

ЭКАНОМІКА
ECONOMICS

УДК 339.982
<https://doi.org/10.29235/2524-2369-2021-66-4-487-497>

Поступила в редакцию 03.08.2021
Received 03.08.2021

В. Л. Гурский

Институт экономики Национальной академии наук Беларуси, Минск, Беларусь

ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. Статья посвящена исследованию глобальных вызовов современности, оказывающих существенное влияние на трансформацию международных экономических отношений, а именно обострению борьбы между глобальными игроками за технологическое доминирование, вызванному переходом к новому технологическому укладу (цифровой экономике), а также обострению борьбы между ТНК и государственными структурами за контроль над ресурсами, вызванному растущей мощью ТНК и их стремлением избавиться от контроля со стороны государства. Отмечается, что изменение системы социально-экономических отношений на основе широкого внедрения цифровых средств производства формирует новый тип управления социально-экономическими процессами в обществе, а усиление роли корпораций в формировании экономической политики стран порождает риски доминирования корпоративных интересов над общественными.

Ключевые слова: глобальные вызовы современности, международные экономические отношения, ТНК, корпоративизация экономики, цифровая трансформация, управление обществом, государственное регулирование

Для цитирования: Гурский, В. Л. Глобальные вызовы в современной экономике / В. Л. Гурский // Вест. Нац. акад. наук Беларусі. Сер. гуманіт. навук. – 2021. – Т. 66, № 4. – С. 487–497. <https://doi.org/10.29235/2524-2369-2021-66-4-487-497>

Vasili L. Hursky

Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus, Minsk, Belarus

GLOBAL CHALLENGES IN THE MODERN ECONOMY

Abstract. The article is devoted to the study of the modern global challenges that have a significant impact on the transformation of international economic relations, namely: the exacerbation of the struggle among global players for technological dominance, caused by the transition to a new technological order (digital economy), and the intensification of the struggle between TNCs and government structures for control over resources, caused by the growing power of TNCs and their desire to get rid of state control. It is noted that a change in the system of socio-economic relations, based on the widespread introduction of digital means of production, forms a new type of management of socio-economic processes, and the strengthening of the role of corporations in shaping countries' economic policies generates risks of domination of corporate interests over public ones.

Keywords: modern global challenges, international economic relations, TNCs, corporatization of the economy, digital transformation, social management, government regulation

For citation: Hursky V. L. Global challenges in the modern economy. *Vestsi Natsyyanal'nai akademii navuk Belarusi. Seriya humanitarnykh navuk = Proceedings of the National Academy of Sciences of Belarus. Humanitarian Series*, 2021, vol. 66, no. 4, pp. 487–497 (in Russian). <https://doi.org/10.29235/2524-2369-2021-66-4-487-497>

Введение. Как правило, для идентификации экономического кризиса принято демонстрировать динамику ВВП, индексы цен, курсов валют и другие показатели, которые вместе с тем не показывают сути и причин происходящего. На наш взгляд, необходимо рассматривать экономику как совокупность отношений. Соответственно, текущий кризис в экономике необходимо определить не как падение ВВП, а, прежде всего, как кризис отношений, вызванный очередным витком борьбы за доминирование на глобальном рынке, обусловленным появлением новых возможностей, связанных с развитием НТП.

Санкции стали почти обыденной практикой западных стран по отношению к тем государствам, которые не вписываются в их модель мироустройства (Беларусь, Китай, Россия и др.). Когда буквально за один день, под надуманными предложениями (посадки самолета, защита прав человека и др.), централизованно и целенаправленно разрушаются взаимовыгодные международные экономические связи, формировавшиеся десятилетиями, и это явление в мире приобретает системный характер. Таким образом, можно говорить о глобальном кризисе отношений. Очевидно, что санкционные методы воздействия одних стран на другие негативно сказываются на международных экономических отношениях в целом, причем страдают все стороны. Поэтому возникает вопрос: ради чего страны и корпорации готовы отказаться от налаженных и приносящих прибыль каналов товародвижения, ради чего идут на увеличение издержек? Кажущаяся нерациональность международной политики ведущих мировых держав должна иметь свое объяснение. С экономической точки зрения отказаться от имеющейся прибыли можно только ради ожидаемой сверхприбыли.

Важным триггером обострения противоречий в мире стал коронавирус. На поверхности мы видим демонстрируемое единство западного мира в борьбе с пандемией, на практике – жесткое противостояние и передел сфер влияния. Поверхностный взгляд приводит к поверхностным выводам. Так, например, Йошка Фишер пишет: «Опыт пандемии заставляет нас смотреть дальше и шире. COVID-19 был всего лишь прелюдией к надвигающемуся климатическому кризису, глобальному вызову, который заставит великие державы перейти к сотрудничеству на благо человечества, независимо от того, кто является «номером один» [1]. На наш взгляд, пандемия COVID-19 вместо того, чтобы объединить человечество, напротив, обострила глубинные политико-экономические противоречия, которые до этого имели в основном скрытый характер. Развернувшаяся «война вакцин» как между государствами, так и корпорациями показала, что страны коллективного Запада готовы жертвовать и здоровьем своих граждан, и даже здравым смыслом во имя своих геополитических амбиций, безосновательно не признавая ни российские, ни китайские вакцины.

Совершенно очевидно, что легкие «инфоповоды» не могут служить настоящей причиной подрыва торгово-экономических отношений между странами. Глубинные тектонические сдвиги в мировой экономике, которые выражаются в существенном изменении баланса сил, сфер влияния, каналов товародвижения, высокой волатильности сырьевых и фондовых рынков, на наш взгляд, должны иметь соответствующие своему масштабу причины, которые в свою очередь обусловлены историческими предпосылками и развитием научно-технического прогресса (НТП).

Цель данной статьи – исследовать глобальные причины обострения социально-экономических противоречий в современной мировой экономике.

Методология и гипотеза исследования. Теоретико-методологической основой исследования является субъектный подход, включающий следующие постулаты: развитие международной экономики в системе мирового хозяйства исследуется в исторической динамике; все факторы, влияющие на взаимодействие в сфере экономической политики, рассматриваются как обуславливающие одновременно ее существование и эволюцию; все социально-экономические отношения исследуются в неразрывной связи с социально-экономическими субъектами (субъектный подход); признается, что экономика не является саморегулируемой, несовершенство рынков является объективным свойством, присущим реальной экономике, а экономические субъекты действуют нерационально и в первую очередь руководствуются своими интересами, реализуемыми в сложившихся институциональных условиях.

Феноменологический анализ кризисных явлений в современной международной экономике позволил предположить, что на современном этапе существуют две основные причины глобального кризиса экономических отношений. Во-первых, это обострение борьбы между глобальными игроками (США, Китай, Россия, ЕС) за технологическое доминирование, вызванное переходом к новому технологическому укладу (цифровой экономике), во-вторых, обострение борьбы между ТНК и государственными структурами за контроль над ресурсами (человеческими, природными, информационными), вызванное растущей мощью ТНК и их стремлением избавиться от контроля со стороны государства как социально ориентированного института. Основной дви-

жущей силой как со стороны корпораций, так и со стороны государств является стремление доминировать и диктовать свои условия на рынках.

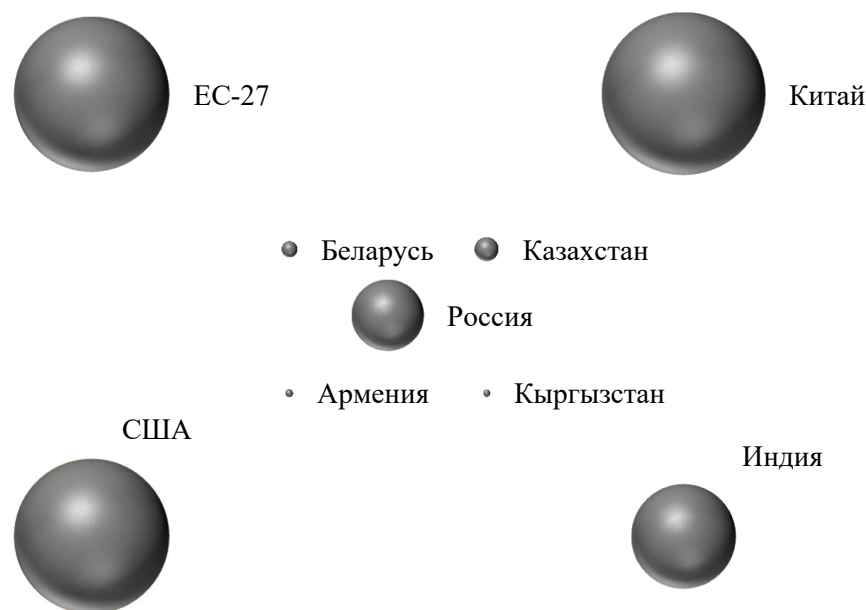
Это стремление не ново, однако очередной виток эскалации борьбы обусловлен, с одной стороны, быстрым истощением ресурсов (особенно редких и стратегически важных), с другой – появлением новых возможностей получения неограниченных конкурентных преимуществ за счет эффекта масштаба. Известно, что чем больше объем производства, тем дешевле единица продукции. При современном уровне технологий и инвестиционных возможностях ТНК объем производства для них ограничен только объемом спроса. Соответственно, получив контроль над половиной рынка, корпорация обеспечивает себе долгосрочные конкурентные преимущества, непреодолимые для остальных участников при существующем уровне НТП, а полученное финансовое превосходство дает возможность технологического доминирования в дальнейшем. Победитель получает все. Эта несложная идея, на наш взгляд, лежит в основе современного глобального экономического кризиса, выражающегося через обострение борьбы за лидерство между государствами, корпорациями, государствами и корпорациями.

Сложность современного этапа обусловлена одновременным протеканием этих процессов, их наложением друг на друга, что вызывает проблему идентификации интересов субъектов различной степени агрегированности, их трансформацию и переплетение. На внешнем контуре (на глобальных рынках) интересы крупных государств и корпораций по вытеснению конкурентов практически совпадают, и государства, используя меры протекционизма и санкционного давления, помогают своим корпорациям, одновременно используя их потенциал для экономической экспансии. Однако на внутреннем рынке интересы корпораций зачастую вступают в противоречие с интересами государства, что приводит к их противостоянию, которое выражается в подрыве авторитета государства как института, нарастании социальной напряженности в странах, миграционном кризисе и др. Изменение структуры экономических отношений обусловлено изменением структуры интересов и приоритетов субъектов глобальных экономических отношений.

Цифровая трансформация как средство управления социально-экономическими процессами. Обострение борьбы между глобальными игроками (США, Китай, Россия, ЕС) за технологическое доминирование вызвано переходом к новому технологическому укладу на основе цифровых технологий. Очевидно, что страна, обеспечившая себе технологическое лидерство и возможность масштабировать свою программную платформу на большую часть мирового рынка, получит тотальный контроль не только над экономической, но и над социальной сферой в мировом масштабе. Для того чтобы более наглядно представить себе соотношение экономических сил в этом противостоянии, нами была построена условная гравитационная модель основных центров притяжения в мировой экономике на основе соотношения ВВП стран и интеграционных объединений по паритету покупательской способности (рисунок).

Выбор данного показателя для характеристики экономического влияния стран обусловлен тем, что ВВП по ППС отражает объем совокупного спроса, который показывает силу притяжения для товарно-денежных потоков, инвестиций и инноваций.

Появление новых драйверов экономического роста, связанных с развитием НТП и прежде всего ИКТ, обуславливает переориентацию потока инвестиций в страны с более быстрыми темпами цифровизации. Можно с уверенностью утверждать, что цифровая трансформация экономики и общества является одним из основных трендов социально-экономического развития общества на современном этапе, обуславливающего переход к новому технологическому укладу. Очевидно, что цифровая трансформация экономики выступает неизбежным процессом, обусловленным появлением новых средств производства и социального взаимодействия, появившимися в результате НТП. Феномен цифровой трансформации определяется нами как изменение системы социально-экономических отношений на основе широкого внедрения цифровых средств производства, выражающееся в формировании новых рынков и отраслей, новых моделей управления и новых моделей поведения потребителей.



Условная гравитационная модель основных центров притяжения на Евразийском пространстве (соотношение диаметра пузырей соответствует соотношению ВВП по паритету покупательской способности в млрд долл. США) (примечание: рисунок разработан автором на основе статистических данных МВФ, 2020 год [<https://svspb.net/danmark/vvp-stran.php>])

The conditional gravity model of the main centers of gravity in the Eurasian space (the ratio of the diameter of the bubbles corresponds to the ratio of GDP at purchasing power parity in billions of US dollars) (note: the figure was developed by the author based on the statistics of the IMF, 2020 [<https://svspb.net/danmark/vvp-stran.php>])

Как отмечалось ранее, суть цифровой трансформации экономики в «глубокой интеграции виртуального пространства и материального мира, в результате чего вместо классических производственных предприятий возникают полностью автоматизированные, самонастраивающиеся и объединенные в единую цифровую экосистему киберфизические комплексы» [2, с. 219–224].

Цифровая трансформация касается практически всех сфер общественной жизни. Переход к модели цифровой экономики и цифрового общества в мировом масштабе сопровождается принципиально новыми, качественными изменениями социально-экономических отношений как на уровне государства и бизнес-структур, так и на уровне индивидов.

В этой связи «концепция государственной и межгосударственной координации экономических и социальных процессов неизбежно будет трансформироваться как в области целевых установок, так и в области средств и механизмов. Возникает необходимость пересмотра национального законодательства и международных договоров. С одной стороны, технологии «больших данных» дадут возможность государственным структурам получать более полную информацию о процессах, протекающих в экономике, и быстрее на них реагировать, с другой – индивиды и субъекты хозяйствования получают больше возможностей оказывать влияние на макроэкономическую политику страны» [2]. Поэтому цифровая экономика – это не столько компьютеры и программное обеспечение, сколько новая форма управления социально-экономическими процессами в обществе.

Цифровая трансформация остро ставит следующий вопрос: кому можно доверить фактический контроль технического и программного обеспечения цифровой стороны жизни общества и насколько этот процесс будет соответствовать интересам самого общества? Даже самые совершенные в плане безопасности системы и базы данных могут оказаться в руках преступников или заинтересованных лиц. В настоящее время контроль в основном находится в руках международных корпораций. Наиболее ярко эта проблема проявила себя в период последних выборов президента США, когда на определенном этапе аккаунт Дональда Трампа решением крупнейших

IT-компаний был заблокирован целой группой социальных сетей. Фактически, действующий на тот момент президент США оказался отрезан от привычных ему средств коммуникации. Корпорации продемонстрировали, что они готовы и могут диктовать свои правила.

В своей книге «Технологии четвертой промышленной революции» К. Шваб утверждал, что «прорыв в сфере существующих политических, экономических и социальных моделей в результате четвертой промышленной революции потребует от самостоятельно действующих лиц признания себя частью системы распределенной власти, которая предусматривает коллективные формы взаимодействия» [3, с. 27]. Он отмечал, что «четвертая промышленная революция ... окажет влияние на смещение власти не только в географическом отношении, но и от государственных структур к негосударственным» [3, с. 65]. Это будет происходить прежде всего потому, что регулирующие органы будут отставать от стремительно нарастающих технологических достижений. Очевидно, что преимуществом и реальной властью будут обладать те субъекты управления, которые будут контролировать технологии (и технические средства), обеспечивающие координацию деятельности киберфизических систем. Как уже отмечалось ранее, «основная задача государства, если оно стремится сохранить свое влияние в вопросах определения приоритетов экономической (промышленной) и социальной политики, обеспечить ускоренный переход процессов координации экономического процесса в стране на цифровую основу под своим контролем» [2].

Чрезвычайно важно, чтобы используемые информационные ресурсы, коммуникационные платформы, технические и программные средства передачи, обработки и хранения данных находились под контролем социально ответственного государства, а не корпораций, нацеленных на получение прибыли и доминирование на рынке.

ТНК как субъект глобальной борьбы за управление мировой экономикой. Обострение борьбы между ТНК и государственными структурами за контроль над ресурсами также имеет глубокие исторические и экономические корни. Известно, что процессы глобализации и международной промышленной интеграции приводят к существенному росту зависимости национальных промышленных комплексов от привлекаемого иностранного капитала и трансфера инноваций, что является причиной изменения роли и места национальной промышленной политики, которая становится объектом интересов и подвергается существенному влиянию со стороны международных организаций и ТНК. С одной стороны, интересы ТНК и международных организаций не могут не учитываться в условиях прямой заинтересованности государства в расширении международной промышленной кооперации и интеграции, привлечении иностранных инвестиций и развитии международного трансфера инноваций. С другой стороны, попытка интегрировать корпоративные интересы ТНК в национальную промышленную политику приводит к существенному росту рисков неопределенности взаимодействия между субъектами и невозможности их государственного контроля, а также рисков доминирования корпоративных интересов над национальными.

Прежде всего рассмотрим характер и последствия внешнего воздействия на промышленную политику суверенного государства со стороны международных организаций и ТНК. Как известно, процесс глобализации напрямую связан с возрастающей ролью транснациональных корпораций в международных экономических отношениях. ТНК через акционерные (прямые и портфельные иностранные инвестиции) и неакционерные (контракты, СНУК) формы деятельности формируют международные производственные цепочки. Высокая активность ТНК в разных сферах мировой экономики в 2000-х гг. привела к тому, что уже в 2010 г. в рамках международного производства создавалось около 25% мирового ВВП (или 16 трлн долл. США). Остальная часть мирового ВВП приходилась на внутреннее производство стран (чуть более 50%) и государственный сектор (около 24%) [4].

Следует подчеркнуть, что ключевую роль в достижении данных результатов сыграли ведущие ТНК. Так, на 500 крупнейших ТНК мира приходится свыше 30% экспорта обрабатывающей промышленности, 80% – торговли новыми технологиями, 70% – мировой торговли и 50% – всех прямых иностранных инвестиций [5]. ТНК активно инвестируют в научные разработки и производство, являются основными каналами международных инвестиций и трансфера технологий.

Вместе с тем оценка роли ТНК в развитии экономики стран реципиентов весьма неоднозначна. Исследования показывают, что наряду с положительными эффектами (такими, как приток иностранного капитала, трансфер технологий, создание новых рабочих мест, увеличение экспорта) международные корпорации оказывают и негативное воздействие – препятствуют развитию местного производителя, локализованного внутри страны, через навязывание ему неперспективных направлений в международной системе разделения труда; осуществляют захват наиболее развитых и перспективных сегментов рынка принимающей страны. В результате этих действий происходит загрязнение экологии через использование устаревших и экологически опасных технологий, а также сокращение доходов населения и государственного бюджета через использование трансфертных цен и дискриминационной оплаты труда.

Анализируя результаты индустриализации в странах Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, М. Миоззо (M. Miozzo) отмечает: «В Южной Корее в 1969–1989 гг. объем экспорта готовой продукции возрастал ежегодно почти на 20 %, а средняя реальная заработная плата в соответствующих отраслях – на 8 %. В Чили в 1981–1987 гг. объем экспорта готовой продукции возрастал ежегодно на 17 %, а реальная заработная плата снижалась на 5 %» [6, с. 655]. Далее автор подчеркивает, что «в Аргентине для снижения цен производителям предоставлялись льготы: сокращение взноса в Фонд социального обеспечения на 30 %, подоходного налога на производителей и освобождение их от взноса в Фонд национальных автомобильных дорог. В результате национальное производство автомобилей в 1990–1997 гг. возросло почти в пять раз, среднегодовые темпы роста в автомобильной промышленности составляли 28 % (против 7 % в 1980-х и 4 % в 1970-х гг.), доля экспорта возросла от 1 до 47 % (в 1970–1980-х гг. она колебалась в интервале 0–7 %). Почти в три раза возросла производительность труда, а реальная зарплата сохранилась практически на прежнем уровне. Доля зарплаты в издержках производства снизилась от 12,5 до 6,5 %» [6, с. 658].

В целом, М. Миоззо делает вывод, что «государственная политика Аргентины не смогла обеспечить использование преимуществ, предоставляемых ТНК. Национальная промышленность оказалась в тяжелом положении по причине отсутствия институциональной защиты и доступа к международным кредитным рынкам» [6, с. 658], а значительное повышение эффективности производства оказалось выгодным только корпорациям.

Начиная с 1990-х гг. происходит формирование ТНК 4-го и 5-го поколения, используются способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале (СНУК). К ним относятся подрядное промышленное производство, аутсорсинг услуг, франшизинг, лицензирование, управленческие контракты. ТНК координируют деятельность компаний принимающих стран, не участвуя в их капитале. Вклад СНУК в совокупной добавленной стоимости ТНК является крайне незначительным по причине использования внутрикорпоративных цен, что не дает возможность государству взимать справедливые налоги, а работникам получать приемлемую зарплату. Кроме того, СНУК используют методы для обхода социальных и экологических стандартов принимающей страны.

Детальное эмпирическое исследование роли ТНК в мировой экономике не является предметом данной статьи. Феномен ТНК достаточно изучен такими авторами, как А. С. Белоусов [7], В. А. Виноградов, Н. П. Гусаков [8], Р. И. Зименков [9], А. Г. Мовсесян [10], Е. М. Романова [11], Б. М. Смитиенко [12, с. 16], Г. П. Солюз [13], Е. С. Хесин [14] и др. Важно отметить, что влияние ТНК на развитие промышленности практически всех стран мира быстро растет. С точки зрения влияния ТНК на формирование промышленной политики целевых стран ситуация гораздо сложнее, ведь промышленная политика по определению нацелена на регулирование деятельности субъектов хозяйствования в соответствии с интересами страны. Корпоративные интересы, побуждающие ТНК к расширению и инвестированию в развивающиеся страны, заключаются прежде всего в получении доступа и установлении контроля над источниками сырьевых ресурсов, получении налоговых льгот или уходе от налогов вообще, снижении издержек на оплату труда и социальное обеспечение работников, сокращении затрат на экологию или полном отказе от компенсации внешних эффектов. Огромные конкурентные преимущества ТНК перед сравнительно небольшими, локализованными национальными компаниями достигаются не столько за

счет передовых технологий, сколько за счет низких затрат на оплату труда (фактор дешевой рабочей силы) в сочетании с полным отсутствием пенсионного обеспечения и медицинского страхования, а также за счет возможности отказаться от затрат на обеспечение экологической безопасности производства.

Масштаб деятельности, финансовые и технологические возможности ТНК позволяют им, де-факто, стать главными субъектами промышленной политики во многих странах, отодвигая национальные правительства на второй план. Реализуя свои корпоративные интересы, ТНК активно лоббируют снижение социальных, экономических и экологических стандартов в странах-реципиентах. С этой целью используются инструменты лоббирования, международного политического и экономического давления через санкции, подкупа высокопоставленных чиновников в правительстве (коррупции), финансирования вооруженных конфликтов и террористических организаций, предоставление кредитов на заведомо невыгодных условиях, долгового закабаления целевых стран [15].

Под давлением крупных инвесторов и международных финансовых организаций правительства развивающихся стран вынуждены создавать самые благоприятные условия для ТНК в ущерб собственным национальным интересам. В международных организациях заключаются наднациональные торговые соглашения, благодаря которым национальные правительства лишаются возможности проводить законы, направленные на защиту собственного населения и окружающей среды. Основными институтами, обеспечивающими легитимизацию вмешательства ТНК в национальные промышленные политики, являются ВТО, GATS, Международный валютный фонд, Всемирный банк, МБРР, ЕБРР, а также различные международные форумы и промышленные лобби, такие как Международная торговая палата (International Chamber of Commerce, ICC), Трансатлантический бизнес-диалог (Trans Atlantic Business Dialogue, TABD), Совет Соединенных Штатов по международному бизнесу (United States Council for International Business, USCIB), Всемирный экономический форум (World Economic Forum, WEF), Институт международных финансов (Institute for International Finance), Германский торгово-промышленный парламент (Deutscher Industrie und Handelstag (DIHT), Австрийское объединение промышленников (Industriellenvereinigung) и др. [15].

Экономически сильные страны и интеграционные объединения также становятся объектом «внимания» со стороны ТНК. Например, в ЕС понятия «лоббирование» и «представительство интересов» в резолюциях Европейской комиссии являются идентичными и обозначают «любую деятельность, имеющую своей целью повлиять на формирование политики и процессы принятия решений в институтах ЕС» [16]. Лоббирование интересов рассматривается как легитимная составляющая демократической системы, а регулирование представительства интересов (лоббизма) в Европейском союзе является важнейшим звеном в системе согласования интересов субъектов хозяйствования и наднациональных структур. Как отмечает Х. Хаузер, «в настоящее время группы интересов прочно утвердились в статусе участников политического процесса в ЕС» [17, с. 692]. Д. Э. Руденкова приводит следующие данные: «На 2016 год в реестре прозрачности зарегистрированы более 8,3 тыс. лоббистских организаций, среди которых российские ТНК «Газпром» и «Лукойл»» [18, с. 76]. С целью предотвращения доминирования частных интересов над общеевропейскими общественный контроль за деятельностью лоббистов осуществляют общественные организации (Corporate Europe Observatory и AlterEU).

Следует отметить, что влияние экспертных групп и групп интересов в ЕК зависит не столько от их финансовых возможностей (хотя вопросы коррупции периодически всплывают), сколько от их способности генерировать конструктивные идеи, проводить их профессиональную оценку и обоснование, находить и предоставлять необходимую информацию. Данный феномен получил название «экспертотократия». С одной стороны, практика привлечения экспертных групп и групп интересов содействует формированию эффективного экспертно-консультационного механизма (причем не за счет бюджета) и более успешной реализации принятых решений. С другой стороны, как отмечает К. Кристиансен (Th. Christiansen), «подключая к дискуссии представителей частных и общественных интересов, ЕК обходит на своем пути помеху в виде национальных прави-

тельств» [19, с. 76]. При этом П. Боувен (P. Bouwen) подчеркивает, что «это укрепляет ее позиции и позволяет принимать решения в определенных сферах в обход мнению национальных правительств» [20, с. 365].

Такой механизм согласования зачастую приводит к принятию руководящими органами ЕС решений, противоречащих и национальным интересам стран-участниц, и интересам крупных промышленных компаний (например, финансово-технологическое эмбарго в отношении РФ), что напрямую угрожает целостности ЕС как интеграционного объединения. При этом не всегда понятно, интересы каких именно стейкхолдеров поддерживаются (насколько они весомы в экономике ЕС). По сути, ЕК (ссылаясь на отобранные ими «экспертные» мнения) получает возможность отстаивать свои собственные интересы либо интересы стран, не входящих в ЕС.

Теоретико-методологической основой процесса корпоративной глобализации мировой экономики стала доктрина либерализации экономики и дерегулирования деятельности инвесторов (концернов), активно продвигаемая как самими корпорациями, так и международными финансовыми организациями – ВТО, МВФ и Всемирным банком. На практике неолиберальная модель означает неограниченную свободу для движения капитала, неконтролируемую эксплуатацию природных богатств и людских ресурсов в странах, где государство не в состоянии обеспечить защиту национальных интересов.

В рамках неолиберальной доктрины, проводя политику свободной торговли, любые меры государственного регулирования в сфере защиты окружающей среды, социальных стандартов или критериев качества ВТО могут быть расценены как препятствие для торговли и опротестованы. В этом случае соответствующая регламентирующая установка подвергается «тесту на необходимость». Если она будет признана «хоть в чем-то препятствующей торговле», ВТО имеет право принудить страну отменить ее. Влияние ВТО распространяется практически на все страны мира, эта организация реализует свои решения с помощью торговых санкций, крайне разрушительных для развивающихся стран (Северная Корея, Иран, Россия) и совсем не обязательных для основных спонсоров ВТО (США). В решениях ВТО, которые разрабатываются в ходе закрытых переговоров, доминируют интересы промышленно развитых стран, и развивающиеся страны ничего не могут им противопоставить. Вследствие этого влияние международных корпораций на промышленную политику как развивающихся, так и развитых стран существенно усиливается.

Во многих развивающихся странах Азии, Африки и Латинской Америки собственная промышленная политика подменяется политикой ТНК и международных организаций, продвигающих свои корпоративные интересы. При этом отменяются или снижаются налоги, взимаемые с зарубежных инвесторов, что приводит к сокращению поступлений в бюджет и, соответственно, расходов бюджета на финансирование образования, здравоохранения, юстиции. Снижается уровень минимальной оплаты труда, а также требования к пенсионному и медицинскому страхованию работников, что влечет обнищание населения стран-реципиентов, отмену или сокращение стандартов экологической безопасности производства. В результате это приводит к разрушению среды обитания людей и природных экосистем в целевых странах.

Выводы. Кризис в современной экономике необходимо определить прежде всего как кризис отношений, вызванный очередным витком борьбы за доминирование на глобальном рынке, обусловленным появлением новых возможностей, связанных с развитием НТП. Централизованное и целенаправленное разрушение взаимовыгодных международных экономических связей, формировавшихся десятилетиями, приобретает системный характер.

Выявлено две основные причины кризиса, которые на самом деле являются сторонами одного процесса – борьбы за мировое господство. Во-первых, это обострение борьбы между государствами за технологическое доминирование, вызванное переходом к новому технологическому укладу. Во-вторых, обострение борьбы между ТНК и государственными структурами за контроль над ресурсами, вызванное растущей мощью ТНК и их стремлением избавиться от контроля со стороны государства. Основной движущей силой как со стороны корпораций, так и со стороны государств становится стремление доминировать и диктовать свои условия на рынках. Это стремление не ново.

Существенное отличие очередного витка усиления глобальной конкуренции заключается в необходимости для участников занять именно первое место, что обусловлено, с одной стороны, быстрым истощением ресурсов (особенно редких и стратегически важных), с другой – появлением новых возможностей получения неограниченных конкурентных преимуществ за счет эффекта масштаба. Победитель получит все. Проигравшие рискуют потерять субъектность и будут развиваться лишь настолько, насколько позволит лидер, будет это государство или корпорация. Альтернативами такому сценарию могут стать жесткая политическая и экономическая регионализация мировой экономики и локализация производственных цепочек.

Увеличение роли ТНК и обострение борьбы между ними и государственными структурами за контроль над ресурсами обусловлены ходом процесса интеграции локальных промышленных предприятий в международные цепочки добавленной стоимости, при которых меняются качество взаимодействия предприятий с контрагентами и структура их интересов, что неизбежно влечет качественное изменение экономической политики государства. Происходит расширение субъектов национальной промышленной политики за счет включения в их число зарубежных компаний, ТНК и международных организаций. Попытка интегрировать корпоративные интересы ТНК в национальную экономическую политику приводит к существенному росту рисков неопределенности взаимодействия между субъектами и невозможности их государственного контроля, а также рисков доминирования корпоративных интересов над национальными. Основной движущей силой как государств, так и корпораций становится не получение текущей выгоды, а стремление доминировать и диктовать свои условия на рынках, исходя из принципа «победитель получает все». При этом основным критерием результативности становится не норма прибыли, а доля рынка.

Цифровая трансформация экономики как объективный процесс развития нашего общества неизбежна и обусловлена НТП. Борьба за технологическое доминирование в цифровой сфере обусловлена тем, что сегодня цифровые возможности становятся не менее значимым фактором, чем доступность сырья, наличие финансовых ресурсов. Очевидно, что преимущество будет у тех субъектов управления, которые будут контролировать технологии (и технические средства), обеспечивающие координацию деятельности киберфизических систем. Основная задача социально ответственного государства в сложившихся условиях – сохранить свое влияние в вопросах определения приоритетов экономической и социальной политики в соответствии с национальными интересами, обеспечить для этого контроль над используемыми информационными ресурсами, коммуникационными платформами, техническими и программными средствами передачи, хранения и обработки данных.

Список использованных источников

1. Фишер, Й. Китай vs Запад: вторая холодная война? [Электронный ресурс] / Й. Фишер. – Режим доступа: https://zautra.by/news/kитай-vs-zapad-vtoraia-kholodnaia-voina?utm_referrer=https%3A%25. – Дата доступа: 08.07.2021.
2. Гурский, В. Л. Промышленная политика как фактор повышения инновационной восприимчивости в условиях цифровой трансформации экономики / В. Л. Гурский // Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы : сб. науч. ст. : в 4 ч. / Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики Нац. акад. наук Беларуси ; редкол.: В. И. Бельский [и др.]. – Минск, 2017. – Ч. 2. – С. 219–224.
3. Шваб, К. Четвертая промышленная революция : пер. с англ. / К. Шваб. – М. : Эксмо, 2016. – 209 с. – (Top business awards).
4. World investment report, 2013. Global value chains: investment and trade for development / UN Conf. on Trade and Development. – New York ; Geneva : UN, 2013. – 236 p.
5. Кербян, А. С. Роль ТНК в международном производстве: особенности 2000-х гг. : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / А. С. Кербян. – М., 2013. – 22 с.
6. Miozzo, M. Transnational corporation, industrial policy and the war of incentives: the case of the Argentine automobile industry / M. Miozzo // Development and Change. – 2000. – Vol. 31, № 3. – P. 651–680. <https://doi.org/10.1111/1467-7660.00171>
7. Белорусов, А. С. Международный менеджмент и американские ТНК / А. С. Белорусов // США: экономика, политика, идеология. – 1998. – № 3. – С. 89–101.
8. Гусаков, Н. П. Единая промышленная политика: зарубежная практика и опыт для стран ЕЭП / Н. П. Гусаков, И. В. Андропова // Вестн. Рос. ун-та дружбы народов. Сер.: Экономика. – 2014. – № 3. – С. 5–17.

9. Зименков, Р. И. Новые явления в зарубежной деятельности американских ТНК [Электронный ресурс] / Р. И. Зименков // Россия и Америка в XXI веке. – 2015. – № 1. – Режим доступа: <https://doi.org/10.18254/S207054760009955-7>
10. Мовсесян, А. Г. Американские транснациональные корпорации в современной мировой экономике / А. Г. Мовсесян // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2000. – № 12. – С. 103–117.
11. Зименков, Р. Инвестиционная активность американских ТНК как субъектов процесса глобализации / Р. Зименков, Е. Романова // Рос. экон. журн. – 2004. – № 2. – С. 42–55.
12. Смитиенко, Б. М. Противоречия глобализации мировой экономики. Современный антиглобализм и альтерглобализм / Б. М. Смитиенко, Т. А. Кузнецова. – М. : Моск. гос. ун-т печати, 2005. – 131 с.
13. Современные транснациональные корпорации : экон.-стат. справ. / [И. Л. Бубнов, Е. В. Васильева, В. Н. Дакхин и др. ; отв. ред. Г. П. Солюс]. – М. : Мысль, 1983. – 246 с.
14. Хесин, Е. Великобритания: седьмой год подъема / Е. Хесин // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2000. – № 8. – С. 103–106.
15. Вернер, К. Черная книга корпораций / К. Вернер, Г. Вайс ; [пер. с нем. О. Колосовой, А. Шавердяна]. – Екатеринбург : Ультра.Культура, 2007. – 412 с.
16. Green paper: European transparency initiative / Europ. Commiss. – Luxembourg : EUR-OP, 2006. – 17 p. – (COM Documents, 2006/0194 final).
17. Hauser, H. European Union lobbying Post-Lisbon: an economic analysis / H. Hauser // Berkeley J. of Intern. Law. – 2011. – Vol. 29, № 2. – P. 680–709. <https://doi.org/10.15779/Z381Q0B>
18. Руденкова, Д. Э. Лоббизм в европейском союзе: политические аспекты регулирования : дис. ... канд. полит. наук : 23.00.02 / Д. Э. Руденкова. – М., 2016. – 189 с.
19. Christiansen, T. The European Commission: the European executive between continuity and change / T. Christiansen // European Union: power and policy making / ed. J. Richardson. – 3rd ed. – New York, 2005. – P. 99–120.
20. Bouwen, P. Corporate lobbying in the European Union: the logic of access / P. Bouwen // J. of Europ. Public Policy. – 2002. – Vol. 9, № 3. – P. 365–390. <https://doi.org/10.1080/13501760210138796>

References

1. Fischer J. *China vs West: Cold War II?* Available at: https://zautra.by/news/kitai-vs-zapad-vtoraia-kholodnaia-voina?utm_referrer=https%3A%2F%2Fzen.yandex.com&utm_campaign=dbr (accessed 07.08.2021) (in Russian).
2. Hursky V. L. Industrial policy as a factor in increasing innovation susceptibility in the context of digital transformation of the economy. *Strategiya razvitiya ekonomiki Belarusi: vyzovy, instrumenty realizatsii i perspektivy: sbornik nauchnykh statei* [Strategy for the development of the Belarusian economy: challenges, implementation tools and prospects: collection of articles scientific]. Minsk, 2017, pt. 2, pp. 219–224 (in Russian).
3. Schwab K. *The fourth industrial revolution*. New York, Crown Business, 2016. 184 p.
4. United Nations Conference on Trade and Development. *World investment report 2013. Global value chains: investment and trade for development*. New York, Geneva, United Nations, 2013. 236 p.
5. Kerobyan A. S. *The role of TNCs in international production: features of the 2000s*. Abstract of Ph.D. diss. Moscow, 2013. 22 p. (in Russian).
6. Miozzo M. Transnational corporation, industrial policy and the war of incentives: the case of the Argentine automobile industry. *Development and Chang*, 2000, vol. 31, no. 3, pp. 651–680. <https://doi.org/10.1111/1467-7660.00171>.
7. Belorusev A. S. International management and American TNCs. *SShA: ekonomika, politika, ideologiya* [USA: Economy. Politics. Ideology], 1998, no. 3, pp. 89–101 (in Russian).
8. Gusakov N. P., Andronova I. V. Common industrial policy: foreign practice and the experience for CIS. *Vestnik Rossiiskogo universiteta druzhby narodov. Seriya: Ekonomika = RUDN Journal of Economics*, 2014, no. 3, pp. 5–17 (in Russian).
9. Zimenkov R. I. New trends in foreign operations of American transnational corporations. *Rossiya i Amerika v XXI veke = Russia and America in the 21st Century*, 2015, no. 1. (in Russian). <https://doi.org/10.18254/S207054760009955-7>
10. Mowsesyan A. G. American transnational corporations in the modern world economy. *SShA i Kanada: ekonomika, politika, kul'tura = USA & Canada: Economics, Polinics, Culture*, 2000, no. 12, pp. 103–117 (in Russian).
11. Zimenkov R., Romanova E. Investment activity of American TNCs as subjects of the globalization process. *Rossiiskii ekonomicheskii zhurnal* [Russian Economic Journal], 2004, no. 2, pp. 42–55 (in Russian).
12. Smitienko B. M., Kuznetsova T. A. *Contradictions of the globalization of the world economy. Modern antiglobalism and alterglobalism*. Moscow, Moscow State University of Printing Arts, 2005. 131 p. (in Russian).
13. Bubnov I. L., Vasil'eva E. V., Dakhin V. N. (et al.). *Modern transnational corporations*. Moscow, Mysl' Publ., 1983. 246 p. (in Russian).
14. Khesin E. Great Britain: the seventh consecutive year of growth. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya = World Economy and International Relations*, 2000, no. 8, pp. 103–106 (in Russian).
15. Werner K., Weiss G. *Black book of corporations*. Ekaterinburg, Ul'tra.Kul'tura Publ., 2007. 412 p. (in Russian).
16. European Commission. *Green paper: European transparency initiative. COM Documents, 2006/0194 final*. Luxembourg, EUR-OP, 2006. 17 p.
17. Hauser H. European Union lobbying Post-Lisbon: an economic analysis. *Berkeley Journal of International Law*, 2011, vol. 29, no. 2, pp. 680–709. <https://doi.org/10.15779/Z381Q0B>

18. Rudenkova D. E. *Lobbyism in the European Union: political aspects of regulation*. Ph.D. Thesis. Moscow, 2016. 189 p. (in Russian).

19. Christiansen T. The European Commission: the European executive between continuity and change. *European Union: power and policy making*. 3rd ed. New York, 2005, pp. 99–120.

20. Bouwen P. Corporate lobbying in the European Union: the logic of access. *Journal of European Public Policy*, 2002, vol. 9, no. 3, pp. 365–390. <https://doi.org/10.1080/13501760210138796>

Информация об авторе

Гурский Василий Леонидович – доктор экономических наук, доцент, директор Института экономики, Национальная академия наук Беларуси (ул. Сурганова, 1, корп. 2, 220072, Минск, Республика Беларусь). E-mail: vhurski@yandex.by

Information about the author

Vasili L. Hursky – D. Sc. (Econ.), Associate Professor, Director of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus (1 Surganov Str., Bldg 2, Minsk 220072, Belarus). E-mail: vhurski@yandex.by