

Геополитические риски и конкурентоспособность России

После провальных 90-х годов прошлого столетия Россия постепенно вышла из системного кризиса. Темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП) за последние годы были достаточно высокие и колебались в пределах 7-8%. Золотовалютные резервы достигли значительных размеров, и сохраняется, к тому же, положительное сальдо внешнеторгового баланса. Благодаря притоку инвестиций, иностранных и отечественных, в экономику, стало возможно выйти на уровень 1991 года. Россия достигла макроэкономической стабильности и, казалось бы, сложились благоприятные условия для дальнейшего успешного развития.

Однако, кризис мировой экономики вносит свои коррективы в хозяйственную и финансовую деятельность компаний и банков, вынуждая их менять планы развития. В 2009 г. рост ВВП предполагается на уровне 5,0-5,5% (возможно 3,0-3,5%). К тому же, сохраняются высокие геополитические риски, что тоже надо учитывать, определяя стратегические направления социально-экономического развития страны. Более того, геополитические риски могут возрастать.

В условиях глобализации и открытости рынков, конкуренция между странами только усиливается. Особенно это отчётливо проявляется в периоды спада мировой экономики, когда завершается очередной цикл подъёма и формируются новые геоэкономические условия и, соответственно, открываются новые потенциальные возможности для одних стран и обостряются противоречия в других. В результате возрастает поляризованность в развитии мирового сообщества.

Источник современных финансовых и, следовательно, экономических потрясений находится в США. Так, норма сбережения у американцев до реформ Р. Рейгана составляла 8-10% от зарплаты. Начиная с середины 80-х годов она

снижалась и постепенно исчезла. В это время существенно возросло социальное расслоение. Так, за период с 1985 по 2005 гг. доходы нижней двадцатипроцентной группы населения возросли на 1%, верхней – на 28%, а доходы 5% самой богатой части жителей этой страны – на 46%. Коэффициент Джини увеличился с 0,39 до 0,47.[1] Свободная игра рыночных сил без регулирующей роли государства неизбежно ведёт к перегреву экономики и нарастанию противоречий во всех сферах общественной жизни. С 1980 г. по 2007 г. соотношение долгов домохозяйств к реальным располагаемым доходам существенным образом изменилось с 60-70% до 134%, т.е. американцы стали жить в долг.[1] В 80-90 гг. и вплоть до последнего времени в США возможно было взять ипотечный кредит без залога под небольшую ставку, но при этом банк имел право повысить процент по выданному кредиту. Неизбежно возникли риски невозврата полученных денег. В 90-е годы, когда экономика США находилась на подъёме, деньги были «дешёвыми», проблемы необеспеченных кредитов (они выдавались также малоимущим слоям населения) решалась путём выпуска деривативов, которые скупались банками других стран, прежде всего Европейского Союза. Объём ипотечных кредитов в США достиг более 75% ВВП, в ЕС – около 50%. В России аналогичный показатель составил всего лишь 1,9%. Золотовалютные резервы ФРС обеспечивают лишь 25% денежной массы, а с учётом государственного долга меньше 5%. Глава ФРС Бен Бернанке считает, что возможен коллапс финансовой системы США.[2]

В XXI в. экономическая ситуация в этой стране стала постоянно ухудшаться и невозврат кредитов превратился в массовое явление. В 2008 г. правительство было вынуждено взять под контроль крупнейшие ипотечные компании Fannie Mae и Freddie Mac, произошли банкротства ряда крупных банков в США и Великобритании, и ипотечный кризис стал реальностью, который вызвал цепную реакцию во всём мире. Последовал кризис ликвидности, возникли проблемы на рынке недвижимости и т.д. В результате финансового кризиса произошёл спад мировой экономики. В некоторых странах обозначился

дефолт (Исландия, Венгрия), а другие срочно запросили кредиты у МВФ (Белоруссия, Украина). Рецессия в экономике обозначилась в Латвии и Эстонии, а в 2009 г., возможно, в ряде стран Западной Европы. Премьер-министр Великобритании предложил увеличить резервы МВФ с тем, чтобы выдавать кредиты тем странам, которые в них нуждаются. Речь идёт о сотнях миллиардов долларов. Обычно глобализация рассматривается как позитивный процесс, способствующий активизации интеграционных тенденций в экономическом развитии стран и регионов мира, взаимовлиянию культурных традиций различных народов за счёт развития коммуникационных сетей и миграционного обмена. Действительно, в мире сформировался международный рынок рабочей силы, и большие массы населения перемещаются из одной страны в другую легально или иным способом. Практически повсеместно доступны информация, технологии и капитал. Глобализация стирает границы и вместе с тем обостряет конкуренцию между странами, усиливая позиции одних в ущерб другим, не имеющим социо-культурных и научно-технологических предпосылок для модернизации общественных институтов. Неравномерность в социально-экономическом развитии регионов и народов мира – закономерность, действие которой находило подтверждение в событиях прошлых лет, но и на рубеже XXI века значимость её остаётся существенной.

США занимает лидирующее положение в мирохозяйственных связях, и кризис, быстро распространившийся по всем странам и регионам, наглядное тому свидетельство. Но он же показал, насколько уязвима глобальная экономическая система, если в ней доминирует одна страна, правящая элита которой, проявляя крайнюю амбициозность, пытается навязать так называемые либеральные ценности другим народам. Стремление США доминировать в принятии решений по мироустройству давно уже вошло в противоречие с возможностями поддерживать развитие мировой экономики. Происходит падение американского влияния. По определению С.Б. Лаврова, однополюсный мир – это иллюзия, очередная мифологема, навязанная теми, кто нуждается в

американской помощи.[3] Однако направленность внешней политики США остаётся прежней вне зависимости от того, кто возглавляет эту страну. Расставаться с иллюзиями крайне трудно. Неизбежно в таком случае возникают геополитические риски для тех стран, кто стремится проводить независимую политику, в том числе для России. Размещение радаров в Чехии и ракетных комплексов в Польше, военный конфликт в Южной Осетии, развязанный Грузией и поддержанный США – эти и другие события последних лет свидетельствуют о сложной и непредсказуемой военно-политической обстановке на южных и западных рубежах нашей страны.

Геополитические риски снижают конкурентоспособность России. Освещение событий на Кавказе в средствах массовой информации Запада явно тенденциозно и вновь, как и раньше, формирует негативный имидж страны. Но есть причины иного порядка: не внешние, а внутренние, обусловленные как долговременными трендами развития России, так и современными трансформационными процессами.

Так, во-первых, экономика страны в целом и особенно промышленное производство и сельское хозяйство остаются недофинансируемыми, компаниям приходится брать кредиты на длительный срок у зарубежных заёмщиков (до 40% ликвидности), финансовая система страны остаётся слабой, неспособной обеспечить потребности экономики в денежных ресурсах и к тому же уровень капитализации хозяйства остаётся низким. Значительная часть земельных, лесных, водных ресурсов, месторождений полезных ископаемых, т.е. активов, способных увеличить национальный доход, не используются в экономическом развитии.

Во-вторых, продолжают сохраняться структурные диспропорции в экономике. В 2007 г. доходы федерального бюджета составили 7,73 трлн. руб., в том числе за счёт продажи нефти и природного газа около 4,0 трлн. руб. По расчётам А.Г. Аганбеняна из 7% ежегодного роста ВВП 4% приходится на рост цен на экспортные товары. В структуре валового продукта информационные

технологии занимают всего лишь 4-5%. Эти цифры говорят сами за себя и не требуют комментариев.

В-третьих, страна не может быть конкурентоспособной, если её покидают высококвалифицированные специалисты. Уровень жизни населения, несмотря на предпринятые правительством меры, остаётся низким. Об этом свидетельствует, в частности, низкая доля ипотечных кредитов в ВВП. В США, в странах Европейского Союза, а в последние годы в Китае потребительский рынок выступает важным фактором экономического роста. При низкой зарплате в России сохраняется значительное социальное расслоение населения. Доходы верхней и нижней децильных групп различаются более чем в 20 раз в пользу первой. Ещё более контрастны различия между крупными (с населением более миллиона человек) и малыми городами, между центром и периферией и т.д. Существенные территориальные диспропорции снижают конкурентоспособность России в целом.

Об уровне социального расслоения можно судить по другим данным. В Санкт-Петербурге, по данным социологического опроса, проведённого в мае 2008 г., были выделены три группы населения: бедные, средний класс и относительно обеспеченные. Доли взрослого населения, относящие себя к определённой группе, разнятся следующим образом: 26,1%, 62,9% и 6,3%. [4] Результаты обследования вызывают ряд вопросов. Непонятно, кто входит в группу относительно обеспеченных. И можно ли быть относительно обеспеченным? Вызывает удивление высокая доля среднего класса. Если следовать классической теории М. Вебера, то он включает профессионалов, высококвалифицированных специалистов, имеющих высокий доход и не испытывающих материальных затруднений с приобретением квартиры или дома в престижном районе. Для представителей среднего класса характерен свой стиль потребительского предпочтения и образ жизни, отличные от других слоёв населения. Для сравнения итогов опроса в Санкт-Петербурге приведём данные журнала «Эксперт», согласно которым среднюю по стране зарплату получают

всего лишь 5% населения РФ, выше среднего – 10% и ниже среднего – 85%.[5] Как следует из интервью В.В. Путина, только 18% граждан страны могут самостоятельно приобрести жильё. Вот их и можно отнести к представителям среднего класса. Здесь следует сделать одно замечание, касающееся попыток сконструировать социальную структуру, исходя из западноевропейской модели. Если исключить 90-е годы XX века – время великого передела государственной собственности, то для становления среднего класса, осознающего свои экономические и политические интересы и имеющего своих представителей в органах законодательной и исполнительной власти, период времени крайне незначительный. Социальный статус основных групп населения ещё не определился и, соответственно, социальная структура только ещё формируется.

Наконец, в-четвёртых, конкурентоспособность страны в большой степени зависит от того, насколько эффективно организовано её экономическое пространство, в какой степени используются рациональные формы территориальной организации хозяйства.

В последние годы в исследовании экономических процессов стал популярным кластерный подход. Его применение отвечало стремлению повысить эффективность функционирования компаний в условиях обостряющейся конкуренции на мировых рынках путём создания таких форм территориальной организации деятельности компаний, которые позволяли бы понизить издержки при производстве товаров и услуг.

Но можно ли считать идею о возможности достижения дополнительного экономического эффекта за счёт компактного размещения взаимосвязанных между собой и дополняющих друг друга фирм и организаций новой?

Хорошо известно, что агломерационные формы производства и расселения формируются благодаря экономии инвестиционных и эксплуатационных затрат за счёт развития единых для всех предприятий и организаций инженерной и социальной инфраструктуры, транспортных коммуникаций, строительной индустрии, возможностей кооперации и т.д. Проблемы формирования и

регулирования агломераций, конурбаций и урбанизированных зон обстоятельно изучены, выполнены научные исследования и проектные разработки, имеется обширная библиография по данной теме. Однако, несмотря на меры по ограничению роста крупных городов, тем не менее они продолжают увеличиваться в своих размерах, образуя вокруг себя динамичные и диверсифицированные по своему функциональному назначению системы расселения. Продолжает действовать тенденция более компактного размещения населения благодаря социальным и экономическим преимуществам, возникающим в использовании ранее созданного инфраструктурного и социально-культурного потенциала. Однако, экономия затрат живого и овеществлённого труда достигается не только в случае образования агломераций, но и в других, как это доказал М. Портер.

М. Портер разработал оригинальный подход к определению конкурентоспособности стран и регионов мира. Традиционное сравнение стран по этому критерию, по его мнению, проводилось с учётом таких макроэкономических показателей, как бюджетная и валютная политики, приватизация и т.п. или с учётом наличия востребованных рынком природных ресурсов и дешёвой рабочей силы. Подход М. Портера заключается в том, что «конкурентоспособность, связанная с местоположением, главным образом, обусловлена характером промышленного окружения».[6, с.207] В этом определении делается акцент на совокупность промышленных предприятий, но кластерные формы территориальной организации по его мнению формируются также в других секторах экономики: здравоохранении, науке и образовании, рекреации и т.д. М. Портером, кроме названных, приводятся и другие определения, например: «Кластер – это система взаимосвязанных фирм и институтов, оказывающаяся в целом больше суммы своих составных частей».[6, с.275] Это определение, данное с позиций системного подхода, может быть применено для обозначения не только кластера, но и других объектов, элементы которых находятся в тесном взаимодействии. Тем не менее, это определение

свидетельствует о том, что кластер обладает целостностью, иерархичностью и другими системными качествами.

М. Портер объясняет, «почему экономику следует рассматривать через призму кластеров», а не традиционным способом по отраслям хозяйства или путём объединения компаний, работающих в одном секторе экономики. По его мнению, «Кластеры лучше, чем отрасли, охватывают важные связи, взаимодополняемость между отраслями, распространение технологий, навыков, информации, маркетинг и осознание требования заказчиков по фирмам и отраслям».[6, с.213] Но главное свойство кластеров – обладать конкурентным преимуществом. При этом они должны быть присущи не одной или нескольким фирмам, наиболее успешным на региональных и мировых рынках, а кластеру в целом. Конкурентными в таком случае оказываются не только основные производители товаров и услуг, но и сопряжённые с ними компании и организации.

Часто упоминаемые М. Портером географическое положение следует понимать именно как экономико-географическую категорию. Конкурентоспособные кластеры могут сформироваться в крупных мегаполисах. Но могут возникнуть также в местности, которая обладает не самым благоприятным экономико-географическим положением. Парадоксом экономической географии в условиях глобальной экономики М. Портер называет то, что «конкурентные преимущества зачастую оказываются локальными». Эти преимущества он видит в наличии высокопрофессиональных работников, развитых институтов, компаний, тесно взаимодействующих между собой, «искушённых потребителей» и т.п. В результате культурной и организационной близости складываются особые взаимоотношения и образуются дополнительные стимулы в экономическом развитии. Традиционные факторы производства (капитал, информация, технологии, близость к мировым рынкам) при развитых транспортных и коммуникационных сетях имеют уже меньшее значение.

Большой интерес представляют вставка в главе 7 книги М. Портера «Исторические и интеллектуальные предпосылки теории кластеров», в которой автор характеризует истоки формирования теории кластеров и обращает внимание на роль экономической географии в изучении регионов.[6, с.214] При этом он отмечает, что в связи с процессами глобализации возрастает «интерес к экономической географии». Открытость рынков и увеличение объёмов международной торговли вкупе с развитием массовых коммуникаций и сокращением транспортных издержек способствует возрастанию значимости экономико-географического положения кластеров.

Любопытно другое замечание М. Портера. По его мнению, вопросы географии в основном «сводились к влиянию культурных и иных различий при ведении экономической деятельности в разных странах», с чем нельзя согласиться. История развития экономической географии свидетельствует о постоянном интересе этой науки к экономическим процессам в их пространственном выражении, нередко в ущерб социально-культурным различиям между странами и народами. Экономическая география зародилась как наука о размещении отраслей народного хозяйства, т.е. в центре внимания находились вопросы экономического характера. Разумеется, при обосновании вариантов размещения тех или иных объектов, необходимо учитывать влияние совокупности факторов, в том числе социально-культурные. Значение последних особенно велико при выборе мест расположения высокотехнологичных предприятий и организаций. В процессе размещения объектов материального производства и сферы услуг образуется сложное сочетание на компактной территории. Как отметил в своё время Н.Т. Агафонов: «С развитием капиталистических производительных сил территориально-производственные сочетания усложняются. В них начинают возникать закономерные и устойчивые взаимосвязи между отдельными производствами и предприятиями. В отдельных случаях такие сочетания могут превращаться в капиталистические производственно-территориальные комплексы разного

масштаба».[7, с.19] Он же отметил, что такие сочетания становятся «преобладающей формой размещения производства».

На постиндустриальной стадии развития общества процесс комплексообразования охватывает не только сферу материального производства, но также предприятия и организации обслуживания: науки и образования, здравоохранения, рекреации и т.д. Соответственно, формируются одноотраслевые или многоотраслевые локальные комплексы, что способствует экономии затрат труда и повышению отдачи от затраченных инвестиций.

Вследствие действия объективных причин, под влиянием закона повышения производительности труда, который имеет всеобщий характер, возникают в разных политико-экономических условиях производственно-территориальные сочетания. В централизованном государстве, каким был Советский Союз, возможно было, используя методы директивного планирования, целенаправленно создавать подобные территориальные формы организации производительных сил, получившие название производственно-территориальных комплексов (ТПК). Приведём одно из многих определений, имеющих в публикациях на эту тему, данное Н.Т. Анафоновым: «Производственно-территориальный комплекс – это образующая территориальное единство совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных элементов производства».[7, с.26] В этом определении делается акцент на сфере материального производства, что соответствовало индустриальному этапу развития экономики бывшего СССР. Сама же идея о целенаправленном формировании таких территориальных форм организации народного хозяйства, которые способствовали бы повышению эффективности функционирования отраслей производственной деятельности, была обоснована ещё в плане ГОЭЛРО. Другое дело, что в силу ряда причин, в том числе из-за противоречий в интересах различных ведомств (министерств) и территориальных органов управления, недостаточном финансировании, предложения учёных и проектировщиков не могли быть реализованы в полном

объёме. Тем не менее, в решениях директивных органов было зафиксировано положение о том, что ТПК являются объектом государственного планирования и управления. Среди других речь шла о создании программно-целевых ТПК на базе природных ресурсов районов Сибири: Нижне-Ангарского, Богучанского, Центрально-Красноярского и др.[8]

В известной работе Э.Б. Алаева даётся развёрнутая характеристика ТПК. По его мнению, подобный комплекс «возникает тогда, когда территория перестаёт быть случайным фактором его формирования, когда в результате размещения компонентов на контактной территории у сочетания появляются дополнительные качества».[9, с.212] И далее Э.Б. Алаев называет те факторы, которые способствуют повышению экономической эффективности работы предприятий, образующих ТПК. В принципе, они те же, что при образовании кластеров. М. Портер обращает особое внимание на фактор местоположения, который, по его мнению, оказывается фундаментальным для роста конкурентоспособности. В определении Э.Б. Алаева делается акцент на термине «контактная территория», имеющим такое же смысловое значение, что и фактор местоположения. Различия между определениями «кластер» и «ТПК» терминологические, но в содержательном отношении они идентичны. В том и в другом случае речь идёт о взаимодополняемости субъектов экономической деятельности на определённой территории и объясняется сходство тем, что в основе их формирования находится один и тот же научно-технологический уклад. На индустриальной стадии развития производственно-территориальные сочетания образуются на базе предприятий металлургии, машиностроения, химической промышленности и т.д. В развитых странах, вступивших на постиндустриальную стадию развития, возникает объективная основа для формирования комплексов, специализирующихся на производстве высокотехнологичной продукции, предоставлении образовательных и научных услуг, рекреации и т.п.

Отмечая объективные предпосылки формирования территориально-

производственных сочетаний в условиях как рыночной, так и планово-директивной экономики, необходимо ещё раз отметить те отличия, на которые указывал Н.Т. Агафонов. ТПК были объектом централизованного планирования, что было возможно при государственной собственности на средства производства. В условиях частной собственности кластеры образуются благодаря тем преимуществам, которые повышают конкурентоспособность компаний. М. Портер особо подчёркивал значимость кластеров в конкурентной борьбе стран на мировых и региональных рынках. Выигрывают страны, обладающие высокотехнологичными кластерами и производящие продукцию со значительной добавленной стоимостью. В правительственных документах последних лет широко используется понятие «кластер». Речь идёт о создании условий для развития конкурентоспособных на региональных и глобальных рынках территориально-производственных, рекреационных, инновационных высокотехнологичных и других кластеров.[10,11,12] В России сложились кластеры (ТПК), в основном, в топливно-энергетической отрасли, чёрной и цветной металлургии, химической промышленности. Примеров образования высокотехнологичных кластеров мирового уровня немного. Среди них можно назвать титановое производство в г. Верхняя Салда, судостроение в Санкт-Петербурге, производство лазерного оборудования в г. Фрязино и ряд других. Но для создания высокотехнологичной структуры экономики этого явно недостаточно.

Литература:

1. Егишянц С. Кризис // Финанс. 2008 №28;
2. Ершова М. Системный сбой // Эксперт. 2008 №42(631);
3. Лавров С.Б. В каком мире мы живём. СПб. 2001;
4. Газета «Петербургский дневник» от 16.06.2008;
5. Обухова Е. Жадная система-оборотень. Эксперт №28;
6. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. М. 2003;
7. Агафонов Н.Т. Основные проблемы формирования промышленных комплексов в восточных районах СССР. Л. 1970;
8. Территориально-производственные комплексы: планирование и управление. М.К. Бандман, А.И. Ларина, М.Ю. Черевикина и др. Новосибирск. 1984;
9. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: понятийно-терминологический словарь. М. 1983;
10. Концепция стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации до 2020 года. Министерство регионального развития РФ, 2005г. [Электронный ресурс] – Метод доступа:
<http://www.minregion.ru/WorkItems/NewsItem.aspx?NewsID=491>
11. «Концепция долгосрочной стратегии экономического развития Российской Федерации до 2020 года». Минэкономразвития, 2008. [Электронный ресурс] – Метод доступа:
<http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/myconnect/economylib/mert/welcome/pressservice/eventschronicle/doc1217949648141>
12. Концепция совершенствования региональной политики в Российской Федерации. Проект. Минрегион, 2008. [Электронный ресурс] – Метод доступа:
<http://www.minregion.ru/WorkItems/ListDocs.aspx?PageID=430>.