

УДК 330.101.8:339.9

## ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ – ПЕРМАНЕНТНЫЕ ФАКТОРЫ “ЭЛЕМЕНТНЫХ” ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ СОВРЕМЕННОСТИ

*К.А. Ким*

Рассмотрены глобализация и международная конкуренция как перманентные факторы “элементных” трансформационных процессов современности. Показано, что они являются основными критериями достижения “вершины” рыночной экономики и завершающим этапом, раскрывающим закономерности и особенности переходно-системных трансформационных кризисов.

*Ключевые слова:* глобализация; трансформационные процессы; международная конкуренция; элементная трансформация.

Как показывает исторический опыт, чаще всего причиной кризиса являются диспропорция между спросом и предложением, между инвестиционными и потребительскими рынками, а также разрыв между экспортными и импортными рынками. Главной причиной появления глобализации и международной конкуренции являются перманентность и реальность возникающих изменений в мире и в экономике любой страны. Все это можно охарактеризовать как систему “элементной трансформации”. Несомненно, эти элементы входят в общую систему трансформационных процессов в обществе, единственным отличием которой является ее эволюционный характер. Важно отметить, что возникновение элементной трансформации – объективный процесс развития общества. Например, объективная элементная трансформация касалась лишь развития конкурентоспособности, где изменения требовались от любого общества и любой страны. Сегодня эта проблема трансформировалась в международную конкурентоспособность со всеми вытекающими последствиями. С другой стороны, добиться развития глобализации без международной конкуренции невозможно.

Между переходно-системными трансформационными процессами и элементной трансформацией существует принципиальная разница. Она заключается в том, что переходно-системная трансформация характеризует изменения в результате перехода из одной системы в принципиально иную (например, из капиталистической в социалистическую или обратно). Элементная трансформация носит перманентный характер и может су-

ществовать в любом обществе независимо от политической и экономической системы формирования и развития. Государство, достигшее реальных результатов в международной конкуренции, может подняться на “вершину” глобализации.

Трансформационный и мировой экономический кризис 2008 г. показал – эти процессы взаимосвязаны и взаимообусловлены. Процессы глобализации двояко влияют на страны с переходной экономикой. С одной стороны, страны с переходной экономикой еще недостаточно развиты, а в некоторых случаях пока не вошли в систему международного разделения труда, и проблемы глобального характера не оказывают на них особого влияния [1]. С другой стороны, эти государства по ряду стратегических параметров опосредованно, через другие страны, подвергаются различному воздействию: это спрос и востребованность в рабочей силе и сырьевых ресурсах и др. Переходный кризис отягощается проблемами глобализации и тем самым удлиняет и усложняет трансформационный период. Однако в то же время он дает возможность ускорить процессы трансформации экономик стран бывшего социалистического типа. Для большего понимания данных процессов необходимо остановиться на понимании процессов глобализации. “Глобализация в экономическом понимании означает растущую интеграцию экономик во всем мире, в частности через торговлю и финансовые потоки” [2, с. 63].

Одна из особенностей развития процессов глобализации и взаимодействия развитых стран со странами, находящимися в стадии переходной эко-

номики, заключается во взаимоотношениях с “Вашингтонским консенсусом”, в который входят правительство США, вашингтонские штаб-квартиры ВМФ и Всемирного банка и др. международные организации. Автором концепции является Дж. Вильямсон – сотрудник Института международной экономики. Консенсус в законченном виде представляет собой результат работы международных организаций и представителей аналитических центров развитых стран [3, с. 36].

Так, во второй половине 90-х гг. XX в. на долю развивающихся стран, в которых проживало 70 % населения планеты, приходилось около 10 % прямых зарубежных инвестиций. В 1997 г. 83 % общего объема притока частных инвестиций пришлось на долю 15 получателей, а оставшаяся часть поделена 140 развивающихся стран; 61 страна с низким уровнем дохода не получила практически никакой помощи [2]. Доклад Всемирного банка “Наступление на бедность” за 2000/2001 г. признает, что глобальное богатство распределяется в мире неравномерно. Крайняя бедность – удел почти половины из 6 млрд человек. Средние доходы в 20 наиболее богатых странах мира в 37 раз превышают средние доходы в 20 беднейших, и за последние 40 лет этот разрыв удвоился [1]. Если говорить о ситуации на сегодняшний день, становится очевидным, что мировой экономический кризис привел развитые страны к сокращению своих инвестиционных ресурсов, и обстоятельства сложились таким образом, что развитые и благополучные страны до кризиса в определенной степени помогали бедным странам в социально-экономическом развитии. Сегодня же во время мирового экономического кризиса эти инвестиции стали востребованы ими самими, максимально сократились возможности развитых стран в инвестировании как государственных, так и частных вложений. С этим очевидным процессом столкнулись практически все страны переходного периода, в связи с чем максимально увеличились сроки действующих трансформаций.

Особенно ярко выраженный дискриминационный характер по отношению к развивающимся странам приобрела практика сельскохозяйственных субсидий. По данным еженедельника “Экономист”, субсидии фермерам ежегодно составляют порядка 1 млрд долл., что в 6 раз превышает объем годовой помощи развивающимся странам [2].

Сравнительно небольшой анализ быстро развивающегося процесса глобализации показывает очевидные преимущества в основном для развитых стран. По расчетам отдельных экспертов, отсутствие равноправного доступа к глобаль-

ным торговым и финансовым рынкам может приближаться в ежегодном измерении к 1 трлн долл. В коллективной монографии “Переходная экономика: аспекты, российские проблемы, мировой опыт” обозначены наиболее типичные, универсальные проявления слабости государственной власти: постоянные колебания экономического курса, отсутствие сложившихся политических институтов, неспособность власти собирать налоги [1].

При рассмотрении конкурентоспособности страны мы сталкиваемся со сложным комплексным понятием, не имеющим однозначного понимания. Тем не менее, многие исследователи определяют страну как конкурентоспособную, если в ней обеспечивается стабильный экономический рост, более-менее полная занятость и увеличение реальных доходов населения. На Давосском экономическом форуме на основе многофакторных векторных моделей были разработаны мировые таблицы о рангах. Для определения рейтинга на основе векторных моделей по 381 показателю они сгруппированы в 8 агрегированных факторов: внутренний экономический потенциал; внешнеэкономические связи; государственное регулирование; кредитно-финансовая система; инфраструктура; система управления; научно-технический потенциал; трудовые ресурсы.

Но существует также рейтинг глобальной конкурентоспособности, рассчитываемый в рамках ВЭФ – Всемирного экономического форума. Считается, что конкурентоспособность национальной экономики в современном мире во многом определяется способностью промышленного производства вводить новшество и модернизироваться. Промышленность была и остается ведущим производителем товаров инвестиционного и личного потребления, главным плательщиком налогов в государственный бюджет. От уровня ее развития зависят темпы научно-технического обновления, рост производительности труда в других сферах и отраслях, уровень благосостояния населения. При этом конкурентоспособность представляет многоаспектную и многоуровневую категорию, органически присущую рыночной системе ведения хозяйства. Практически во всех определениях непрменной характеристикой конкурентоспособности страны является высокий уровень жизни и производительности при оптимальном использовании имеющихся факторов производства. Рассматривая сравнительный уровень конкурентоспособности промышленного производства различных стран мира, можно убедиться, что лидирующие позиции не всегда зависят от размеров территории, наличия природных богатств и принадлежности страны по

уровню социально-экономического развития к той или иной группе стран. Так, новые индустриальные страны, не отличающиеся размерами территорий, запасами естественных ресурсов и еще недавно пребывавшие в состоянии крайней отсталости, занимают в рейтинге соответственно 3-е (Дания) и 5-е (Сингапур) места. Если абстрагироваться от условных расчетов, можно прийти к выводу, что конкурентоспособность зависит не столько от размеров потенциала страны, сколько от способности удовлетворить конкретную рыночную потребность, а также оперативно и гибко среагировать на изменение этой потребности.

Итак, ключевыми факторами современной, преимущественно технологической, конкурентоспособности являются: инвестиции в новую технологию и человеческий капитал; экономическая среда, благоприятная для возникновения и диффузии нововведений и технологического развития компаний; открытая система международной торговли при условии защиты национальных интересов.

К сожалению, страны с трансформационной экономикой (не считая Россию) не могут воспользоваться этими тремя ключевыми факторами технологической конкурентоспособности. В результате, по версии Всемирного экономического форума 2008–2009 гг., начиная с Азербайджана (69-е место), Украина (72), Молдова (95), Армения (97), Таджикистан (116) и Кыргызстан (122) имеют самые низкие рейтинги и баллы по глобальной конкурентоспособности. Наиболее проблематичными факторами, негативно воздействующими на бизнес в Кыргызской Республике, оказались коррупция (20,8 %), налоговое регулирование (11,75 %) и политическая нестабильность – 10 % опрошенных респондентов [1]. Подобная тенденция, с разной долей процента и воздействия на конкурентоспособность страны, но с общей тенденцией подобного развития, характерна почти для всех стран постсоветского пространства.

Следует иметь в виду, что мировой товарный рынок рассматривается сегодня в разрезе трех уровней – “этажей”. На нижнем находится рынок базовых товаров (сельхозпродукция и продукция добывающей промышленности), на втором – рынок средне- и низкотехнологичных готовых изделий и полупродуктов с высоким уровнем ручного труда, и, наконец, на самом верхнем “этаже” – рынок высокотехнологичной и наукоемкой продукции. Если провести анализ существующего положения, то получается, что доля последних двух “этажей” в международном товарообмене имеет хорошую динамику роста – с 41 % в 1955 г. до примерно 80 % в настоящее время [1].

Несколько иная, менее оптимистическая картина наблюдается на самом нижнем “этаже”, где сконцентрированы латиноамериканские, африканские и развивающиеся азиатские государства, а также страны с переходной экономикой на постсоветском пространстве – Кыргызстан, Таджикистан и др. Характерная особенность этих стран – низкий технический уровень производства, сырьевая направленность, поиск собственных рыночных ниш, ценовая конкуренция.

Таким образом, современная конкуренция и анализ трех “этажей” конкурентоспособности показывает, что чем ниже “этажность” конкуренции, тем выше защищенность внутреннего рынка. Это объясняется наличием в стране собственной ресурсно-сырьевой базы конкуренции и ряда других причин. На среднем и верхнем “этажах”-уровнях рынка опасность конкуренции многократно возрастает, и обусловлено это тем, что преимущества иностранных поставщиков в сфере неценовой конкуренции может привести к вытеснению местных товаропроизводителей даже с внутреннего рынка, что предполагает усиление протекционистских мер.

В России резкое падение производства под воздействием импорта произошло в легкой и фармацевтической промышленности, на предприятиях выпускающих бытовую технику, в агропромышленном комплексе. В 1991–1998 гг. на более чем 505 предприятиях текстильной, кожевенно-меховой и обувной промышленности производство продукции сократилось почти в 10 раз, швейной промышленности – в 5 раз. В итоге произошло подавление, а в некоторых случаях практически уничтожение определенных отраслей промышленности (например, в кожевенно-меховой промышленности в Кыргызстане) [4].

Другая составляющая в развитии конкурентоспособности – инновации. Статистические данные, к сожалению, подтверждают, что ситуация с инновациями на постсоветском пространстве желает оставлять лучшего.

На этапе транснационализации компании зарубежная экономическая деятельность должна характеризоваться заметной устойчивостью и самостоятельностью. Зарубежный сегмент основной компании должен проявлять свою активность и превращаться в структуру, где менеджмент ответственен за страну пребывания и почти не отличался от ее стандартов. На третьем же этапе компания выходит на глобальный уровень. Для глобальной компании внутренний рынок теряет приоритет, для нее более приоритетен рынок места пребывания. Основные стратегические планы глобализирующейся компании уже нацелены на рынок

места пребывания и бизнес может носить разнообразные организационные формы. Исходя из статистики сегодняшнего дня можно в определенной мере утверждать, что сравнительная эффективность российских и зарубежных компаний радикально не отличается, но, тем не менее, видно отставание. Например, в металлургии компания “Северсталь” по производительности труда превосходит индийскую Steelfuthority, но в 3,5 раза уступает китайской Shangrau Baosteel Group Corp и в 20 раз – японской Nippon Seel. Есть и другие примеры, но в целом тенденция подтверждает, что при общей характеристике сравнительной ситуации с другими глобальными компаниями есть шанс и перспективы в отдельных российских глобальных компаниях, в отличие от отраслевых сравнительных показателей, иметь хорошие конкурентные перспективы.

Несомненно, проблемы глобализации, конкурентоспособности и растущие социальные проблемы требуют от трансформирующихся стран в часто меняющейся ситуации в мировой экономике осуществлять постоянный мониторинг происходящих событий. При этом необходимо постоянно создавать условия и поддерживать конкурентоспо-

собность страны. В этом вопросе стратегически важна роль государства. Но, как известно, трансформирующиеся страны не имеют, к сожалению, достаточных ресурсов для вхождения в систему международного разделения труда глоболизирующихся стран и стран с международной конкуренцией. На наш взгляд, проблематика реализации “элементной” трансформации неизбежна и необходима. Однако для бедных стран она станет одной из главных проблем рыночного перехода и настоящим испытанием для трансформирующихся стран.

### *Литература*

1. Переходная экономика (аспекты, российские проблемы, мировой опыт) / отв. ред. В.А. Мартынов, В.С. Автономов, И.М. Осадчая; Институт мировой экономики и международных отношений РАН. М.: ЗАО “Издательство “Экономика””, 2004. 719 с.
2. Economist. 2002. Vol. 2. Febr. P. 63.
3. Annual Report. 2000. IMF. P. 36.
4. Мусаева Дж.А. Теория и практика экономики переходного периода / Дж.А. Мусаева. Бишкек: Илим, 2008. 411 с.