

М.А. Балашова
И.В. Цвигун
А.М. Балашова

О НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Современная мировая экономика в силу объективных и субъективных причин имеет принципиальные отличия от системы экономической связи государств, господствовавшей до середины XX в.

В XXI в. резко возрастает количество субъектов международных экономических отношений, повышается степень открытости национальных экономик, нормой становится вмешательство стран – лидеров глобализации в решение внутренних проблем стран, представляющих интерес с точки зрения возможности создания в них собственных конкурентных преимуществ.

Происходящие процессы актуализируют задачу корректировки используемой с прошлого века терминологической базы. В частности, уточнения понятия «национальная конкурентоспособность».

Ключевые слова: субъекты мировой экономики; глобализация; либерализация; экономическое развитие; национальная конкурентоспособность; преимущество; экономическая безопасность.

М.А. Balashova
I.V. Zvegungun
A.M. Balashova

ABOUT THE NATIONAL COMPETITIVENESS IN THE MODERN CONDITIONS OF THE WORLD ECONOMY DEVELOPMENT

Due to objective and subjective reasons, the modern world economy has a fundamental difference from the system of economic relations between the States that dominated until the middle of the 20th century.

In the 21st century, the number of subjects of international economic relations increases dramatically, the degree of national economies openness increases, the intervention of globalization leading countries in solving internal problems of countries of interest in terms of the possibility of creating their own competitive advantages becomes the norm.

The occurring processes actualize the task of adjusting the terminological base used from the last century, particularly clarifying the concept of «National Competitiveness».

Keywords: subjects of the world economy; globalization; liberalisation; economic development; national competitiveness; advantage; economic security.

Мировая экономика, которая в своем классическом понимании должна представлять собой совокупность самостоятельных субъектов, связанных друг с другом различными формами международных экономических отношений,

уже ко второй трети XX в. начинает приобретать явно иные очертания, подробно исследуемые современными учеными [1].

Во-первых, помимо созданных еще в XVIII в. таких структур как транснациональные корпорации (ТНК) и международные организации (МО), после 60-х гг. XX в. стали появляться новые субъекты – интеграционные объединения. Сотрудничество государств в условиях новой инфраструктуры, с одной стороны, позволило расширить диалог между странами, с другой стороны, привело к их политической и экономической зависимости [5].

Во-вторых, благодаря процессам либерализации (которая, хоть и не характеризуется в настоящее время столь значительным уменьшением государственного регулирования хозяйственной деятельности, как это было во времена господства идей классиков), возможности нерезидентов в приращении собственной прибыли на территории иностранных государств продолжают год от года расширяться.

В-третьих, активно проводимые с середины XX в. (при регулирующей роли США) процессы глобализации, превращают сегодня в норму вмешательство более сильных в экономическом и военном плане стран во внутреннюю политику более слабых игроков. Особенностью XXI в. является незащищенность, беспомощность развивающихся стран перед напором стран – лидеров глобализации, когда они в новом мировом фактически однополярном мире, посредством заблаговременной созданной новой инфраструктуры, просто и без проблем вскрывают любые национальные границы, становясь главными субъектами национальных экономик. Так было в ряде стран центральной и восточной Европы (бархатные революции после операции «Расщепляющий фактор»), постсоветского пространства (цветные революции), Монголии (революция Юрт или революция Цветных металлов), Ливии, Алжире (Арабская весна). Так этот процесс продолжается на Кубе, в Сирии, Иране, Китае (проблема уйгуров), Венесуэле и ряде других стран, которые в силу данных им от природы сравнительных преимуществ, представляют интерес для стран развитого мира в условиях ограниченности ключевых ресурсов.

Являются ли эти процессы благом для экономик стран, не претендующих в настоящее время на роль лидеров?

На первый взгляд, пример европейских государств свидетельствует о том, что «помощь» более сильных игроков и международных организаций может способствовать национальному экономическому развитию. В частности, как известно, фактически сразу после второй мировой войны, когда начала складываться биполярная структура мирового порядка, ряд стран центральной и восточной Европы (ЦВЕ) изначально пошли по пути построения плановой экономики при регулирующей роли СССР. В принципе, это также можно трактовать как внешнее вмешательство. Однако на тот момент времени как Европа, так и Советский Союз, по уровню своего развития были примерно сопоставимы, что дает основание рассматривать послевоенные связи стран ЦВЕ и СССР как сотрудничество, пусть и не на паритетных началах.

Когда же в 50-х гг. XX в., международному сообществу стал очевиден факт растущего неприятия европейским блоком социалистического лагеря про-

водимых макроэкономических реформ, в будущее стран ЦВЕ явно вмешались более сильные в экономическом плане США. Именно они способствовали последующей трансформации геополитической и геоэкономической структуры Европы [2]. Сначала страны соответствующего региона переориентировали свои экономики на рыночную модель развития, затем стали членами многих международных организаций (ООН, МВФ, ВБ, ВТО, НАТО и др.), участниками процессов транснационализации, вошли в Европейский Союз (ЕС).

Каковы результаты пройденных шагов?

С одной стороны, налицо увеличение объемов национальных экономик, влияние научно-технического прогресса на отраслевую структуру ВВП, повышение уровня жизни населения (табл. 1).

Таблица 1

Динамика основных показателей развития ряда стран ЦВЕ*

Страна	ВВП, млрд дол. (ППС)		ВВП на д/н, дол. (ППС)		Государственные расходы в ВВП				Индекс глоб. конкур-ности	
					НИОКР, %		Образование, %			
	1990	2017	1990	2017	1996	2014	1994	2013	2010	2018
Польша	235,4	1 102,3	6 179	29 026	0,7	0,9	4,4	4,8	39	37
Румыния	122,1	506,1	5 262	25 841	0,7	0,4	2,8	2,9	67	52
Чехия	130,9	384,8	12 666	36 327	0,9	2,0	4,7	4,3	36	29
Венгрия	86,2	274,9	8 311	28 107	0,6	1,4	5,9	4,6	52	48
Словакия	37,9	172,0	–	31 616	0,9	0,9	3,7	4,1	60	41
Болгария	45,3	143,9	5 190	20 329	0,5	0,8	4,2	3,5	71	51
Албания	8,9	34,5	2 722	12 020	–	–	3,3	3,6	88	76

* Составлено на основе обобщения [12; 13].

Однако, с другой стороны, не смотря на очевидную явно положительную динамику развития экономик стран ЦВЕ и повышение уровня их национальной конкурентоспособности, вопрос «цены» данного активного экономического роста остается открытым. В частности, если посмотреть на производственный сектор, то фактом является аутсайдерское положение крупнейших компаний рассматриваемых стран в ведущих международных рейтингах. Ни одна компания региона не входит в число 500 крупнейших ТНК мира. Компании Албании, Румынии, Словакии, Болгарии не фигурируют и в списке 1 000 самых прибыльных производственных и финансовых структур мира. Своеобразным лидером стран рассматриваемого региона является, пожалуй, только Польша: сразу шесть ТНК этой страны входят в рейтинг Глобал 2 000, располагаясь, к сожалению, не на самых высоких местах (от 713-го места у «ПKN ОРЛЕН» до 1 360-го у «PGE Polska Grupa Energetyczna»). Относительно крупные ТНК также есть в Чехии (CEZ Group, 795-е место) и в Венгрии (MOL Венгерское масло, 921-е место и ОТП Банк, 952-е место) [10; 11].

Относительно низкий уровень конкурентоспособности национальной производственной сферы стран ЦВЕ (фактически же – ее замена иностранным сегментом) подтверждается также статистикой объемов привлекаемых прямых иностранных инвестиций (ПИИ) (табл. 2).

Таблица 2

Размер прямых иностранных инвестиций, млн дол.*

Страна	Привлекаемые ПИИ			Инвестиции, уходящие за рубеж	
	2007 г.	2009 г.	2018 г.	2007 г.	2009 г.
Польша	23 561,00	11 395,00	10 673,00	5 405,00	2 852,00
Чехия	10 444,00	2 725,00	9 210,08	1 620,00	1 340,00
Румыния	9 921,00	6 329,00	5 952,91	279,00	28,00
Словакия	3 581,00	–50,00	5 921,63	600,00	432,00
Болгария	12 388,00	9 795,00	2 182,12	270,00	–136,00
Албания	662,00	979,00	1 022,13	15,00	36,00
Венгрия	71 485,00	–5 575,00	–13 483,54	66 787,00	–6 886,00

* Составлено на основе обобщения [8; 13].

Таким образом, основываясь на выше представленных данных, мы осмелимся сделать вывод, что рост конкурентоспособности стран ЦВЕ стал возможным не по причине создания ими неких уникальных конкурентных преимуществ, а в силу активного освоения иностранным бизнесом факторов производства, принадлежащих соответствующим государствам.

Та же цель – получение контроля над ресурсной базой руководила идеологами внешнеэкономической политики США при принятии ими решения о вмешательстве в ход политических выборов 2008 г. в Монголии. Основным следствием революции Юрт стало появление «американского голоса» в вопросах развития крупнейших градостроительных предприятий этой страны – Эрдэнэт и Монголросцветмет. Будучи созданными в 1974 и 1973 гг. соответственно, до 2016 г. они находились в собственности исключительно монгольской (51 % акций) и российской (49 % акций) сторон. Однако в 2016 г. «Ростех» продает свой пакет акций Монгольской медной корпорации, входящей в состав Банка торговли и развития страны (TDB). По данным СМИ, данная структура контролируется американской US Global Investment LLC, которая принадлежит американской же Central Asia Mining LLC и главе совета директоров Банка Эрдэнэбилэгу Долджину [7]. Как это сказывается на развитии национальной экономики? Да, самым благоприятным образом. Согласно динамике индекса глобальной конкурентоспособности, ситуация в стране постепенно начинает нормализовываться (табл. 3).

И здесь снова возникает вопрос: «За счет каких источников страна, которая не имеет конкурентных преимуществ, а продолжает делать ставку на данные им от природы сравнительные преимущества, не диверсифицировавшись, развивает свою экономику?» Ответ достаточно прост. Это квазиразвитие стало возможным только лишь потому, что США удалось создать на территории Монголии собственные конкурентные преимущества, получив соответствующие права через американские ТНК. О том, что эта схема в условиях глобального мира является рабочей, специалистам в области мировой экономики известно давно [3; 9].

Таблица 3

Динамика индекса глобальной конкурентоспособности Монголии*

Индекс и его составляющие	2006–2007 гг.	2013–2014 гг.	2018–2019 гг.
Индекс	92	108	99
Институты	105	113	80
Инфраструктура	106	113	103
Макроэкономическая среда	60	130	121
Здравоохранение и начальное образование	95	76	105
Высшее образование и проф. подготовка	70	82	89
Эффективность товарного рынка	100	96	100
Эффективность рынка труда	–	51	41
Развитие финансового рынка	–	129	109
Технологическая готовность	97	66	–
Объем рынка	–	119	103
Уровень развития бизнеса	118	128	89
Инновации	94	109	99

* Составлено на основе обобщения [12; 13].

Сама проблема «специфичности» конкурентной среды (в классическом ее понимании) в условиях новой структуры мировой экономики исследуется учеными достаточно глубоко. В частности, существует вполне обоснованная точка зрения о необходимости разграничения понятий «конкурентоспособность национальной экономики» и «конкурентоспособность страны» [6]. Мы же придерживаемся более жесткой позиции – понятия «национальная конкурентоспособность» вообще не должно существовать. Идея по повышению ее уровня – это миф, который благодаря массе показателей, подвергаемых специалистами Всемирного экономического форума (ВЭФ) анализу, только лишь создает ощущение соперничества стран в мировой экономике. На самом же деле, никакой состязательности нет. Возможно ли, вообще, вести речь о конкуренции в условиях, когда устанавливается внешний контроль за деятельностью, пока еще, отечественных предприятий?

Анализируя литературу по данному вопросу, а также статистические показатели, мы приходим к выводу, что современная мировая экономика действительно очень далека от понятия совершенной конкуренции. Большинство рынков товаров и услуг тяготеют в лучшем случае к олигополии. Более сильные в экономическом плане государства, через свои ТНК, а также международные структуры, получая доступ к иностранным ресурсам, активно осваивают их, поглощая или разоряя местных производителей. Они становятся активными субъектами чужих национальных экономик. Да, они способствуют совершенствованию инфраструктуры принимающих стран, приносят с собой капитал и технологии, создают рабочие места, повышают платежеспособный спрос населения и пр. Однако делается это, в первую очередь, в интересах собственников капитала. Страна же реципиент данного экономического ресурса теряет возможность гарантировать национальную экономическую безопасность, само понятие которой в складывающихся условиях требует корректировки [4] и постепенно теряет суверенитет.

Этот сценарий, был реализован США не однократно: в странах постсоветского пространства (Грузия, Украина), Северной Африки, Ближнего Востока

и др. В настоящее время продолжается поиск вариантов активной «помощи гибнущей экономике» Боливарианской Республике Венесуэла, щедро наделенной полезными ископаемыми. Важным в данной ситуации является то, что к кризису эта страна Латинской Америки пришла не только в силу объективных внутренних причин, но и под влиянием «постановочных событий» и принимаемых ведущими акторами современной мировой экономики решений.

Как известно, в современном геоэкономическом пространстве Венесуэла – это страна – поставщик нефти на мировой рынок. Нефтедобыча и нефтепереработка являются ключевой и, что важно – национализированной отраслью в ВВП страны. Из этого вытекают два следствия. Первое – экономика страны напрямую зависит от цен на нефть. Второе – ответственность за темпы и уровень национального развития целиком лежит на плечах государства. А дальше все просто... Играя ценами на мировом рынке нефти, управляем страной со слабо диверсифицированной, монокультурной, экономикой сырьевого типа. Возможность внешнего управления значительно упрощается, если страна является членом интеграционных структур, международных организаций, если ее экономика открыта для филиалов транснациональных компаний. В случае Венесуэлы все эти условия соблюдаются. Она активный участник:

- интеграционных процессов: МЕРКОСУР (членство, в котором вынужденно приостановила в 2017 г.), УНАСУР, СЕЛАК, АЛБА – Боливарианский альянс для народов нашей Америки и др.;

- международных организаций: ООН (временно лишена право голоса из-за долгов), МВФ, ВТО, ВБ, ОПЕК и др.

В свое время страна открыла свои границы для таких ТНК, как: Эксон Мобил, Ruhr Oel, Газпром и др.

Другими словами, войдя в глобализирующееся пространство, Венесуэла, как представитель стран развивающегося мира, позволила внешним угрозам стать приоритетными над внутренними сильными и слабыми сторонами национальной экономики.

В результате, когда, в мире разразился очередной нефтяной кризис, в том числе с подачи США (они активно начали разрабатывать свои сланцевые месторождения, способствуя снижению квот на добычу нефти странами ОПЕК и, соответственно, падению цен на данный энергетический товар), подверженная чрезмерному государственному контролю экономика страны стала погружаться в депрессию.

На основе уже имеющихся прецедентов, можно предположить, что после снятия правительством этой страны ограничений на свободное обращение в ней американского капитала, уровень национальной конкурентоспособности Боливарианской республики начнет повышаться. Однако это, как и в предыдущих случаях, не будет подразумевать под собой реальное качественное развитие, а только лишь минимально необходимую трансформацию, необходимую и достаточную в целях приращения прибыли собственников капитала.

Полагаем, что новые контуры развития международных отношений требуют, в том числе пересмотра используемой терминологической базы. Понятие «национальная конкурентоспособность» не отражает реальное состояние дел в

экономике стран. При расчете ее уровня, упускается главное – страновая принадлежность субъекта, осваивающего национальные сравнительные преимущества или создающего конкурентные.

Список использованной литературы

1. Актуальные тенденции развития мировой экономики [подгот. С.В. Чупровым, Л.В. Саниной, О.Н. Баклашкиной, Т.А. Лоскутовой] // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2016. – Т. 26, № 2. – С. 332–337.
2. Бжезинский З. Великая шахматная доска: господство Америки и его геостратегические императивы : пер. с англ. / З. Бжезинский. – М. : АСТ, 2014. – 702 с.
3. Горев В.П. Российская экономика в системе современных конкурентных отношений / В.П. Горев // Известия ИГЭА. – 2009. – № 1. – С. 5–10.
4. Козлова А.В. Безопасность государства в экономической сфере: теоретический аспект / А.В. Козлова // Модернизация российской экономики : сб. науч. тр. – Иркутск, 2012. – С. 71–76.
5. Ломакин В.К. Мировая экономика / В.К. Ломакин. – М. : Юнити-Дана, 2015. – 671 с.
6. Макарова Г.Н. Критерии конкурентоспособности стран в условиях глобализации / Г.Н. Макарова // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – 2014. – № 2. – С. 89–96.
7. Новости Asia Russia Daily [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://asiarussia.ru/news/13894>.
8. Сайт Гуманитарные технологии аналитический портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gtmarket.ru/research/foreign-direct-investment-index/info>.
9. Чурина М.Г. Конкурентоспособность экономики в условиях глобализации / М.Г. Чурина // Проблемы развития мировой и российской экономики : материалы междунар. науч. конф., Иркутск, 26 марта 2013 г. – Иркутск, 2013. – С. 150–156.
10. Fortune Global 500 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fortune.com/global500>.
11. Global 2000: The World's Largest Public Companies [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.com/global2000/#2194e0bd335d>.
12. The Global Competitiveness Reports [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport.
13. UNdata [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.un.org>.

Информация об авторах

Балашова Мария Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра Мировой экономики и экономической безопасности, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: tabalashova@mail.ru.

Цвигун Ирина Всеволодовна – доктор экономических наук, профессор, кафедра Мировой экономики и экономической безопасности, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: zveguniv@bgu.ru.

Балашова Анастасия Михайловна – студент, Институт мировой экономики и международных отношений, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: mabalashova@mail.ru.

Authors

Balashova Maria Alexandrovna – PhD in Economics, Associate Professor, Department of World Economics and Economic Security, Baikal State University, 11 Lenin st., 664003, Irkutsk, Russian Federation, e-mail: mabalashova@mail.ru.

Zvegun Irina Vsevolodovna – Doctor of Economic Sciences, Professor, Department of World Economy and Economic Security, Baikal State University, Irkutsk; e-mail: zveguniv@bgu.ru

Balashova Anastasia Mikhailovna – student, the Institute of World Economy and International Relations, Baikal State University, Irkutsk; e-mail: mabalashova@mail.ru.