

*И.Б. Гурков*

DOI: 10.33293/1609-1442-2020-1(88)-41-54

В статье представлен процесс глобализации, т.е. «увеличения взаимозависимости между странами» путем наложения отдельных элементов усиления взаимной зависимости стран на протяжении последних нескольких тысяч лет. Выделяется четыре последовательно накладывавшиеся одна на другую волны глобализации – торговая, финансовая, промышленная и инновационная. Указаны основные черты инновационной глобализации: 1) повышение степени интернационализации исследований в естественных и технических науках; 2) перенос крупными международными корпорациями за рубеж подразделений исследований и разработок; 3) активная скупка перспективных технологий и прототипов новых продуктов и процессов их производства вместе с их носителями, т.е. покупка компаний, создавших прототипы перспективных продуктов или технологий (стартапов); 4) растущий поток «обратных инноваций», когда инновации создаются в зарубежных производственных подразделениях международных корпораций, часто при реализации совместных проектов с другими фирмами. Указано, что все данные явления наблюдаются в Рос-

---

© Гурков И.Б., 2020 г.

*Гурков Игорь Борисович*, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия; gurkov@list.ru

<sup>1</sup> Данная работа подготовлена при поддержке гранта факультета бизнеса и менеджмента Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

сии. Приводятся рекомендации в области стратегий промышленных корпораций по активному вовлечению России в глобальные инновационные процессы: 1) участие российских фирм в создании новых промышленных предприятий в развитых странах в сотрудничестве с местными корпорациями; 2) покупка отечественных и зарубежных стартапов, разработавших наиболее перспективные технологии в отдельных текущих или перспективных сферах деятельности; 3) расширение круга работников, знакомых с самыми передовыми практиками производства; 4) предоставление в аренду по привлекательным ставкам производственных и конторских площадей зарубежному предприятию, которое владеет передовыми технологиями и формами организации производства в перспективных сферах деятельности; 5) контрактное проектирование и контрактное производство – проектирование изделий или их элементов международными инжиниринговыми компаниями и размещение заказов на ключевые элементы (детали) на предприятиях зарубежных производителей. Делается вывод о том, что эти и иные меры способны перевести российское предприятие из объекта в активного субъекта новой волны глобализации.

*Ключевые слова:* глобализация, инновационное развитие, стратегии развития предприятий.

*JEL:* O47, F01, F02.

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В большинстве академических работ глобализация определяется как «*процесс увеличения взаимной зависимости между странами*» (Chase-Dunn et al., 2000; Guillen, 2001; Meyer, 2017; Verbeke, Coeurderoy, Matt, 2018). При этом оценка взаимозависимости происходит в целом по мировому хозяйству (доле мировой торговли в мировом ВВП, динамике объема суммарных иностранных инвестиций и т.д.) и не требуется, чтобы каждая отдельная страна *постоянно* наращивала свою зависимость от других стран. Кроме того, в исследованиях в области политической экономии мирового хозяйства со времен Адама Смита при рассмотрении отношений между страна-

ми учитываются деятельность межгосударственных и государственных органов, коммерческих организаций, которые могут иметь «надстрановой» характер (международные корпорации), также поведение населения (воспринимаемое в зависимости от фокуса анализа как работники или потребители).

## ВОЗНИКНОВЕНИЕ ВЗАИМНОЙ ЗАВИСИМОСТИ МЕЖДУ НАЦИЯМИ И ОСНОВНЫЕ ВОЛНЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Рассмотрим комплексный социально-экономический процесс в историческом плане. Углубившись в «седую» историю, мы можем увидеть, что первым этапом глобализации была торговля (первоначально принудительная – в виде захвата товаров в качестве военной добычи или дани, а затем и относительно свободная). Все ранние цивилизации, возникавшие в долинах крупных рек (Египетская, Месопотамская, Китайская), оказались лишенными в силу своего расположения ряда ключевых стратегических ресурсов, прежде всего металлов (олова, меди, железа) и строительного леса. Первоначально стремление всех цивилизаций шло в направлении захвата территорий, с которых можно было получать данные стратегические материалы. При этом в моменты ослабления первых государств выяснилось, что ресурсы можно не только захватывать, но и менять, если страна производит изделия, ценимые в иных странах. Для Египта и Месопотамии это были льняные ткани, для Китая – шелк и для всех трех высокоразвитых древних цивилизаций – изделия из металлов и иные сложные ремесленные изделия (например, колесницы).

Глобализация торговли как отношения между разными странами развивалась относительно невысокими темпами, «Великий шелковый путь» в основном работал в одну сторону – из Китая на Запад. Интенсивный торговый обмен внутри Римской империи

между ее различными провинциями происходил в рамках одной страны, использовал единую валюту, единое для всех провинций коммерческое право и общие языки для заключения торговых договоров (латинский – для западной части Римской империи, греческий – для ее Восточной части). Первый этап торговой глобализации как *отношений между странами* начался в XIV в. в Западной Европе, разделенной тогда на десятки государств. Уже к XVI в. сложились районы специализации производства основных экспортных товаров (вино, шерсть, зерно, металлические и текстильные изделия), при этом, например, итальянские сукна производились из испанской и английской шерсти. Нехватка драгоценных металлов для обеспечения международной торговли, стремление увеличить число регионов и масштабы реализации товаров, желание установить прямые контакты с поставщиками ценных импортных товаров заставили искать новые «пути в Индию» и открыли перед европейцами новые континенты. Последствием создания первых колониальных империй (Португальской и Испанской) стал массовый приток в Европу драгоценных металлов, что дало возможность обеспечить «звонкой монетой» более активное движение товаров между странами и континентами<sup>2</sup>.

Понимание значения зависимости отдельных стран от международной торговли четко сформировалось в конце XVIII в. и активно использовалось в мировой политике<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> Так, серебро, добываемое в нынешней Боливии, шло в основном не напрямую в Европу, а в Китай для покупки шелка и фарфора, экспортировавшихся в Европу.

<sup>3</sup> Декрет Наполеона 1806 г. «О континентальной блокаде» ставил своей целью принудить Англию прекратить войны путем полного запрещения импорта английских товаров во Французскую империю и зависимые от нее страны Западной Европы. Однако потребность стран континентальной Европы в английских товарах оказалась столь высока, что масштабы контрабанды английских товаров превзошли все возможности береговой охраны и таможенных

Развитие системы мировой торговли продолжается до сих пор. В 2007 г. уровень мирового импорта товаров и услуг в долях мирового ВВП достиг 30% и последнее десятилетие колеблется вокруг данной отметки. *Таким образом, последние 10–11 лет мировая торговля развивается не столько количественно, сколько качественно (расширение числа стран, входящих во Всемирную торговую организацию (ВТО) и гармонизация условий мировой торговли).*

Развитие мировой торговли постепенно привело к финансовой глобализации – взаимосвязи *между странами в области финансов*. Крупные торговые центры (Венеция, затем Генуя и Антверпен, потом Амстердам и наконец Лондон) накапливали финансовые ресурсы, чтобы кредитовать целые государства. Постепенно с середины XVIII в. вместо частных займов стало развиваться государственное кредитование одних стран другими<sup>4</sup>. Финансовая глобализация неуклонно нарастала именно в области государственных финансов, и к началу XX в. финансовая зависимость многих стран от иностранных займов достигла уровня, превосходящего нынешний<sup>5</sup>.

Первая мировая война превратила всех членов Антанты в неоплатных должников США (Советская Россия аннулировала все

органов по ее пресечению. Великобритания установила во время Первой мировой войны морскую блокаду Германии и почти добилась успеха (Германию выручили открытие в 1915 г. способа производства искусственных азотных удобрений и оккупация в 1916 г. Румынии, что помогло избежать тотальной нехватки хлеба).

<sup>4</sup> Хотя финансовая империя Ротшильдов продолжала давать займы национальным правительствам еще в середине XIX в.

<sup>5</sup> Расходы на выплату процентов и основной части государственного долга (в основном состоявшего из кредитов, полученных от иностранных государств) составляли в 1907 г. 30% государственных расходов Италии, 30% государственных расходов Японии и 19% государственных расходов России (Брокгауз, Ефрон, 1907).

внешние долги как царского, так и Временного правительств), но одновременно вновь усилила «атомизацию» финансовой зависимости. Еще в ходе Первой мировой войны крупные американские финансисты начали напрямую давать займы воюющим европейским странам, а после войны акции компаний начали котироваться не только на национальных, но и на зарубежных фондовых рынках, усилилась доля долгов компаний перед иностранными банками. Все это сказалось в глобальном экономическом кризисе 1929–1932 гг., когда один за другим рухнули фондовые индексы в отдельных странах, а затем уже пошло сокращение производства и мировой торговли (Friedman, Schwartz, 1971). Взаимосвязь финансовых систем основных стран мира позволяет утверждать о единстве мировой финансовой системы (даже при усиливающихся в последние годы ограничениях на перенос капитала). Эта взаимосвязь ярче всего проявляется не в реальных объемах потоков капитала, а в зависимости от колебаний фондовых индексов и уровней национальных валют одних стран и от условий регулирования финансовых рынков иных стран. Так, финансовые системы и уровни валют России, Мексики, Бразилии продемонстрировали в 2014–2016 гг. большую зависимость от финансовой системы США (например, от учетной ставки Федеральной резервной системы США). В условиях существования общей валюты фондовые индексы стран Восточной Европы серьезно зависят от колебаний фондовых индексов Германии (DAX40).

С конца XIX в. на финансовую и торговую глобализацию накладывается третья волна глобализации – *глобализация промышленного производства*. Глобализация мануфактурного производства существовала и раньше, но в форме контрактного производства<sup>6</sup>. Лишь при переходе от мануфактурного

к промышленному производству стали существенными *преимущества собственности на зарубежные активы* (Dunning, 1981). Английские, бельгийские, голландские, шведские, швейцарские и германские предприниматели начали строить заводы по всему миру. Так, в начале 1900-х гг. у швейцарской Nestlé были фабрики в США, Великобритании, Германии и Испании. Первая мировая война лишь ненадолго приостановила этот процесс.

Глобализация промышленного производства изначально стала возможной благодаря деятельности частных компаний и индивидуальных предпринимателей (например, Альфреда Нобеля). Создание производства за рубежом было средством ускорить рост компаний за пределы национального рынка. Особенно активными были компании из небольших стран с ограниченным внутренним рынком (Нидерланды, Бельгия, Швеция, Швейцария) или с высокой конкуренцией на внутреннем рынке и отсутствием значительных/обширных колоний (Германия). Американские компании довольно долго отставали от переноса производств за рубеж – слишком велик был собственный внутренний рынок. Экспериментальной площадкой создания зарубежных производств американскими компаниями стала советская индустриализация – детройтская фирма Альберта Кана спроектировала площадки более 500 заводов, заложенных в СССР в первой пятилетке. Так, например, Ford спроектировал Горьковский автомобильный завод; Сталинградский тракторный завод, построенный по проекту Кана в 1930 г., сооруженный в США, размонтированный, перевезенный и всего за шесть меся-

но в Западную Европу и частично в Латинскую Америку. Европейские заказчики требовали настолько точного копирования представленных образцов изделий, что в Музее фаянса в г. Дельфте (Голландия) демонстрируется «щербатый сервиз» – при перевозке образца кофейной чашки из Голландии в Китай край чашки слегка скололся, в результате все чашки сервиза, выполненного по данному заказу, имели точно воспроизведенную щербинку.

<sup>6</sup> Наиболее характерным примером было контрактное производство фарфора и фаянса в Китае в XVII–XVIII вв. по европейским заказам и европейским образцам. Продукция экспортировалась обрат-

цев собранный под наблюдением американских инженеров, был оснащен оборудованием более чем из 80 американских машиностроительных компаний и нескольких немецких фирм и т.д.

С конца 1940-х и до 1989 г. в мире существовали три версии глобализации производства – западная, советская экспортная и советская импортная. Западная версия предполагала строительство корпорацией предприятий в других странах, запуск производства, выход на точку безубыточности и дальнейшее существование производства в собственности материнской компании с регулярными отчислениями от чистой прибыли в виде дивидендов, от валовой прибыли – в виде платы за использование торговых марок (*royalty*) или платы за услуги корпоративного центра (техническая и маркетинговая поддержка). Национализация иностранной собственности воспринималась как чрезвычайное происшествие, что при невозможности получить от местного правительства должной компенсации трактуется как «стихийное бедствие непреодолимой силы». Советская *экспортная* версия глобализации производства изначально предполагала государственную собственность принимающей страны на создающиеся за рубежом новые предприятия в странах Советского блока (а затем и в странах «социалистической ориентации»). Советская *импортная* версия глобализации производства предполагала помощь западных компаний в сооружении и вводе в строй отдельных производств на существующих заводах (новые заводы подобным способом строились редко), но собственность на созданные и введенные в строй мощности изначально принадлежала советскому государству. При этом окончательный расчет с генеральным подрядчиком обычно происходил не в момент запуска производства, а после выхода объекта на проектную мощность. Это с необходимостью приводило к передаче всех тонкостей производственного процесса хорошо подготовленным работникам всех уровней – от аппаратчиков до начальников цехов и производств.

В конце 1980-х гг. с развитием возможностей инвестировать в Китай и страны Восточной Европы, сохраняя собственность на вновь созданные мощности, при сокращении «братской помощи» СССР в индустриализации «стран социалистической ориентации» перед западной версией глобализацией производства открылись беспрецедентные перспективы как в количественном, так и качественном аспектах. В количественном аспекте китайская экономика представила казавшиеся почти неисчерпаемыми ресурсы для развития производств, ориентированных как на собственный китайский рынок, так и на экспорт в развитые страны. Восточная Европа не только увеличила число стран Европейского Союза на 13 новых членов, но и превратила Европу в подлинно крупный регион не только с точки зрения объемов производства, но и с точки зрения резкого прироста числа и работников, и потребителей.

В качественном аспекте глобализация производства предъявила новые требования к международным корпорациям, превращение их (в идеале) в транснациональные корпорации (Bartlett, Ghoshal, 1989), сочетающие глобальную эффективность с «отзывчивостью» к местным условиям (*local responsiveness*), т.е. способным быстро приспосабливаться к меняющимся условиям географически удаленных рынков при сохранении единства управления корпорацией, предусматривавшего перераспределение капиталов между зарубежными подразделениями и поддержание состояния сочетания сотрудничества и соревновательности между подразделениями (*co-opetition*) корпорации.

Отработка приемов и методов создания современных производств практически в любых странах мира (путем покупки и переоснащения существующих производств либо строительства производств «с нуля»), наряду с развитием средств связи и Интернета, позволивших повысить координацию уровня производства и отгрузки готовой продукции, позволила с начала 2000-х гг. перейти, по выражению Питера Бакли (Buckley, 2018), к соз-

данию «глобальной фабрики» путем «тонкой нарезки мировых цепочек стоимости» (*fine slicing the global value chains*), т.е. взаимосвязанных высокоспециализированных производств оптимального масштаба, способных поддерживать высокое качество продукции при низких удельных издержках. При этом сами производства могли находиться на разных континентах.

Обретение международными корпорациями способностей к созданию и *устойчивому функционированию* современных производственных мощностей практически в любой точке мира создали глобальную взаимозависимость стран, готовых создавать данные мощности за рубежом, и стран, готовых принять данные мощности на свою территорию. Объявленная стоимость 17567 запланированных для реализации в ближайшее время новых зарубежных инвестиционных проектов (*greenfield projects*) (не включающих сделки слияний и поглощений), в том числе 8049 промышленных проектов, составила в 2018 г. 906 млрд долл., при этом прирост стоимости проектов, планируемых для реализации в развивающихся странах, составил 47% (UNCTAD, 2019, p. 9).

## НОВАЯ ВОЛНА ГЛОБАЛИЗАЦИИ – ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

С начала 2000-х гг. с развитием «тонкой нарезки цепочек стоимости» и созданием «глобальной фабрики» возникли условия для четвертой волны глобализации – *глобализации инновационной деятельности*. Под инновационной деятельностью мы понимаем полный цикл действий, направленных на создание нового образа жизни: 1) обретение новых знаний; 2) превращение новых знаний в новые технологии и прототипы новых продуктов; 3) вывод на рынок новых продуктов и услуг; 4) появление новых элементов образа

жизни, основанных на использовании новых продуктов или услуг<sup>7</sup>.

Глобализация инновационной деятельности проявляется в разных аспектах. Во-первых, происходит повышение степени интернационализации исследований в естественных и технических науках. Во-вторых, крупные корпорации выносят в другие страны свои подразделения исследований и разработок. В-третьих, идет активная скупка перспективных технологий и прототипов новых продуктов и процессов их производства вместе с их носителями, т.е. покупка компаний, создавших прототипы перспективных продуктов или технологий (стартапов). Наконец самым важным и перспективным аспектом инновационной глобализации является растущий поток «обратных инноваций», когда инновации создаются в зарубежных производственных подразделениях международных корпораций, часто при реализации совместных проектов с другими фирмами.

Начнем с академической науки. В ноябре 2017 г. журнал *Scientometrics* представил результаты анализа доли статей, опубликованных в 2015 г. и написанных соавторами из разных стран. Она составила 21,3% всей массы научных статей, увеличившись в два раза (с 10,7%) с 2000 г. Ученые из США опубликовали в 2015 г. 300 тыс. статей в соавторстве с учеными из 202 стран, ученые из Китая – 100 тыс. статей в соавторстве с учеными из 173 стран.

Перенос подразделений исследований и разработок в другие страны постепенно становится нормой для крупных западных корпораций. Китай, Индия, Ирландия являются странами, куда чаще всего с начала 2000-х гг. переносились подобные подразделения. В на-

<sup>7</sup> Характерным примером является появление смартфонов, вызвавших к жизни целый спектр дополнительных услуг и во многом изменивших образ жизни горожан по всему миру. В 2019 г. в России было продано 30 млн смартфонов (Коммерсант, 13 января 2020 г. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4219320>).

чале 2010-х гг. в группу таких стран вошла и Россия (например, крупное подразделение общекорпоративных исследований и разработок было открыто в России корпорацией Siemens).

Покупкой новых перспективных технологических компаний (стартапов) сейчас занялись практически все крупные мировые корпорации, причем не только в сферах высоких технологий (например, «МакДональдс»). Средняя мировая цена стартапа составляет 65 млн долл., часто это компания с числом занятых от 50 до 100 человек, основанная 5–15 лет назад. Логика покупки стартапов точно отражает стадии инновационного процесса – банки и крупные компании информационных технологий покупают компании в области программирования, фармацевтические компании покупают компании в области химии и биологии («Life Science»). При этом если американские компании в основном покупают американские стартапы (82% объема покупок в 2018 г.), то европейские компании потратили на покупку европейских стартапов только 51% общего объема средств, остальное ушло в основном на покупку стартапов в США и в других странах (Канада, Израиль). Помимо прямой продажи, у стартапа есть и другая возможность вернуть инвесторам затраченные ими средства – провести публичное размещение акций и далее развиваться как «обычная» технологическая компания. С 2010 по 2018 г. в мире произошло 21 800 размещений акций «стартапов» на общую сумму 1,2 трлн долл. И снова европейские компании вкладываются в акции американских стартапов, и наоборот. При этом в последние годы активными покупателями акций стартапов стал Китай.

Наконец мы переходим к самой важной части глобализации инновационной деятельности – *стремительному росту обратных инноваций* (reverse innovations), когда международные корпорации находят прикладные решения и разрабатывают (и отрабатывают) детальные технологические регламенты для инновационных продуктов и процессов либо в вынесенных в иные страны научно-техниче-

ских центрах, либо непосредственно на предприятиях, расположенных в других странах. В отличие от числа совместных публикаций или объема средств, потраченных на покупку зарубежных технологических фирм, уловить масштаб данных инноваций представляется делом более сложным. Основная часть ценных идей, созданных в офшорных научно-технических центрах, патентуется в странах происхождения материнской компании либо в международных патентных организациях. Инновации, созданные на предприятиях, часто быстро распространяются (как «лучшие корпоративные практики») через корпоративные центры или путем прямых контактов с предприятиями материнской компании, расположенными в иных странах, но их большая часть принадлежит к «непатентоспособным улучшениям в продуктах и процессах», и зафиксировать общее число подобных инноваций практически невозможно. К тому же именно «непатентоспособные улучшения» часто и являются «главными технологическими секретами фирмы», а сам факт их существования тщательно скрывается. В своей книге *«Обратные инновации: создавай далеко от дома, выигрывай везде»* В. Говиндараджан и К. Тримбл (Govindarajan, Trimble, 2012) описали лишь наиболее выдающиеся примеры создания радикальных инноваций «на периферии» международных корпораций. *В ближайшие годы возможность создать устойчивый поток «обратных инноваций» из зарубежных подразделений станет главным конкурентным преимуществом промышленных корпораций.* Это связано со становлением так называемой Индустрии 4.0. Пока основные элементы данного способа производства: Big Data (методы анализа огромных массивов слабоструктурированной информации), Smart Factory («бесшовное» соединение отдельных этапов производства), Cyber Physical Systems (интеграция процесса вычислений с физическими процессами), Internet of Things (соединение всех рабочих машин, механизмов и аппаратов друг с другом через Интернет) – существуют во многом сами по себе. Ведущие

эксперты в области Индустрии 4.0 признают, что главным условием развития данного способа производства является «interoperability» (совместимость) отдельных технологических подсистем современного предприятия – возможность связать все элементы воедино. Спроектировать заранее все подобные связи невозможно, эффективные решения будут найдены на месте методом проб и ошибок в ходе реализации новых промышленных проектов, в том числе тех самых 8049 зарубежных производственных инвестиционных проектов, сформулированных в 2018 г.

Подведем краткие итоги. Правильно понимаемая глобализация, рассматриваемая как увеличение взаимозависимости между странами, развивается наслаивающимися друг на друга волнами на протяжении нескольких тысяч лет, этот процесс начал ускоряться с XIV–XV вв. первоначально в Западной Европе, в конце XIX в. он охватил основные страны мира, а в XX в. и особенно в последние десятилетия принял лавинообразный характер, сочетая торговую, финансовую, производственную и инновационную зависимость стран друг от друга. При этом совершенно необязательно, чтобы все страны зависели друг от друга в одинаковой степени. Как раз наоборот, взаимная зависимость избирательна и асимметрична – страна может зависеть в одной области (например, иметь высокую зависимость от внешней торговли), но при благоприятных условиях торговли иметь высокую финансовую независимость<sup>8</sup>. Стоит сделать еще одно замечание: глобализация как *увеличение* зависимости между экономическими агентами не ведет автоматически к экономическому росту отдельной страны, но при разумном сочетании роста уровня торговой, финансовой, производственной, а теперь и инновационной взаимной зависимости глобализация является залогом повышения национальной конкурен-

<sup>8</sup> Россия с ее колоссальными золотовалютными резервами и практически отсутствующим внешним государственным долгом является наиболее характерным примером подобного положения.

тоспособности. При этом до этапа инновационной глобализации при благоприятном стечении обстоятельств и разумной экономической политике выгоды от глобализации могла получать страна при любом типе политического режима (авторитарном или демократическом). Это можно показать на примерах значительного числа стран, достигших особых экономических успехов благодаря глобализации. Япония, Израиль, Ирландия воспользовались плодами глобализации при демократической системе правления; Тайвань, Сингапур, Китай воспользовались плодами глобализации при сохранении авторитарных режимов правления; в конце 1980-х гг. в Южной Корее и Чили произошли переходы от авторитарных к демократическим политическим режимам, и при этом их быстрый экономический рост, нарушаемый отдельными краткосрочными кризисами (в 1997 г. в Южной Корее и в 2015 г. в Чили), продолжался<sup>9</sup>.

С наступлением инновационной волны глобализации авторитарный политический режим начинает мешать росту национальной конкурентоспособности. Интересен в этом отношении пример Китая, для которого прогнозируется снижение конкурентоспособности промышленного производства, и это – при наличии университетов мирового уровня и сильной национальной Академии наук<sup>10</sup>, принудительного переноса технологий производства западными инвесторами, значительного числа исследовательских подразделений зарубежных корпораций, массивной

<sup>9</sup> Мы намеренно опускаем нефтедобывающие страны Персидского залива (Катар, Бахрейн, Оман, ОАЭ, Саудовскую Аравию), а также Бруней, в которых быстрое развитие благодаря торговой и отчасти финансовой глобализации происходило при сохранении архаических политических режимов абсолютной монархии (Кувейт является конституционной монархией).

<sup>10</sup> Из недр Китайской академии наук возникла компьютерная компания Lenovo, одна из крупнейших компьютерных компаний мира. Китайская академия наук до сих пор владеет 29% акций компании Lenovo.

государственной поддержке создания новых технологий производства (программа «Made in China 2025»). В Китае крайне слабо развиваются стартапы – связующее звено от фундаментальных исследований к массовому производству<sup>11</sup>. Надо понимать, что стартапы – самые «вольные» участники инновационных процессов, они подчиняются исключительно собственным представлениям о готовности созданного ими нового продукта (процесса) к продаже (в том числе, как мы видели, и иностранным компаниям) и с трудом поддаются жесткому контролю и регулированию деятельности, характерным для китайской экономики.

Наконец глобализация, оставаясь по определению, глобальным явлением, все больше атомизируется – она развивается не столько под воздействием правительств (хотя разумные и уместные действия правительств также весьма важны), сколько в результате деятельности отдельных компаний и даже отдельных лиц («серийных технологических предпринимателей» и др.).

## РОССИЯ В ПРОЦЕССАХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Теперь, после обзора процессов глобализации в мировом масштабе, мы можем вернуться к проблемам и перспективам отечественной экономики в условиях глобализации. В 2013 г. в России существовал полный набор всех признаков высокого уровня глобализации: активный импорт и экспорт капитала (импорт капитала в Россию составил в 2013 г. 3,0% ВВП, экспорт капитала из России – 3,8% ВВП), высокая зависимость ши-

рокого круга стран от поставок российских энергоносителей; многие зарубежные корпорации наращивали численность своих российских подразделений, занятых общекопоративными исследованиями и разработками. Не слишком афишируя данное явление, крупные зарубежные корпорации активно использовали в качестве «лучших корпоративных практик» новые технологии, созданные на их российских заводах (см. (Гурков и др., 2013)). Кстати, в 2013 г. западные корпорации открыли в России 48 новых предприятий. В рамках реализации постановления Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. № 220 «О мерах по привлечению ведущих учёных в российские образовательные учреждения высшего профессионального образования» создавались первые международные лаборатории, ориентированные на совместные публикации зарубежных и российских ученых в ведущих мировых журналах.

В 2018 г. картина радикально не изменилась, за исключением резкого снижения импорта капитала (до 0,8% ВВП) и умеренного снижения экспорта капитала из России (до 2,1% ВВП)<sup>12</sup>. При этом доли экспорта и импорта товаров в ВВП даже немного увеличились: в 2013 г. экспорт (в текущих ценах) составлял 21,1% ВВП, импорт – 12,7%; в 2018 г. экспорт составил 27,1% ВВП, импорт – 14,2% ВВП.

Что касается глобализации производства, то в 2018 г. западные корпорации открыли в России 53 новых завода, и это больше, чем в 2013 г.

Главная развилка дальнейшего места России в процессах глобализации – улавливание четвертой волны глобализации, волны инновационного развития.

Начнем с глобализации академической науки. Активно развиваются международные научные лаборатории, объединяющие рос-

---

<sup>11</sup> По оценке StartupBlink, с 2017 по 2019 г. Китай переместился с 12-е на 27-е место в мире по уровню развития «экосистемы стартапов»; число стартапов в Китае в 2019 г. было два раза меньше, чем в России, и в шесть раз меньше, чем в Индии.

---

<sup>12</sup> Помимо снижения объема прямых инвестиций уменьшился уровень задолженности российских компаний перед зарубежными банками (см. (Pestova, Mamonov, 2019)).

сийских и зарубежных специалистов (только в НИУ «Высшая школа экономики» таких лабораторий в 2018 г. насчитывалось 37). В NatureIndex, отражающем успехи в естественных науках отдельных научных центров и страны в целом, Россия устойчиво опережает Бразилию, сопоставимую по численности населения и уровню ВВП (соответственно 18-е и 23-е места в NatureIndex), при этом в состав 500 наиболее продуктивных мировых университетов/научных центров в естественных науках входят три российских и только два бразильских университета.

Продолжают развиваться с разных форм научно-технические центры зарубежных корпораций. Хотя в России пока не существует инновационных консорциумов де-юре, они активно развиваются де-факто – как система «базовых кафедр» крупных зарубежных (и российских) корпораций, создающихся одновременно в нескольких российских университетах и выполняющих работы для ведущих мировых компаний (например, для Samsung).

Перейдем к потенциалу развития Индустрии 4.0. Как упоминалось выше, в 2018 г. в России западные корпорации открыли 53 новых завода, всего же в 2015–2018 гг. – 248. Существенная часть данных заводов (прежде всего химические и фармацевтические производства, а также машиностроительные заводы) может претендовать на использование элементов Индустрии 4.0, прежде всего Smart Factory и Cyber Physical Systems. Однако Консультационный совет по иностранным инвестициям (КСИИ)<sup>13</sup> предупреждает российское правительство:

<sup>13</sup> В состав КСИИ, функционирующего с 1994 г., в настоящее время входят крупнейшие мировые корпорации (53 члена и 4 наблюдателя). По данным, прозвучавшим во вступительном слове Д.А. Медведева на 33-м заседании Консультативного совета по иностранным инвестициям в России, состоявшемся 21 октября 2019 г., члены КСИИ инвестировали в экономику России за время своего присутствия в стране около 180 млрд долл. (см. (Правительство России, 2019)).

«В настоящее время ощущается определенный недостаток квалифицированных инженерных кадров, особенно кадров, обладающих современными знаниями международного уровня, иностранными языками. Это может негативно влиять на оценку инвестиционной привлекательности проектов, завязанных на современное производство, инженерию, исследования. В последние годы поддержка инновационно-технологического развития регионов России при усилившемся влиянии современных трендов в области цифровизации экономики, смены технико-экономических парадигм и необходимости их встраивания в контекст региональной, национальной и глобальной конкурентоспособности все более сталкивается с ограничением моноцентричности высшей школы. Подготовка высококвалифицированных специалистов для технологического сектора экономики ведется ограниченным числом ведущих университетов РФ, расположенных в четырех регионах – Москве, Санкт-Петербурге, Томской и Московской областях. При этом отмечается недостаточный уровень собственного научно-технического потенциала регионов при низкой активности региональных вузов в части реального повышения качества обучения и развития у выпускников актуальных и востребованных на рынке труда компетенций» (КСИИ, 2019, с. 5–6).

Во всех вышеперечисленных явлениях (глобализация фундаментальной науки, глобализация исследований и разработок, глобализация через размещение иностранных производств, приближающихся к Индустрии 4.0) Россия выступает как объект новой волны глобализации. Ключевым моментом дальнейшего развития России является ее превращение из объекта в активный субъект мировой инновационной деятельности. Напомним, что четвертая волна глобализации высокоатомизирована, т.е. основывается на деятельности отдельных фирм. Однако это не уменьшает роли государства в создании необходимых стимулов и институтов развития глобально ориентированной инновационной деятельности. Налоговая реформа в США, которая при-

вела к массовому возвращению накопленных американскими корпорациями прибылей из дочерних подразделений в Западной Европе и из островных офшоров обратно в США, является интереснейшим примером временной деинтернационализации капитала, способствующей еще большей глобализации. Смысл данной реформы состоит в увеличении размеров рабочего капитала и активных инвестиционных ресурсов американских корпораций, перемещении средств из финансовых резервов в средства, направленные на инновационное развитие, – собственные и контрактные исследования и разработки, привлечение ведущих мировых, в том числе зарубежных, специалистов, активную покупку отечественных и зарубежных стартапов, строительство новых, самых современных производств по всему миру (в том числе и в собственной стране), отрабатывающих новые технологии и приемы Индустрии 4.0.

Что может сделать государство и отдельные компании, чтобы превратить Россию из объекта в субъект мировой инновационной деятельности?

Как всегда, первым и самым важным элементом являются кадры, способные принять и развивать современные технологии. КСИИ предлагает «создание и развитие межуниверситетских образовательных консорциумов с участием ведущих российских и региональных вузов с привлечением иностранных университетов и при тесном взаимодействии с мировыми центрами компетенций» (КСИИ, 2019, с. 6–7). Однако быстро создать подобные консорциумы не представляется возможным – действующая административно-правовая среда и условия бюджетного финансирования вузов в России не способствуют созданию и развитию таких межуниверситетских образовательных объединений. Поскольку данная практика в РФ сегодня не реализуется, то прежде всего встает вопрос об отсутствии механизмов финансирования данных объединений, которые не утверждены и не согласованы в действующих нормативно-правовых актах.

Однако существуют возможности децентрализации современного среднего специального образования, в том числе и с использованием возможностей, предоставляемых режимом «территорий опережающего социально-экономического развития», созданных на Дальнем Востоке и более чем в 90 «моногородах» иных федеральных округов (Gurkov, 2016). Кроме того, стоит вспомнить опыт президентской программы подготовки управленческих кадров, активно реализовывавшейся в 1998–2004 гг. (формально она продолжалась и позднее), составным элементом которой была стажировка на зарубежных предприятиях. Имеет смысл определить контуры программы *переподготовки* технических кадров, в которой основной упор делается на стажировки на передовых зарубежных предприятиях (и на предприятиях иностранных компаний, построенных и функционирующих в России). При всей сложности международной обстановки возможности для разработки и реализации масштабной программы данного типа реально имеются.

Не меньше возможностей для активного включения в инновационную глобализацию имеется и у российских компаний. *Одним из наиболее эффективных приемов развития инновационного потенциала является участие в создании нового промышленного предприятия в развитой стране в сотрудничестве с местными корпорациями.* Если по политическим причинам создание нового промышленного предприятия в развитой стране затруднено, имеется возможность строительства предприятия в сотрудничестве с компаниями из развитых стран во Вьетнаме. Вьетнам имеет соглашение о свободной торговле со странами Евразийского экономического союза, кроме того, есть давние традиции сотрудничества в строительстве предприятий во Вьетнаме при поддержке СССР.

*Вторым приемом является покупка отечественных и зарубежных стартапов, разработавших наиболее перспективные технологии в отдельных текущих или перспективных сферах деятельности российской*

компании. Обычно, чтобы не портить общую финансовую отчетность компании (так как не все подобные покупки гарантируют должную финансовую отдачу), выделяется специальный венчурный фонд, который может быть на определенный период времени «планово» убыточным. Институт *корпоративных венчурных фондов* находится в России пока в зачаточном состоянии: так, в 2018 г. их было не более десяти, хотя, по нашим оценкам, позволить себе иметь венчурный фонд могут несколько сотен российских компаний.

Третьим приемом является расширение круга работников, знакомых с самыми передовыми практиками производства. Российские компании успешно освоили привлечение иностранцев в советы директоров, а в отдельных случаях – и в высшее звено управления (в правление). На очереди стоит более активное привлечение на позиции управленцев среднего звена в операционный и инженерный блоки – как лиц, имеющих опыт работы в западных компаниях в России, так и лиц, имеющих опыт работы на аналогичных предприятиях за рубежом. И здесь постсоветская диаспора в США, Германии, Израиле и ряде иных стран может стать важнейшим источником кадров на позиции технических директоров, начальников производств и т.д., не просто знакомых, а владеющих передовыми практиками производства. Обычно двух-трех лет хватает, чтобы подобный работник при должной мотивации и предоставлении ему необходимых ресурсов смог передать подчиненным принципы и приемы работы, а также подготовить одного или нескольких преемников (Гурков, Моргунов, 2015).

Наконец интересным приемом, существующим в практике российских предприятий с 1990-х гг. и получившим сейчас новый стимул развития, является прием, который мы назовем «подселение». Здесь имеется в виду предоставление в аренду по привлекательным ставкам производственных и конторских площадей зарубежному предприятию, которое владеет передовыми технологиями и формами организации производства в близкой сфере деятельности. Так, в 2018 г. датская

фирма Vestas, занимающаяся оборудованием для ветроэнергетики и владеющая многими технологиями в области композитных материалов, открыла свой завод по производству лопастей для турбин ветроустановок на территории ульяновского кластера авиационных предприятий («Аэрокомпозит», «Аэростар»).

*Никуда не делось контрактное проектирование и контрактное производство – проектирование изделий или их элементов международными инженеринговыми компаниями и размещение заказов на ключевые элементы (детали) на предприятиях зарубежных производителей.* В условиях развития Индустрии 4.0 расширяются возможности приема мелких заказов по приемлемым ценам.

Список приемов более активного включения российских компаний в мировые инновационные цепочки можно при желании существенно расширить.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мы попытались точно определить значение термина «глобализация» и проследить развитие данного явления в мировом хозяйстве на протяжении длительного периода времени. Взаимозависимость наций росла волнами – взаимозависимость в торговой области, взаимозависимость в финансовой области, взаимозависимость при создании «глобальной фабрики», взаимозависимость при стремительно разворачивающейся в последние годы интернационализации инновационных процессов. Важно отметить, что в каждой следующей волне возрастали шансы на «игру с позитивной суммой» для всех участников путем снижения односторонней зависимости и возможностей для извлечения ренты одним из участников взаимодействия.

Даже в нынешних сложных внешнеполитических условиях Россия, как мы видели, может успешно оказаться «на гребне» новой волны глобализации. Для этого имеются как

институциональные условия (в том числе развивающаяся сеть «территорий опережающего развития»), так и набор приемов «на любой вкус и кошелек», способных перевести российское предприятие из объекта в активного субъекта новой волны глобализации.

## Список литературы / References

- Брокгауз Ф.А., Ефрон И.А. Россия / Дополнение / Государственное хозяйство // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: в 86 т. Доп. 4-й том. СПб., 1907. [Brokhaus F.A., Efron I.A. (1907). Russia. Supplement. The National Economy. The *Encyclopedic Dictionary of Brokhaus and Efron*. The 4<sup>th</sup> additional volume. St. Petersburg, 1907 (in Russian).]
- Гурков И.Б., Коссов В.В., Моргунов Е.Б., Саидов З.Б. Инновационные практики российских производственных подразделений международных корпораций – факторы создания, отбора и рутинизации эффективных форм деятельности // Экономическая наука современной России. 2013. № 2, 4. С. 76–87; 76–93. [Gurkov I.B., Kossov V.V., Morgunov E.B., Saidov Z.B. (2013). Innovation practices of Russian manufacturing subsidiaries of multinational corporations – factors of creation, selection and routinization. *Economics of Contemporary Russia*, no. 2, 4, pp. 76–87; 76–93 (in Russian).]
- Гурков И.Б., Моргунов Е.Б. Переезд производства. Момент истины, или Как работникам был предоставлен почти целый год, чтобы определиться со своим решением о переезде производства // Управление персоналом. 2015. № 12 (328). С. 37–46. [Gurkov I.B., Morgunov E.B. (2015). The transfer of a factory. The moment of truth or how employees were offered almost a year to make their decision about the transfer. *Personnel management*, no. 12 (328), pp. 37–46 (in Russian).]
- Консультационный совет по иностранным инвестициям (КСИИ). 33-е заседание, 21 октября 2019 г. Вопросы и рекомендации рабочих групп. [Foreign Investments Advisory Council (FIAC, 2019). The 33<sup>rd</sup> session. October 21, 2019. Issues and recommendations of FIAC Working groups]. URL: [https://fiac.ru/pdf/FIAC%20Working%20Groups%20Issues%20and%20Recommendations\\_2019.pdf](https://fiac.ru/pdf/FIAC%20Working%20Groups%20Issues%20and%20Recommendations_2019.pdf).
- Правительство России. 33-е заседание Консультационного совета по иностранным инвестициям в России 21 октября 2019 г. Вступительное слово Дмитрия Медведева. [Government of Russia (2019). The 33<sup>rd</sup> session of Foreign Investments Advisory Council. October 21, 2019. Introductory speech of Dmitry Medvedev.] URL: <http://government.ru/news/38152>.
- Barlett C.A., Ghoshal S. Managing across boards: The transnational solution. Boston: Harvard Business School Press, 1989.
- Buckley P. The global factory. Networked multinational enterprises in the modern global economy. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2018.
- Chase-Dunn C., Kawano Y., Brewer B.D. Trade globalization since 1795: Waves of integration in the world system // *American Sociological Review*. 2000. Vol. 65. P. 77–95.
- Deloitte International. 2016 Global manufacturing competitiveness index. L.: Deloitte.
- Govindarajan V., Trimble C., Nooyi I. Reverse Innovation: Create far from home, win everywhere. Boston: Harvard Business Review Press, 2012.
- Guillen M.F. Is globalization civilizing, destructive or feeble? A critique of five key debates in the social science literature // *Annual Review of Sociology*. 2001. Vol. 27. P. 235–260.
- Gurkov I.B. Investimenti diretti stranieri in Russia e nuove opportunità / Прямые зарубежные инвестиции в России: новые возможности развития / Direct Foreign Investments in Russia and New Opportunities. Verona: Conoscere Eurasia Edizioni, 2016.
- Meyer K.E. International business in an era of antiglobalization // *Multinational Business Review*. 2017. Vol. 25. Is. 2. P. 78–90.
- UNCTAD. World investment report 2019. Special economic zones. N.Y.: United Nations Publications, 2019.
- Verbeke A., Coeurderoy R., Matt T. The future of international business research on corporate glo-

balization that never was... // Journal of International Business Studies. 2018. Vol. 49. Iss. 9. P. 1101–1112.

*Рукопись поступила в редакцию 29.09.2019 г.*

## A NEW WAVE OF GLOBALIZATION, PUBLIC POLICY OPTIONS AND POSSIBLE ACTIONS BY RUSSIAN COMPANIES

*I.B. Gurkov*

**DOI:** 10.33293/1609-1442-2020-1(88)-41-54

*Igor B. Gurkov*, National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia; gurkov@list.ru

*Acknowledgment.* This work was prepared with the support of a grant from the Higher School of Economics National Research University's Department of Business and Management.

The article presents the process of globalization, i.e. “the growing interdependence between nations” as a superposition of particular elements of mutual dependence of nations over the past several thousand years. Four waves of globalization, following one another, namely – trade, financial, industrial and innovation globalization are presented. The main features of innovation globalization are indicated: 1) increasing the degree of research internationalization in the natural and technical sciences, 2) transfer abroad of research and development units by the large international corporations, 3) active purchase of promising technologies and prototypes of new products and processes for their production together with their developers, that is, the purchase of companies that have created prototypes of promising products or technologies (startups); 4) a growing stream of “reverse innovations” – when innovations are created in foreign manufacturing units of multinational corporations, often while implementing joint projects with other firms. It is indicated that all these phenomena are observed in Rus-

sia. Recommendations are given in the field of strategies of industrial corporations on the more active involvement of Russia in global innovation processes: 1) the participation of the Russian firms in creation of new industrial enterprises in the developed countries in cooperation with local companies; 2) the purchase of domestic and foreign startups that have developed the most promising technologies in the new areas; 3) expanding the circle of employees familiar with the most advanced production practices; 4) leasing at attractive rates of production and office space to foreign enterprises that own advanced technologies and forms of organization; 5) contract design and contract manufacturing abroad. It is concluded that these and other measures are capable of transferring Russian enterprises from an object to an active subject of the new wave of globalization.

*Keywords:* globalization, innovative development, enterprise development strategies.

*JEL:* O47, F01, F02.

*Manuscript received 29.09.2019*