

© 2000 г.

А. Мовсесян,

доктор экономических наук

(Финансовая академия при Правительстве РФ)

БУДУЩЕЕ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕМСЯ МИРЕ

Разнообразные аналитические исследования проводятся в конечном счете для того, чтобы, лучше поняв закономерности протекания процессов, иметь возможность предвидеть их развитие в будущем и, возможно, по мере сил воздействовать на ход этих процессов в собственных интересах.

Как известно, транснационализация является важнейшей частью более общих процессов глобализации. В связи с этим очевидно необходимо рассматривать будущее транснационализации в контексте общего прогноза развития глобальных процессов.

Будущее глобального мира. Сразу оговоримся, что, как показывает опыт, прогнозирование развития мировой экономики – дело неблагоприятное. Для того, чтобы наглядно продемонстрировать это, достаточно припомнить прогнозы, которые делали ученые в прошлом. Например, в начале XX века огромные надежды подавала Аргентина, занимавшая 10-е место в мире по ВВП на душу населения. Она развивалась самыми высокими темпами, и ей прочили блестящее будущее, называя южноамериканскими США. Однако этим прогнозам не суждено было сбыться, и сейчас по размерам душевого ВВП страна занимает 60-е место. До первой мировой войны Филиппины, а не Японию считали богатейшей азиатской державой. Еще в 1960 году Филиппины обгоняли Тайвань и Южную Корею, а теперь они отстают от них в 6 и 4 раза соответственно. В начале 60-х Гана была богатейшей страной Африки, по душевому ВВП находившаяся на уровне Греции и Японии. Но прогнозы ее будущего также не сбылись, и теперь уровень развития этой страны ниже, чем в 60-е годы.

С другой стороны, никто не мог ожидать столь быстрого возрождения из руин Германии, Японии, да и нашей страны, о чем сейчас говорят меньше. Конечно, теперь можно только с горечью перечитывать прогнозы Госплана на 2000 год, но вряд ли кто-нибудь из наших ученых осмелится утверждать, что он предвидел именно такое развитие событий.

Наконец, совсем недавний пример. В 1989 году член японского парламента Ишихара заявил: «У Соединенных Штатов нет будущего». В то

время такой прогноз не вызвал большого удивления. Все американские ученые мужи дружно превозносили успехи японского промышленного планирования. Конкурентные преимущества Японии казались тогда незыблемыми. Но уже через десять лет ситуация в корне изменилась, и доля Японии в капитализации мирового фондового рынка уменьшилась с 40% до 10%. Теперь все столь же уверенно говорят о бесспорном лидерстве США...

Все это свидетельствует о том, что наших знаний пока оказывается недостаточно для получения достоверных прогнозов. **Мир вошел в зону неустойчивости и переходных процессов, когда траектории развития могут причудливо меняться.** Тем не менее, только разрабатывая прогнозы, сверяя их с реальностью и вновь корректируя, мы постепенно приближаемся к пониманию ведущих процессов мировой экономики. Кроме того, ценность прогнозов, даже не совсем верных, заключается в том, что они указывают возможные варианты развития событий и часто содержат рекомендации по предотвращению нежелательных сценариев развития.

Безусловно, глобализация будет проходить при определяющем влиянии дальнейшего развития информационных технологий. Чего же мы можем ожидать здесь в краткосрочной и среднесрочной перспективе?

Для того, чтобы прогнозировать развитие информационно-коммуникационных технологий, не нужно сильно фантазировать, а достаточно экстраполировать уже ясно наметившиеся тенденции.

Экономика современной информатики базируется на двух взаимодополняющих процессах: удешевлении средств информатики и, прежде всего, компьютеров; и уменьшении стоимости услуг по передаче информации. Оба этих фактора ведут к лавинообразному нарастанию числа компьютеров и невероятно быстрому разрастанию компьютерных сетей, что в свою очередь ведет к удешевлению их использования.

Известна технологическая закономерность – феномен Мура (основателя компании "Intel"), заключающаяся в том, что мощность компьютера удваивается каждые 10 месяцев. С другой стороны, развитие информационных сетей имеет свою фундаментальную закономерность – закон Меткалфа (изобретателя сетевого стандарта "Ethernet") – "полезность сети для общества пропорциональна квадрату числа пользователей". Феноменально высокие темпы развития сети Интернет объясняются тем, что она основывается на обеих движущих силах, дополняющих друг друга.

Чтобы представить, с какой скоростью идет прогресс компьютерных технологий с 1980 г., достаточно одной цифры – средний автомобиль стоил бы сейчас всего лишь 27 долларов, если бы в автомобильной промышленности удешевление единицы мощности происходило теми же темпами, что и рост производительности компьютеров.

Можно прогнозировать, что уже к 2005 году число персональных компьютеров возрастет до одного миллиарда, что обеспечит достаточную техническую базу для мирового электронного рынка.

Согласно данным, полученным исследовательской фирмой "Network Wizards", число компьютеров, включенных в Интернет с 1996 г. по 2000 год утроилось. Это свидетельствует о том, что мы имеем дело с самым быстрорастущим в истории человечества "рыночным сообществом".

Второй фактор – упрощение и удешевление доступа в Интернет. По данным некоторых исследований, около четверти пользователей сети Интернет уже используют ее и для электронной коммерции в том или ином виде. По оценкам фирмы "Price Waterhouse", более 80% руководителей крупнейших транснациональных компаний считают, что электронная коммерция коренным образом изменит сам механизм конкуренции в соответствующих отраслях.

По результатам обследования, проведенного исследовательской фирмой IDC, из опрошенных 11 тысяч руководителей предприятий во всем мире почти 40% считают участие в электронном рынке важным для своего предприятия. Причем эта доля достигает 50-60% в быстро развивающихся регионах – Юго-Восточной Азии, США и др.

По тем же данным доля фирм, уже имеющих представительства в Интернет, составляет 24% в Западной Европе, 37% в США и Азиатском регионе. Прогнозируется, что доля США в общем обороте снизится к 2001 г. до 70% за счет опережающего развития рынка в других регионах. Германия и Великобритания – самые крупные европейские рынки в Интернет, каждый из которых насчитывает более 4 млн участников. Причем это число должно увеличиться в 4 раза к 2001 г.

Для сегодняшних бизнесменов нет ничего постыднее, чем не иметь доступа в Интернет. Компьютерные оракулы наших дней провозглашают: «Интернет изменяет все» (Л. Элисон фирма Oracle), и они, по-видимому, правы. Э. Гроув (компания Intel) предупреждает, что через пять лет «все компании станут интернетовскими или не будут компаниями вовсе.»

По словам главы IBM Лу Герстнера современные интернетовские компании – это «светлячки перед бурей – взбудораженные, искрящиеся», а грядущая буря – это «когда тысячи и тысячи существующих сегодня институтов захватывают власть над глобальной компьютерной и телекоммуникационной инфраструктурой и используют ее для самопреобразования. Вот что такое настоящая революция.»

Итак, можно с уверенностью прогнозировать, что в самом ближайшем будущем окончательно оформится новое рыночное сообщество, торгующее расчеты в Интернет.

Второй тенденцией, которая проявится в ближайшем будущем, является *конвергенция средств информатики*. Этот термин означает стирание границ между различными технологиями связи и компьютерными технологиями. Уже сейчас успешно действуют домашние компьютерные системы, включающие управляющий компьютер, факс, телевизор, музыкальный центр, телефон и другие электронные приборы. Вскоре границы между отдельными частями этой системы станут условны и несущественны. Мобильный телефон будет легко подключаться к Интернет, электронной почте и т.д. На базе смеси мобильных телефонов и компьютеров разовьются видеотелефоны, которые уже имеются, но пока слишком дороги. Многие персональные компьютеры будут прочно соединены с определенными серверами, отраслевыми терминалами – порталами и сетевыми концентраторами – хабами, которые полуавтоматически будут генерировать постоянные заказы на товары и услуги, поставлять на домашние и служебные компьютеры заранее определенные блоки информации в соответствии с интересами клиента. Они же будут через специальные аппаратные средства следить за состоянием здоровья клиента, состоянием его банковского счета, а также, по желанию пользователя, давать советы по улучшению этих состояний.

Современные порталы и хабы представляют собой объединение на базе мощного поискового сервера целого комплекса бесплатных услуг – электронная почта, поддержание web-страниц и др. Это делается с одной целью – создать новое сообщество пользователей (community) и захватить тем самым долю рекламного рынка, которая становится все дороже и дороже.

По этому пути шли крупнейшие поисковые системы Yahoo и Lycos. Убедительным доказательством перспективности и прибыльности данного подхода является многократный рост капитализации указанных компаний в течение только последнего года до 5,5 и 1,1 млрд долларов соответственно. Среди российских порталов самым мощным является Infoart. Порталы – это современный вид недвижимости.

Портал Yahoo создан в 1994 г. выпускниками Стэнфордского университета (США) Дэвидом Фило и Джерри Янгом как каталог ссылок на сайты, сгруппированные по тематическим разделам, который со временем несравненно усложнился и включил массу дополнительных информационных услуг. Поскольку вышеназванные молодые люди быстро вошли в число богатейших людей США, легко прогнозировать рост числа аналогичных порталов и хабов, которые в скором времени будут остро конкурировать за сферы влияния в Интернет.

Таким образом, большинство компьютеров будет организовано в определенные крупные сообщества по интересам. Они практически замк-

нутя на определенном портале, обеспечивающем их необходимой отраслевой бизнес информацией, или хабе, специализирующемся на бытовом индивидуальном обслуживании клиентов.

Теперь можно посмотреть, как отразится «сетевой образ жизни» людей и компаний на процессы в мировой экономике.

В институционально-идеологической сфере мы придем к созданию относительно небольших сетевых сообществ людей, имеющих сходные политические и экономические предпочтения. Они подберут себе хаб в соответствии с этими предпочтениями и будут с удовольствием общаться друг с другом в сети. Хаб обеспечит своим пользователям индивидуальное сетевое телевидение по индивидуально подобранным программам. Конечно, каждый пользователь сможет свободно перемещаться по сети, но из-за отсутствия времени для свободного поиска он будет в основном привязан к своему хабу.

Таким образом, в политическом и экономическом плане образуются микропартии, и политические силы будут рваться на известные хабы, точно также как сейчас – на телеканалы. В целом сетевая система СМИ будет более демократична, чем нынешняя в связи с колоссальным увеличением свободы пользователя в получении информации. В то же время появится опасность возникновения тоталитарных хабов, которые попытаются навязать свою идеологическую позицию постоянным клиентам. А возможности для тонкого влияния на своих пользователей у них будут огромные.

Без сомнения, Интернет будет с каждым годом приближать человечество к созданию новой общепланетарной цивилизационной идентичности людей со сходными манерами поведения, общим видением мира, ценностями и т.д. При этом вкусовая гамма и спектр индивидуальных предпочтений, формируемых Интернет-рекламой, значительно расширятся, поскольку каждая крупная ТНК попытается организовать свою собственную рыночную нишу.

В области потребления и рынков товаров и услуг основные изменения в личном потреблении будут связаны с развитием Интернет-рекламы, которая имеет три особых преимущества:

- активное взаимодействие с аудиторией, т.е. получение обратной связи от потребителя с помощью того же средства передачи информации;
- возможность точного и легкого измерения числа обращений к рекламному объявлению, а значит, четкой фокусировки на определенной аудитории и тем самым снижения затрат;
- возможность с легкостью предоставить сколь угодно детальную информацию о продукте.

Рекламный рынок Интернет растет быстрее численности абонентов Интернет и даже быстрее объема продаж (с 37 млн долларов в 1995 г.

расширился до 400 млн в 1997 г.), но пока все же в 50-60 раз меньше объема рекламы на телевидении. При этом ведущую роль играют фирмы, занимающие ведущее место в Интернет по числу обращений – глобальные поисковые системы Yahoo и Excite. В недалеком будущем Интернет-реклама станет успешным конкурентом обычной.

В розничной торговле быстро растут число и объемы продаж *Интернет-магазинов*. Число посетителей виртуальных магазинов растет на 37% в год, но это, в основном, частные лица и мелкие фирмы. Так на сервере компьютерной фирмы Dell мелкие покупатели составляют более 90%. В 1999 году электронная коммерция США в отношении фирма – потребитель достигла уже 8 млрд долл. и, по мнению консультационной фирмы Forrester Research, к 2003 году достигнет 108 млрд долл.

Важно заметить, что электронная розничная торговля усиливает конкуренцию и потому очень выгодна потребителю. Например, на рынке таких массовых продуктов как книги развернулась ожесточенная ценовая конкуренция, приведшая к многократному снижению цен на 30-40% ведущими фирмами Barnes&Noble и Amazon.com. И это понятно, так как для однородных продуктов цена есть ключевой признак, по которому потребитель различает продавцов. Аналогичные ценовые "войны" разворачиваются, к удовольствию покупателей, и на рынках других массовых стандартных продуктов – компьютеров, электроники, программного обеспечения, авиабилетов и т.д. Продажа авиабилетов в Интернет дает возможность снизить затраты на обработку одного заказа с 8 долларов до 10 центов.

Однако, еще большие перспективы у *электронной межфирменной торговли*. Forrester Research прогнозирует ее увеличение с 43 млрд долл. в 1999 году до 1,3 трлн долл. в 2003 году только в США. Великобритания и Германия войдут в стадию «гиперроста» электронной торговли через два года после Америки, а Япония, Италия и Франция – еще двумя годами позже.

Быстрое развитие получают отраслевые электронные биржи, которые довольно скоро перерастут во всемирные. В техническом отношении электронная биржа представляет собой централизованную компьютерную систему, в которой будут производиться двухсторонние котировки контрактов на поставку основных видов продукции, а в результате формироваться объективно обусловленные уровни цен и материально-финансовые потоки. Такая электронная биржа должна предусматривать торговлю и фьючерсными контрактами, что даст возможность обеспечить сбалансированное устойчивое развитие и на перспективу.

Нужно сказать, что такого типа электронная биржа энергетических ресурсов уже успешно работает в США. Она обеспечивает 10%-ое сни-

жение цен на энергию и более полную загрузку производственных мощностей. Иными словами, выгодна как для покупателей, так и для продавцов электроэнергии. Однако, для ее создания потребовался первоначальный финансовый импульс со стороны правительства.

Конечно, Интернет создаст невероятные возможности по *продаже услуг*. Консультации врачей, юристов, финансистов, ученых могут легко проводиться в сети. При этом вы будете видеть лектора или консультанта на экране монитора, а он сможет видеть вас и вашу реакцию. В недалеком будущем плоское изображение может быть заменено объемным голографическим, и иллюзия непосредственного общения станет полной.

Сильно изменится **финансовый рынок**. Здесь также произойдет конвергенция финансовых учреждений. **Банки, инвестиционные фонды и страховые компании предельно сблизят сферы своей деятельности.** Банки потеряют свои конкурентные преимущества, и вряд ли кто-либо станет класть деньги на депозит под фиксированные проценты. Вероятно, возобладает схема работы швейцарских частных банков, которые берут деньги клиентов в управление, заранее оговаривая лишь степень риска вложений. Большинство финансовых учреждений будут получать львиную долю доходов от консалтинговой деятельности на свободном финансовом рынке.

В этом плане интересно проанализировать мощные тектонические сдвиги в финансовом секторе Германии. Налицо соперничество двух финансовых супергигантов – крупнейшего банка Deutsche Bank и транснациональной страховой компании Allianz. Одним из впечатляющих проектов банка стало решение о поглощении другого крупнейшего банка страны Dresdner Bank стоимостью 33 млрд евро. Новая финансовая структура под названием Deutsche Bank Worldwide займет первое место в мире по величине активов (1,245 млрд евро) и будет иметь совокупную капитализацию около 80 млрд евро. Однако важно здесь другое. Самый крупный и консервативный банк Германии расстается с традиционным банковским бизнесом и делает ставку на развитие Интернет-банкинга. В связи с этим характерная интернетовская добавка в названии Worldwide отнюдь не случайна. Deutsche Bank освобождается от большей части своей филиальной сети и переносит значительную часть своих операций в Интернет. Инвестиционные планы банка в Сети оцениваются в 1 млрд евро в год. Фактически Deutsche Bank меняет свои реальные филиалы на виртуальные системы. При этом кардинально меняется и характер всей деятельности банка. Хотя поглощение еще не состоялось, и противодействие ему со стороны Allianz, являющегося крупнейшим акционером Dresdner Bank, нарастает, сам проект изменения деятельности одного из крупнейших банков мира, бывшего долгие годы символом незыблемости банковских традиций, весьма симптоматичен.

Единственным серьезным потрясением 90-х годов было падение японских акций. Однако, в целом фондовый рынок был довольно стабилен. Америка под руководством председателя Федеральной резервной системы США Алана Гринспенса прошла невиданный ранее девятилетний период непрерывного роста, сопровождавшегося низкой инфляцией. Многие инвесторы считают, что Гринспенсу удалось покончить с бизнес-циклами, но здесь имеются серьезные сомнения.

Акции американских корпораций достигли невероятных цен, которые рушат традиционные представления о возможных соотношениях между капитализацией и реальной стоимостью основных фондов компании, между ценой акции и дивидендами. Рост цен акций сделал очень многих американских инвесторов очень богатыми людьми, и они, считая свое богатство незыблемым, стали гораздо больше потреблять и меньше сберегать. Это коснулось значительной части населения Америки, поскольку 45% всех граждан владеют акциями крупнейших предприятий США. Образовался опасный разрыв между потреблением и сбережениями.

В высокоприбыльные американские акции вкладывает деньги весь мир. Таким образом, образовался своеобразный денежный оборот: развитые и особенно развивающиеся страны продают свою продукцию на необъятном американском внутреннем рынке, а полученную прибыль вкладывают в американские акции, отчего американцы богатеют еще больше и увеличивают потребление произведенных иностранцами товаров и услуг. Конечно, такая система нестабильна, и вполне вероятно, что неожиданно начавшееся падение цены акций перерастет в мировой коллапс. Американские инвесторы в панике могут начать сбрасывать переоцененные акции, а полученные ими за них доллары выйдут на товарные и финансовые рынки и приведут к мощной инфляции.

Такой сценарий возможен, но не неизбежен. США и мир накопили впечатляющий арсенал методов регулирования экономики, и можно надеяться, что это позволит справиться с нависшей угрозой.

Новые коммуникационные технологии кардинально изменят мобильность *рабочей силы*. Все большее число людей смогут работать дома, связываясь с работодателем по Интернет. Особенно такая форма работы распространится в *маркетинге, консалтинге, проектировании, программировании и науке*. Это, конечно, потребует новых технологий организации работы, зато какова будет экономия на транспортных издержках, помещениях и т.п. Большая часть квалифицированной рабочей силы может стать всемирной. Уже сейчас российские ученые из МГУ работают по контрактам с западными фирмами, не покидая своей лаборатории. В недалеком будущем такая практика станет повсеместной. Постепенно это приведет к выравниванию цены рабочей силы равной квалификации.

Важнейшим побудительным мотивом дальнейшей глобализации по-прежнему будет *экология*. Можно предвидеть как нарастание общих экологических проблем человечества, так и быстрое расширение экологического менталитета среди населения развитых стран. На решение экологических проблем будут направляться все большие средства. По-видимому, уже в первом десятилетии XXI века можно ожидать передачу части функций и средств национальных государств наднациональным экологическим органам. Именно с экологических международных организаций начнется рост наднациональных органов регулирования, которые в более отдаленной перспективе постепенно перерастут в некоторую форму мирового правительства.

Футурология транснациональной экономики. Важные изменения произойдут и в *транснационализации* мировых производственных процессов. Борьба за власть между транснациональным капиталом и национальными государствами продолжится. При этом население как потребители будет склонно поддерживать ТНК, поскольку они обеспечивают более низкие цены, а как производители – национальные государства, поддерживающие отечественных производителей и осуществляющие протекционистские меры (импортные пошлины, квоты и т.д.).

И государства, и ТНК будут стремиться к организации наднациональных органов регулирования, которые в долгосрочной перспективе, по-видимому, имеют хорошие шансы стать мировым правительством. Однако цели у этих двух основных акторов мировой экономики будут разные.

Национальные государства будут стремиться к надгосударственному регулированию, прежде всего, для того, чтобы установить контроль над транснациональным капиталом и его почти абсолютно свободными и потому опасными перемещениями по планете. Они хотели бы установить регулирование мировых товарных и финансовых рынков примерно на том же уровне, что и национальных в развитых странах. Первыми жертвами такого регулирования должны стать оффшоры и, отчасти, ТНБ, которые государства попытаются взять под контроль. Существенным козырем в руках государств при их стремлении к мировому регулированию будет объективно существующая необходимость наднационального подхода к решению глобальных экологических проблем. Этот будет ими энергично разыгрываться с постоянной апелляцией к широкой мировой общественности и опорой на международные организации «зеленых».

ТНК будут стремиться к наднациональным органам регулирования, напротив, ограничивающим произвол национальных государств в отношении транснационального капитала. Им хотелось бы, хотя бы от-

части, заменить протекционистские и обычно патриотично настроенные государства на либеральные и космополитичные наднациональные органы типа ВТО или МВФ. При этом ТНК будут апеллировать к интересам потребителей всех стран и опираться на общества защиты прав потребителей и либеральную общественность.

Борьба за власть между этими могущественными соперниками, по всей вероятности, пройдет через серию компромиссных решений, но общий ее исход, заключающийся в организации более или менее либеральных и властных органов наднационального управления экономикой, представляется несомненным.

Новые технологии существенно изменяют *организацию и стратегию самих ТНК*. Производственные подразделения ТНК будут и далее укрупняться и выноситься в страны с дешевой и относительно квалифицированной (по отношению к цене) рабочей силой. Например, известно, что производство современных микропроцессоров для компьютеров является исключительно капиталоемким, и экономически рациональный размер производства требует инвестиций более 1 млрд долларов. В связи с этим компания «Intel» строит в Коста-Рике и странах Юго-Восточной Азии заводы именно такого размера. Это дает возможность оторваться от конкурентов и обеспечивать рентабельность производства более 100%.

Значительно большие изменения произойдут в других звеньях ТНК. Научно-конструкторские подразделения будут иметь тенденцию к расщеплению по разным странам, поскольку связь через Интернет позволит теперь координировать работу ученых и проектировщиков независимо от расстояний. Стратегический маркетинг по-прежнему будет сосредоточен в штаб-квартире, но подразделения по продвижению товаров на рынки почти полностью переключатся на работу в Интернете. Электронная поставка товаров, услуг, ремонтных работ, запасных частей и техобслуживания потребует принципиально иной организации. Она потребует и изменения стиля управления. Если сейчас поставка в большинстве корпораций имеет вспомогательный характер, то в электронной коммерции, по мнению ведущего специалиста по управлению Питера Друкера, она станет единственной сферой, в которой одна компания будет действительно отличаться от другой. Ее скорость и качество станут решающими факторами конкурентоспособности ТНК.

В электронной коммерции покупатель не знает и не желает знать, где находится продавец. А продавец, в свою очередь, не знает и не желает знать, откуда поступают заказы на его товар. Если покупка представляет собой программный продукт, информацию или услугу – проблемы с поставкой нет. Товар мгновенно перебрасывается по сети, где и происходит окончательный расчет. Однако физический товар – книги, авто-

мобили, продукты – необходимо доставить покупателю. Здесь победит тот, кто лучше организует поставку.

В будущем ТНК смогут организовывать поставки на разнообразных рынках не присутствуя там физически. Вот пример: одним из самых быстро развивающихся видов хозяйственной деятельности в США сегодня является продажа по электронной почте новых легковых автомобилей, которой занимается компания CarsDirect.com. Эта компания, базирующаяся в пригороде Лос-Анджелеса, была создана в январе 1999 г. CarsDirect.com в июле 1999 г. стала одним из 20 крупнейших в США автомобильных дилеров, работающих в 40 из 50 штатов США и продающим 1000 автомашин в месяц. Ее успех объясняется не более низкими ценами и не особым мастерством в продажах; на самом деле в этих областях она все еще далеко отстает от таких более старых и более крупных электронных автомобильных дилеров, как Autobytel.com или CarPoint.com, дочерней компании Microsoft. Но в отличие от своих конкурентов, CarsDirect организовала уникальную систему поставки. Она заключила с 1100 традиционными дилерами по всей стране контракты на гарантированную доставку проданных ею автомобилей покупателям и проверку качества на местах.

Поставки столь же важны – а может быть, и еще важнее – в электронной коммерции между компаниями. И, по всем признакам, она развивается даже активнее, чем розничная электронная торговля, еще быстрее становясь транснациональной. Однако в электронной коммерции впервые в истории делового мира происходит разделение продажи и покупки. Продажа завершается после получения и оплаты заказа. Покупка завершается только тогда, когда купленное будет доставлено, и не раньше, чем покупатель будет удовлетворен ею. И в то время как электронная продажа требует централизации, поставка должна быть полностью децентрализована. Она должна в конечной инстанции производиться в месте нахождения покупателя, быть детальной и точной.

Точно так же, как электронная коммерция разделяет продажу и покупку, она разделяет производство и продажу. В электронной коммерции то, что мы знаем как «производство», становится снабжением. Нет абсолютно никаких оснований для того, чтобы электронная торговая фирма ограничивалась поставкой на рынок и продажей товаров или марок какого-то одного производителя. И действительно, как это доказывают компании Amazon.com и CarsDirect.com, вся огромная сила электронной коммерции заключается именно в том, что она предлагает заказчику полный спектр товаров, кто бы их ни производил. В традиционных хозяйственных структурах торговля все еще рассматривается и организуется как слуга производства или как центр затрат, который рабо-

тает под вывеской «Продаем то, что производим». В будущем электронные торговые компании будут работать под вывеской «Продаем то, что можем поставить».

Известна закономерность, что крупные фирмы в 5 раз чаще, чем мелкие, используют электронный рынок в контрактах с другими предприятиями¹. Уже многие крупные фирмы (например, Сони и Хитачи) открывают тендеры в сети Интернет на заключение долговременных контрактов на поставку комплектующих.

Компания Microsoft производит более 90% своих закупок в рамках своей корпоративной сети, к которой подключены крупнейшие поставщики и более 6 тыс. работников фирмы. Подчеркнем, что данная компания не занимается поиском нужных товаров в каталогах других фирм. Наоборот, она предоставляет поставщикам место на своем сервере, что не только обеспечивает единство форматов, но и способствует конкуренции между поставщиками. Данная система окупилась в течение года за счет сокращения численности работников, занятых ранее обработкой информации, и совокупности скидок на сумму 7 млн долларов, полученных от поставщиков в связи с оптовыми закупками.

Особую роль новые информационные технологии играют в условиях быстрого уменьшения жизненного цикла продукта. В 70-е годы жизненный цикл составлял десятилетия. В конце 80-х г. жизненный цикл для огромного множества изделий составляет уже всего лишь несколько лет. В 90-е годы по многим товарам он сократился до месяцев. Это особенно отчетливо видно в электронике, где принципиально новые изделия сменяют друг друга особенно часто. Смена поколений резко улучшает и потребительские свойства изделий, и их технические характеристики. Например, известно, что производительность центральных процессоров для компьютеров, выпускаемых компанией Intel, удваивается каждые 18 месяцев.

Интернет-технологии позволяют по новому выстраивать отношения корпорации с заказчиками. Исследования показывают, что средняя западная фирма теряет в течение каждых пяти лет около половины своих заказчиков. Ключевую роль играет тот факт, что поиск новых заказчиков обходится в среднем в 5-10 раз дороже, чем сохранение уже имеющихся. По этой причине усилия совершенно правомерно фокусируются на более плотной работе с уже имеющимися заказчиками и на этой основе – снижении сбытовых издержек.

Одно из важнейших следствий более тесного контакта поставщика и потребителя – индивидуализация продукции в соответствии с запросами заказчика, что является движущей силой увеличения объемов про-

¹ A.Segev.The Impact of the Internet and WWW on Customer Relatinship. Berkeley Univ, 1997.

даж. Например, компании Motorola и Swatch принимают заказы по Интернет на производство пейджеров и, соответственно от компьютера покупателя прямо в цех, и готовый продукт доставляется заказчику в течение нескольких часов.

Другим примером активного взаимодействия с поставщиками и потребителями может служить подход крупного оптового продавца компьютерных систем – компании Ingam Micro. В рамках единой с поставщиками и покупателями сети экстранет обеспечивается не только подбор нужной конфигурации компьютеров и уточнение технических спецификаций, но и согласование цены. В системе принимает участие 520 производителей, предоставляющих в едином формате информацию о 20 тыс. изделий. У системы имеется более 75 тыс. пользователей, из которых около 7 тыс. размещают заказы. Данный сервер принадлежит к числу самых посещаемых в Интернет – около 2 млн обращений в день. Из числа последних шагов в этой области можно отметить: 60 крупнейших производителей периферийных устройств для компьютеров объединятся в единую систему, в которой имеется более 10 тыс. участников с совокупным оборотом в 20 млрд долларов и имеет место более 10 тыс. запросов в день¹. Более тесное взаимодействие может быть обеспечено в рамках вертикальной интеграции, организованной на базе компьютерных технологий. Например, текстильная и швейная промышленность провинции Прато в Италии состоит из 12 тыс. очень мелких мастерских (90% из них имеет до 10 чел. занятых), которые кооперируются друг с другом в технологические цепочки на конкурентной основе. Это позволяет всей совокупности быстро реагировать на изменение спроса (моды), обеспечивать высокое качество и рентабельность. Все звенья связаны в единую компьютерную систему, в рамках которой и реализуется рыночный механизм – на конкурентной основе распределяются заказы и звенья кооперируются в технологические цепочки для их выполнения.

Как известно, Генри Форд мечтал контролировать в рамках своего конвейера всю цепочку производства автомобилей, начиная с добычи железной руды. Теперь в этом нет необходимости. Появились новые механизмы координации, обеспечивающие высокую надежность и стабильность технологических цепочек, даже если отдельные звенья автономны с хозяйственной точки зрения.

Предприятие, в котором подразделения находятся в условиях жесткой конкуренции, ощущая давление рынка, имеет больше шансов эффективно функционировать в изменчивой рыночной среде, характерной для многих отраслей современной экономики. Этот принципиально новый феномен, ставший реальностью на основе новых технологий управления,

¹ PRNewswire, Oct.8, 1997.

имеет огромное значение в смысле изменения производственных отношений, и по своей значимости сравним, по нашему мнению, с изобретением денег как важнейшего и в наши дни инструмента согласования экономических интересов.

Будущее российской транснационализации. При формировании стратегии вхождения российских ФПГ на мировые рынки необходимо обратить особое внимание на перспективные направления развития внешнеэкономической транснациональной деятельности.

Конечно, важнейшим направлением еще долгие годы будет оставаться экспорт сырья и энергоресурсов и транснационализация гигантов этой сферы. Однако, России следует гораздо более эффективно и целенаправленно использовать мощь наших нефтегазовых компаний. Огромные долги стран СНГ за нефть и газ должны стать базой транснациональной экспансии российского капитала в эти страны. За долги нужно брать акции предприятий СНГ. Это создаст вполне материальную базу Содружеству, гораздо более прочную, чем многочисленные межправительственные соглашения. Девизом новой экономической политики в отношении стран СНГ и наших бывших союзников в восточной Европе и Азии могут стать слова организатора знаменитой Rand Corporation президента США Трумэна, еще в 1953 году провозгласившего: «Американская нефтяная деятельность является в практическом плане инструментом внешней политики США».

В недалеком будущем можно использовать замечательное территориальное положение России для вписывания ее в мировой рынок. Исторически еще со времен Киевской Руси Россия создавалась как мост между Востоком и Западом. Знаменитый путь из варяг в греки соединял северо-западную Европу с восточной Византийской империей и образовывал один из мощнейших рынков средневековья, на котором расцвела экономика древней Руси.

В современных условиях может идти речь о восстановлении этого моста как новой отправной точки развития России. Академик Н. Моисеев посвятил последние годы своей жизни обоснованию и пропаганде такого пути для нашей страны. Дорога от Англии до Японии через Северный морской путь в 2 раза короче и в 1,6 раза дешевле любого другого пути, соединяющего Восток и Запад. Это обстоятельство уже сейчас можно использовать для открытия широкомасштабных морских транснациональных перевозок. Новый северный путь потребует развития отечественного судо- и ледоколостроения, приведет в страну огромные инвестиции, оживит застывший больше от безденежья, чем от холодов русский Север. Мощный толчок развитию северных территорий может дать

строительство в устье реки Индиги самого восточного незамерзающего порта России, который можно использовать как терминал для экспорта нефти и других сырьевых ресурсов Урала и Сибири. Условия для создания «второго Мурманска» там идеальны и хорошо известны еще с проектов Госплана 1927 года. Настало время реализовать эти возможности. Порт Усть-Индига может стать самым крупномасштабным транснациональным проектом России. Он способен разгрузить другие российские порты и придать экспортным путям России большую независимость от политики наших западных соседей, постоянно пытающихся повысить цены за транспортировку нефти и газа. Моисеев считал, что северный Урал с его природными богатствами и своим незамерзающим портом может превратиться в северный Кувейт и новую точку роста для развития российской экономики.

В период постиндустриального развития уже ни у кого не вызывает сомнений необходимость приоритетного развития производства и рынков высокотехнологичной и наукоемкой продукции.

Особую роль для России, как и для других высокоразвитых в области машиностроения стран, играют и будут продолжать играть *рынки вооружений*, в производстве которых наша страна занимает все еще лидирующее положение.

К 2000 г. общий стоимостной объем мирового рынка вооружений оценивается специалистами примерно в 40 млрд долл. в год. С учетом современного состояния российской оборонной промышленности РФ может предложить на мировой рынок оружия на сумму до 10 млрд долл., однако, видимо, реализовать удастся продукции не более чем на 4 млрд долл. в год (при условии существенных затрат на продвижение, "проталкивание" этой продукции на мировые рынки).

Однако необходимо в максимальной степени учитывать тот факт, что современное международное военно-техническое сотрудничество не сводится только к собственно экспорту вооружений. Хотя мировой рынок вооружений в последние годы сокращался, интенсивность международного военно-технического сотрудничества тем не менее существенно возросла.

В этом смысле предприятия российского ВПК могли бы более активно и разносторонне участвовать во всех формах международного военно-технического сотрудничества. Однако, учитывая специфику положения России в современной мировой экономике и политике, следует исходить из своего рода "золотой середины", когда интересы вовлечения в реализацию международных военно-технических проектов рационально сочетались бы с интересами сохранения допустимого уровня национального воспроизводства военно-промышленной базы и, тем самым, национальной военно-технологической безопасности страны.

Развертывание деятельности транснациональных ФПГ, подобных ТФПГ "Точность", связанных с производством современных систем вооружений, в силу своей специфики так или иначе должно опираться на принятие и реализацию соответствующих документов стран СНГ в военно-политической и военно-технической областях. Речь идет прежде всего о реализации Договора о коллективной безопасности (ДКБ), который вступил в силу с 20 апреля 1994 г. (сроком на пять лет, с последующим продлением). Однако, к сожалению, этот договор не подкреплён соответствующей программой долгосрочного многостороннего военно-технического и военно-экономического сотрудничества. В результате не используется в должной мере мощный военно-технический потенциал стран СНГ, не налажено взаимодействие между ними на мировом рынке вооружений с целью устранения ненужной конкуренции и т.д.

Деятельность транснациональных ФПГ, работающих в военно-технической области, должна основываться на максимальном учете тенденций глобализации мировой военной промышленности, которые все более отчетливо проявляются в последние годы. Они связаны со все более широким использованием высокоразвитых форм кооперации, охватывающих все стадии "жизненного цикла" вооружений (со сдвигом в сторону НИОКР), вплоть до серии беспрецедентных слияний крупнейших компаний ВПК США и западноевропейских стран, которые продолжают на протяжении 90-х годов.

К числу новейших форм транснационализации в военно-технической сфере, которые необходимо учитывать отечественным руководителям ТФПГ, можно отнести:

- формирование "стратегических альянсов" в данной сфере с целью постоянных консультаций при проектировании, разработке и производстве новых видов вооружений, а также осуществление совместного маркетинга потенциальных рынков;
- создание международных консорциумов для участия в конкурсах по государственным оборонным заказам (например, в Западной Европе уже складывается по существу трансевропейский рынок военных закупок, открытый для международной конкуренции стран НАТО);
- транскорпорационные слияния близкопрофильных подразделений диверсифицированных оборонных компаний с образованием совместных предприятий или включением менее мощных предприятий в состав крупных структур (например, если аэрокосмическая корпорация полагает, что ее ракетное или двигательное отделение по тем или иным причинам не "вписываются" в новое стратегическое направление развития, то эти подразделения передаются другой корпорации, которая считает именно эти сферы для себя основными). Указанные формы транс-

национализации в военно-технической сфере идут на смену традиционным формам военно-технического сотрудничества в мировой оборонной промышленности, которые были типичными для 60-х - 80-х годов (продажа и покупка лицензий на отдельные военные технологии и системы оружия, размещение отдельных субподрядов на внешних рынках; прямые инвестиции в строительство инфраструктурных объектов военного производства за рубежом и некоторые другие). В настоящее время уже имеются весьма основательные исследования как зарубежных, так и отечественных специалистов в данной области.

Перспективы развития *экспорта машин и оборудования* часто недооценивают, говоря в основном об экспорте энергоносителей, на долю которых действительно приходится 45 % российского экспорта. Между тем, стоимостной объем экспорта продукции машиностроения, на которую приходится около 9% общего объема экспорта, увеличился в 1999 году на 15%. В сфере экспорта машинно-технической продукции большой потенциал имеет экспорт комплектного оборудования. Это связано прежде всего с участием российских организаций в сооружении объектов различного назначения за рубежом, состоящем в проектировании, поставках оборудования, оказании строительно-монтажных и эксплуатационных услуг. Как полагают эксперты, развитие этого вида внешнеэкономической деятельности может обеспечить заказами большое количество российских предприятий.

Подобная форма внешнеэкономического взаимодействия интересна еще и с той точки зрения, что еще в рамках СССР был накоплен неплохой опыт подобного сотрудничества с целым рядом развивающихся стран, где в те годы советскими объединениями и предприятиями создавались крупные промышленные комплексы, часть из которых нуждается в настоящее время в реконструкции. В некоторых из этих государств есть стремление развивать такие формы взаимодействия с российскими предприятиями в будущем.

Наряду с традиционной мерой поддержки этого вида экспорта – заключением межправительственных соглашений по экономическому и техническому сотрудничеству (например, о сооружении АЭС в Китае и Словакии, гидрокомплекса в Марокко) в последнее время сформировалась система государственной финансовой поддержки российских организаций, вступающих в конкурентную борьбу за получение заказов на строительство за рубежом на коммерческих условиях. Так, приняты правительственные решения о кредитном и гарантийном обеспечении отечественных экспортеров, участвующих на коммерческих условиях в тендерах на сооружение крупнейшего гидроэнергетического комплекса в Китае, участие в модернизации АЭС в Болгарии, строительство газопровода в Алжире.

Значительная подготовительная работа проведена МВЭС по восстановлению и развитию сотрудничества с Ираком, Ливией, Югославией. Желание активно сотрудничать с Россией, как показали последние переговоры, проявляют Индия, Китай, Иран – основные заказчики машинотехнических изделий.

В заключение остановимся на экспортном потенциале *аграрного и информационного секторов* российской экономики.

Сама постановка вопроса об экспорте аграрной и информационной продукции может показаться по меньшей мере странной. Ведь в настоящее время более половины отечественного рынка продовольствия и почти весь компьютерный рынок контролируются зарубежными фирмами. Тем не менее мы считаем, что именно эти секторы российской экономики являются наиболее экспортно перспективными. Задача "реконкисты" аграрного рынка как важнейшая составляющая проблемы восстановления внутреннего рынка России вытекает непосредственно из требования обеспечения продовольственной безопасности и независимости страны. Одновременно с "отвоеванием" внутреннего рынка в объемах, необходимых для продовольственной безопасности, следует решать задачу организации и стимулирования сельскохозяйственного экспорта в наиболее экспортно перспективных отраслях.

Природные условия России, а также сопоставление путей развития АПК некоторых передовых стран с аналогичными условиями позволяют предположить, что именно зерновое направление обладает наибольшим потенциалом в нашем сельском хозяйстве. Причем, достаточно хорошо организованное и обеспеченное материальными ресурсами зерновое хозяйство страны способно не только обеспечить кормами животноводство в его сегодняшнем весьма сокращенном варианте, но и произвести высокоценное продовольственное зерно на экспорт.

Анализ мирового производства и тенденций мирового рынка зерна показывает, что российский зерновой экспорт ценных сортов пшеницы может быть весьма конкурентоспособен.

Наиболее перспективной формой, обеспечивающей быстрый рост зернового производства и его эффективный экспорт, является, по нашему мнению, ФПГ. Как это ни парадоксально звучит, экспорт зерна уже в ближайшее десятилетие может стать одной из ведущих статей экспорта России, сопоставимых по масштабам с экспортом нефти и газа, но при этом он будет базироваться на восполнимом природном ресурсе.

Еще больший неогцененный потенциал имеет *информационный сектор*. На первый взгляд Россия столь катастрофично отстала в сфере информационных технологий, которые преимущественно связываются с компьютерной техникой, что неспособна конкурировать даже на собст-

венном информационном рынке. Однако, в современной трактовке информационный сектор экономики включает в себя как составляющие сферы науки, образования, инновационный комплекс и т.д. В этом расширительном смысле он уже сейчас дает наибольший вклад в "экспорт" из России. Нашу страну ежегодно покидают десятки тысяч ученых и специалистов, увозя с собой накопленные знания, технологии, ноу-хау и т.п.. К сожалению, этот процесс, так же как и процесс вывоза капитала непосредственно в денежной форме, идет пока совершенно бесконтрольно, вне сферы государственного регулирования.

Таким образом, речь идет о создании институтов управления и развития информационных ресурсов. Эти институты могут быть различны по организации, по формам собственности, но они должны регулироваться государством и руководствоваться государственными интересами России.

При соответствующей организации уникальные российская наука и уровень образования в сочетании с новейшими информационными технологиями и широким использованием глобальных компьютерных сетей могут обеспечить России достойное место в мировом информационном сообществе.

По существу, развитию нашей страны в направлении информационного способа производства и информационного общества нет альтернативы, если не считать переход на полуколониальное положение.

Выбор основного направления развития в разные периоды осуществлялся всеми развитыми ныне странами, и их опыт весьма поучителен.

Когда в конце 60-х годов закончилось послевоенное восстановление Японии, перед ней встал вопрос о выборе исторической перспективы. Кстати, отставание Японии от передовых стран было еще большим, чем у России сейчас. Существовали две реальные альтернативы. Первая: развитие индустрии благосостояния, строительство дорог, жилья и т.д. Вторая: ставка на развитие информационных технологий, телекоммуникационных систем, информатизацию общества. Япония выбрала второй путь. Известен оригинальный и, как оказалось, весьма эффективный способ осуществления начальной стадии информатизации, на которой Япония подписала порядка 36 тысяч лицензионных соглашений, заплатив за это 12 млрд долларов образца 50-х, 60-х годов. Спустя четверть века Япония оказалась наиболее процветающей страной мира.

Японский опыт в той или иной модификации был учтен при разработке информационной политики во Франции (конец 70-х годов), в Великобритании (начало 80-х годов), ФРГ (конец 80-х годов) и т.д. Даже опыт ряда африканских, латиноамериканских и азиатских государств показал, что государственная политика, ориентированная на информационный сектор, дает самый большой вклад в ВВП.

Все передовые страны переходят на производство "информационно емких" продуктов, что означает увеличение доли инноваций, дизайна, маркетинга и других информационных составляющих в его стоимости. Для возвращения в ряды передовых стран Россия должна в короткие сроки провести переход к информационному способу производства и в дальнейшем к прорыву на мировые информационные рынки. Ошибкой было бы пытаться повторить путь развитых стран в области информатизации. Все, что уже достигнуто мировым сообществом, нужно осваивать на основе механизмов "внутренней транснационализации", совместного предпринимательства и т.д.

Мы должны стремиться к выходу на международные рынки с интеллектуальными базами данных, экспертными системами и другими информационными технологиями, использующими наиболее сильную сторону нашей страны – ее высокий научно-технический и интеллектуальный потенциал.

Масштабы транснациональной деятельности небольших российских компаний сейчас сильно преуменьшены. К настоящему времени из трех последних волн эмиграции уже выкристаллизовался слой *транснациональных русских*, ведущих бизнес в России и за рубежом. Очень часто теперь в России расположено производство, деньги занимают в Нью-Йорке, финансовые потоки выведены в Люксембург, а механизм обеспечения прав собственности реализуются через трастовые схемы Лихтенштейна или Ирландии.

Характерный пример. Российская компания «Параграф» разработала компьютерные системы распознавания рукописного текста. Не найдя рынков сбыта в России, сотрудники фирмы организовали компанию в США. Инвестор нашелся в третьей стране. В результате выстроилась такая транснациональная структура бизнеса: производство – в России; головная компания в оффшоре на Багамах; маркетинговая структура в Калифорнии.

Схема – российское «ноу-хау» и производство, интернациональная бизнес-структура и мировые финансовые ресурсы – может стать перспективной для очень многих небольших российских ТНК в сфере науки и информатики.

Особенно важно для российского капитала быстро закрепиться на рынках Интернет. Интернет-компания электронной торговли eVu еще три года назад стоила 250 тыс. долл., а сейчас уже 40 млрд долл. Направив в такие компании имеющиеся в России капиталы, можно в короткий срок многократно их увеличить и создать корпорации мирового уровня.

Для выполнения планов экспансии в информационной сфере необходимо существенно пересмотреть государственную информационную

политику и создать на базе ведущих организаций в этой области мощные транснациональные корпорации, способные решать весь спектр внутригосударственных задач информатизации и выпускать информационные продукты конкурентоспособные на мировом рынке.

Сформулируем некоторые выводы.

1. Глобализация мировой экономики на современном этапе развивается под воздействием двух основных тенденций: во-первых, удешевления компьютеров, средств связи и экспоненциального роста числа пользователей; во-вторых, конвергенции средств информатики, под которой подразумевается стирание граней между различными инструментальными информационными средствами.

2. В ближайшем будущем большинство компьютеров и их пользователей будут организованы в глобальной сети в определенные сообщества по интересам, технически связанные в порталы и хабы. Эти сообщества будут играть определяющую роль в институционально-идеологической сфере, в области потребления, на рынках товаров и услуг и на финансовых рынках.

3. Будущее мировой экономики будет зависеть от хода борьбы между транснациональным капиталом и национальными государствами. Объективно оба эти основных актора мировой экономики заинтересованы в глобальном регулировании. Однако ТНК хотят создать систему либеральных правил поведения на мировых рынках в противовес протекционистским мерам национальных государств, а государства, наоборот, пытаются зарегулировать движение транснационального капитала.

4. В недалеком будущем существенно изменится стратегия и организация ТНК. Маркетинг и научные разработки будут координироваться в сети, а основные различия в стратегии ТНК будут перенесены в сферу поставок товаров.

5. Будущее российской экономики существенно зависит от укрепления мощи национальных ТНК. Для российских ТНК кроме традиционных сырьевого и оборонного направления в недалеком будущем окажутся перспективными агропродовольственная и информационная сферы, в которых можно ожидать не только освоения российского рынка, но и продвижения на мировые рынки.
