам.

5. Побочные эффекты.

Компании, которые в процессе глобализации национального рынка претерпевают радикальные изменения, имеют тенденцию расширять свою деятельность на те зарубежные рынки, где имеет место сходный (в терминах динамики и текущего состояния) процесс глобализации. Увеличившаяся конкуренция на национальном рынке снижает норму прибыли, заставляя фирмы обращать внимание на иные рынки, где они могут конкурировать на равных или даже с преимуществом перед локальными игроками. В результате фирмы начинают пересекать границы через экспорт, участво-

ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

вать в поглощении иностранных компаний, создании совместных предприятий с иностранными партнерами или стратегических альянсов. Эмпирические данные подтверждают тот факт, что на развивающихся рынках исходящие потоки прямых иностранных инвестиций склонны сосредотачиваться на других развивающихся экономиках, нежели на развитых⁴.

Наиболее прогрессивные предприятия малого и среднего бизнеса также стремятся глобализироваться. На первом этапе они интернационализируются косвенно, т. е. не выходя за рамки национальных границ,

лишь обслуживая национальные компании, стремящиеся к развитию международного бизнеса. Но уже на втором этапе они интернационализируются напрямую, пересекая национальные границы, создавая международные торговые и/или инвестиционные потоки.

Таким образом, из приведенного эволюционного шаблона видно, что глобализация развивающихся рынков является саморазвивающимся процессом, в определенном смысле генерирующим новые волны глобализации, охватывающие все большее число экономик.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ При этом подразумевается, что именно развитые страны создали предпосылки для интернационализации и глобализации мировой экономики и уже давно включены в этот объективный процесс.

² *Caves R. E.* Research on International Business: Problems and Prospects // *Journal of International Business Studies*, № 29 (1), 1998. P. 5–19.

³ *Buckley P. J., Casson M. C.* Models of the Multinational Enterprise // *Journal of International Business Studies*, № 29 (1), 1998. P. 21–44.

⁴ UNCTAD World Investment Report 1999, United Nations, New York and Geneva, 1999. P. 23.