

Рожков Ю.В.

д-р экон. наук, профессор ХГАЭП

Чёрная И.П.

д-р экон. наук, профессор ВГУЭС

ГЕОФИНАНСОВЫЕ ИННОВАЦИИ ЭПОХИ ПОСТГЛОБАЛИЗАЦИИ

The article deals with the features of innovative factors in the development of geofinance. Given the fact that distribution of postglobalization trends in the world economy due to changes in countries with developing markets, the authors consider the «reverse innovation» and «disruptive innovation» as the most important elements of the new geofinancial system. This system complements and complicates the strategy glocalization of international companies.

Ключевые слова: геофинансы, глобализация, глокализация, инновации, постглобализация.

Дискуссии о характере и последствиях глобального кризиса 2007–2008 г., его второй волны, рецессии, поразившей экономику ряда стран, актуализировали значимость проблем содержания, особенностей, факторов и трендов глобализации, вплоть до споров о её завершении и наступлении новой эпохи, всё чаще называемой учёными «постглобализация». Интерес к этой проблематике усиливается изучением зародившегося в рамках глобализации научного направления, получившего название «геофинансы».

«Постглобализация» как термин введён в научный оборот в 1993 г., когда учёный Р.У. Кокс (R.Y. Cox, Канада) использовал его в развитии идей международной политической экономии, стоящей на позициях неомарксизма, анализируя комплекс последствий глобализации [15]. В 1996 г. соотечественник Кокса Э. Хеллеинер (E. Helleiner) посвящает статью финансовым аспектам постглобализации [22]. В 1995 г. австралийский социолог М. Уотерс (M. Waters), показывая различия эпох глобализации и постглобализации, понимает под последней освобождение социальных отношений от материальных референций, что возможно, например, в виртуальном киберпространстве, то есть при коммуникации посредством компьютерных сетей [28]. Такая позиция была подвергнута критике российским исследователем Д. Ивановым,

написавшим в своей работе (2002), что идея М. Уотерса адаптировать с помощью нового понятия теорию глобализации к новым условиям рискованна, так как «переход от взаимодействий в реальном пространстве к взаимодействиям в виртуальном пространстве может с равным успехом интерпретироваться и как гипер-глобализация – экспансия социальных процессов в новые формы пространственности, и как де-глобализация – редукция действительной пространственности социальных процессов» [5]. Учитывая, что в этот период в роли теоретического «пасынка» глобализации выступала глокализация (анг. *glocalization* – языковое новообразование, словосочетание производное от «*global*» и «*localization*») показательно замечание У. Марлинга (W. Marling) об уменьшении силы некоторых категорий: модернизация и глобализация продолжают, но уже на культурном горизонте появился постглобализм [24]. Добавим, что и глокализация – термин, использование которого было инициировано Мировым Банком в 90-х годах XX в., до сих пор мало известно экономической науке; она анализировалась, прежде всего, в социокультурном аспекте и, по мнению Р. Робертсона, представляла собой одновременно глобальные и локальные тенденции в их единстве, в конечном счёте, взаимодополняемые и взаимопроникающие друг в друга, хотя в конкретных си-

туациях способные на столкновение [27]. Вместе с тем, постглобализм в конце 90-х гг. XX в. начинает рассматриваться как принцип будущего мироустройства: «подвижный и зыбкий контур новой мировой анархии» в интерпретации А. Неклессы [9].

Очередной виток внимания исследователей к проблемам постглобализации и постглобализма связан с развитием глобального кризиса. В 2008 г. применение принципа постглобализма для обозначения меняющихся геоэкономических реалий предложили участники Мирового общественного форума «Диалог цивилизаций» [26]. Такой подход, отражающий переход от однополярной к многополярной модели мироустройства, получил продолжение в исследованиях У. Хана (W. Hahn), Э. Джонса (A. Jones), Д. Хелда и Э. Макгрю (D. Held A. and A. McGrew) и других авторов [20; 21; 23]. Следует признать, что методология постглобализации как процесса, основанного на модели «постглобализм», ещё не сформировалась, в ней можно выделить лишь некоторые теоретико-концептуальные основания. В качестве её основы называют идеологию, альтернативную неолиберальной парадигме и традициям транснациональной демократии [14]. Начало эпохи постглобализации связывают с событиями 2001 г. – кризис доткомов (интернет-компаний, *англ.* – *dot com*) 10 марта или теракт 11 сентября. В ней под действием глобального кризиса выделилось три основных тренда:

- нарастающая бедность в развитых странах как следствие их латентной деиндустриализации («новая бедность»);

- психологическая и технологическая, но не политическая готовность стран третьего мира к дальнейшему самостоятельному экономическому развитию;

- гиперболизированные финансовые рынки, чрезмерно увеличенные социальные обязательства, раздутые глобальные корпорации как препятствия к преодолению бедности за счёт новой волны индустриализации [3].

Таким образом, важнейшей характеристикой постглобализации являются по-

следствия переноса производства из развитых государств в третьи страны в эпоху глобализации. Как показывает анализ, глобальный кризис наиболее сильно ударил по занятости в странах с наиболее высокими долями услуг в экономике, где финансовый сектор превратился из сектора, обслуживающего сферу обращения, в сектор, обеспечивающий основной вектор развития экономики. В процессе распространения кризиса происходила передача негативных тенденций по двум основным каналам: через сокращение притока или оттока инвестиций из развитых стран в развивающиеся и через сокращение совокупного спроса в развитых странах.

Действие второго канала вело в свою очередь к сокращению экспорта развивающихся стран в развитые и сокращению доходов участвующих в производстве в развитых странах трудовых мигрантов. Экономический спад, банкротство предприятий, сжатие финансовых рынков и серьёзные ограничения доступа к кредитам выразились в резко возросшей безработице и, как следствие, падении жизненного уровня затронутых ею слоёв населения развитых государств Европы и Америки. Многие страны прибегли к крупномасштабным расходам своих резервов в целях стимулирования спроса и экономической активности, направляя эти средства на инвестиции в инфраструктурные, энергетические и экологические проекты. Одновременно государства стали вводить меры жёсткой экономии бюджета, приведшие к урезанию социальных расходов. В итоге к быстрому и полному выходу из глобального кризиса оказались неспособными ни G-8 и G-20, ни G-2, обозначающая пару США – Китай [13].

Однако последствия кризиса, его второй волны и влияние рецессии на развитые и развивающиеся страны оказались разными. Несмотря на пессимистические прогнозы, экономике США удалось восстановиться до докризисных уровней уже в середине 2010 года, а со второго полугодия 2011-го года рост экономики заметно ускорился. По оценке бюджетного

управления Белого дома, по итогам 2012 года американский ВВП должен прибавить 2,6 %, дефицит бюджета составит 1,2 трлн долл., что составляет почти 8 % ВВП, но на 120 млрд долл. меньше предсказанного дефицита. Снижается и безработица: на конец августа 2012 г. она уменьшилась до уровня 8 % (на пике кризиса была 10 %). Стабилизировалась на новых уровнях продажа домов, в этой отрасли, ставшей источником глобального кризиса, даже наметилась тенденция к росту [12]. В отличие от США, еврозона характеризуется как экономика, постепенно сползающая в затяжную рецессию. Если в среднем по Евросоюзу ВВП в I квартале 2012 г. в квартальном исчислении не изменился, то падение ВВП как зоны евро, так и ЕС в целом во втором квартале составило 0,2 %. В годовом выражении страны блока потеряли 0,4 % экономического роста, а в среднем по 27 странам ЕС – 0,2 % [3].

Неоднозначной остаётся и экономическая ситуация в странах БРИКС. Экономический бум Бразилии, к примеру, пошёл на спад уже в 2011 году, а в 2012 году её экономика практически стала стагнирующей. Уменьшение темпов экономического роста демонстрирует Индия. Пока сохраняют свои позиции остальные страны этого союза. Экономический рост в первом и во втором кварталах 2012 г. составил соответственно: ЮАР – 2,7 % и 3,2 %, Россия – 4,9 % и 3,9 %, Китай – 8,1 % и 7,6 %.

На мировой арене уделяется внимание и новой группировке стран, получившей название МИСТ (MIST: Mexico, Indonesia, South Korea, Turkey). Эти четыре государства также показывают экономический рост со следующими показателями в первом и втором кварталах 2012 соответственно: Мексика – 4,6 % и 3,3 %, Индонезия – 2,1 % и 6,4 %, Южная Корея – 2,8 % и 2,4 %, Турция – 3,2 % и 10,3 %.

Такая ситуация в целом подтверждает прогнозы развития мировой экономики, например, по данным Credit Suisse: мировая экономика будет расти на 3,4 % в 2012 году, темпы роста развивающихся стран останутся относительно устойчи-

выми, в то время как развитые страны будут заметно отставать. При этом сохранится десинхронизация расходящихся трендов роста среди крупнейших экономик, доминирующими движущими силами станут монетарные условия, при этом средний уровень волатильности будет понижаться [10]. Во многом такой прогноз связан с изменением геофинансовых факторов развития современного мирового хозяйства.

Появление понятие «геофинансы» связано с развитием глобализации. По мнению Ш. Голдфингера (Ch. Goldfinger), геофинансы, то есть новое финансовое пространство-время, игнорирующее законы географии и национальные границы, представляют собой синтез мировых денег, информационной технологии и либерализации законодательного регулирования [17]. Поэтому в структурном плане геофинансы – это глобальная сеть традиционных и виртуальных, дематериализованных финансовых рынков и действующих на них посредников. Сложившаяся к началу современной эпохи геофинансовая система по своим масштабам и механизмам функционирования наиболее адекватна процессу глобализации. Важной характеристикой геофинансов, является их развитие по своим собственным законам, которое приводит к отрыву от национальных финансовых систем, означая частичное перемещение функций регулирования к мировым финансовым центрам, главным критерием экономической деятельности которых является максимальная прибыльность [8]. В результате действия таких факторов ослабление американского доллара и евро способствует появлению проектов собственных валют региональных интеграционных союзов: замены североамериканской валютной единицы «амеро» – «универсальным долларом суверенных государств» в торгово-экономическом объединении США, Канады и Мексики; разработки азиатской валютной единицы – АКЮ 2; использования арабского динара в качестве коллективной региональной валюты араб-

ских государств; расширения сферы использования австралийского доллара в Новой Зеландии, Папуа-Новой Гвинее; разработки механизмов использования африканского франка в экономическом и валютном сообществе Центральной Африки; создания условий применения западноафриканского франка в Экономическом и валютном союзе Западной Африки и т.д. В качестве своеобразного «вызова» долларовой системе в апреле 2011 г. группировкой БРИКС было озвучено решение постепенного перехода в расчётах внутри блока на национальные валюты [11]. Показательно, что и на саммите АТЭС во Владивостоке в сентябре 2012 г. президент РФ В.В. Путин призвал к созданию множественности резервных валют с использованием возможностей стран макрорегиона для избавления от излишних деривативов, повышения дисциплины и устойчивости мировых финансов.

Угроза второй волны глобального кризиса и затяжной рецессии требует новых инструментов регулирования мирового рынка. Показательна позиция аналитиков банка HSBC (Hongkong and Shanghai Banking Company – Банковская компания Гонконга и Шанхая), считающих, что Россия, Индия, Китай и Бразилия уже вытащили планету из рецессии во время прошлого кризиса, но шансов повторить этот «трюк» нет: у них слишком мало денег и слишком много своих проблем. Четыре года назад страны БРИК (тогда без ЮАР) почти одновременно запустили масштабные программы стимулирования своих экономик. Это и спасло мировую экономику от разрастания кризиса: снова выросли цены на сырьё, спрос получил мощный импульс, международная торговля начала оживать. Но эти страны расплатились за стимулирующие пакеты ростом инфляции и различного рода пузырями на своих рынках и повторить это, даже во имя блага всей планеты, они не смогут [2].

Однако такой прогноз не учитывает изменения сущности глобализационных процессов, современный этап которой – постглобализация стимулирует прежде

всего у развивающихся рынков развитие инновационной составляющей геофинансов как сферы высоких геоэкономических технологий.

В этом плане заслуживает внимания данные аналитического доклада «Глобальный индекс инноваций 2012» (Global Innovation Index 2012), подготовленного Международной бизнес-школой INSEAD и Всемирной организацией интеллектуальной собственности (World Intellectual Property Organization, WIPO) и охватившего 141 страну. США продолжают оставаться в десятке стран инновационным лидером, однако демонстрируют относительное ослабление показателей в таких областях, как образование, подготовка кадров и развитие инноваций. В результате рейтинг США в 2012 году был понижен с 7-го до 10-го места. (В 2009 г. США были на 1-ом месте). Страны БРИКС показывают иную динамику. Хотя Китай, Индия и Бразилия за год снизили свои позиции соответственно с 29-го на 31-ое место, с 62-го на 64-ое, с 47-го на 58-ое, но некоторые показатели инновационного развития оказались очень успешными. Так, Китай по показателям в таких областях, как ключевые знания и развитие технологий, уступает только Швейцарии, Швеции, Сингапуру и Финляндии. По глобальному индексу инновационной эффективности, показывающему какие страны лучше других воплощают инновационные идеи в практические результаты, первые два места среди десяти лидеров глобальной инновационной эффективности занимают Китай и Индия. Россия в 2012 году заняла 51-ое место в общем рейтинге. Сильные стороны России связаны с качеством человеческого капитала, развитием бизнеса и знаний, слабые – с несовершенством институтов, низкими показателями развития внутреннего рынка и результатами творческой деятельности. На 5 позиций улучшила своё положение ЮАР, поднявшись с 59-го на 54-ое место в рейтинге [16].

Особенности отмеченного выше тренда технологической готовности стран

третьего мира к дальнейшему самостоятельному экономическому развитию, формирующегося в условиях постглобализации, убедительно показывают исследования индийского учёного В. Говиндараджана (V. Govindarajan), выделившего в современной истории пять периодов распространения инноваций:

– первая стадия (1950-е – 1960-е гг.) – глобализация рынка – совпадала с экспансией и проникновением транснациональных корпораций в самые отдалённые, ослабленные в ходе двух мировых войн, территории. В этот период лидерство в инновациях принадлежало преимущественно США, которые экспортировали готовую продукцию на внешние рынки;

– вторая стадия (1970-е – 1980-е гг.) – глобализация ресурсной базы, связанной с деятельностью американских корпораций по переносу производства в третьи страны для получения максимальной эффективности и низкой себестоимости продукции. По-прежнему инновационные разработки проводились для удовлетворения потребностей развитых стран. Но центры R&D (Research & Development, акроним – НИОКР) создавались по всему миру. Глобализация ресурсов была обусловлена двумя революциями: идеологической, основанной на идеях свободного рынка, открытого для глобальной конкуренции и уменьшающего политические риски для размещения производства в разных странах, и технологической, сокращающей издержки координации и обеспечивающей доступ к распределённым ресурсам;

– третья стадия (1990–2005) – глокализация, показавшей ТНК недостаточность модели первых стадий для успешной конкуренции на локальных рынках. Сформированная модель позволяла существенно сокращать издержки производства, однако не была успешной в конкурентной борьбе на местах. Как следствие, транснациональный бизнес сосредоточился на разработке специализированных решений и выпуске продукции под нужды конкретного местного рынка. Инновации по-прежнему разрабатывались в

центре, но продукты и услуги модифицировались под конкретные запросы рынков. Стратегия производства глобальных товаров с адаптацией под местные рынки была эффективной и привлекательной до тех пор, пока глокализация разворачивалась на подобных рынках. Исторически, американские компании легко сбывали свою продукцию в Японии и Европе, где потребители не имели существенных отличий. Однако адаптация глобальных продуктов, созданных для США, в Индии не принесёт дохода.

– четвёртая стадия (1990–2005 гг.) – обратная (реверсивная) инновация. В начале реверсивно-инновационного процесса компании фокусировались на производстве товаров по принципу «в стране, для страны» («in country, for country»). Это означало, что транснациональный бизнес больше не стремился создавать глобальные товары, переделывая их под нужды внутренних рынков, а создавал продукты, которые пользовались максимальным спросом в каждом конкретном регионе. Выгода компаний связана с использованием глобальных ресурсов и технологий;

– пятая стадия (с 2005 г.) – возвращённые инновации. Компании завершают реверсивно-инновационный процесс, используя инновации, первоначально созданные в развивающихся странах, и адаптируя их для нужд глобального мира. Этот период начинается с лозунга «в стране, для мира» («in country, for the world»). Развивающиеся рынки, такие как Индия, Бразилия, Китай и Россия имеют огромную ёмкость. Они создают половину мирового ВВП и больше чем 40 % мирового экспорта. Но потребители в этих странах значительно отличаются от потребителей в развитых странах. Главное отличие – в доходе на душу населения: для примера, 44 000 долларов в США против 1 000 в Индии. Развивающиеся рынки, таким образом, характеризуются парадоксом: они имеют мегарынки и микропотребителей. Ключ к решению в обратных инновациях, стимулирующих экономический рост не только на внутренних рынках развивающихся стран, но

и рынках транснациональных корпораций [18].

В исследованиях В. Говиндараджана понятие «обратных инноваций» занимает особое место. Оно обозначает феномен, когда изобретения, сделанные и реализованные в развивающемся мире, затем выводятся на рынки развитых стран. Обратными рассматриваемые инновации являются по отношению к традиционным принципам, по которым десятилетиями расширяли свои рынки производители из богатых стран, используя рассмотренную выше стратегию глокализации – адаптации глобальных товаров под местные рынки. Обратными инновациями являются, например, разработанные в Индии ручной электрокардиограф и компьютерный ультразвуковой аппарат американской компании GE (General Electric); переносной, не потребляющий электроэнергию холодильник ChotuKool фирмы Godrej; самый дешёвый в мире автомобиль Tata Nano; недорогие фильтры для воды Swach, также созданные концерном Tata. И хотя стратегии глокализации и обратных инноваций, по сути, противоречат друг другу, очевидно, что в ближайшем будущем обе эти стратегии будут сосуществовать, взаимно обогащая и дополняя друг друга [6; 19]. Заинтересованность крупных корпораций в сохранении обеих стратегий подчёркивают и некоторые эксперты, негласно используя принцип Парето: «в развивающихся странах стратегия производства товара, который при 20 % стоимости от западного аналога обладает 80 % его качества, позволит наполнить их огромные рынки, а затем заполнить Запад адаптированными продуктами» [25]. В таких условиях основной задачей акторов (участников) инновационной политики на всех её уровнях становится создание определённых условий, стимулирующих экономический рост.

Подчеркнём, что субъектами обратных инноваций являются не столько филиалы и представительства крупнейших компаний развитых стран, сколько национальные фирмы стран с развивающимися рынками. Именно в этом и видят ос-

новную угрозу однополюсной глобализации её исследователи, называя «обратным ударом», то есть действием, которое оборачивается против того, кто его совершает, – непредвиденные последствия инвестиций, сделанные западными компаниями в третьих странах. Созданные ими рынки порождают сегодня огромную по силе волну: на них создаются революционные продукты и инновационные технологии, благодаря чему и зрелые корпорации, и новички предлагают мировому рынку товары и услуги с очень привлекательным соотношением цены и качества. В конечном счёте, такие компании могут захватить значительную долю на рынках Европы и США. Конечно, эти тенденции лишь зарождаются, и компании из развивающихся стран, как правило, сталкиваются сегодня с колоссальными трудностями. Но уже сейчас есть первые признаки того, что вскоре можно ждать «обратного удара инноваций» со стороны развивающихся рынков [1].

Показателен в этом плане опыт КНР, которая чаще всего ещё оценивается как «мировой сборочный цех», однако осуществляемая там модернизация должна превратить страну в будущем в новый локомотив мировой экономики. Приведём лишь несколько примеров. Голландская компания NXP (Next eXPerience) Semiconductors, основанная в 2006 г. корпорацией Philips как поставщик полупроводниковых компонентов, в настоящее время основную деятельность осуществляет в континентальном Китае. NXP является лидером в технологии NFC (Near Field Communication – «коммуникация ближнего поля») в таких приложениях, как смартфоны и планшеты, опережая конкурентов (Qualcomm, Broadcom и Intel). Клиентами NXP в приложениях, где смартфоны и планшеты используют NFC-технологии, являются Apple, Nokia и Samsung. Существуют примеры обратных инноваций и в финансовой сфере. Так, по данным Citigroup – крупнейшего международного финансового конгломерата, являющегося одним из мировых лидеров в сфере финансового обслуживания, в его китайском подразделении, от-

вечающем за слияния и поглощения, внешние сделки составляют львиную долю всего оборота, что свидетельствует о начале внешней экспансии китайских компаний. Заслуживает внимания и история банка HSBC (Hongkong and Shanghai Banking Company – Банковская компания Гонконга и Шанхая), основанного в 1865 году в Гонконге для финансирования торговли между Китаем и Европой и представляющего в настоящее время один из крупнейших финансовых конгломератов в мире. После приобретения в 1992 г. английского банка Midland штаб-квартира компании переехала в Лондон. По рейтингу журнала Forbes 2011 г. банк является крупнейшей (по капитализации) компанией в Европе и второй в мире. Не менее убедительны и результаты рейтинга крупнейших по объёму выручки компаний Fortune Global 500 за 2012. Среди всех 500 компаний, которые вошли в рейтинг, 132 представляют США, 73 – Китай и 68 из Японии.

Анализ последствий «обратного удара» инноваций развивающихся стран во многом объясняет «подрывной» характер обратных инноваций. Подрывные инновации (*disruptive innovation*), по мнению автора данного термина К. Кристенсена, – это инновации, благодаря которым формируются новые рынки и новые сети создания стоимости. Эти инновации делятся на два типа. Для первого характерно появление на рынке нового продукта, принципиально отличающегося от существующих и имеющего худшее качество, но имеющего скрытый потен-

циал для модернизации. Второй тип предполагает выход на новый рынок, на котором аналогов продукта вообще не существует, а потому есть возможность получения высокой прибыли. Основными характеристиками подрывных инноваций являются:

- реализация молодыми компаниями или компаниями – новичками на данном рынке, – а также лидерами рынка, которые не хотят потерять свою нишу и перспективы роста;

- в основе продукта, как правило, лежит новая, очень сложная технология, но сам продукт обязательно должен быть простым и удобным в использовании;

- низкое качество и низкая цена при отсутствии альтернативы;

- новые потребители, включая тех, кто раньше не имел альтернативы данному продукту для удовлетворения своих потребностей; и тех, для кого раньше такой продукт был недоступен из-за высокой цены;

- воздействие на инновационный процесс предполагает завершение кривой технологического цикла на данном рынке и начало его на новых рынках [7].

Рассмотренные нами формы инноваций не являются единственно возможными. Они дополняют давно применяемые формы инноваций. Однако на сегодняшний момент они очень чётко отражают свою геофинансовую направленность, вписываются в постглобализационные процессы и будут самым серьёзным способом влиять на мировые рынки.

Литература

1. Браун Дж. С., Хейгел Дж. Обратный удар // The McKinsey Quarterly. 2005. № 1. URL: <http://www.econfin.ru/rus/library/stratmanage/interesting/changesperiod/index.php?5382> (дата обращения: 02.09.2012).

2. БРИК не смогут спасти мир от нового кризиса. URL: <http://stockinfocus.ru/2012/07/24/hsbc-brik-ne-smogut-spasti-mir-ot-novogo-krizisa> (дата обращения: 22.09.2012).

3. Быков П., Гурова Т., Механик А., Рогожников М. Доклад «Справедливость экономического роста». Мировой

политический форум. Ярославль, 2011. URL: <http://www.gpf-yaroslavl.ru/upload/medialibrary/0cb/0cb6aa0d8fdfa076e8b8c568fb5698bb.pdf> (дата обращения: 11.08.2012).

4. Германия не уберегла соседей от экономического спада. URL: <http://politikan.com.ua/posts/view?id=54034&print=1> (дата обращения: 07.09.2012).

5. Иванов Д. Эволюция концепции глобализации // Телескоп : наблюдения за повседневной жизнью петербуржцев. 2002. № 4. URL: http://www.teleskop-journal.spb.ru/files/dir_1/article_content126113075438811

7file.pdf (дата обращения: 01.09.2012).

6. Иммельт Дж., Говиндараджан В., Тримбл Кр. «Книгу перемен» пишет GE // Harvard Business Review – Россия. Январь-февраль 2010. С. 75–84.

7. Кристенсен Кл. М. Дилемма инноватора. Как из-за новых технологий погибают сильные компании. М. : Альпина Бизнес Бук, 2004. 239 с.

8. Кочетов Э.Г. Геоэкономический подход к внешнеэкономической стратегии России на современном этапе // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2011. № 10. С. 23–29.

9. Неклесса А. Глобальные сдвиги и их воздействие на российское общество. Выступление на круглом столе «Российское общество в контексте глобальных изменений», МЭМО, 17, 29 апреля 1998 г. URL: <http://www.archipelag.ru/geoeconomics/global/challenge/shift/> (дата обращения: 21.08.2012).

10. Прогноз развития мировой экономики на 2012–2013 годы от Credit Suisse. URL: <http://eurodollar.com.ua/2011/12/prognoz-razvitiya-mirovoj-e-konomiki-na-2012-2013-gody-ot-credit-suisse.html> (дата обращения: 11.08.2012).

11. Рожков Ю.В., Чёрная И.П. Геофинансовые проблемы развития интеграционных процессов в условиях постглобализма // Таможенная политика на Дальнем Востоке. 2012. № 3. С. 34–42.

12. Сигал Е. Капитал Америка : возвращение легенды // Коммерсантъ Деньги. 2012. № 34 (891). URL: <http://www.kommer-sant.ru/doc-y/2001631> (дата обращения: 16.08.2012).

13. Чёрная И.П. Постглобализм versus глокализация : новые вызовы региональному развитию // Сб. науч. ст. «Тихоокеанская Россия – проблемы и возможности модернизации» / под науч. ред. В.В. Горчакова. Владивосток : Изд-во ВГУЭС, 2012. С. 93–94.

14. Bullon-Cassis L. Towards «Post-Globalization»? Neoliberalism and Global Governance after the Global Financial Crisis // W-2011. URL: http://www.cris.unu.edu/fileadmin/workingpapers/W-2011-1_new.pdf (дата обращения: 23.07.2012).

15. Cox R.W. Structural issues of global governance: implications for Europe // Gramsci, Historical Materialism and International Relations. Edited by St. Gill.

York University, Toronto 1993, p. 259–289.

16. Global Innovation Index 2012. URL: <http://www.globalinnovationindex.org/gii/GII%202012%20Report.pdf> (дата обращения: 21.08.2012).

17. Goldfinger Ch. Innovation in Financial Services// Communications & Strategies, no. 48, 4th quarter 2002, p. 139–160.

18. Govindarajan V. The Case for «Reverse Innovation» Now // Bloomberg businessweek. 2009. October 26. URL: <http://www.businessweek.com/stories/2009-10-26/the-case-for-reverse-innovation-nowbusinessweek-business-news-stock-market-and-financial-advice> (дата обращения: 26.08.2012).

19. Govindarajan V., Trimble Ch. Reverse Innovation: Create Far From Home, Win Everywhere. Harvard Business Review Press, 2012. 256 p.

20. Hahn W. 10: The Magic Number of Endtime Post-Globalism // Money: Ends & Trends. 2009. № 12. URL: <http://www.eternalvalue.com/adownload/MET-12-09.pdf> (дата обращения: 05.07.2012).

21. Held D., McGrew A. Globalization/Anti-Globalization: Beyond the Great Divide. Cambridge: Polity Press, 2007, 304 p.

22. Helleiner E. Post-globalization. Is the financial liberalization trend likely to be reversed? // States Against Markets: The Limits of Globalization. Edited by R. Boyer and D. Drache. Routledge, 1996, p. 193–210.

23. Jones A. Globalization: Key Thinkers. Polity: Cambridge, UK and Malden, MA, 2010; 260 p.

24. Marling W. Globalisms: Imaginary and Real. Review Essay // American Studies, Summer/Fall 2000. URL: <https://journals.ku.edu/index.php/amerstud/article/viewFile/3114/3073> (дата обращения: 03.09.2012).

25. «Reverse innovation»: pire encore que les délocalisations! URL: <http://reindustrialisation.blogspot.fr/2012/03/reverse-innovation-pire-encore-que-la.html> (дата обращения: 03.09.2012).

26. Rhodes Declaration 2008. URL: http://www.wpfdc.org/index.php?option=com_content&view=article&id=56:rhodes-declaration-2008&catid=8&Itemid=122&lang=en (дата обращения: 14.07.2012).

27. Robertson R. Globalization: Social Theory and Global Culture, 1992, p. 164.

28. Waters M. Globalization (Key Ideas). Routledge, 2001, p. 20–40.