

DOI: 10.26794/2587-5671-2025-29-1-53-67

УДК 339.9(045)

JEL F02, F23

Экономическая (де-)глобализация: кто ее определяет?

В.Д. Смирнов

Финансовый университет, Москва, России

АННОТАЦИЯ

Предмет исследования – динамика мирохозяйственных связей в контексте коллизии национальных промышленных политик и интересов транснациональных корпораций (ТНК). **Цель** работы – установить определяет ли страновая промышленная политика международную деятельность национальных корпораций или, наоборот, эта политика лишь отражает фактическую конкурентоспособность таких компаний. **Методологическую** основу исследования составили теоретические концепции экономической глобализации. Использованы методы качественного и статистического анализа теории и практики мирохозяйственных связей. **В результате** исследования последствий экономической глобализации для развитых и развивающихся стран в контексте национальных промышленных политик установлено, что интересы ТНК стран зрелых экономик по максимизации прибыли и на этой основе устойчивому росту своей стоимости во многих случаях расходятся с предпочтениями властей стран их происхождения в области мирохозяйственных связей. Сделан **вывод** о том, что указанная мотивация ТНК, скорее всего, будет превалировать над желанием властей ограничить географию их присутствия.

Ключевые слова: экономическая глобализация; национальная промышленная политика; транснациональные компании; международная конкуренция; открытые рынки; максимизация прибыли; защита ценностей; иррациональность экономического поведения

Для цитирования: Смирнов В.Д. Экономическая (де-)глобализация: кто ее определяет? *Финансы: теория и практика*. 2025;29(1):53-67. DOI: 10.26794/2587-5671-2025-29-1-53-67

Economic (De-)Globalization: Who Does Determine It?

V.D. Smirnov

Financial University, Moscow, Russia

ABSTRACT

The subject of the study is the dynamics of world economic relations in the context of a conflict between national industrial policies and the interests of multinational enterprises (MNEs). **The purpose** of the paper is to establish whether the country's industrial policy determines the international activities of national corporations, or, on the contrary, this policy only reflects the actual competitiveness of such companies. **The methodological basis** of the study was the theoretical concepts of economic globalization. Methods of qualitative and quantitative analysis of the theory and practice of world economic relations were used. **As a result** of a study of the consequences of economic globalization for developed and developing countries in the context of national industrial policies, it was established that the interests of MNEs originated from matured economies in maximizing profits and, on this basis, sustainable growth of their value in many cases diverges from the preferences of their countries of origin's authorities in the field of world economic relations. It is **concluded** that the specified motivation of MNEs will most likely prevail over the desire of the authorities to limit the geography of their presence.

Keywords: economic globalization; national industrial policy; multinational enterprises (MNEs); international competition; open markets; profit maximization; protection of values; irrational economic behavior

For citation: Smirnov V.D. Economic (de-)globalization: Who does determine it? *Finance: Theory and Practice*. 2025;29(1):53-67. (In Russ.). DOI: 10.26794/2587-5671-2025-29-1-53-67

ВВЕДЕНИЕ

Анализируя вопросы, связанные с глобализацией экономических связей, исследователи в первую очередь обращают внимание на межгосударственные отношения и различия в национальных промышленных политиках. В данной статье анализируется влияние динамики мирохозяйственных связей на их основных акторов — компании, которые осуществляют экспортно-импортные операции и прямые иностранные инвестиции. Цель исследования — установить, насколько изменения в указанной деятельности определяются мотивацией и способностями этих компаний максимизировать прибыль в результате использования глобальных цепочек создания стоимости, и выяснить: определяет ли страновая промышленная политика международную деятельность национальных корпораций или, наоборот, эта политика лишь отражает фактическую конкурентоспособность таких компаний.

КОНЦЕПЦИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Торговые отношения между странами существовали еще в дохристианском мире, а существенное развитие они получили в результате укрепления рыночных отношений, технологического прогресса и улучшения логистики, когда были созданы основания для интенсивного обмена товарами и увеличилась потребность в кооперации между компаниями разных стран для повышения финансовой эффективности их деятельности.

Современный этап глобализации начался после Второй мировой войны, когда выросшим на военных поставках американским корпорациям был предоставлен доступ в страны Западной Европы, экономика которых восстанавливалась, а местные компании были не в состоянии удовлетворить спрос на капитальное оборудование и товары повседневного спроса. Позднее на многих зрелых рынках появились крупные корпорации, дальнейшее развитие которых требовало масштабирования их деятельности, которое выходило за рамки национальных границ, т.е. международной экспансии. В это время колониальная политико-экономическая система, которая позволяла развитым экономикам скорее эксплуатировать природные богатства и трудовые ресурсы колоний, нежели вести равноправную торговлю, начала разрушаться и делала невозможным использование прежних практик. Такая ситуация потребовала нового подхода к организации взаимодействия между развитыми странами и остальным миром для обеспечения доступа западным корпорациям к дешевой рабочей силе и природным ресурсам, а также выхода на новые рынки сбыта.

Восстановление экономики стран Западной Европы представлялось экспертами положительным примером для вновь образованных государств в том, что выгоды от торговли без барьеров получают не только страны-экспортеры и международные корпорации, а и государства, на территории которых они будут оперировать. Предполагалось, что последние выиграют как за счет получения возможности местным компаниям и потребителям приобретать ранее недоступные товары и услуги, так и в связи с размещением у них этими корпорациями своих производств, что улучшит экономику стран-реципиентов за счет увеличения промышленного потенциала, повышения квалификации работающих на таких предприятиях местных сотрудников, улучшения их финансового обеспечения, развития промышленной инфраструктуры, которые будут оказывать мультиплицирующее воздействие на экономику страны, принимающей прямые иностранные инвестиции. И многие страны приняли такой подход, открыв свои рынки для высококонкурентных, обладающих крупными финансовыми ресурсами западных транснациональных компаний (ТНК).

Как отмечает F. Etixon¹ [1, с. 2], реализация идеи интенсификации мирохозяйственных связей в глобальном масштабе принесла огромные выгоды западной экономике. В частности, экономическая глобализация позволила:

- углубить западным корпорациям свою производственную специализацию, повысить интенсивность инноваций и использования капитала;
- масштабировать западным корпорациям свою деятельность, снизить себестоимость продукции и на этой основе максимизировать прибыль;
- увеличить доходы домохозяйств;
- снизить высокие темпы инфляции в западных экономиках;
- увеличить реальную заработную плату работников в развитых странах за счет снижения стоимости потребления;
- сделать доступными многие товары, которые раньше могли позволить себе лишь немногие;
- стимулировать распространение новых технологий, помогая сделать экономику более экологичной и продуктивной;
- улучшить качество управления на фирмах и условия труда людей.

Некоторые из указанных выгод экономической глобализации реализовались и в развивающихся

¹ Основатель и директор Европейского центра международной политической экономии, независимого некоммерческого исследовательского центра, занимающегося вопросами международной экономической политики, имеющими важное значение для Европы.

Таблица 1 / Table 1

**Динамика ВВП на душу населения в некоторых странах/регионах /
Dynamics of GDP Per Capita in Selected Countries/Regions**

Страна / Регион / Country / Region	USD, 1970	USD, 2022	Рост (разы) / Growth (in times)	Разница с США в USD / Difference with USA in USD	
				в 1970 г. / in 1970	в 2022 г. / in 2022
Бангладеш / Bangladesh	133	688	20,2	-5101	-73 641
Китай / China	113	12 720	112,4	-5121	-63 609
Египет / Egypt	231	4295	18,6	-5003	-72 034
Европейский союз / EU	1880	37 433	19,9	-3354	-38 896
США / USA	5234	76 330	14,6	0	0
Весь мир / World	816	12 688	15,6	-4419	-63 642

Источник / Source: составлено автором по данным / Compiled by the author based on data: World bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=US-1W-CN-BD-EG-EU> (дата обращения: 14.03.2024) / (accessed on 14.03.2024).

странах, где, как например в Индии, приток прямых иностранных инвестиций, по данным Н. Мехта и др. [2, с. 122], содействовал значительному росту производственного сектора страны. Данные Всемирного банка о динамике ВВП на душу населения, приведенные в *табл. 1*, указывают, что темпы роста экономик развивающихся стран за 50 лет оказались впечатляющими и нередко опережали динамику роста развитых национальных хозяйств. Но разница в абсолютных цифрах показывает, что наибольшие выгоды от этого процесса получили зрелые экономики, у которых разрыв с аналогичными показателями развивающихся стран увеличился за этот период на порядок: был в диапазоне 3–5 тыс. долл. США, а в настоящее время составляет 63–73 тыс. долл. с Соединенными Штатами Америки, и 1,6–1,7 тыс. долл. и 25–35 тыс. долл., соответственно, с Европейским союзом.

Цифры в *табл. 1* показывают, что влияние процесса глобализации на рост экономик отдельных стран было далеко не одинаковое, и вряд ли можно говорить о выравнивании уровня благосостояния в мире. Поэтому и риторика глобализации сместилась в сторону уменьшения бедности, что более корректно отражает реальность экономических процессов во многих развивающихся странах.

Дело в том, что для подавляющего большинства развивающихся стран дорога от нищеты к экономическому достатку лежала через обязательное следование неолиберальным рекомендациям западных стран по открытию своих рынков, срочной и всесторонней приватизации государственного сектора, введение жесткой бюджетной и денежно-кредитной политики. Указанные рецепты, называвшиеся Вашингтонским

консенсусом [среди западных экономистов и возглавляемых ими Международного валютного фонда (МВФ) и группы организаций Всемирного банка], возникли в 1980-х гг., после того как многие развивающиеся страны, открыв свои границы для западного капитала, не смогли проводить взвешенную экономическую политику в условиях экспансии транснациональных корпораций, которые, требуя экономических льгот за свое присутствие, активно использовали практику уменьшения налогооблагаемой базы² [3, с. 132], одновременно уменьшая возможности местных компаний конкурировать в соответствующих сферах бизнеса.

Западные экономики, выводя за пределы своих национальных границ добычу полезных ископаемых, неэкологичные и трудоемкие производства, требующие в основном неквалифицированного труда, сосредоточились на развитии своих интеллектуальных способностей и наукоемких отраслей, что привело к тому, что развивающиеся страны обменивали свои товары с малой добавленной стоимостью на западные товары и услуги с высокой добавленной стоимостью. Такой обмен оставлял мало шансов, за исключением некоторых развивающихся стран с богатыми природными ресурсами (ряд стран ОПЕК) и взвешенной промышленной политикой (КНР, Республика Корея), на сбалансированный товарооборот, и, как следствие, вел к постоянному дефициту во внешней торговле, не-

² В 2012 г., например, сумма потерь бюджетов развивающихся стран от уменьшения ТНК налогооблагаемой базы и использования трансфертных цен оценивалась в сумму 100 млрд долл. США, которая сравнима с 115 млрд долл. США официальной помощи по развитию этим странам в том году.

хватке иностранной валюты для оплаты высокоинтеллектуальных западных продуктов, необходимых для развития экономики, и высокой инфляции. Кредиты и помощь международных финансовых организаций для покрытия возникающих дефицитов платежного баланса и государственного бюджета предоставлялись только при согласии развивающихся стран реализовывать указанные выше рекомендации, внедрение в жизнь которых предполагало эффективное воздействие «невидимой руки рынка», которая исправит все дисбалансы в экономике развивающихся стран.

Но в большинстве развивающихся стран этого не случилось. Как свидетельствует Дж. Стиглиц [4, с. 53–54, 59–61, 65], проблема заключалась в том, что многие из этих мер стали самоцелью, а не средством достижения более справедливого и устойчивого роста экономики развивающихся стран. МВФ требовал энергично проводить приватизацию и либерализацию такими темпами и способами, которые зачастую влекли за собой весьма реальные издержки для стран, плохо подготовленных к их осуществлению. Слишком далеко зашедшие меры жесткой бюджетной экономии вызывали рецессию, а высокие процентные ставки мешали развитию молодых предприятий. МВФ исходил из того, что новые, более производительные рабочие места будут созданы по мере ликвидации старых, неэффективных мест приложения труда, возникших в период протекционизма. Но для создания новых фирм и рабочих мест требуются капитал и предпринимательский класс, которых не хватало в развивающихся странах. Западные страны настаивали на либерализации торговли экспортруемой ими продукции, но в то же время продолжали защищать те отрасли, в которых конкуренция со стороны импорта из развивающихся стран могла угрожать их экономике. При этом, в отличие от своих рекомендаций развивающимся странам немедленно либерализовать рынки капиталов, сами промышленно развитые страны не предпринимали попыток либерализации своих рынков до позднего периода своего развития (европейские страны, например, ждали до 1970-х гг., чтобы устранить контроль над такими рынками). В целом, делает вывод Дж. Стиглиц, условия международной торговли, согласованные в 1980–1990-х гг., «защищали интересы развитых промышленных стран — или, точнее, особые интересы внутри этих стран — без сопутствующих выгод для менее развитых государств».

Указанные откровения во многом объясняют причину увеличившегося разрыва в способности большинства новых экономик эффективно и много производить товаров и услуг по сравнению с развитыми странами, которые под предлогом потенциальных

преимуществ от внедрения неолиберальных реформ в экономику развивающихся стран фактически создавали условия для международной экспансии своих транснациональных корпораций.

Эффективность реформ в любой экономике проявляется через создание конкурентных продуктов, которые она может поставлять на мировой рынок и, соответственно, занять свое место в мировой торговле. Международный обмен товарами и услугами постоянно растет (в период 1950–2022 гг. он увеличился в 45 раз и достиг 24,7 трлн долл.³ не в последнюю очередь за счет осуществляемых прямых иностранных инвестиций (только в 2012–2022 гг. они составляли во всем мире в среднем 1,5 трлн долл. в год⁴), целью которых является повышение финансовой эффективности ТНК за счет использования более оптимальных условий производства и продажи товаров. Производство товаров западными транснациональными корпорациями за пределами национальных границ стран их происхождения обеспечило значительную часть указанного роста мировой торговли, как это показано в *табл. 2* на примере ТНК США.

При этом в экспорте своим подразделениям в 2014 г. 58% составляли полуфабрикаты, 30% — оборудование и только 12% — готовая продукция, в то время как в импорте от своих иностранных филиалов указанные позиции составляли 48, 36 и 16% соответственно [5, с. 6]. Таким образом на примере ТНК США можно предположить, что существенная часть мировой торговли стала представлять собой поставки между подразделениями транснациональных компаний, прежде всего комплекующих от своих предприятий, специализирующихся на их производстве в рамках международного разделения труда, значительная часть которых расположена в развивающихся странах. П. Конкони и др. отмечают [6, с. 32], что «новые дочерние компании увеличивают торговлю со странами, в которых присутствует их материнская компания. Этот сетевой эффект ТНК сильнее для более отдаленных стран».

Внешнеторговая статистика, которая традиционно формируется по страновому признаку, создает впечатление роста экспорта развивающихся стран, увеличения их участия в мировой торговле, претендуя на то, что они поставляют конкурентные товары,

³ Evolution of trade under the WTO: handy statistics. World Trade Organization. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/trade_evolution_e/evolution_trade_wto_e.htm (дата обращения: 17.03.2024).

⁴ Value of foreign direct investment inflows worldwide from 2012 to 2022. Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/326496/inflows-foreign-direct-investment-worldwide/> (дата обращения: 17.03.2024).

Таблица 2 / Table 2

Доля ТНК США во внешней торговле США / Share of US MNEs in US Foreign Trade

Роль ТНК США в мировой торговле / The role of US MNEs in world trade	2002 г.	2014 г.	2022 г.
Доля ТНК США в экспорте США своим иностранным подразделениям / Share of US MNEs in US exports to their foreign affiliates	42%	30%	34%
Доля ТНК США в импорте США от своих иностранных подразделений / Share of US MNEs in US imports from their foreign subsidiaries	48%	50%	47%
Доля развивающихся стран в экспорте ТНК США / Share of developing countries in US MNE exports	46%	25%	Нет данных / No data
Доля развивающихся стран в импорте ТНК США / Share of developing countries in US MNE imports	42%	40%	Нет данных / No data

Источники / Sources: составлено автором по данным [4, с. 6] / Compiled by the author based on data: [4, p. 6]; U.S goods trade: Imports & Exports by related parties 2002. United States Department, Commerce news. April 10, 2003. URL: https://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/related_party/rp22.pdf (дата обращения: 17.03.2024) / (accessed on 17.03.2024); U.S goods trade: Imports & Exports by related parties 2022. U.S. Census Bureau. September 06, 2023 URL: https://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/related_party/rp22.pdf (дата обращения: 17.03.2024) / (accessed on 17.03.2024).

созданные местным бизнесом этих стран. На самом деле по большей части эти цифры показывают развитие международных корпораций, некоторые выгоды от деятельности которых в развивающейся стране достаются местному бюджету, местным рабочим и специалистам, местному бизнесу, обслуживающему предприятие, созданное ТНК через прямые иностранные инвестиции. Соответственно, это не значит в большинстве случаев, что речь идет о продукции национального бизнеса развивающейся страны, который появился и развернулся в результате следования либеральным рекомендациям развитых стран, а в значительной мере отражает деятельность зарубежных подразделений иностранных ТНК.

Следовательно, можно заключить, что основными бенефициарами экономической глобализации являются ТНК, которые не заинтересованы в сокращении международной торговли, обеспечивающей им наилучший финансовый результат за счет использования преимуществ международного разделения труда и выхода на новые рынки сбыта своей продукции.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА

Развитые рыночные отношения предполагают наличие денежных средств, накопленных наемными менеджерами в результате своей успешной деятельности, или семейных сбережений в течение нескольких поколений, а также предпринимательского духа, чтобы иметь смелость их инвестировать в ри-

сковое дело, по которому никто не предоставляет гарантию его успеха. Свободные денежные средства необходимы и для возникновения рынка капитала, как альтернативы банковским вкладам. Развитые рыночные отношения, подразумевающие постоянные инновации для победы в конкурентной борьбе, требуют и большого количества людей с высоким уровнем образования, которое необходимо для управления технологическими системами, процессами и бизнесом для создания продуктов с высокой добавленной стоимостью. Переход к развитым рыночным отношениям в странах, которые ранее не имели такого опыта и не обладают указанными характеристиками, является сложным процессом.

Предположения западных экономистов о том, что «второй и третий миры» (бывшие социалистические страны и развивающиеся государства, соответственно) успешно интегрируются в глобальную рыночную экономику с большими выгодами для себя в результате следования нелиберальным рекомендациям (например, Дж. Сакс и др. [7]), являвшиеся корректными для обществ, в которых все указанные условия функционирования рыночной экономики соблюдены, оказались не состоятельными по масштабу требуемых преобразований и скорости их выполнения в странах, которые не созрели для таких отношений.

Практика глобализации показала, что на требование об открытии своих рынков для иностранных компаний имеется три варианта ответа. Первый состоит в подчинении этому призыву, в связи с чем

страна, если у нее нет конкурентных на мировом рынке товаров, вынуждена обслуживать бизнес, который размещают у нее иностранные компании, и делать то, что она умеет для удовлетворения насущных потребностей своего населения. Если же страна способна производить товары, востребованные на мировом рынке, то она концентрируется на соответствующих отраслях, полагая, что все другие товары она купит за счет выручки от экспорта. Проблема может состоять в последнем случае в том, что не развиваются другие отрасли, в которых развивающаяся страна имеет компетенции, а продукция иностранных компаний из развитых стран в силу их технологической и финансовой мощи оказывается более привлекательной для покупателей, и тот остаток спроса, который достается местным компаниям, не позволяет им совершенствоваться, поскольку они работают на грани точки безубыточности. Соответственно, страна имеет слабые перспективы всестороннего развития своей экономики. Как отмечают Ф. Родригес и Д. Родрик [8, с. 316], эмпирические данные не подтверждают мнение, что снижение торговых барьеров сильно влияет на повышение темпов роста страны. Кроме того, существует риск введения неэкономических ограничений экспорта производимых развивающейся страной товаров и приобретения нужной ей продукции за границей. Таким образом слишком узкая отраслевая специализация создает угрозы для экономики такой страны.

Второй вариант заключается во введении некоторых ограничений для экспансии иностранных компаний на внутреннем рынке, которые не запрещают их деятельность, но дают время местному бизнесу и специалистам подготовиться к более равной конкуренции. Интересно, что еще в середине XIX в. Дж. С. Миль, один из основоположников либерализма и сторонник свободной торговли, отмечал, что производителям товаров, которые ранее только импортировались, нужно время, чтобы дойти до уровня тех, для кого процессы являются традиционными [9, с. 502]. Соответственно, таким компаниям в течение временного периода, когда внутренние затраты в отрасли превышают импортную цену продукта, внешнеторговый тариф является социально желательным методом финансирования инвестиций в человеческие ресурсы, которые необходимы для успешной конкуренции с иностранными производителями.

В третьем варианте страна закрывается или ее закрывают от международной экономической кооперации, что вынуждает ее самой производить все, что ей нужно. Далеко не всегда это получается, а если местные компании это делают, то соотношение цена/

качество для потребителей часто существенно отстает от лучших мировых образцов.

Указанные подходы к участию в развитии мировых хозяйственных связей определяют промышленную политику развивающейся страны и перспективы ее благосостояния. Очевидно, что второй вариант является наиболее многообещающим с этой точки зрения и имеются примеры успешного его применения в КНР и Республике Корея. Важным в промышленной политике обеих этих стран является ставка на создание внутреннего потенциала для перехода от производства простых изделий с использованием малоквалифицированного труда к созданию высокотехнологичных секторов экономики, требующих высоких профессиональных компетенций и генерирующих большую добавочную стоимость.

Иными словами, эти страны нацелились на те сегменты экономики, в которых развитые страны нарабатывали компетенции десятилетиями и стали безусловными лидерами в соответствующих отраслях. В результате оказалось, что, например, китайские компании побеждают в глобальной конкурентной борьбе на рынках товаров энергосберегающих технологий, электроники, программных решений, машиностроения, судостроения, а ТНК Республики Корея завоевывают передовые позиции в производстве наземного и морского транспорта, электроники, сложного машинотехнического оборудования. КНР постоянно регистрирует больше патентов, чем любая другая страна мира, и становится одним из мировых лидеров в области искусственного интеллекта [10], компетенции в котором, ожидается, будут определять будущее лидерство в мировой экономике.

Важным аспектом развития указанных стран явилось стремление не к импортозамещению, т.е. производству иностранных аналогов, и не попытка выиграть конкуренцию за счет более дешевой рабочей силы (хотя на первоначальном этапе это практиковалось) для наращивания зарубежных поставок, а курс на технологические инновации, которые в современном мире и дают устойчивое преимущество над конкурентами. Исследование Б.Д. Матризаева подтверждает [11, с. 101], что экономический рост в Китае объясняется технологическими инновациями, а также повышением качества трудовых ресурсов. Р. Болдуин [9, с. 518] отмечает в этой связи, что увеличение экспорта является следствием экономического роста, который возникает в результате взвешенной промышленной политики, а не его причиной.

Одним из элементов национальной промышленной политики является материальная поддержка государством приоритетных отраслей промышленности

и фактическое предложение другим отраслям повышать свою конкурентоспособность самостоятельно. Нельзя сказать, что субсидирование национальной промышленности является редким инструментом, поскольку имеется множество примеров его использования как в развитых, так и развивающихся странах. Оценка роли такой поддержки определяется целью, которую она преследует.

Развивающиеся страны делают это, чтобы создать более равные условия конкуренции местным предприятиям с иностранными, когда изначально они не равны. Например, если крупнейшие ТНК входят на местный рынок, компании на котором не могут сравниться с иностранными по технологической и финансовой мощи, локальные предприятия оказываются «нежизнеспособными на открытом, конкурентном рынке» [12, с. 101]. После выравнивания условий конкуренции субсидии отменяются. В результате странам, которые осмотрительно подошли к экономическим реформам с учетом своей специфики, удалось построить успешно функционирующую рыночную экономику.

Развитые страны тоже часто субсидируют свою промышленность или применяют антисубсидирование (запреты и сверхвысокие пошлины на импорт), но в других обстоятельствах: когда, наоборот, в условиях открытой конкуренции с равными соперниками из других стран национальные компании не в состоянии выиграть конкуренцию. Так, США запретили в 2019 г. импорт передового телекоммуникационного оборудования Huawei, КНР под предлогом шпионажа технологий, хотя до и после этого компания доказывала свои способности по самостоятельной разработке высокотехнологических компонентов, как, например, запуск в 2024 г. нового стандарта связи 5.5G⁵.

В 2022 г. в США был принят закон о снижении инфляции, согласно которому 369 млрд долл. субсидий и налоговых льгот будут предоставлены компаниям, которые увеличат мощности или разместят/создадут в стране новые производства⁶. В том же году был принят закон о субсидировании электронной промышленности, в рамках которого корпорация Intel получила от правительства США 19,5 млрд долл. на

строительство завода по производству чипов стоимостью 28 млрд долл., тайваньская компания TSMC и южно-корейская Samsung Electronics — 12 и 6 млрд долл., соответственно, на создание аналогичных мощностей в США⁷, чтобы они, как это было прямо заявлено, не делали этого в Китае⁸.

Одновременно производство товаров и оборудования в КНР и их экспорт в Европу и США называется следствием «намеренного создания избыточных промышленных мощностей для демпинга на международных рынках». В прошлом году ЕС начал расследование о субсидировании в китайской индустрии электромобилей, которое они называют несправедливой торговой практикой Китая⁹. То есть, когда осуществляется экспорт товаров и услуг из развитых стран в развивающиеся, то это не является следствием создания избыточных мощностей, а когда ситуация развивается в обратном направлении, то это, конечно, недопустимо.

Наличие в национальной промышленной политике финансовых стимулов для наращивания собственных компетенций означает в первую очередь лучшее использование своих сравнительных национальных преимуществ в условиях международного разделения труда и свободы международной торговли. Если же финансовые стимулы или прямой запрет импорта являются средством конкурентной борьбы с равными по экономической мощи компаниями других стран, поставляющими наиболее экономически эффективные для потребителей товары и услуги, то такой подход противоречит самой идее экономической глобализации.

Повышение эффективности производства товаров и услуг через использование преимуществ международного разделения труда, которое выражается в углубленной специализации компаний и географической распределенности их деятельности, еще недавно считалось великим достижением глобальной экономики, которое снижало себестоимость и обеспечивало доступность товаров для потребителей. Кроме того,

⁷ Intel inside Ohio. Bloomberg. May 01, 2024. URL: <https://www.bloomberg.com/features/2024-intel-comeback-chipmaking/?srnd=businessweek-v2> (дата обращения: 11.05.2024).

⁸ Fact sheet: CHIPS and Science Act Will Lower Costs, Create Jobs, Strengthen Supply Chains, and Counter China. The White House. Statements and releases. August 09, 2022. URL: <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2022/08/09/fact-sheet-chips-and-science-act-will-lower-costs-create-jobs-strengthen-supply-chains-and-counter-china/> (дата обращения: 11.05.2024).

⁹ US warns China against dumping goods on global markets. Financial Times. February 18, 2024. URL: <https://www.ft.com/content/96dc71be-b795-47dc-a1cc-cccc7aa6a481> (дата обращения: 28.02.2024).

⁵ Huawei claims it's ready to ship entire 5.5G networks — whatever they are — in 2024. The Register, June 30, 2023. URL: https://www.theregister.com/2023/06/30/huawei_5point5_g_2024_boast/ (дата обращения: 21.03.2024).

⁶ As Congress funds high-tech climate solutions, it also bets on a low-tech one: Nature. The Washington Post. August 14, 2022. URL: <https://www.washingtonpost.com/climate-solutions/2022/08/14/nature-climate-solutions-inflation-reduction-act/> (дата обращения: 21.03.2024).

глобальная промышленная специализация усиливает зависимость покупателей от продавцов, как и продавцов от покупателей. Такая взаимозависимость существенно снижает стимулы к враждебным отношениям между странами и увеличивает их безопасность, поскольку нет смысла в недипломатических решениях, если страны так зависят друг от друга.

Для властей экономически развитых стран такая взаимная зависимость оказалась приемлемой до тех пор, пока ее баланс склонялся в их пользу, и они могли диктовать свои условия остальному миру. Как только у других стран появились желание и способности стать экономически независимыми и их доля в производстве важных для всего мира товаров существенно выросла, т.е. компании из новых экономик стали выигрывать международную конкуренцию, положительная коннотация понятия экономической взаимозависимости приобрела негативную окраску «зависимости» от определенных стран, которая «угрожает» экономике развитых государств. При этом никаких практических действий по разрушению целостности глобального экономического пространства другие страны не предпринимали, а компании всего мира продолжали использовать выгоды глобальной экономики. В результате искусственно создаваемых властями некоторых стран препятствий для свободного товарообмена, которые нацелены на ограничение/устранение такой «зависимости», компании этих стран вынуждены переходить к менее эффективным экономическим решениям, что приводит к повышению себестоимости производства и уменьшению покупательной способности домохозяйств.

Другими последствиями экономической дезинтеграции является введение ограничений для компаний других стран пользоваться преимуществами международного разделения труда и агрессивные неэкономические действия.

По мнению экспертов МВФ [13, с. 38], фрагментированный мир, к которой ведет эта политика, будет более нестабильным. Волатильность товарных цен может усилиться из-за меньших размеров рынка и сокращения мотивации для производителей расширять географию своей деятельности для более устойчивой базы поставок сырья и комплектующих, а также продаж готовой продукции. Это может привести и к более высокой инфляции, что усложнит монетарную стабильность.

Изменение баланса мирохозяйственных связей происходит не только между развивающимися и развитыми странами, а и между последними. При этом США довольно агрессивно и последовательно пытаются сделать неконкурентоспособными экономику других развитых стран.

М.В. Маргелов, заведующий кафедрой ЮНЕСКО Института стран Азии и Африки МГУ имени М.В. Ломоносова, отмечает, что в прошлом веке, благодаря усилиям США по демонтажу английской и французской колониальной системы, они заместили эти страны-метрополии своими экономическими интересами¹⁰. В конце прошлого века запретительные пошлины на импорт автомобилей заставили европейские и японские концерны перенести в США их производство для местного рынка, тогда крупнейшего в мире. А недавно указанными выше законами США экономически мотивируют компании из индустриально развитых стран перемещать производства к себе.

Таким образом можно заключить, что развитие международной торговли и прямых иностранных инвестиций во многом определяется национальными промышленными политиками, которые, как правило, ориентированы на создание преимуществ для национальной экономики. Вместе с тем темпы роста национальной экономики зависят от успешной деятельности национальных корпораций как на местном рынке, так и в других странах.

НАСКОЛЬКО СОВПАДАЮТ ИНТЕРЕСЫ ТНК И ВЛАСТЕЙ?

Национальная промышленная политика направлена на решение вопросов, актуальных для данной экономики, как их видят власти. Но поскольку такая политика затрагивает другие государства, логично предположить, что она должна учитывать общие принципы экономического взаимодействия, такие как свободная торговля и открытые рынки, для продвижения и контроля за которыми была создана мировым сообществом Всемирная торговая организация (ВТО), призванная в том числе разрешать торговые споры между странами. Кстати, именно потому, что в ряде случаев принципы свободной торговли не соответствуют текущим интересам США, они сделали невозможной работу апелляционного органа ВТО путем несогласования в него арбитров. И разрешать теперь торговые споры, используя всеми признанные механизмы ВТО, стало невозможно, а другие практически не работают. Наверное, можно согласиться с П. Дж. Бакли [14, с. 1589], который считает, что в «последние годы США не были сторонниками международного права, правил, конвенций или институтов». Возможно, полагает он, «агрессивная замена международного права суверенными нацио-

¹⁰ Ренессанс политического ислама заканчивается. Монокль; 2024(7):63–70. URL: <https://monocle.ru/monocle/2024/07/renessans-politicheskogo-islama-zakanchivayetsya/> (дата обращения: 22.07.2024).

нальными законами является определяющей чертой технонационализма¹¹. Если это так, то ... наиболее важным структурным изменением глобализации является отступление от международных обязательств со стороны ведущей мировой державы».

Разногласия между государствами являются одной областью противостояния, но есть и другая плоскость различий в интересах: между транснациональными корпорациями и правительствами стран их происхождения. В этом контексте важно понимание причин, по которым компании выходят за пределы своих национальных границ. Ранее считалось (например, Дж. Даннинг [16]), что такая целесообразность определяется возможностями по использованию более эффективных условий производства, доступности определенных ресурсов, выходу на новые рынки для максимизации прибыли за счет технологий, финансовых возможностей и управленческих способностей, которыми обладают ТНК и которые отсутствуют в стране, в которой она собирается оперировать. И власти развитых стран поощряли такой подход корпораций, поскольку он вовлекал в сферу западного влияния развивающиеся государства.

Однако в современных условиях, по мнению Д. Тиса [17, с. 508], рамки анализа отношений ТНК — правительство должны расширяться, чтобы охватить более широкий спектр геополитических контекстов. Как только это произойдет, актуальность существующих теорий и моделей можно будет, по его мнению, переоценить и разработать новые. Этот более широкий подход, далее указывает Д. Тис, ставит под сомнение адекватность многих основанных на эффективности теорий международного бизнеса и стратегического корпоративного управления. «Минимизация затрат, хотя и остается актуальной, потеряет предсказательную силу и нормативную привлекательность. Теории интернационализации экономических отношений [18] и теории транзакционных издержек ТНК [19] теряют свое значение. Теория, основанная на ресурсах (обзор теорий в [20]), также оказывается неэффективной, когда в центре внимания находятся инновации и геополитические потрясения. Аналогично, структура преимуществ, специфичных для конкретной фирмы и страны [21], нуждается в модификации, чтобы охватить слияние «фирмы» и «страны»».

В основе такого подхода находится уверенность Д. Тиса [17, с. 494] в том, что «десятилетия масштаб-

ных инвестиций ТНК в дешевые ресурсы углубили передачу технологий и развитие оффшорного потенциала до такой степени, что они начали оказывать негативное влияние на страны происхождения ТНК». Поддерживая такую позицию, Г. Писано и У. Ших [22] утверждают, что вследствие ориентации на высокотехнологичные сферы экономики производство остальных отраслей было в основном перемещено за границу, в связи чем США утратили возможность объединять внутри страны процессы создания инноваций и их реализации в производстве продукции. В Японии, по мнению К. Каулинга и Ф. Томлисона [23], произошло «опустошение» промышленности в результате перевода многих производств за пределы страны.

Как следствие, экономическая эффективность или максимизация прибыли как таковые не должны более, считают О. Петрисевич и Д. Тис [24, с. 1499], являться приоритетами ТНК, поскольку главное — это защита своей интеллектуальной собственности, которая в развивающихся странах, по их мнению, невозможна, что и является, полагают они, проявлением изменения глобального экономического порядка, и должно мотивировать ТНК к уменьшению своего присутствия на таких рынках. На Всемирном экономическом форуме в Давосе была добавлена неэкономическая составляющая этой аргументации, что «защита ценностей [подразумевается от влияния РФ и КНР] важнее свободной торговли и... прибыли»¹².

Приведенные выше мнения существенно расходятся с базовыми постулатами экономической глобализации и целевыми установками корпоративного управления по максимизации прибыли и созданию на ее основе устойчивого роста стоимости компании, которые тесно связаны, как правило, с инновациями, финансово эффективное воплощение в жизнь которых часто невозможно без организации производства в глобальном масштабе. Иными словами, исключение по неэкономическим мотивам экономически целесообразных мест их производства и продаж может сделать инновационные продукты коммерчески несостоятельными. В результате пострадают прежде всего сами компании, поскольку им нет смысла тратить свои деньги на инновации, которые финансово бесперспективны.

Представляется, что указанные эксперты в своем анализе ориентируются на общие оценки уровня глобализации, которые показывают ее замедление,

¹¹ Технонационализм впервые описан S. Ostry и R.R Nelson [15] и означает стремление государства иметь на своей территории предприятия, являющиеся лидерами в высокотехнологических отраслях.

¹² NATO Secretary-General Tells World Leaders “Freedom Must Come Before Trade”. The World Economic Forum. May 24, 2022. URL: <https://www.weforum.org/press/2022/05/nato-secretary-general-tells-world-leaders-freedom-must-come-before-trade/> (дата обращения: 24.03.2024).

или гиперболизируют значимость одной ее стороны. Так, например, разработанный аппаратом Всемирного экономического форума в Давосе и консультационной компанией McKinsey совокупный индекс глобального сотрудничества после роста с 2012 г. стагнирует начиная с 2020 г. Между тем его декомпозиция показывает, что в период 2012–2022 гг. единственной «падающей» компонентой является с 2016 г. «сотрудничество в области мира и безопасности», т.е. политический фактор, в то время как наиболее крупные другие составляющие (динамика международной торговли и движения капитала, международное сотрудничество по сохранению климата и природы, иностранные инвестиции в инновации и технологии) уверенно растут¹⁵. Исследование ученых из Республики Корея [25, с. 100] также показывает, что из трех факторов индекса глобализации КОФ, который учитывает экономические, социальные и политические аспекты этого процесса, наибольшее влияние на деглобализацию оказывают политические усилия на национальном уровне. При этом негативное влияние политического глобального фактора происходит из развитых стран. Следовательно, можно заключить, что международный бизнес заинтересован в развитии мирохозяйственных связей и обеспечивает их положительную динамику, а власти некоторых стран в угоду своим политическим предпочтениям это движение тормозят.

Объективная картина состояния экономической глобализации вряд ли будет полной без учета поведения потребителей, для обеспечения наилучшего соотношения цена/качество своего продукта для которых компании готовы развивать свое международное присутствие. Но на покупателей могут влиять не только цена и качество. Их покупательские предпочтения могут быть иррациональными и связаны, как указывает А. Гринспэн [26], с такими эмоциональными факторами, как страх, сочувствие, стадное поведение, стремление иметь дело с вещами, понятными целевой аудитории в плане культуры и интересов, соответствие принятой у нее системе ценностей. Эти обстоятельства могут изменить предпочтения некоторых потребителей, которые вместо наилучшего по цене/качество товара приобретут аналог с менее хорошими характеристиками и могут заплатить за него более высокую цену ради приведения своего потребительского поведения в соответствие с указанными склонностями, а также внушаемыми неэкономическими нарративами. А такое отношение покупателей может

изменить, в свою очередь, поведение корпораций в части своего международного присутствия. Но следование потребителя указанным нарративам возможно, если, как отмечают О.Д. Харт, Д. Тесмар и Л. Зингалес [27, с. 3], цена, которую он платит за это, относительно небольшая. При превышении определенного порога он становится индифферентным к иррациональным позывам и больше исходит из возможностей своего кошелька. «Эта чувствительность к издержкам весьма значительна и предполагает, что потребители обменивают свои моральные обязательства на экономию своих средств». А международное разделение труда как раз и обеспечивает сохранение и повышение потребительской покупательной способности.

Для оценки справедливости указанных выше соображений экспертов о целесообразности экономической деглобализации представительно мнение самих международных корпораций в отношении их деятельности, например, во второй по показателю ВВП стране мира. Приводимые в *табл. 3* данные являются результатами опроса компаний США и ЕС об их бизнесе в КНР, проведенными Американской торговой палатой в КНР в 2024 г. и Торговой палатой ЕС в Китае в 2023 г.

Из ответов западных корпораций складывается впечатление, что они весьма уверенно чувствуют себя в КНР в связи со следующими обстоятельствами:

- доля Китая в общих доходах компаний весьма высока;
- бизнес в Китае часто генерирует операционную маржу выше, чем все глобальные операции таких компаний;
- западные компании в Китае в основном работают на местный рынок;
- мало кто жалуется на неравное отношение властей КНР к бизнесу иностранных компаний по сравнению с местными;
- большинство не считает, что бизнес-климат в КНР ухудшается;
- подавляющее большинство не считает, что защита интеллектуальной собственности плохая;
- мало кто из иностранных компаний хочет выйти из бизнеса в Китае;
- большинство западных компаний в своих интересах добровольно раскрывает в КНР свои технологии;
- подавляющее число западных компаний планирует дальнейшие инвестиции в КНР.

Вряд ли можно утверждать, что иностранные компании заставили сделать прямые инвестиции в КНР, причем не вчера, а тогда, когда эта страна еще не была второй экономической державой в мире, и они не знали, что они делают. Большинство из

¹⁵ The Global Cooperation Barometer 2024. World Economic Forum In collaboration with McKinsey & Company. January 2024. 26 p. URL: https://www3.weforum.org/docs/WEF_The_Global_Cooperation_Barometer_2024.pdf (дата обращения: 24.03.2024).

Таблица 3 / Table 3

Ответы компаний США и ЕС о своем бизнесе в КНР / Responses from US and EU Companies about their Business in China

Вопрос / Question	Ответ / Response	Компаний США / US companies	Компаний ЕС / EU companies
Убыточен ли ваш бизнес в КНР? / Is your business unprofitable in China?	Да / Yes	17%	15%
Является ли КНР неважным направлением ваших инвестиций в ближайшие годы / Is China an unimportant destination for your investments in the coming years?	Да / Yes	18%	13%
Планируете вы уменьшать свои инвестиции в КНР? / Are you planning to reduce your investments in China?	Нет / No	91%	78%
Отношение властей к иностранной компании хуже, чем к китайской? / Is the government's attitude towards a foreign company worse than towards a Chinese one?	Нет / No	70%	69%
Защита интеллектуальной собственности в КНР адекватна или улучшилась? / Is intellectual property protection in China adequate or improved?	Да / Yes	68%	80%
Ваша компания начала процесс вывода производственных мощностей из КНР? / Has your company begun the process of withdrawing production facilities from China?	Да / Yes	11%	27%
Если планируете выводить свои производственные мощности, то перемещать их в США и ЕС? / If you plan to withdraw your production facilities, then move them to the USA and the EU?	Да / Yes	21%	37%
При пересмотре своей цепочки поставок вы хотите отказаться от поставщиков из КНР? / When reviewing your supply chain, do you want to eliminate suppliers from China?	Нет / No	Нет данных	78%
Доля Китая в ваших глобальных доходах более 10%? / Is China's share of your global revenues more than 10%?	Да / Yes	37%	Нет данных / No data
В вашей бизнес-модели вы производите продукт или покупаете компоненты в КНР для продажи на местном рынке? / In your business model, do you manufacture a product or buy components in China to sell locally?	Да / Yes	53%	Нет данных / No data
В вашей бизнес-модели вы производите продукт или покупаете компоненты в КНР для продажи в США? / In your business model, do you manufacture a product or buy components in China to sell in the US?	Да / Yes	6%	Нет данных / No data
Доходы вашего бизнеса в КНР снизились в 2023 г. по сравнению с 2022 г.? / Did your business revenue in China decrease in 2023 compared to 2022?	Да / Yes	28%	30%
Прибылен ли ваш бизнес в Китае? / Is your business profitable in China?	Нет / No	18%	15%

Окончание таблицы 3 / Table 3 (continued)

Вопрос / Question	Ответ / Response	Компаний США / US companies	Компаний ЕС / EU companies
Уменьшился показатель ЕБИТ вашей компании в 2023 г. по сравнению с 2022 г.? / Has your company's EBIT decreased in 2023 compared to 2022?	Нет / No	29%	15%
Показатель ЕБИТ вашей компании по операциям в КНР хуже, чем во всех ваших глобальных операциях? / Is your company's EBIT worse for its China operations than for all of your global operations?	Нет / No	67%	36%
Перспективы ведения бизнеса в КНР ухудшаются? / Are business prospects in China getting worse?	Да / Yes	16%	9%
Цель вашей компании в КНР в 2024 г. увеличить ключевой бизнес? / Is your company's goal in China to increase its key business in 2024?	Да / Yes	63%	Нет данных / No data
Цель вашей компании в КНР в 2024 г. прекратить бизнес? / Is your company's goal in China to cease business in 2024?	Да / Yes	4%	18%
Ухудшается ли инвестиционный климат в КНР? / Is the investment climate in China getting worse?	Да / Yes	35%	Нет данных / No data
Вы раскрываете свои технологии в КНР в своих интересах добровольно? / Are you disclosing your technologies to China for your own interests voluntarily?	Да / Yes	82%	58%

Источник / Source: составлено автором по данным / Compiled by author based on data: China Business Climate Survey Report 2024. The American Chamber of Commerce in the People's Republic of China. February 2024. 92 p. URL: <https://www.amchamchina.org/china-business-climate-survey-report/> (дата обращения: 20.03.2024) / (accessed on 20.03.2024); European Business in China. Business confidence survey 2023. European Union Chamber of Commerce in China. June 2023. 54 p. URL: [https://european-chamber.org/cn-beijing.aliyuncs.com/upload/documents/documents/European_Business_in_China_Business_Confidence_Survey_2023\[1124\].pdf](https://european-chamber.org/cn-beijing.aliyuncs.com/upload/documents/documents/European_Business_in_China_Business_Confidence_Survey_2023[1124].pdf) (дата обращения: 25.03.2024) / (accessed on 25.03.2024).

Примечание / Note: данные в процентах представляют собой долю респондентов с соответствующим ответом / Percentage data represents the proportion of respondents with the appropriate response.

Таблица 4 / Table 4

Уровень безработицы в ряде стран (доля работающих в работоспособном населении, в %) / Unemployment Rate in a Number of Countries (Share of Working People in the Working-Age Population, in %)

Годы / Years	КНР / China	ЕС / EU	Япония / Japan	США / USA
1991	2,4	8,6	2,1	6,8
2022	5	6,1	2,6	3,7

Источник / Source: Всемирный банк / World bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?locations=US-CN-EU-JP> (дата обращения: 24.03.2024) / (accessed on 24.03.2024).

них теперь хочет их увеличивать. Очевидно, что они пришли в эту страну, рассчитывая воспользоваться потенциалом ее огромного рынка и перспективами его роста, которые по-прежнему лучшие в мире. Не менее понятно, что именно ради будущих прибылей, которые уже сейчас у многих компаний там выше, чем в целом по миру, они готовы делиться технологиями с китайскими партнерами. Тем более, что делают они это добровольно, а защита интеллектуальной собственности их вполне устраивает. Важно, что значительная часть произведенной ТНК в Китае продукции направляется в развитые страны, которые пользуются таким образом плодами международного разделения труда.

Японский бизнес также прочно обосновался в Китае: по данным Министерства торговли Японии, Китай занимает первое место по количеству зарубежных филиалов японских компаний и является крупнейшим торговым партнером Японии¹⁴. На встрече в ноябре 2023 г. руководители обеих стран заявили о необходимости развивать «взаимовыгодные отношения, основанные на общих стратегических интересах»¹⁵, поскольку «Япония во многом зависит от Китая, где японские компании в течение многих лет инвестировали в построение производственных цепочек поставок и налаживание отношений с местными партнерами»¹⁶.

Как видно, ответы практикующих бизнесменов противоречат мнениям некоторых экспертов и чиновников. Сомнительно, что западный бизнес массово откажется от курицы, приносящей ему золотые яйца, которые в виде дивидендов и повышения стоимости акций достаются акционерам этих компаний, находящимся в США и Западной Европе. Не менее сомнительно, что большинство потребителей откажется от товаров с лучшим соотношением цена/качество.

Сторонники деглобализации интенсивно используют также тезис о том, что перенос бизнеса в развивающиеся страны способствовал снижению занятости в развитых странах. Между тем соответствующая статистика показывает, что безработица на зрелых рынках устойчиво снижалась в последние 30 лет почти во всех из них, в то время как в Китае она увеличилась

вдвое (табл. 4). Скорее Китаю надо жаловаться на такие последствия глобализации.

Приведенные выше факты показывают, что транснациональные компании промышленно развитых стран вряд ли согласятся со снижением своих доходов и прибыли ради следования «ценностям», в соответствии с которыми они в течение десятилетий делали массированные инвестиции в развивающиеся страны, а теперь должны их обесценить, создав проблемы своим акционерам. Вместе с тем некоторые компании могут уйти из Китая, но причиной может являться недостаточная их конкурентоспособность по сравнению с местными производителями аналогичной продукции.

Маловероятно, что власти развитых стран будут предпринимать радикальные шаги по ухудшению положения своих компаний, действующих во всем мире, и, как следствие, снижать покупательную способность своих граждан, которые являются потребителями их продукции, инвесторами этих компаний и людьми, выбирающими власть, поскольку экономические последствия таких решений весьма существенные. Так, по оценке Oxford Economics, в результате тарифной войны между США и Китаем в 2017–2019 гг. ВВП США потерял 108 млрд долл. (0,5%), домохозяйства — 68 млрд долл. (обе оценки в ценах 2020 г.), а рынок рабочей силы — 245 тыс. рабочих мест. Убытки от предполагаемых будущих торговых войн ожидаются на порядок выше¹⁷.

ВЫВОДЫ

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы:

- вмешательство государства в действия ТНК в рамках протекционистской политики не содействует максимизации прибыли корпораций, поскольку ограничивает конкуренцию и доступ к определенным рынкам сбыта, на которых они присутствуют в рамках своей стратегии международной экспансии для обеспечения указанной максимизации;
- у компаний в странах, подвергшихся ограничениям, усиливается мотивация к созданию конкурентных продуктов, доступ к которым ограничен, что в случае их успеха ухудшает конкурентную позицию ТНК развитых стран;
- снижается покупательная способность потребителей в странах, вводящих ограничения, и в странах, в отношении которых ограничения вводятся,

¹⁴ China's Economy Overview. Ministry of Foreign Affairs of Japan. January 2024. URL: <https://www.mofa.go.jp/files/100540401.pdf> (дата обращения: 24.03.2024).

¹⁵ The Diplomat, February 29, 2024. URL: <https://thediplomat.com/2024/02/china-and-japan-whats-in-a-term/> (дата обращения: 24.03.2024).

¹⁶ Japanese business leaders return to China seeking to boost cooperation. Reuters, January 25, 2024. URL: <https://www.reuters.com/markets/asia/japan-business-leaders-return-china-seeking-bolster-cooperation-2024-01-25/> (дата обращения: 24.03.2024).

¹⁷ The impact of China PNTR repeal and increased tariffs on the US economy and American jobs. Oxford Economics. November 2023. 39 p. (10). URL: https://www.uschina.org/sites/default/files/the_economic_impact_of_china_pntr_repeal.pdf (дата обращения: 24.04.2024).

что ухудшает возможности корпораций по продаже своей продукции.

Сокращение мирохозяйственных связей в связи с введением элементов протекционизма в политику развитых стран кажется маловероятным. Скорее всего, география таких связей по некоторым продуктовым группам несколько может измениться, поскольку объективная потребность ТНК, являющихся основными драйверами глобализации, максимизировать прибыль и создавать на этой основе устойчивый рост стоимости своих компаний заставляет их оптимизировать свои цепочки создания стоимости и расширять рынки сбыта, которые не будут ограничиваться только назначенными властями странами.

Отвечая на главный вопрос исследования, можно заключить, что при всем желании властей

политически побудить свои компании избегать страны, с которыми власти не дружат, мотивация компаний максимизировать свою прибыль может оказаться преобладающей, особенно в тех локациях, в которых объем генерируемой прибыли существенно влияет на глобальный финансовый результат компании. Другое дело, если власти создают условия, в которых логистика и расчеты максимально затрудняются, что не позволяет продолжать бизнес «как обычно». Работать в убыток никто не будет. Правда, при ограничении международной деятельности компании могут избежать негативного финансового результата повышением цен при сокращении объема продаж, но такой вариант едва ли будет интересен потребителям этих стран.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ / REFERENCES

1. Erixon F. The economic benefits of globalization for business and consumers. Brussels: The European Centre for International Political Economy (ECIPE); 2018. 21 p. URL: <https://ecipe.org/wp-content/uploads/2018/01/Globalization-paper-final.pdf> (accessed on 07.03.2024).
2. Mehta N., Gupta S., Maitra Sh. Impact of foreign direct investment on manufacturing sector: Evidence from Indian economy. *Finance: Theory and Practice*. 2023;27(1):116–126. DOI: 10.26794/2587–5671–2023–27–1–116–126
3. Bolwijn R., Casella B., Rigo D. Establishing the baseline estimating the fiscal contribution of multinational enterprises. *Transnational Corporations*. 2018;25(3):111–142. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/diaeia2018d5a6_en.pdf (accessed on 17.03.2024).
4. Stiglitz J.E. Globalization and its discontents. New York, NY: W.W. Norton & Company; 2002. 304 p.
5. Lakatos C., Ohnsorge F. Arm's-length trade: A source of post-crisis trade weakness. Policy Research Working Paper. 2017;(8144). URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/659891499793795498/pdf/WPS8144.pdf> (accessed on 17.03.2024).
6. Conconi P., Leone F., Magerman G., Thomas C. Multinational ownership and trade participation. 2022. URL: <https://www.freit.org/SETC/2022/selected/magerman.pdf> (accessed on 20.03.2024).
7. Sachs J.D., Warner A., Åslund A., Fischer S. Economic reform and the process of global integration. *Brookings Papers on Economic Activity*. 1995;26(1):1–118. URL: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/1995/01/1995a_bpea_sachs_warner_aslund_fischer.pdf (accessed on 20.03.2024).
8. Rodriguez F., Rodrik D. Trade policy and economic growth: A skeptic's guide to the cross-national evidence. In: Bernanke B.S., Rogoff K., eds. NBER macroeconomics annual 2000. Cambridge, MA: The MIT Press; 2001:261–325. URL: <https://www.nber.org/system/files/chapters/c11058/c11058.pdf> (accessed on 21.03.2024).
9. Baldwin R.E. Openness and growth: What's the empirical relationship? In: Baldwin R.E., Winter L.A., eds. Challenges to globalization: Analyzing the economics. Chicago, IL: University of Chicago Press; 2004:499–525. URL: <https://www.nber.org/system/files/chapters/c9548/c9548.pdf> (accessed on 29.02.2024).
10. Li D., Tong T.W., Xiao Y. Is China emerging as the global leader in AI? Harvard Business Review. Feb. 18, 2021. URL: <https://hbr.org/2021/02/is-china-emerging-as-the-global-leader-in-ai> (accessed on 16.03.2024)
11. Матризаев Б.Д. Исследование синергетических эффектов влияния инновационных и сопряженных макроэкономических факторов на экономический рост. *Финансы: теория и практика*. 2021;25(4):98–109. DOI: 10.26794/2587–5671–2021–25–4–98–109
Matrizaev B.D. Research of the synergetic effects of the impact of innovative and related macroeconomic factors on economic growth. *Finance: Theory and Practice*. 2021;25(4):98–109. DOI: 10.26794/2587–5671–2021–25–4–98–109
12. Lin J.Y. The Washington Consensus revisited: A new structural economics perspective. *Journal of Economic Policy Reform*. 2015;18(2):96–113. DOI: 10.1080/17487870.2014.936439
13. Alvarez J.A., Andaloussi M.B., Maggi C., Sollaci A., Stuermer M., Topalova P. Geoeconomic fragmentation and commodity markets. IMF Working Paper. 2023;(201). DOI: 10.5089/9798400252426.001

14. Buckley P.J. The theory and empirics of the structural reshaping of globalization. *Journal of International Business Studies*. 2020;51(3):1580–1592. DOI: 10.1057/s41267-020-00355-5
15. Ostry S., Nelson R.R. Nationalism and techno-globalism: Conflict and cooperation. Washington, DC: The Brookings Institution Press; 2000; 132 p.
16. Dunning J.H. Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests. *Journal of International Business Studies*. 1980;11(1):9–31. DOI: 10.1057/palgrave.jibs.8490593
17. Teece D.J. A wider-aperture lens for global strategic management: The multinational enterprise in a bifurcated global economy. *Global Strategy Journal*. 2022;12(3):488–519. DOI: 10.1002/gsj.1462
18. Buckley P.J., Casson M.C. The future of the multinational enterprise. London: Palgrave Macmillan; 1976. 116 p.
19. Williamson O.E. The modern corporation: Origins, evolution, attributes. *Journal of Economic Literature*. 1981;19(4):1537–1568. URL: https://www.researchgate.net/publication/4725179_The_Modern_Corporation_Origins_Evolution_Attributes
20. Beamish P.W., Chakravarty D. Using the resource-based view in multinational enterprise research. *Journal of Management*. 2021;47(7):1861–1877. DOI: 10.1177/0149206321995575
21. Rugman A.M. Inside the multinationals: The economics of internal markets. London: Croom Helm; 1981. 179 p.
22. Pisano G.P., Shih W.C. Does America really need manufacturing. *Harvard Business Review*. 2012;90(3):94–102.
23. Cowling K., Tomlinson P.R. The Japanese model in retrospective: Industrial strategies, corporate Japan and the “hollowing out” of Japanese industry. *Policy Studies*. 2011;32(6):569–583. DOI: 10.1080/01442872.2011.601208
24. Petricevic O., Teece D.J. The structural reshaping of globalization: Implications for strategic sectors, profiting from innovation, and the multinational enterprise. *Journal of International Business Studies*. 2019;50(9):1487–1512. DOI: 10.1057/s41267-019-00269-x
25. Kim H.-M., Li P., Lee Y.R. Observations of deglobalization against globalization and impacts on global business. *International Trade, Politics and Development*. 2020;4(2):83–103. DOI: 10.1108/ITPD-05-2020-0067
26. Greenspan A. The map and the territory: Risk, human nature, and the future of forecasting. New York, NY: Penguin Press; 2013. 400 p.
27. Hart O.D., Thesmar D., Zingales Z. Private sanctions. NBER Working Paper. 2022;(30728). URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w30728/w30728.pdf (accessed on 04.05.2024).

ИНФОРМАЦИЯ О АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Владимир Дмитриевич Смирнов — кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и мировых финансов факультета международных экономических отношений, Финансовый университет, Москва, Россия

Vladimir D. Smirnov — Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof., Department of World Economy and World Finance, Faculty of International Economic Relations, Financial University, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-1243-5349>

vdsmirnov@fa.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of interest statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила в редакцию 14.05.2024; после рецензирования 15.06.2024; принята к публикации 27.06.2024.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was submitted on 14.05.2024; revised on 15.06.2024 and accepted for publication on 27.06.2024.

The author read and approved the final version of the manuscript.