

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ МОНОПОЛИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА

© 2014 г. **А.В. Кузнецов***

*Институт международных отношений
Национального авиационного университета, Киев*

В статье рассмотрены институциональные основы привилегированного положения США в системе международного разделения труда, проанализированы истинные, а не декларируемые причины англосаксонского глобального лидерства. Сделан вывод, что формирование евразийской системы управления хозяйством может стать реальным проектом по преодолению англосаксонского монополизма на мировой экономической арене.

Ключевые слова: США, монополии, ТНК, международное разделение труда, глобализация, Великобритания, централизация финансовой системы, неэквивалентный обмен.

Сегодня практически все страны мира (а их около 200) принимают активное участие в международном разделении труда. При этом не каждая страна в состоянии получать адекватную компенсацию от устоявшегося международного обмена факторами производства. Следует отметить, что после Второй мировой войны США обеспечили себе исключительные институциональные привилегии при перераспределении в свою пользу добавленной стоимости, создаваемой другими субъектами экономической глобализации. Речь идёт, прежде всего, о фактической монополизации США институтов, устанавливающих основные правила взаимодействия на мировой экономической арене.

Матрица глобального неравенства

Считается, что сам термин «глобализация» был введён в оборот американским экономистом Т. Левиттом в статье «Глобализация рынков», опубликованной в 1983 г. в журнале «Гарвард бизнес ревью», который определил глобализацию как процесс слияния рынков отдельных продуктов, производимых транснациональными компаниями [5]. Как показала практика, данное определение полностью оправдало себя. Сегодня на ТНК приходится 80% глобальной цепочки создания стоимости (*global value chain*), включающей в себя разработку товара, его производство, маркетинг, реализацию на рынке и послепродажное обслуживание. В 2012 г. продажи иностранных филиалов ТНК возросли до 26 трлн. долл. (36,3% мирового ВВП), в то время как занятость на них составила лишь 72 млн. человек (2,2% общего количества работающих в мире) [21, р. x-xvi]. Можно смело утверждать, что такой колоссальный разрыв

* КУЗНЕЦОВ Алексей Владимирович – доктор экономических наук, профессор Института международных отношений Национального авиационного университета, г. Киев.
E-mail: kuznetsov0572@mail.ru

Таблица 1

**ТНК стран БРИКС и «Группы семи» в рейтинге 500 крупнейших компаний
мира по размеру рыночной капитализации**

Страна	Количество компаний					
	2003 г.	2008 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
<i>«Группа семи»</i>	<i>393</i>	<i>327</i>	<i>318</i>	<i>307</i>	<i>322</i>	<i>331</i>
США	234	169	163	160	173	184
Япония	58	39	42	35	36	34
Великобритания	32	35	32	34	38	36
Франция	24	31	27	24	23	24
Канада	19	24	27	27	25	26
Германия	18	22	19	19	19	20
Италия	8	7	8	8	8	7
<i>БРИКС</i>	<i>12</i>	<i>66</i>	<i>68</i>	<i>69</i>	<i>63</i>	<i>57</i>
Китай	0	25	23	27	22	22
Россия	7	13	11	11	10	8
Бразилия	2	11	12	11	12	10
Индия	3	13	16	14	12	12
Южная Африка	0	4	6	6	7	5

FT Global 500 // Financial Times (<http://www.ft.com>)

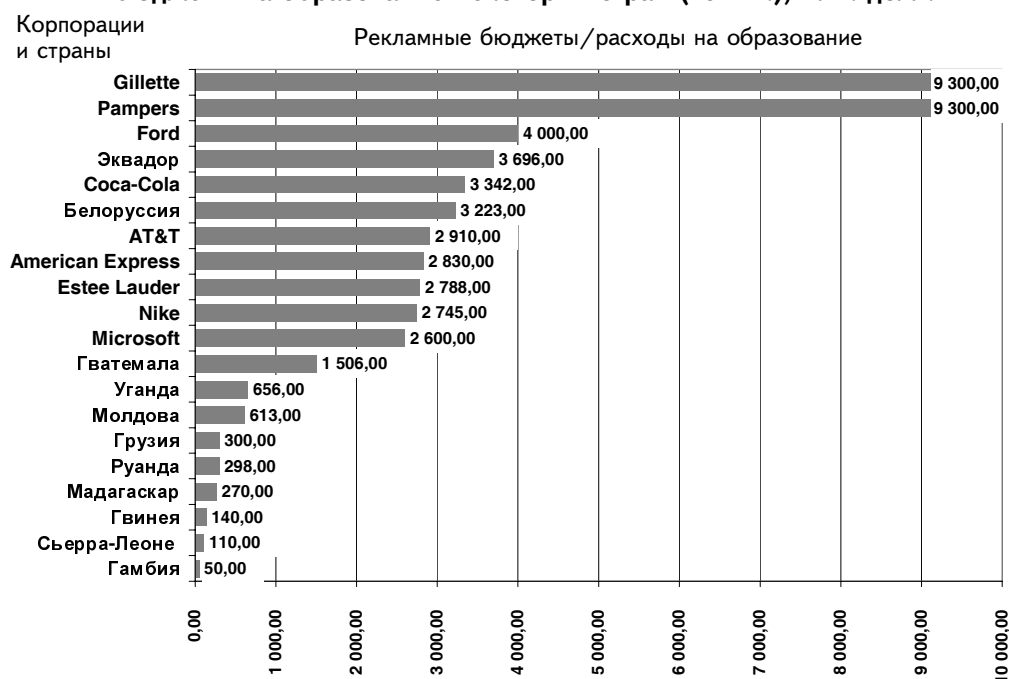
между числом занятых в иностранных филиалах ТНК и доходами от их деятельности – основная причина мировых дисбалансов и растущей диспропорции между развитыми и развивающимися странами. Из 100 крупнейших субъектов экономической глобализации только 60 – это государства, остальные 40 – транснациональные компании. Самые крупные ТНК имеют доходы, превышающие бюджеты большинства государств. Например, доходы крупнейшей американской ТНК «Эксон-Мобил» в 2012 г. составили 453 млрд. долл., что превышало государственные бюджеты более 190 стран мира, включая Россию, Индию, Нидерланды, Норвегию.

Следует подчеркнуть, что подавляющее большинство крупнейших и наиболее прибыльных ТНК происходят из индустриально развитых стран. Так, в рейтинге газеты «Файнэншл таймс» 500 крупнейших компаний мира по размеру рыночной капитализации за 2013 г. присутствовала 331 компания из стран «Группы семи», включая 184 компании из США. В то же время компаний стран БРИКС в рейтинге насчитывалось только 57, из которых лишь 8 – российских. Причём по сравнению с 2011 г. число ТНК стран БРИКС уменьшилось на 12, а количество ТНК стран «Группы семи» возросло на 24 (табл. 1).

Итак, наибольшее количество ТНК, а соответственно доходов от международного разделения труда, приходится на США. Американские ТНК – лидеры глобализации не в последнюю очередь вследствие создания различного рода монополий в системе международных отношений. Рассмотрим отдельные структурные элементы данной институциональной матрицы.

Реклама. Один из основных факторов доминирования американской продукции на рынках других стран – целенаправленная идеологическая обработка населения принимающих стран через навязывание потребительской куль-

**Рис. 1. Затраты американских корпораций на рекламу (2013 г.)
и бюджеты на образование некоторых стран (2012 г.), млн. долл.**



Источники данных: [18; 15; 20].

туры. В результате проведения агрессивной рекламы постоянное потребление престижных марок автомобилей, кока-колы, сигарет, стиральных порошков, фильмов, мобильных телефонов, зубной пасты и многих других товаров и услуг становится насущной необходимостью и приоритетной жизненной потребностью человека, что зачастую идёт вразрез с действительным положением дел [18, р. 204]. Например, рекламные бюджеты крупнейших американских ТНК многократно превышают расходы на образование в развивающихся и даже в некоторых постсоциалистических странах (рис. 1). Поэтому национальные государства в большинстве случаев просто не в состоянии соперничать с транснациональными рекламодателями в контексте формирования некоей альтернативной системы ценностей, выходящей за пределы индивидуалистической потребительской культуры.

Однако действительно ли продукция ТНК способна удовлетворить базовые биологические и культурные потребности различных стран и народов? С позиций консюмеризма ответить на данный вопрос довольно сложно. Ясно только одно – с учётом диспропорционального распределения доходов между ТНК и принимающими их странами, ни о каком достижении равенства в уровнях жизни речи идти не может. Как отмечает российский политолог Т. Ровинская, богатые западные страны, распространяя по миру при помощи подконтрольных им СМИ либеральную идеологию, культуру, нормы и ценности, оказывают разрушительное воздействие на культурное и национальное самосознание менее развитых бедных стран. «Пропагандируя западный стиль жизни, западные СМИ создают у этих наций ложные представления о доступности жизненных благ, которыми пользуются граждане богатых стран, в результате у

людей возникает стойкий конфликт с реальной действительностью и отторжение традиционных ценностей своего народа» [10, с. 83].

Мировые рынки сырья. Важным компонентом закрепления лидирующих позиций страны на мировой арене считается контроль над основными источниками природного сырья. Сначала Великобритания, а вслед за ней США сделали нефть ключом к своему глобальному лидерству. Накануне Первой мировой войны Уинстон Черчилль, первый лорд адмиралтейства видел укрепление мирового могущества Британии в переводе военно-морского флота на нефтяное топливо. «Великобритания должна поставить нефть в основу своего господства», – заявил в начале своей карьеры У. Черчилль [1, с. 110]. Под прикрытием деклараций о гуманных побуждениях и ликвидации рабства англичане путём военных интервенций и подписания ряда неравноправных договоров в конце XIX века фактически колонизировали страны Персидского залива, превратив последний в «британское озеро».

Окончательно мировой рынок нефти был монополизирован англосаксами после Второй мировой войны. Существует, например, вот такая документальная запись Зб. Бжезинского: «В 1943 г., в беседе с британским послом в США у карты Ближнего Востока, Рузвельт отметил: “Персидская нефть ваша. Иракская и кувейтская – пополам. Но саудовская – наша”» [2, с. 22].

Доминирующие позиции в мировой нефтяной промышленности в процессе передела нефтяного рынка заняли так называемые «семь сестёр» – семь нефтяных компаний, представляющих американский и англо-голландский капитал. Между этими компаниями и странами Персидского залива действовали договоры-концессии, согласно которым первые платили определённый процент от объёмов добываемой нефти (роялти) правительствам принимающих стран, но фактически имели монопольное право на добычу нефти в этих странах, а также право на открытие и разработку новых месторождений на 70 лет. Жёсткий протест стран Персидского залива в 1970-х годах (от имени ОПЕК) против методов эксплуатации собственных ресурсов привёл к нефтяному эмбарго и двум нефтяным кризисам, подкосившим экономический рост Запада [17, S. 5].

Для подстраховки от подобных неприятностей в будущем англосаксы создали механизм биржевого ценообразования на мировом рынке нефти. Таким образом, сегодня нефть можно продать только по ценам, устанавливаемым на биржах США и Великобритании. Аналогичная ситуация сложилась и с многими другими стратегическими сырьевыми товарами. Например, в Лондоне устанавливаются мировые цены на металлы: алюминий, медь, золото, серебро, свинец, никель, цинк, олово. Заметим, что в качестве валюты контрактов на все сырьевые товары практически всегда выступают доллары США.

Стоит обратить внимание, что нефтегазовые ТНК считаются крупнейшими с точки зрения продаж продукции, но не реальных запасов углеводородов. Среди 10-ти крупнейших компаний мира по размеру доходов (значившихся в списке «Форчун» за 2012 г.) – 7 нефтегазовые, из них – 3 американские – «Эксон-Мобил», «Шеврон», «КонокоФиллипс», голландская «Роял Дач Шелл» и британская «Би-пи» [16]. Однако, крупнейшие владельцы реальной нефти и газа – не частные транснациональные корпорации, а национальные государственные компании. По данным аналитической компании «ПетроСтратеджис» (*PetroStrategies, Inc.*), по размеру доказанных резервов нефти и газа на первом месте в мире Национальная нефтяная компания Ирана (более 300 млрд.

баррелей нефтяного эквивалента), далее следуют национальные нефтяные компании Саудовской Аравии, Венесуэлы, Катара, Ирака, Объединённых Арабских Эмиратов, Кувейта, Нигерии, Ливии, Алжира, России. Компания «Би-пи» занимает лишь 14-е место, «Эксон-Мобил» – 16-е, «Роял Дач Шелл» – 19-е место [22].

Таким образом, страны – производители сырья поставлены англосаксонскими лидерами глобализации в дискриминированное положение. *Они не могут устанавливать цены на собственную продукцию и продавать её за собственную валюту.*

Контроль технологических циклов. Начиная с 1770 г. Великобритания, а вслед за ней США и ряд других стран Запада лидируют во всех технологических укладах (от текстильных станков до микроэлектронных компонентов и нанотехнологий).

На ТНК приходится 80% финансирования НИОКР и зарегистрированных патентов. В 2011 г. расходы американских ТНК на исследования и разработки составили 267 млрд. долл. [14].

Соединённые Штаты тратят огромные средства на организацию «утечки умов» из других стран, привлекая специалистов не только уровнем зарплат и американским образом жизни, но также высокой организацией научно-исследовательской работы.

Согласно рейтингу Шанхайского университета из 500 ведущих университетов мира 150 находятся в США. США также занимают первое место в мире по числу нобелевских лауреатов – 254 человека (на 2013 г.).

Контроль ключевой резервной валюты. За счёт глобального статуса доллара, как неофициальной ключевой резервной валюты, американские ТНК могут позволить себе приобретение дорогих ресурсов – высококвалифицированной рабочей силы, интеллекта и сырья – с минимальными издержками, обеспечивая всем своим отраслям такой высокий уровень прибыли, с которым не могут состязаться компании – производители из других стран.

Благодаря статусу доллара, как резервной валюты, США пользуются «непомерными привилегиями» в мировой экономике. Доллар находится вне конкуренции как средство платежа при выставлении счетов и расчётов по внешне-торговым операциям даже в тех случаях, когда они не связаны напрямую с рынками США. Например, Южная Корея и Таиланд устанавливают цены на более чем 80% своих товаров в долларах, однако только 20% их экспорта предназначается для американских потребителей. В Австралии экспорт на 70% оплачивается долларами, хотя только 6% экспортной продукции страны направляется в США [12, с. 8–9]. Кроме того, более 60% международных валютных резервов центральных банков и международных валютных депозитов состоят из долларов США. Доллар используется в 87% международных валютных операций. На его долю приходится около половины глобального рынка международных долговых обязательств и международных кредитов [19, р. 64–77].

Себестоимость выпуска одной стодолларовой купюры обходится США лишь в несколько центов, но другие страны в обмен на эту бумажку должны поставить на 100 долларов реальных товаров и услуг. Такое дискриминационное положение вещей делает *производство долларов США самым доходным бизнесом в мире, а Федеральную резервную систему – наиболее конкурентоспособной глобальной корпорацией.*

Контроль средств массовой информации. Как ни странно может показаться на первый взгляд, но одним из важнейших условий для получения сверхприбылей на глобальном рынке выступает контроль средств массовой информации. По данным газеты «Файнэншл таймс», в 2013 г. 8 из 10 крупнейших по размеру рыночной капитализации мультимедийных концернов мира были американскими.

США осуществляют жёсткий контроль над своими средствами массовой информации. Как отмечает Т. Ровинская, львиная доля новостей (около 99%) для газет, радио и телевидения поступает в американские СМИ от одного или двух агентств – «Ассошиэйтед пресс» и «Юнайтед пресс интернэшнл» [10, с. 81].

В настоящее время США контролируют также большую часть доступа к глобальному киберпространству посредством базирующегося в Калифорнии и подконтрольного правительству частного некоммерческого образования под названием Корпорация по распределению номеров и имен в Интернете (*Internet Corporation for Assigned Names and Numbers – ICANN*).

Контроль международных организаций. Благодаря созданию и установлению последующего доминирования в ведущих международных организациях (ООН, МВФ, Группе Всемирного банка, ВТО), неправительственных мозговых центрах и профессиональных ассоциациях, объединяющих представителей крупного капитала, США, наряду с Великобританией и другими странами «золотого миллиарда», устанавливают стандарты и контролируют правила взаимодействия всех стран мира в сфере международных публичных, корпоративных и финансовых отношений. Права интеллектуальной собственности Запада защищают легионы англосаксонских юридических компаний. Именно англосаксонские аудиторские компании и американские рейтинговые агентства диктуют суверенным и корпоративным заёмщикам условия доступа к международным рынкам капитала, кабальные для развивающихся и постсоциалистических стран. Любые же попытки мирового «развивающегося» сообщества опротестовать установившийся в мире порядок безжалостно подавляются силовыми методами, в ходе проведения так называемых миротворческих операций под руководством самой мощной в мире армии – Вооружённых сил США, которым принадлежат также ведущие позиции в НАТО. Следует напомнить, что НАТО как крупнейший в мире военно-политический блок был создан в 1949 г. для сдерживания советской мощи. Однако, несмотря на распад СССР и прекращение действия Варшавского договора, НАТО по не вполне обозначенным причинам продолжает выполнение своих функций.

Основы американской гипердержавности

Следует напомнить, что в XVI и даже в XVII веке технологически, организационно и финансово азиатские государства были сильнее европейских, а глобальное экономическое лидерство Запада обозначилось только в XVIII веке.

Даже в 1820 г. на Азию приходилось около 60% мирового ВВП по сравнению с европейскими 30%. Доля Индии в мировом ВВП в 1700 г. составляла 24,4%, а это даже несколько больше сегодняшней доли США. В 1820 г. доля Китая в мировом ВВП составляла 32,9% (228,6 млрд. долл.) против 1,8% (12,5 млрд. долл.) доли США. К 1950 г. доля Китая снизилась до 4,6%, в то время как доля США увеличилась до 27,3% [8, с. 570–575]. Именно снижение

интереса Китая к модернизации своих вооружённых сил стало причиной поражения в «опиумных войнах», в результате чего Китай утратил свой экономический суверенитет и на 100 лет был превращён в западную полуколонию.

Изменение мирового баланса сил в пользу Запада, по мнению российского социолога Б. Кагарлицкого, произошло главным образом в результате целенаправленной государственной поддержки торговой экспансии и интересов финансового капитала [4, с. 442–454].

Наиболее поучительным в данной связи представляется опыт Англии, которая на ранних этапах капиталистического производства смогла централизовать свою финансовую систему, чего не удалось осуществить в полной мере другим конкурирующим империям – испанской, голландской и французской.

Англия первой среди великих держав провела финансовую реформу, целью которой было избавиться от посредников, паразитировавших на государстве, – откупщиков (частных лиц, занимавшихся сбором налогов) и финансистов Лондонского Сити (ссужавших английским монархам деньги под высокий процент). В рамках незаметной для широкой публики, но последовательной «финансовой революции» в ведение государства были переданы таможи (1671 г.) и взимание акцизного сбора (1683 г.). Создание в 1714 г. должности лорда-казначея (*Lord of Treasury*) повлекло за собой учреждение ведомства Казначейства (*Board of Treasury*) – Совета финансов, в обязанности которого входил надзор за поступлением доходов в государственную казну (*Exchequer*). Таким образом, происходила постепенная национализация финансов, которая включала в себя установление к середине XVIII века контроля над Банком Англии (созданным ещё 1694 г.), а также получение решающего голоса в парламенте при вотировании кредитов и новых налогов [3, с. 538–539].

В своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) Адам Смит призывал англичан открыть свои границы для свободной торговли. Однако за 100 лет, последовавших за изданием этого труда, де-факто в Англии было собрано таможенных налогов больше, чем во Франции, считающейся оплотом протекционизма. Таким образом, Англия разбогатела не столько при помощи Смитовой политики невмешательства (*laissez-faire*) и свободной торговли, сколько вопреки ей – путём создания институциональной системы, главными элементами в которой были налоги и таможенные пошлины [9, с. 51]. Впоследствии США использовали пример Англии в централизации системы государственных финансов, что существенным образом поспособствовало их восхождению на Олимп мировой экономики.

Заметим, что монопольная организация капиталистической промышленности – давняя англосаксонская традиция, восходящая ещё к правлению королевы Елизаветы I (1558–1603 гг.). В те времена на рынке практически отсутствовали товары, не относящиеся к монопольным промыслам, санкционированным английским монархом [13, S. 45]. Именно при Елизавете I возникла Британская Ост-Индская компания (прародитель современных ТНК), получившая исключительные привилегии на проведение торговых операций с Индией.

И по сей день в англосаксонских странах именно государство играет ключевую роль в установлении правил экономического развития, выступая не только регулятором всей предпринимательской активности на внутреннем рынке, но и своеобразным «страховым агентом» на случай возможных пробук-

совок глобальной экспансии англосаксонских транснациональных компаний и банков. Так, во время ипотечного кризиса в США практически были национализированы крупнейшая в мире частная страховая компания «Американ интернэшнл групп» (АИГ), автомобильный концерн «Дженерал моторз», банки «Ситигруп», «Бэнк оф Америка». В этой связи нобелевский лауреат Дж. Стиглиц, в частности, отметил: «Правительство взяло на себя выполнение беспрецедентной по масштабам роли – стать владельцем крупнейшей в мире автомобильной компании, крупнейшей страховой компании, а также (с учётом размера оказанной помощи) и некоторых крупнейших банков. Страна, в которой социализм очень часто подвергается анафеме, столкнулась с риском социализации и стала беспрецедентно вмешиваться в деятельность рынков» [11, с. 45].

В свою очередь в Великобритании во время кризиса под контроль государства перешли ипотечные банки «Норзерн рок» (*Northern Rock*) и «Брэдфорд энд Бингли» (*Bradford & Bingley*), а также крупнейшие коммерческие банки страны «Королевский банк Шотландии» и «Ллойдс бэнкинг». В результате антикризисного выкупа государством проблемных, «токсичных» и прочих неликвидных активов национального финансового сектора балансы ФРС США и Банка Англии увеличились более чем вдвое. Вследствие этого доллар и фунт стерлингов девальвировали по отношению к евро соответственно на 20% и 30%, что положительно сказалось на экспортных позициях англосаксонских ТНК в торговле с Европой.

Таким образом, государство играло и продолжает играть решающую роль в глобальной экспансии Великобритании и США. Однако, добившись успеха, эти страны решили не афишировать его истинных причин (что закономерно для англосаксонского менталитета). Вместо этого они навязали развивающемуся миру либеральную доктрину А. Смита, а также теорию сравнительных преимуществ, разработанную английским экономистом Д. Рикардо и получившую своё современное развитие в работах американского экономиста П. Самюэлсона. По мнению норвежского экономиста Э. Райнерта, применение данной теории можно считать причиной неэквивалентного обмена и непрерывного увеличения разрыва в доходах между развитыми и развивающимися странами. Основанная на обмене трудочасами, теория сравнительных преимуществ не усматривает разницы в труде посудомойки и юриста, маляра и программиста. К тому же, эта теория не учитывает фактора возрастающей отдачи, характерного для инновационной промышленности. К примеру, разработка программного обеспечения для новой операционной системы может обойтись в десятки и даже сотни миллионов долларов, однако каждый следующий диск с данной программой будет обходиться в несколько центов [9, с. 138]. По иному выглядит ситуация в сельском хозяйстве или добывающей промышленности, где действует закон убывающей отдачи.

Функционированию модели неэквивалентного обмена способствуют подконтрольные англосаксам межгосударственные финансовые институты, МВФ и Всемирный банк, которые через практику «Вашингтонского консенсуса» фактически запретили развивающимся странам следовать экономической политике богатых стран [9, с. 146]. Парадоксально и то, что МВФ и Всемирный банк продолжают функционировать, несмотря на крах (ещё в 1970-х годах) породившей их Бреттон-Вудской системы золотовалютного стандарта.

Евразийство как институциональная альтернатива

Итак, США к собственной выгоде через разнообразные институциональные монополии устанавливают и поддерживают в системе международного разделения труда правила и стандарты неравного обмена, превращая глобализацию в механизм воспроизводства в планетарных масштабах однополярного англосаксонского мироустройства [6; 7].

Основным проводником глобального лидерства США в процессе унификации (универсализации) системы ценностей, обычаев и норм социального поведения выступают американские транснациональные компании. Расширение присутствия американских ТНК на глобальной арене достигается за счёт наибольших финансовых затрат на рекламу и НИОКР, привилегированного доступа к ключевой резервной валюте и рынкам сырья, безусловной государственной поддержки, продвижения их деятельности со стороны ключевых международных организаций, а также силового обеспечения и прикрытия самой мощной в мире армией.

При помощи экспансии транснационального капитала, проведения политики «разори соседа» и недопущения развивающихся стран к реализации инновационной модели развития англосаксонские лидеры глобализации повсеместно укрепляют свой суверенитет в системе международных отношений, придерживаясь на практике идеологии прямо противоположной той, что они декларируют (либерализм, открытые рынки, малое государство).

Очевидно, что на данном этапе не представляется возможным на глобальном уровне преодолеть институциональный монополизм англосаксов. Россия в совокупности с другими государственными образованиями, возникшими на развалах СССР, не обладает достаточными «цивилизованными» средствами для восстановления баланса сил в системе международного неэквивалентного обмена. Нежелание же англосаксонских лидеров глобализации отказаться от двойных стандартов не оставляет России другого выхода кроме формирования альтернативной *Евразийской* системы управления хозяйством, максимально защищенной от вмешательства Запада. Контуры подобной системы уже намечаются в виде межгосударственных образований, таких как ОДКБ, ЕврАзЭС, БРИКС. Большой интерес представляет и консерватизм в качестве альтернативы двуличной идеологии либерального глобализма. Следует также переосмыслить опыт применения конкретных механизмов, которые могли бы быть положены в основу хозяйственных процессов на Евразийском пространстве. Речь идёт, в первую очередь, об основательной проработке идеи введения коллективной расчётной единицы. Повышенный интерес вызывает не опробованный на практике советский проект ОГАС – общегосударственная автоматизированная система управления хозяйством, основанная на принципах кибернетики, вызывавшая в период её разработки неприкрытое смтение в американских деловых кругах. Есть и другие стратегически важные идеи, давно ждущие своего практического воплощения.

Однако главная задача текущего момента заключается в дальнейшем закаливании политической воли, усилении социальной сплочённости и в утверждении в массовом сознании необходимости высвобождения евразийского пространства из навязанной англосаксами институциональной ловушки глобализации.

Список литературы

1. *Ахмедова Л.Ш.* Политика Англии в зоне Персидского залива в последней трети XIX – начале XX в. (1870–1914). СПб.: Изд-во С.-Петербур., 2006. 158 с.
2. *Бжезинский Зб.* Стратегический взгляд: Америка и глобальный кризис / Пер. с англ. М. Десятовой. М.: Астрель, 2012. 285 с.
3. *Бродель Ф.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Игры обмена. В 3-х т. 2-е изд. / Пер. с фр. Л.Е. Куббеля. М.: Весь Мир, 2007. Т. 2. 2007. 672 с.
4. *Кагарлицкий Б.Ю.* От империй – к империализму. Государство и возникновение буржуазной цивилизации. М.: Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2010. 680 с.
5. *Кузнецов В.* Что такое глобализация? // Мировая экономика и международные отношения. 1998. № 2. С. 12–21; № 3. С. 14–19.
6. *Кузнецов А.В.* Англо-американская дуополия в бесполярном мире // США ✧ Канада: экономика, политика, культура. 2013. № 6. С. 59–72.
7. *Кузнецов А.В.* Функциональные роли Великобритании и США в процессах глобализации // США ✧ Канада: экономика, политика, культура. 2011. № 1. С. 99–108.
8. *Мэддисон Э.* Контуры мировой экономики в 1–2030 гг. Очерки по макроэкономической истории / Пер. с англ. Ю. Каптуревского. Под ред. О. Филаточевой. М.: Издательство Института Гайдара, 2012. 584 с.
9. *Райнерт Э. С.* Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Пер. с англ. Н. Автономовой. М.: Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2011. 384 с.
10. *Ровинская Т.* Интернационализация и глобализация средств массовой информации // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 6. С. 80–93.
11. *Стиглиц Дж. Е.* Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / Пер. с англ. В. Лопатка. М.: Эксмо, 2011. 512 с.
12. *Эйхенгрин Б.* Непомерная привилегия: взлёт и падение доллара / Пер. с англ. Н. Эдельмана. М.: Издательство Института Гайдара, 2013. 320 с.
13. *Abelshauser W.* Kulturkampf. Der deutsche Weg in die Neue Wirtschaft und die amerikanische Herausforderung. Berlin: Kulturverlag Kadmos, 2003. 232 S.
14. *Barefoot B.* U.S. Multinational Companies: Operations of U.S. Parents and Foreign Affiliates in 2011. Bureau of Economic Analysis. November 2013 (http://www.bea.gov/scb/pdf/2013/11%20November/1113_mnc.pdf).
15. Forbes (<http://www.forbes.com/powerful-brands/list/>).
16. Global 500 // CNN - Fortune (http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2012/full_list/)
17. *Siebert H.* Weltwirtschaft. Stuttgart: Lucius und Lucius 1997. 257 S.
18. *Sklair L.* Globalization: Capitalism and Its Alternatives. Oxford University Press, 2002. 372 p.
19. The International Role of the Euro. European Central Bank, 2013. 83 p.
20. The World Bank (<http://data.worldbank.org>).
21. World Investment Report 2013 // UNCTAD, 2013. 264 p.
22. World's Largest Oil and Gas Companies // PetroStrategies, Inc. (http://www.petrostrategies.org/Links/worlds_largest_oil_and_gas_companies.htm).