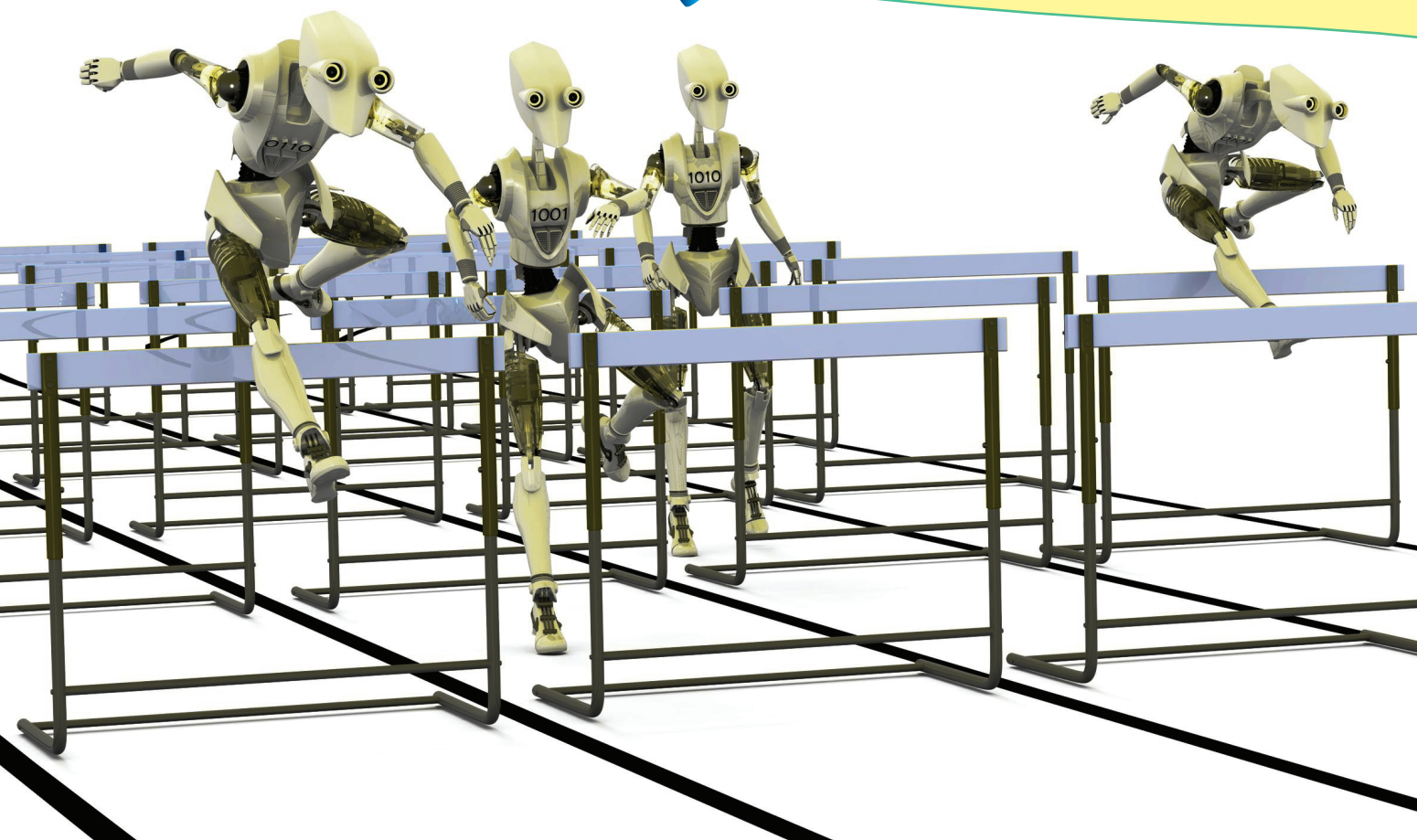


ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КООПЕРАЦИЯ И ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ЕЭП

Доклад №10
2013



ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КООПЕРАЦИЯ И ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ЕЭП

Научный отчет по исследованию «Развитие механизмов корпоративной интеграции, технологической кооперации и повышение конкурентоспособности экономик Таможенного союза и Единого экономического пространства»

 **Евразийский Банк Развития**

Центр интеграционных исследований

Санкт-Петербург

2013

Главный редактор серии докладов ЦИИ ЕАБР:	Е. Ю. Винокуров, д.э.н.
Выпускающий редактор:	К. В. Онищенко
Литературный редактор:	Л. О. Тамазова
Корректор:	В. Б. Куликова
Художественный редактор:	А. Б. Жданов
Верстка:	Я. В. Подкорытов

Авторский коллектив:

Д-р экон. наук, проф. М. И. **Гельвановский** (руководитель), д-р экон. наук В. Л. **Мальшев**, канд. экон. наук З. С. **Аюфова**, канд. экон. наук А. Н. **Павлов** (Национальный институт развития, Россия).

Руководитель проекта — А. М. **Анисимов** (ЦИИ ЕАБР)

Технологическая кооперация и повышение конкурентоспособности в ЕЭП. — Санкт-Петербург, 2013. — С. 92

В работе рассматривается состояние технологической кооперации и корпоративной интеграции на территории Единого экономического пространства (ЕЭП) и формулируются предложения по их углублению. Кроме того, даны предложения по разработке общей торгово-промышленной политики ЕЭП, направленные на повышение наукоемкости промышленного производства стран-участниц интеграционного объединения, форсированное вхождение экономики ЕЭП в новый технологический уклад и повышение ее совокупной конкурентоспособности (КСП). В работе проводится анализ вертикальной структуры категории КСП, объединяющей товарный, фирменный и национальный уровни.

Электронная версия доклада и презентация доступны на сайте Евразийского банка развития:
<http://eabr.org/r/research/centre/projectsСП/>

© Евразийский банк развития, 2013

Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития

191014, Россия, Санкт-Петербург, ул. Парадная, 7

Тел. +7 (812) 320-44-41, факс + 7 (812) 329-40-41, e-mail: centre@eabr.org, www.eabr.org

Дизайн и верстка: Дизайн-студия «Аэроплан». Санкт-Петербург, Средний пр., 77/2, www.airoplan.ru

При перепечатке, микрофильмировании и других формах копирования обзора ссылка на публикацию обязательна. Точка зрения авторов не обязательно отражает официальную позицию Евразийского банка развития.

Гарнитура Helvetica, Petersburg.

Электронная версия доклада доступна на сайте Евразийского банка развития www.eabr.org

СОДЕРЖАНИЕ

АКРОНИМЫ И СОКРАЩЕНИЯ.....	4
РЕЗЮМЕ.....	5
ВВЕДЕНИЕ.....	11
1. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ КООПЕРАЦИИ И КОРПОРАТИВНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЗАДАЧИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЕЭП.....	13
1.1. Обзор литературы по теме исследования.....	13
1.2. Приоритет конкурентоспособности интеграционного объединения над другими уровнями конкуренции.....	21
1.3. Методические подходы к выработке торгово-промышленной политики ЕЭП.....	28
2. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ВОЗМОЖНОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ КООПЕРАЦИИ, КОРПОРАТИВНОЙ ИНТЕГРАЦИИ И ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЕЭП.....	31
2.1. Анализ направлений и форм технологической кооперации и корпоративной интеграции.....	31
2.2. Институциональные механизмы развития технологической кооперации и корпоративной интеграции.....	39
3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ КООПЕРАЦИИ И КОРПОРАТИВНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В ЕЭП В ИНТЕРЕСАХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЕЭП.....	46
3.1. Общая стратегическая ориентация технологической кооперации и корпоративной интеграции на повышение конкурентоспособности ЕЭП..	46
3.2. Гармонизация отраслевого взаимодействия и размещения производительных сил.....	53
3.3. Совершенствование институционального и нормативного обеспечения.....	58
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	
Основные выводы.....	62
Рекомендации.....	66
ЛИТЕРАТУРА.....	69
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	72

АКРОНИМЫ И СОКРАЩЕНИЯ

- ГПФИИР** — Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана на 2010–2014 годы
- ЕЭП** — Единое экономическое пространство Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации
- ЕАЭС** — Евразийский экономический союз
- ЕАБР** — Евразийский банк развития
- ЭК** — Евразийская экономическая комиссия
- ЕС** — Европейский союз
- ИИСВВТ** — интегрированная информационная система внешней и взаимной торговли
- ИИС** — институционально-инновационная среда
- КСП** — конкурентоспособность
- ОПК** — оборонно-промышленный комплекс
- ПИИ** — прямые иностранные инвестиции
- РБ** — Республика Беларусь
- РК** — Республика Казахстан
- ТНК** — транснациональные компании
- ТУ** — технологический уклад
- ТБ** — технологическая база
- ТС** — Таможенный союз Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации
- ЮВА** — Юго-Восточная Азия
- ЦВТ** — Центр высоких технологий ЕврАзЭС
- WEF** — World Economic Forum (Всемирный экономический форум)
- IMD** — International Institute for Management Development (Международный институт развития управления)

Резюме

I. Институты и инструменты повышения конкурентоспособности ЕЭП

1. Для адекватной оценки реального положения в области конкурентоспособности стран-участниц ЕЭП и интеграционного объединения как единого субъекта глобальных конкурентных отношений необходимо **разработать и сформировать собственную Систему мониторинга конкурентоспособности ЕЭП**. Самостоятельный мониторинг даст возможность не только реально оценивать уровень конкурентоспособности конкурирующих субъектов, но и анализировать определяющие ее факторы и принимать своевременные и верные решения.

2. Данная система мониторинга должна базироваться на научно обоснованной **концепции конкурентоспособности (далее — КСП)** в условиях технологического сдвига в мировых производительных силах **как на уровне отдельных отраслей промышленности, предприятий, так и на уровне наиболее значимых товаров и товарных групп**. Для этого необходимо разработать систему показателей, отражающих достигнутый уровень, динамику и тенденции происходящих изменений, составляющих основу оценок и их мониторинга.

3. **Собственный мониторинг конкурентоспособности должен охватывать страны ЕЭП, СНГ и наиболее важные третьи страны и интеграционные объединения**, прежде всего ЕС, Китай, США, Японию, Бразилию, страны ЮВА. При наличии внешних оценок, обладание собственными аргументированными данными в этой важной сфере аналитики позволит тщательнее готовить решения по развитию стран ЕЭП и интеграционного объединения в целом.

4. **Задача осуществления мониторинга КСП может быть возложена на соответствующие подразделения Евразийской экономической комиссии (ЕЭК)**. В контексте такой работы должны быть разработаны показатели, критерии оценки, задействованы системы мониторинга производительности, кооперации и взаимных инвестиций в ЕЭП, в том числе Мониторинг взаимных инвестиций ЕАБР, анализ конкурентоспособности и т.п. Должны быть разработаны и внедрены соответствующие формы статистического наблюдения в ЕЭП, осуществлена консолидация данных о налоговом и другом стимулировании роста производительности и кооперации по трем странам, подготовлены рекомендации по гармонизации проводимой политики.

5. **Агрегированные результаты мониторинга должны анализироваться и служить основой для выработки и корректировки проводимой единой промышленной и торговой политики в интересах повышения КСП экономик ЕЭП**. Целесообразным является мониторинг проектов кооперации и роста производительности, в том числе на уровне отдельных предприятий.

6. **Необходимым условием является формирование единой научно-технологической политики ЕЭП**, ориентированной на ускоренное становление (догоняющее

развитие) производств пятого технологического уклада (ТУ) в объеме достаточном для форсированного вхождения (прорывные технологии) в шестой ТУ на начальной стадии его роста, так как именно несущие отрасли пятого ТУ на первом этапе являются потребителями продукции шестого ТУ.

7. В условиях ЕЭП главным ориентиром политики повышения КСП должно стать создание собственных ТНК, действующих в глобальном масштабе. Одним из инструментов достижения таких целей являются секторальные соглашения, вертикальная и отраслевая интеграция производств с целью повышения совокупной КСП формируемых компаний. Необходимо поощрять формирование венчурного капитала и инвестиции, ориентированные на передачу и внедрение новых технологий.

8. В качестве надежного источника данных формируемой системы статистики ЕЭП и в целях более детального и основательного анализа положения, складывающегося в отдельных отраслях промышленности, национальных экономиках стран и ЕЭП в целом, необходимо **разработать комплексную программу совершенствования статистики стран ЕЭП**, в рамках которой радикально усовершенствовать сбор и обработку статистических данных о промышленном потенциале, отдельных отраслевых комплексах, корпоративной структуре и интеграции.

9. Необходимо форсировать **создание единой Интегрированной информационной системы внешней и взаимной торговли (ИИСВВТ) ТС и ЕЭП, не разделяя ее на национальные сегменты.**

10. В целом, должна быть поставлена **задача разработки комплексной системы динамического управления развитием ЕЭП**, которая включает разработку стратегии основных направлений развития, выработку приоритетов в формировании структуры экономики ЕЭП и соответствующей торгово-промышленной политики. Решение этой задачи требует создания ряда институтов в масштабе общего рынка трех экономик, выполняющих соответствующие **функции содействия новому росту**. К ним можно отнести появление единой регистрационно-клиринговой палаты ЕЭП, единого центрального депозитария и рейтинговых агентств ЕЭП.

11. Особого внимания требует ситуация с Центром высоких технологий ЕвразЭС (ЦВТ). Не наделенный надлежащей правосубъектностью и капиталом, несмотря на наличие банка данных по новейшим технологическим проектам, ЦВТ пока не смог стать интегратором евразийского технологического развития.

Это предопределяет необходимость его трансформации в самостоятельную межгосударственную организацию — **Евразийское агентство высоких и наукоемких технологий**. Данная организация должна стать своего рода технологическим банком ЕЭП, иметь самостоятельный бюджет, взаимодействовать с венчурным капиталом, отбирать приоритетные и системно необходимые высокотехнологичные проекты, финансируя их на первом этапе.

Мировой опыт показывает, что только мерами целенаправленной государственной и межгосударственной политики можно дать старт форсированному вхождению экономики в передовой технологический уклад (Япония, США, ЕС, Китай, Южная Корея, Сингапур), при этом важной представляется выработка единого подхода

на уровне ЕЭП к повышению КСП, интегрированного с международными подходами и учитывающего геоэкономическую специфику ЕЭП.

II. Методологические подходы к повышению конкурентоспособности ЕЭП

12. В результате использования метода вертикально-структурного анализа, суть которого заключается в применении к анализу КСП *«сквозного подхода»*, *объединяющего ее формирование на трех основных уровнях конкурентной субъектности (товар – фирма – страна)*, построена конструкция *«сквозной конкурентоспособности»*, которую целесообразно применить к ЕЭП.

13. *Сердцевиной глобальной КСП являются высокие и наукоемкие технологии.* Особенность России и ЕЭП в целом заключается в том, что промышленный и кадровый конкурентный потенциал здесь практически создан. Утраченные звенья требуют восстановления, что более реально, чем создание за короткое время подобного потенциала заново. *Для управленческой реализации этой задачи требуется глобальная конкурентная макростратегия ЕЭП на уровне технологий и кооперации, а также согласованная карта высоких и наукоемких технологий, подлежащих освоению и развитию в Едином экономическом пространстве.* Важнейшими элементами промышленной политики ЕЭП должны стать специализация, кооперация, корпоративная интеграция и проектный подход.

14. Расширение экономического пространства значительно увеличивает потенциал имеющихся возможностей и резко усиливает действие отмеченных факторов, дифференцируя и повышая их вариативность, что особенно важно в современных условиях неустойчивости мирового экономического роста и развития. В предложенной концепции КСП особое внимание акцентируется на компоненте безопасности, которая часто вообще не учитывается теоретиками и аналитиками макроконкурентоспособности. Безопасность имеет принципиальное значение для понимания сути современной конкурентной среды и формирования КСП. Авторы предлагают формулу:

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ = ЭФФЕКТИВНОСТЬ + БЕЗОПАСНОСТЬ

15. Для разработки полноценной и эффективной промышленной политики необходима разработка столь же полноценной и *эффективной макроконкурентной стратегии Единого экономического пространства на уровне структуры экономики ЕЭП, формирования национальных и евразийских ТНК.* В такой политике промышленность стран-участниц должна быть ориентирована в своем развитии на общие конкурентные цели.

Анализ подтверждает данное заключение. Если, например, у России есть определенное традиционное взаимодействие с Беларусью в области технологической кооперации в обрабатывающей промышленности, то в области корпоративной интеграции взаимодействие незначительно. Причем даже эта небольшая часть почти не касается глубокой интеграции в обрабатывающей промышленности. Сложившаяся ситуация не позволяет эффективно решать задачи повышения КСП ЕЭП на фундаментальной основе.

16. Объективные потребности экономического развития ЕЭП требуют **повышения роли промышленного и в целом производственного комплекса в хозяйственных системах стран-членов интеграционного объединения.** При этом значимость регулирования развития отраслей промышленности как одной из ключевых задач существенно возрастает под влиянием глобальной конкуренции. На сегодня складываются благоприятные предпосылки для формирования целостной, согласованной программы долгосрочного экономического развития стран ЕЭП и повышения КСП их национальных экономик, а также повышения общей КСП Единого экономического пространства.

17. При решении вопросов диверсификации и специализации экономики ЕЭП оптимальным вариантом представляется **внутренняя диверсификация экономики как отвечающая требованиям безопасности и одновременно ее внешняя специализация (в традиционных областях экспорта и в области высокотехнологичной продукции) как наиболее экономически эффективная.**

III. Общая торгово-промышленная политика ЕЭП и повышение наукоемкости производства

18. *Говоря о задаче формирования единой промышленной политики стран ЕЭП, следует подчеркнуть, что в строгом смысле речь должна идти об их общей торгово-промышленной политике,* поскольку этой политике следует учитывать не только собственные внутренние потребности отдельных стран ЕЭП в современной и качественной промышленной продукции, но и их внешнеторговые потребности и возможности в отношении третьих стран, для экспорта в которые предназначается часть мощностей промышленного потенциала стран ЕЭП.

19. *Промышленная и торговая политика стран Единого экономического пространства должна отвечать основным требованиям и принципам национальной безопасности каждой из стран-участниц и интеграционного объединения в целом.* В ЕЭП только формируется комплексное представление о промышленной и торговой политике, а также инструментарий согласованной политики, направленной на обеспечение экономической безопасности интеграционного объединения. В дальнейшем это потребует поиска общих, а позднее и единых мер по гармонизации промышленной и торговой политики стран ЕЭП.

20. *В основу формирования гармонизированной промышленной и торговой политики стран ЕЭП должны быть положены:*

- 1) оценка промышленного и технологического потенциала стран-участниц через разработку соответствующей методики, основанной на научно проработанной методологии, содержащей статистические и аналитические стандарты;
- 2) анализ использования имеющегося потенциала, включая оценку резервов имеющихся мощностей с учетом развития экспериментальных и опытных производств;
- 3) разработка программ формирования промышленных кластеров, технологических платформ и транспортной инфраструктуры, базирующихся на развитии как традиционных отраслей промышленности, так и новых производств;

4) создание предпосылок для ускоренного развития наукоемких отраслей промышленности, способных повлиять на ускорение развития и повышение качества производства широкой гаммы продукции, в том числе в электронике, энергетике, биомедицине, новых материалах, особенно экспортного назначения.

21. Геополитическое положение стран ЕЭП, современные мировые, региональные и внутренние политико-экономические процессы, развитие отношений со странами-партнерами требуют также **разработки концептуальных подходов к оценке результативности проводимых мер, определения показателей и критериев их согласованности, основанных на таргетировании и гармонизации промышленной и торговой политики стран ЕЭП**, суть которых заключается в обеспечении устойчивого роста экономики ЕЭП на уровне не менее 5–7% в год в среднесрочной перспективе, несмотря на колебания мировой конъюнктуры и глобальные кризисные явления.

22. Разработка гармонизированной (согласованной) промышленной и торговой политики невозможна без учета влияния внешней среды на условия функционирования формирующейся экономической системы ЕЭП в целом.

Анализ национальных экономических программ развития, разработок и рекомендаций международных организаций в области промышленной и торговой политики, а также факторов воздействия на экономическую безопасность стран ЕЭП позволит определить и систематизировать показатели для оценки влияния внешней среды на экономики стран ЕЭП. Это даст возможность сформировать систему прогнозирования и планирования развития интеграционного объединения и в соответствии с программой реализации торгово-промышленной политики ЕЭП обосновать направления реструктуризации промышленного потенциала входящих в него стран:

- 1) рост эффективности промышленного производства, прежде всего на основе повышения наукоемкости;
- 2) повышение точности прогнозирования конкурентных условий и последствий, согласования проектной деятельности и улучшение качества предпринимательской среды;
- 3) согласованное формирование промышленных кластеров, технологических платформ и транспортной инфраструктуры;
- 4) поддержка роста экономики со стороны институтов развития;
- 5) повышение КСП экономики интеграционного объединения в целом.

23. Особый акцент на наукоемкость производства продукции и услуг, а также на рост качества предпринимательской среды как векторы повышения КСП ЕЭП объясняется растущими рисками деградации части технологической базы (ТБ) и обнаруживаемыми явлениями имитации внутренней конкуренции.

В условиях общемировой тенденции перехода к шестому ТУ, в который уже активно вступили экономики ряда развитых и наиболее успешные из развивающихся стран, повышение наукоемкости производства и качества предпринимательской среды должны быть предметом особого внимания и программного воздействия как

как со стороны национальных правительств участников интеграционного объединения, так и со стороны наднационального уровня.

24. При анализе практики экономического регулирования были выявлены *скрытые негативные явления*, способные помешать или затормозить проведение эффективной промышленной политики, отвечающей интересам стран-участниц ЕЭП. К таким явлениям можно отнести *имитационную конкуренцию, а также эффект смещения конкуренции*.

Суть первого явления заключается в достижении скрытых картельных соглашений, фактически устраняющих конкуренцию при сохранении видимости конкурентной среды.

Эффект смещения конкуренции заключается в том, что глобальная конкуренция между крупными государствами и интеграционными объединениями и их ТНК внутри ЕЭП внешне смещается на уровень фирм и товаров.

Введение

Исследование интеграционных процессов в контексте корпоративной интеграции, технологической кооперации и повышения конкурентоспособности экономик отдельных стран-участниц и интеграционного объединения в целом является важной стратегической задачей аналитического и экспертного наблюдения, поскольку позволяет оценивать изменения, происходящие в сфере производства, обращения и научно-технического развития, отслеживать реальную траекторию развития и ее соответствие выбранным стратегическим ориентирам. Эти исследования дают основания для разработки рекомендаций по совершенствованию политики экономического сотрудничества и развития в регионе ЕврАзЭС и СНГ.

Проведение разумной эффективной экономической и промышленной политики в рамках интеграционного объединения позволяет существенно усилить положительное влияние этих процессов на экономики стран-участниц и объединения в целом. На региональной интеграции особенно благоприятно сказывается развитие корпоративной интеграции, как правило сопровождающееся ростом технологических кооперационных связей, повышением производительности труда и общей эффективности экономик стран интеграционного объединения.

Стратегическими факторами устойчивости экономик ТС и ЕЭП в современных условиях является развитие их предприятий и секторов экономики, производящих продукцию высокой степени обработки, эффективно наращивающих научную и технологическую кооперацию и корпоративную интеграцию, что неизменно основывается на развитии образования и научных организаций и продвижении наукоемких проектов.

Для успешного решения таких задач существенно важным является совершенствование институтов, через которые осуществляется государственное (и надгосударственное — для ЕЭП) поощрение технологической и научной кооперации, корпоративной интеграции, стимулирование инновационной деятельности экономических субъектов, а также использование соответствующих инструментов бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики, создание перспективных стратегических концепций, разработка и реализация политики освоения экономиками стран ТС и ЕЭП пятого и шестого ТУ.

Технологическое сближение экономик ЕЭП, вместе с расширением евразийской региональной интеграции, рассматривается в качестве одной из основ повышения конкурентоспособности (КСП) России, Беларуси, Казахстана и ЕЭП в целом. Разработка и реализация согласованной научно-технологической политики Единого экономического пространства, нацеленной на технологическое сближение экономик тройки, включающей интеграционное сотрудничество с другими экономиками СНГ и эффективное для ЕЭП участие в международном технологическом и инвестиционном развитии, будет содействовать повышению КСП экономик ТС и ЕЭП, решению задач оптимального использования их ресурсного потенциала (энергии

и сырья) и повышения наукоемкости экономики, что будет способствовать выходу на новый уровень социально-экономического развития.

Целью исследования является определение механизмов и обоснование мер развития научно-технологической КСП экономик ТС и ЕЭП, выявление взаимосвязей между повышением КСП на уровне предприятий и национальной экономики в целом, классификация конкурентных преимуществ, выявление роли научно-технологической политики. Также необходимо дать определение самой категории конкурентоспособности, в связи с отсутствием общего подхода к ее пониманию.

Исследование оценивает существующее положение дел в области международной технологической кооперации на территории ЕЭП, определяет общую направленность, выявляет резервы в этой области. Исследование определяет механизмы корпоративной интеграции и технологической кооперации экономик РФ, РК и РБ, влияющие на повышение КСП экономик стран-участниц ТС и ЕЭП.

На основе проведенного анализа разработаны рекомендации относительно развития технологической кооперации и корпоративной интеграции в ЕЭП для повышения общей КСП регионального интеграционного объединения.

В исследовании выявлены проблемы и обоснованы принципы распределения конкурентных преимуществ при формировании интеграционных программ и проектов, роль технологической кооперации в повышении КСП, наряду с образованием и наукой, роль двойных технологий в обеспечении КСП.

Описывая институциональные и рыночные механизмы повышения КСП, исследование формулирует границы эффективной конкуренции и отвечает на вопрос о «развилке» развития (специализации или диверсификации) для стратегии повышения КСП экономики ЕЭП.

Научно-технологическая КСП является одним из определяющих факторов динамичности развития регионального евразийского объединения, ядром его общей КСП, в свете нового качества экономического роста и смены доминирующего ТУ.

Исследование предназначено для последующего использования органами ЕЭП, ЕврАзЭС и СНГ, государственными органами стран-участниц ЕЭП, ЕврАзЭС, проектными и другими подразделениями.

1. Концептуальные основы технологической кооперации и корпоративной интеграции в условиях задачи повышения конкурентоспособности ЕЭП

1.1. Обзор литературы по теме исследования

При анализе влияния процессов технологической кооперации, корпоративной интеграции на повышение конкурентоспособности (КСП) в условиях глобализации необходимо более подробно рассмотреть сами понятия, чтобы в дальнейшем достаточно четко определить как суть и характер данных понятий и процессов, так и связанные с ними приоритеты государственной политики.

Центральное место в совокупности рассматриваемых объектов исследования принадлежит КСП. Именно обладание КСП является основой и одновременно условием выживания (минимум) и лидерства (максимум) в современных условиях глобальной конкуренции. Поэтому именно этой категории будет отдано предпочтение в данном исследовании, поскольку на достижение КСП и направлены все усилия по повышению эффективности в области технологической кооперации и корпоративной интеграции в рамках ЕЭП.

Практически вся совокупность мер по технологическому совершенствованию современного производства и повышению эффективности организации производственного процесса в масштабах международного интеграционного объединения, к числу которых относится комплексный процесс международной промышленной кооперации, основанный на взаимодействии производственных структур стран-участниц этого процесса, в конечном итоге направлена на повышение КСП. Однако, несмотря на ключевое место КСП в общем процессе международной интеграции промышленных потенциалов стран-участниц, в настоящее время эта сфера не подкреплена достаточным теоретико-методологическим основанием, позволяющим более четко определить приоритеты развития интеграционных процессов на разных уровнях хозяйственной организации и конкурентного взаимодействия. Именно с этим связаны сложности в формировании достаточно внятной и активной стратегии развития на макроуровне в странах-участницах ЕЭП, и именно это обстоятельство способно породить путаницу и проблемы в развитии интеграционных процессов в будущем.

Специально исследованием проблем конкурентных отношений и КСП занимается сравнительно небольшое число исследователей. Среди них в отечественной науке можно назвать работы Ю.Б. Рубина (МФПА), С.Г. Светунькова (Санкт-Петербург), Р.А. Фатхутдинова (МФПА), С.О. Фокина, А.Е. Шаститко (МГУ), С. Авдашевой (ГУ ВШЭ), О.И. Михайлова (ГУУ), В.Б. Кондратьева, Ю.В. Курен-

кова, В. М. Жуковской, И. Н. Трофимова (ИМЭМО РАН), А. Ю. Юданова (ФУ при Правительстве РФ) и ряда других авторов.

В зарубежной литературе наиболее упоминаемым автором является М. Портер, выпустивший целую серию книг о КСП, которые базируются на конкретном анализе работы крупных корпораций, многие из которых являются транснациональными. Именно он является автором идеи кластерного анализа и хорошо известного «национального ромба конкурентоспособности». Другие авторы, исследующие проблемы конкуренции и КСП, такие, например, как С. Л. Брю, Ж. Вальтер, Я. Гордон, К. Р. Макконнелл и другие, либо ограничиваются товарно-фирменным уровнем исследования КСП, либо развивают идеи Портера.

В настоящее время как в России, так и за рубежом в основном сложился некий «стандартный подход» к проблеме исследования КСП, в котором основной акцент делается на фирменный уровень конкуренции. Соответственно, сами исследования ведутся в основном на базе анализа деятельности отдельных предприятий или отдельных отраслей промышленности, а также сельского хозяйства и сферы услуг. Часто отраслевой или фирменный уровень формирования КСП объединяется с товарным. При этом даже в отношении определения самого простого — товарного — уровня формирования КСП среди исследователей нет достаточно ясной согласованной позиции. Так, Р. А. Фатхутдинов (2000) дает следующее определение КСП: это «способность объекта выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке», подчеркивая, что товар или услуга является конкурентоспособным или неконкурентоспособным на конкретном рынке. Определение КСП как «способности приносить прибыль на вложенный капитал в краткосрочном периоде не ниже заданной, или как превышение над среднестатистической прибылью в соответствующей сфере бизнеса» дают П. В. Забелин и Н. К. Моисеева (1997).

КСП как «комплекс потребительских свойств товара, определяющий его отличие от других аналогичных товаров по степени и уровню удовлетворения потребностей покупателей и затратам на его приобретение и эксплуатацию» определяет В. П. Грошев (1991). Такое определение является более полным по сравнению с перечисленными выше, поскольку учитывает затраты за весь жизненный цикл товара, но при этом не учитывает различную конкурентоспособность товара на разных рынках в разное время и не оговаривает, кем оценивается конкурентоспособность — потребителем или продавцом. Подобные пробелы в определении КСП присутствуют у О. Д. Андреевой (1997) и А. И. Кредисова (1995). Так, по Кредисову «конкурентоспособность — это характеристика товара, отражающая его отличие от аналогичного конкурентного товара как по степени соответствия конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение», а отличие от аналога конкурентного товара, по его мнению, главное условие КСП. Андреева дает следующую оценку КСП: это «характеристика товара-конкурента по степени соответствия конкурентной общественной потребности и по затратам на ее удовлетворение». При этом не учитывается, что степень соответствия товара общественной потребности на различных рынках будет разной. «Конкурентоспособность продукции есть не что иное, как проявление качества продукции в условиях рыночных отношений, и определяет-

ся способностью продукции быть проданной на конкретном рынке, в максимально возможном объеме и без убытков для изготовителя», — считает В. Е. Швец. Автор учитывает, что товар является конкурентоспособным на конкретном рынке и при этом продавец работает с прибылью, которая в свою очередь является одним из показателей эффективности работы любого субъекта рыночной экономики. Привязка товара или услуги к конкретному рынку считается обязательной¹.

Ряд авторов, например, Г. Н. Игольникова и Е. А. Патрушева (1995), в своих работах предлагают объединить в одно понятие КСП товара и КСП организации. Такое объединение весьма сомнительно, поскольку покупатель далеко не всегда знает, товар какого производителя он покупает, а если и знает название фирмы-производителя, то оно не всегда о чем-то ему говорит. Известность бренда, товарный знак дают конкурентные преимущества фирме, но играют решающую роль далеко не во всех случаях, а кроме того лидерство часто переходит от одной фирмы к другой, и даже профессионалы не всегда успевают адекватно его оценить.

В работе Х. А. Фасхиева (2001) дается следующее определение: «конкурентоспособность товара — это оцененное потребителем свойство объекта превосходить в определенный момент времени без ущерба производителю по качественным и ценовым характеристикам аналоги в конкретном сегменте рынка». Данное определение учитывает и время, и отношение потребителя к товару, и соотношение цены и качества, и прибыльность производителя, и привязку товара к конкретному рынку или его сегменту. Однако остаются упущенными специфические взаимоотношения производителя и потребителя, которые часто устанавливаются в сфере обращения, обеспечивая надежность качественных характеристик для одной стороны и надежность сбыта — для другой. Наиболее полно попытался определить конкурентоспособность товара Р. А. Фатхутдинов (2002). Он отмечает, что принципиально системы обеспечения КСП товаров и услуг имеют незначительные отличия, признавая при этом, что эти отличия все же есть, и эти отличия в каждом конкретном случае свои. В данной работе он определяет КСП четырьмя интегральными показателями первого уровня (на нулевой уровень он ставит саму КСП): 1) качество товара; 2) его цена; 3) затраты на эксплуатацию за его жизненный цикл; 4) качество сервиса, а также динамизм факторов. В свою очередь, влияние этих четырех факторов зависит от внешних и внутренних факторов конкурентного преимущества товара.

Приведенные выше определения КСП самого начального (простейшего) — товарного уровня показывают, насколько разнообразны мнения и в каком фрагментарном состоянии находится исследование проблемы. Особенностью российских исследований является преобладание товарно-фирменного уровня анализа КСП, который изначально создает несколько упрощенное представление об этой сложной категории.

¹ В качестве примера можно привести ситуацию на рынке легковых автомобилей России. «АвтоВАЗ» ежегодно продает около 700 тыс. легковых автомобилей. При этом крупнейшие международные компании в России продают в год от нескольких штук до нескольких десятков тысяч автомобилей. Продукцию этих компаний на западном рынке никак нельзя назвать неконкурентоспособной, но на российском рынке они все же часто проигрывают конкурентную борьбу «АвтоВАЗу». Применительно же к рынкам Германии, Франции или Турции конкурентные позиции оказываются не в пользу «ВАЗа».

Рисунок 1. Упрощенное представление о конкурентоспособности



Национальный, страновой уровень КСП осмысливается и анализируется в основном зарубежными исследователями. Однако здесь определения КСП выглядят еще более расплывчатыми. В подготовленном Российско-Европейским Центром Экономической Политики (РЕЦЭП) докладе (Вальтер, 2005) отмечается, что «концепция конкурентоспособности до сих пор выглядит весьма неточно определенной». Она используется по-разному, и существует множество определений, которые могут привести к некоторому замешательству. Фактически, в соответствии с различными источниками, КСП определяется по-разному. Например, как «способность страны в рамках свободных и справедливых рыночных условий производить товары и услуги, способные соответствовать требованиям международного рынка» — Комиссия по вопросам конкурентоспособности при Президенте США (1985); как «способность производить товары и услуги, соответствующие спросу на международных рынках, в то же время обеспечивая для граждан высокий уровень жизни и возможность его сохранения в долгосрочной перспективе» — Совет по конкурентоспособности США (1992); как «способность страны добиться высоких темпов увеличения среднедушевого прироста ВВП» — Всемирный экономический форум, доклад «Глобальная конкурентоспособность» (1996); как «поддержка способности компаний, предприятий, регионов, стран и наднациональных регионов сохранять, будучи открытыми для международной конкуренции, относительно высокий уровень показателей дохода и занятости населения» — ОЭСР (1996); как «сфера экономических знаний, анализирующая факты и политику, которые формируют способность страны создавать и поддерживать условия, обеспечивающие создание дополнительной стоимости со стороны предприятий и более высокий уровень благосостояния населения» — «Всемирный ежегодник по вопросам конкурентоспособности» Международного института менеджмента (2003).

Разнообразие определений КСП, на наш взгляд, *во-первых*, отражает недостаточное осмысление этой категории, которая в определенных условиях не может быть све-

дена только к экономическим характеристикам или описана в экономических терминах и выходит за рамки экономического анализа; *во-вторых*, это разнообразие отражает отсутствие системности в подходах к исследованию этой комплексной категории, которая изменяет свои характеристики в зависимости от субъекта-носителя конкурентных преимуществ, а вместе с этим связана с различными масштабами и временными горизонтами решения задач завоевания, поддержания и усиления конкурентных позиций в мировой экономике.

Рассматривая первую проблему, следует отметить наиболее часто встречающееся заблуждение: КСП путают с эффективностью или производительностью. Наиболее яркий пример — лауреат Нобелевской премии по экономике Пол Кругман (1991), который вообще отрицает понятие КСП страны или национальной экономики, называя идею национальной конкурентоспособности «опасным увлечением» и приводя два основных аргумента. По его мнению, то, что политики и специалисты по изучению бизнеса называют КСП, на самом деле есть не что иное, как производительность. На первый взгляд это действительно вполне убедительный аргумент. Вышеприведенные формулы КСП показывают трудность определения этой категории как таковой. Во многих работах специалистов и экспертов по экономике можно встретить отождествление КСП с производительностью факторов. Вальтер отмечает, что это особенно четко прослеживается в подходе, предлагаемом Всемирным экономическим форумом, то есть в прогнозировании потенциалов роста. Наиболее свежие разработки в области теории экономического роста до сих пор считают производительность факторов ключевым показателем в долгосрочной перспективе (Romer, 1996).

Второй аргумент Кругмана заключается в том, что понятие КСП подчеркивает значение противостояния и конкуренции между экономическими агентами и таким образом способствует *некооперационному* поведению, что противоречит основным выводам теории международной торговли, где в основу логики положены общие интересы государств. Это развитие может стать опасным, если будет вести к усилению соперничества государств в экономических отношениях, с учетом развивающейся глобализации. Критика Кругмана, отмечает Вальтер, — не только научная критика, она также непосредственно направлена на политику, проводимую администрацией США.

В целом позиция Кругмана и других исследователей, придерживающихся такой же точки зрения, неверна, хотя и объяснима. ***Дело в том, что КСП — это более широкая категория, чем эффективность и тем более производительность.*** Она включает в себя эффективность как составляющую категорию, но описывает более сложные взаимосвязи хозяйствующих субъектов, их отраслевых объединений и национальных хозяйств отдельных стран.

Можно выделить два принципиальных отличия КСП от эффективности. Во-первых, отличие формально-смысловое, вытекающее из этимологического различия терминов. Эффективность — это отношение затрат к результатам, показывающее, насколько результативно предполагается использовать (расчетная эффективность) или использованы (фактически достигнутая эффективность) имеющиеся в рас-

поряжении субъекта конкурентной борьбы ресурсы. КСП — это потенциал, это способность к конкурентной борьбе, которая может быть, а может и не быть реализована. Это способность, определяемая набором показателей, характеризующих имеющийся в распоряжении субъекта конкурентной борьбы ресурсный (в широком смысле) потенциал. Это не результат, а способность к ведению успешной конкурентной борьбы.

Во-вторых, КСП — это, как правило, не абсолютная характеристика ресурсного потенциала, а относительная — по отношению к какому-либо другому конкурирующему субъекту рынка (товару, фирме или стране). Это, в свою очередь, означает, что конкурентоспособным может быть и малоэффективный рыночный субъект, если другие конкурирующие субъекты еще менее эффективны. Из чего следует, что КСП может достигаться не только путем улучшения собственных характеристик, но и путем использования различного рода мер по блокированию развития конкурентов, срыва планов и программ повышения их КСП. Это, кстати, как правило, дешевле и с экономической точки зрения эффективнее, чем разработка и реализация дорогостоящих собственных программ совершенствования технологии, обучения персонала, поиска новых путей удовлетворения покупательского спроса и т. п. Кроме того, деструктивные меры нередко могут оказаться и более эффективными с позиций расчистки конкурентного поля и на какой-то срок обеспечить устойчивые лидирующие позиции практикующей такие меры фирме или стране.

Вместе с тем, такая деструктивная политика может быть признана недобросовестной конкуренцией и привести к применению соответствующих санкций. Тем не менее, соблазн использования наряду с конструктивными методами конкурентной борьбы и методов деструктивного характера нередко побеждает, в результате чего отдельные компании и целые страны вынуждены считаться с этим обстоятельством в своей практике конкурентной борьбы и выстраивать защиту от подобных мер. Это, в свою очередь, в значительной мере определяет уровень их КСП, которая в такой постановке проблемы становится деятельностью по **обеспечению экономической безопасности** фирмы или страны.

Особенно важно учитывать этот фактор при оценке КСП на макроуровне, поскольку между странами практически пока еще не создано единого правового поля, которое только формируется и притом весьма своеобразно — на основе правовых систем ведущих промышленно развитых стран. При этом уже в рамках этой новой системы идет выстраивание таких стратегических концептуальных позиций, которые нередко могут блокировать попытки потенциальных стран-конкурентов создать и укрепить свой собственный конкурентный плацдарм.

Таким образом, главным отличием понятия КСП от понятия эффективности является то, что первая **подразумевает обеспечение экономической безопасности**. Если не выстроена система такой безопасности, никакие конкурентные преимущества не спасут. Они непременно станут добычей конкурента. **Безопасность блокирует потерю конкурентных преимуществ или даже переход их от одного конкурирующего субъекта к другому**. История СССР в «холодной войне» это ясно показала. Поэтому упрощенно можно определить:

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ = ЭФФЕКТИВНОСТЬ + БЕЗОПАСНОСТЬ

Последняя может пониматься и достигаться разными путями. На разных уровнях организации хозяйственной деятельности безопасность достигается различными способами. Сегодня эта сторона КСП практически не учитывается, и это является одной из важнейших причин резкого разрыва между теоретическими положениями и практикой, отмеченных в исследовании РЕЦЭП 2005 года.

Что же касается необходимости системного подхода к анализу КСП, то ее решение требует, прежде всего, привязки анализа этой категории к субъекту-носителю конкурентных преимуществ. Примечательно, что, рассуждая на эту тему, Вальтер подчеркивает: «Первый вопрос, который необходимо задать, это что или кто должен стать конкурентоспособным?» Одновременно это первая серьезная тема для дискуссий. Все экономические агенты в определенном смысле должны быть конкурентоспособными, и не только экономические агенты, но и отдельные люди в таких видах деятельности, как спорт, игры и т. д. Тем не менее, литература по этой теме обычно определяет два основных вектора КСП: для предприятий и для стран. Современное предприятие обычно состоит из различных производственных единиц, зачастую расположенных на территориях различных государств и иногда конкурирующих друг с другом.

Кроме того, национальный уровень уже обходят, с одной стороны, регионы и территории, приобретающие все большее значение, и, с другой стороны, наднациональные образования, из которых, возможно, лучшим примером является Европейский союз. Наряду с этим, существуют противоположные точки зрения о том, что в действительности является ключевым: КСП предприятий или стран. Литература по менеджменту, вслед за работами Портера, считает, что экономическая стоимость создается только в контексте предприятия. Единственной ролью страны в процессе развития КСП является проведение политики, которая способна помочь создать благоприятные условия для производства стоимости в рамках предприятий.

Особый взгляд на проблему КСП страны формулирует М. Портер (1993). В основе его концепции национальной КСП лежит, как и у его предшественников, эффективность использования факторов производства. Однако, в отличие от своих предшественников, он считает, что успех в международной конкуренции определяют не столько сами факторы, сколько кто, где и насколько продуктивно их применяет. М. Портер исходит из положения о том, что в основном на международном рынке имеет место конкуренция фирм, а не стран. Он считает, что при попытке ответить на вопрос о КСП на национальном уровне мы пытаемся давать ответ на неверно поставленный вопрос. Понятия, которыми мы должны здесь оперировать, полагает он, это детерминанты производительности и скорости роста производительности. Для поиска ответов необходимо фокусировать свое внимание не на экономике как целом, а на определенных отраслях и сегментах отрасли.

Аргументы такой позиции на первый взгляд могут показаться убедительными. С одной стороны, преимущества, которых страна достигает в конкуренции на международном уровне, часто концентрируются во вполне определенных сегментах промышленности, а с другой — во многих отраслях и сегментах компании, достигшие реальных успехов в международных масштабах, базируются только в нескольких

странах. Это верно. Поэтому свои исследования КСП стран М. Портер строит на изучении этих отраслей. Более того, М. Портер считает, что в современных условиях постулаты, на которых зиждется классическая теория сравнительных издержек, объясняющая более высокую КСП стран в отдельных отраслях на основе так называемых факторов производства — земля (природные ресурсы), труд и капитал, — в современный период требуют пересмотра. Согласно этой теории страны получают конкурентные преимущества лишь в отдельных отраслях, в которых наиболее интенсивно задействованы те факторы, которыми они обеспечены в большей мере, чем другие страны. Однако в условиях развития современной экономики в целом и, особенно, высоких технологий, а также в условиях глобализации конкурентной борьбы эта основа формирования конкурентных преимуществ, по его мнению, размывается.

Не давая ответа на вопросы, поставленные новыми условиями, М. Портер выдвигает ряд задач перед новой теорией КСП, которая должна учесть тот факт, что в современном международном соревновании различные компании конкурируют в рамках глобальной стратегии с вовлечением не только трудовых ресурсов, но и иностранных инвестиций. Новая теория должна объяснить, в силу каких причин определенное государство оказывается предпочтительным для базирования компаний, участвующих в международной конкурентной борьбе. Страна базирования, поясняет М. Портер, — это та страна, в которой создаются и поддерживаются основные конкурентные преимущества предприятия. Это та страна, где вырабатывается стратегия компании, в которой создаются и поддерживаются базовый продукт и технологические процессы; там же локализованы наиболее производительные работы и сконцентрирована самая квалифицированная рабочая сила. Последним утверждением ученый невольно как бы опровергает собственное утверждение, поскольку, например, квалифицированная рабочая сила, особенно в современных условиях высокой экономической и производственно-структурной динамики, есть результат работы не одной или нескольких компаний и даже отраслей, а всей системы образования в стране. И это только одна из многих позиций, по которым точка зрения, предлагаемая М. Портером, является в лучшем случае спорной.

По сути М. Портер как бы ушел от реального рассмотрения проблем макроконтурентоспособности, переведя их фактически на мезоуровень, что позволило ему уклониться от анализа многих трудных проблем, не относящихся непосредственно к экономике, и сконцентрировать внимание на прагматичных вопросах отдельных фирм и их отраслевых объединений (Гельвановский, 1998). По существу М. Портер отражает идеологию новой, еще только формирующейся структуры мировой хозяйственной системы. Поэтому у него компании становятся уже не национальными, а «национального базирования», подразумевая, что характер их в основном транснациональный.

Как бы предваряя развитие событий в направлении усиления и углубления глобализма, М. Портер предлагает подумать над тем, что страны могли бы сделать для привлечения к себе транснациональных компаний, чтобы те могли воспользоваться их территорией для своего базирования. Из этого вытекает и главное направление межстрановой конкуренции: более конкурентоспособной будет та страна, которая сможет предоставить ТНК наиболее благоприятные условия для их базирования.

При этом фирмы у него уже не представители какой-либо страны, а представители отрасли или ее сегмента. Страна добивается успеха тогда, когда условия в стране благоприятствуют проведению наилучшей стратегии фирмами какой-либо отрасли или ее сегмента. Многие из особенностей страны облегчают или, наоборот, затрудняют проведение той или иной стратегии (Портер, 1993).

Сосредоточив свое внимание на анализе конкурентных преимуществ в виде благоприятной среды на уровне комплексов отраслей, М. Портер отмечает, что нации преуспевают не в изолированных отраслях, а в комплексах отраслей, связанных отношениями по вертикали и горизонтали. Национальная экономика состоит из системы комплексов, чьи характеристики и источники конкурентных преимуществ или слабостей отражают состояние экономики (Портер, 1993). Другими словами, у него уже национальная экономика — это часть глобальной экономики, специализирующаяся на какой-либо отрасли в глобальном масштабе.

Что это означает для страны и национальной воспроизводственной базы? Для стран с высокоэффективной промышленной базой это означает закрепление их позиций в международном разделении труда как производителей готовой, как правило, высокотехнологичной продукции. В ценах этой продукции обычно достаточно высока доля интеллектуальной ренты и, соответственно, низка доля затрат на сырье, материалы и энергию. Производство такой продукции более мобильно, капиталоемкость ниже, чем в сырьевых отраслях, а скорость оборачиваемости средств существенно выше.

Таким образом, глобальная специализация фактически означает перевод принятия межотраслевых решений развития экономики с национального на наднациональный уровень, который зачастую не имеет задач развития социума.

Социальные последствия такого развития очевидны: свертывание неокрепших отраслей обрабатывающей промышленности в странах с догоняющим развитием, интеллектуальная деградация стран, ориентирующихся на сырьевой экспорт, безработица, коррупция, криминальная среда, социальная и политическая неустойчивость. В любом случае решение возникающих проблем ложится на национальные правительства. Чем скорее они понимают, что реально происходит и к чему это ведет, тем с меньшими издержками им приходится решать задачи по выводу страны из кризиса. Об этом свидетельствует опыт многих развивающихся стран, осуществивших реформы по рецептам МВФ в 70-е и 80-е годы прошлого столетия.

1.2. Приоритет конкурентоспособности интеграционного объединения над другими уровнями конкуренции

Субъектов-носителей конкурентных преимуществ великое множество, и потому необходима их определенная группировка для выявления неких типичных свойств, отражающих принципиальные отличия одного типа от другого. Для этого предлагается применить *структурный подход* к исследованию данной категории и выделить при этом различные типы субъектов исходя из уровня ведения конкурентной борьбы (Гельвановский, Рожков, Скрыбина, 2009).

С учетом того, что конкурентная борьба ведется различными субъектами и на раз-

ных уровнях, необходимо и к понятию КСП подходить в приложении к каждому уровню. Совершенно очевидно, что невозможно одинаково анализировать КСП товара и страны. Дело еще и в том, что разные уровни формирования конкурентных преимуществ между собой тесно связаны, однако именно это обстоятельство учитывается далеко не всегда.

Как уже отмечалось, сегодня в большинстве научных работ, особенно в России, КСП рассматривается на микро- и мезоуровне (уровень предприятия, отрасли), о чем свидетельствуют вышеприведенные определения. При этом следует отметить некоторое расхождение применяемых нами терминов «микро» и «макро». Традиционно под микроуровнем понимается уровень предприятия, а под макроуровнем — уровень национального хозяйства отдельной страны. В принципе, такой подход можно было бы сохранить и для анализа КСП, но тогда из анализа практически исчез бы уровень КСП товаров — тот уровень, на котором каждый покупатель, принимая решение о покупке товара, подтверждает его КСП практически каждый день. Товарный мир, хотя он и создается предприятиями, компаниями и фирмами, имеет свою специфику. К тому же при конкуренции товаров, т. е. при выявлении предпочтений со стороны покупателей, последних часто не столько интересует, кто их произвел, сколько их реальное качество и цена. Хотя в отношении многих товаров производитель имеет для покупателя очень большое значение, это все же не абсолютная связь, и она постоянно меняется по мере изменения роли продавцов на рынке.

Для выявления структуры понятия КСП можно использовать несколько критериев. Основным, по нашему мнению, является *критерий субъектности*. Главный вопрос: кто является носителем КСП или конкурентных преимуществ? Отвечая на него, мы можем выстроить трехуровневую систему формирования этой категории, приведенную на рисунке 2:

- 1) **микроуровень** — товары (конкретные виды продукции и услуг);
- 2) **мезоуровень** — отдельные предприятия, фирмы, их корпоративные объединения, отрасли, отраслевые комплексы;
- 3) **макроуровень** — национальные хозяйства отдельных стран.

Рисунок 2. Вертикальная структура понятия конкурентоспособности

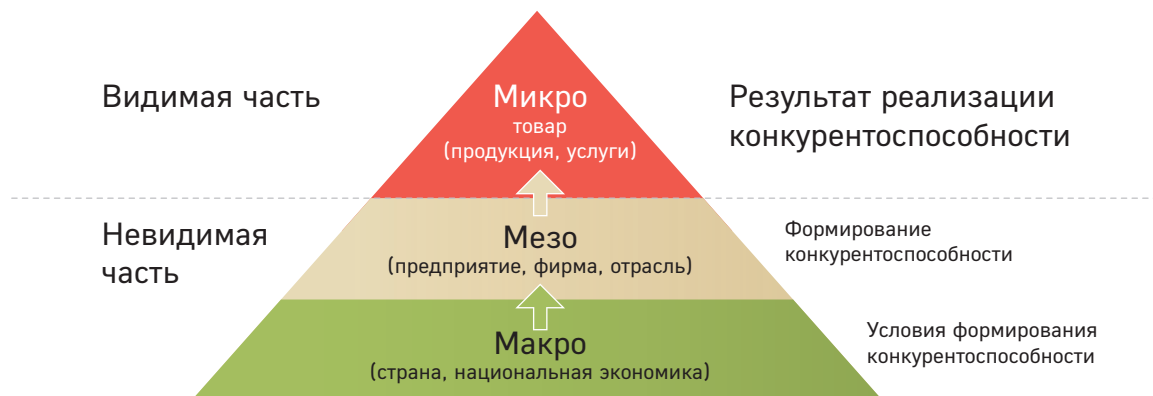
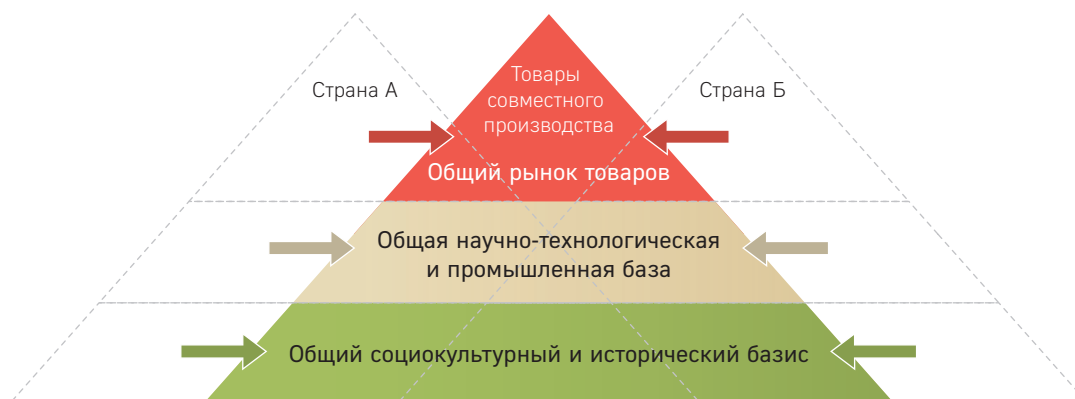


Рисунок 3. Формирование конкурентоспособности на уровне интеграционного объединения стран



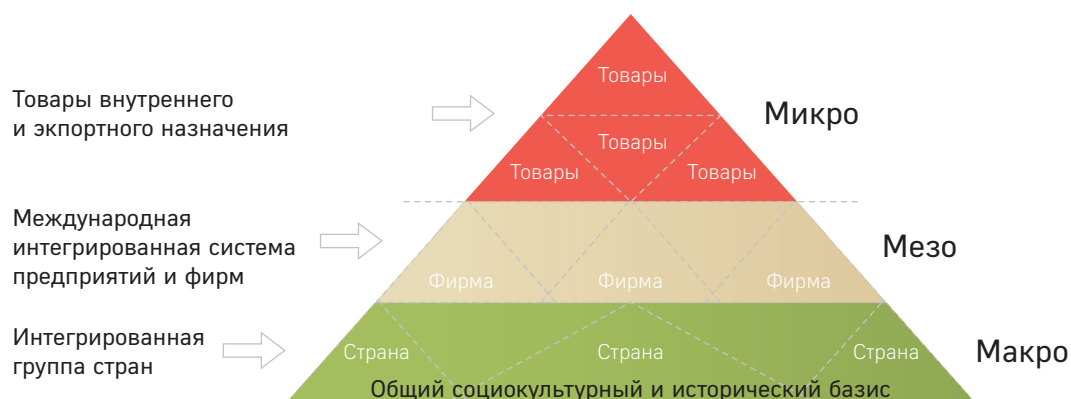
В применении к анализу КСП международного интеграционного объединения стран следует добавить еще один уровень — **гипермакроуровень, или уровень интеграционного объединения**. Данный тип КСП возникает, когда несколько стран договорились проводить согласованную экономическую политику, т.е. создавать **совокупные конкурентные преимущества на макроуровне**, например, Евросоюз, НАФТА, АСЕАН, ЕЭП и другие, что иллюстрирует рисунок 3.

К макроуровню можно отнести и региональные хозяйственные комплексы, действующие в рамках одного национального хозяйства, поскольку принцип формирования их КСП будет очень близок; это своего рода макроуровень второго порядка. Понятие «микро», как правило, употребляется для того, чтобы отличить малые формы экономической деятельности от крупных (макро) форм. Но для классификации и структурирования понятийной базы, описывающей сложный организм современной экономики, этого явно недостаточно.

Еще одно соображение, по которому необходимо выделить промежуточный уровень в системе конкурентных отношений, — различное содержание самого процесса конкуренции. Это становится понятно, когда исследуются особенности этого процесса на разных уровнях и вытекающие из этого требования к КСП рыночных субъектов. В соответствии с выбранными уровнями анализа целесообразно различать и круг факторов, формирующих **микро-, мезо- и макроконкурентоспособность**. Каждое из этих направлений использует свои специфические подходы и методы исследования.

Этот тип структуры можно назвать **вертикальным**, поскольку он раскрывает иерархию формирования конкурентных преимуществ, приведенную на рисунке 2. На каждом уровне конкуренция решает определенные задачи, поэтому при анализе КСП важно понять, какие основные цели преследуются в конкурентной борьбе субъектов-носителей конкурентных преимуществ. Ясно, что цели у предприятий и стран различные, следовательно, и КСП будет содержательно различаться. Эти цели в соответствии с уровнями формирования конкурентных преимуществ обычно различаются масштабами и временными горизонтами. Краткосрочные — на микроуровне, средне- и долгосрочные — на мезоуровне, сверхдолгосрочные (исторические) — на макроуровне.

Рисунок 4. Схема взаимодействия различных уровней формирования конкурентоспособности при образовании международных экономических союзов



В международном интеграционном объединении эти цели должны быть согласованы по всем трем уровням.

Принято считать, что КСП страны формируется как совокупность КСП ее товаров, предприятий и фирм. Однако при более детальном рассмотрении обнаруживается, что это лишь поверхностное представление. На самом деле КСП товаров и фирм формируется на национальной социокультурной и исторической базе. Именно социокультурный фундамент создает предпосылки для формирования структуры национального хозяйства, образа хозяйственного поведения, специализации страны на производстве тех или иных продуктов и услуг. Именно на макроуровне происходит **накопление** факторов формирования КСП. Далее оно идет от макро- к микроуровню. Продукты и услуги лишь венчают этот сложный процесс формирования конкурентоспособности.

Переходя к проблеме технологической кооперации и корпоративной интеграции, следует выяснить, какими средствами могут достигаться поставленные конкурирующими субъектами цели. Здесь множество конкурентных преимуществ можно разделить на три типа или категории:

- 1) **ресурсные** — обладание ресурсами особого качества или количества по сравнению с конкурентами: природными или приобретенными, включая высококвалифицированный персонал, развитый научно-образовательный комплекс, накопленный основной капитал, сформированную производственную инфраструктуру;
- 2) **операционные** — характеризующие степень или эффективность использования имеющихся ресурсов, которая в значительной мере зависит от накопленного производственного потенциала и квалифицированной рабочей силы;
- 3) **программно-стратегические** — наличие определенной программы или стратегии развития субъекта-носителя конкурентных преимуществ и качество этой стратегии, способной наиболее эффективно направить деятельность компании или развитие национальной экономики и интеграционного объединения.

Первые два типа конкурентных преимуществ тесно связаны между собой тем, что наличие ресурсов во многом обеспечивает и эффективность их использования. На-

пример, накопленные основные производственные фонды и квалифицированные кадры позволяют предприятию эффективно использовать имеющиеся природные ресурсы. Впрочем, с ростом динамики современных технологий такие ресурсные характеристики нередко могут оказаться тяжелыми гирями, связывающими применение быстро меняющихся технологий и тем самым препятствующими формированию и укреплению конкурентных преимуществ. Последнее же преимущество, наоборот, становится особенно важным в современный период, поскольку сегодня **конкурентная борьба фактически превращается в борьбу стратегий** буквально на всех уровнях, а стратегическая компонента, по сути, является ведущей характеристикой КСП. Причем эта характеристика почти не поддается количественному определению и сопоставлению.

Эффективная стратегия конкурентоспособности: три этапа формирования

Поскольку КСП — это понятие, связанное с формированием и использованием потенциала рыночного субъекта, то его формирование и реализация могут быть эффективно осуществлены только по определенной программе, плану или в соответствии с заранее разработанной стратегией. Не случайно разработка стратегии в конкурентной борьбе является главной и исходной точкой.

Разработка стратегии состоит из следующих трех основных элементов:

- 1) оценка позиций объекта конкурентной борьбы (товара, фирмы, страны);
- 2) прогноз изменения условий конкурентной среды;
- 3) собственно разработка стратегического плана действий с вариантами реакции на различные прогнозные ситуации.

Все эти элементы сохраняют свое значение для любого уровня ведения конкурентной борьбы. Но чем сложнее и масштабнее субъекты этой борьбы, тем задача выработки стратегии становится более важной и сложной уже на начальном ее этапе — этапе оценки конкурентных позиций. Для предприятия важны такие характеристики, как его положение в отрасли, структура самой отрасли, темпы ее роста и структурные изменения, высота барьеров вхождения в отрасль потенциальных конкурентов, степень технологической, организационной и финансово-экономической интегрированности отрасли, наличие в ней картельных соглашений и пр. Наконец, важно качественно оценить позиции фирмы как субъекта конкурентной борьбы в быстро меняющейся конкурентной среде. Для страны необходима оценка всей совокупности социально-экономических, национально-культурных и военно-политических характеристик, способных в той или иной мере повлиять на ее конкурентные позиции в мире. Особенно важна качественная оценка позиции страны как субъекта конкурентной борьбы в глобализирующейся мировой экономике.

В настоящее время такая оценка представлена рейтингами Всемирного экономического форума (см. Приложение 1). Рейтинг глобальной КСП стран мира показывает уровни не только общей КСП, но и других важных составляющих — образования, рынков, инноваций. Это позволяет найти примеры и образцы для развития. По Беларуси опросы экспертов не проводятся.

Для стартовых позиций интеграции важное значение имеет степень вовлеченности экономики той или иной страны в систему международной торговли (см. Приложение 2). Еще более сложной представляется выработка стратегии на уровне интеграционного объединения стран, поскольку такая стратегия требует сложного и болезненного процесса согласования часто различных интересов стран-участниц такого объединения.

Вообще, роль государства в рыночной экономике выглядит достаточно парадоксальной: провозглашая рыночные основы как главный постулат развития, теоретически допускается влияние со стороны государства, нарушающего это самое свободное развитие. Так, по мнению М. Портера, правительство играет роль катализатора и инициатора. Это означает, что оно может побуждать и даже подталкивать компании к повышению уровня ожиданий и переходу к более высокому уровню КСП. Власти должны поощрять компании к повышению эффективности, стимулировать возникновение на раннем этапе спроса на прогрессивные продукты, сосредоточивать усилия на создании специализированных факторов и стимулировании местной конкуренции через ограничение прямого сотрудничества и введение анти-трестовских законодательных норм.

Государство может повлиять на все четыре детерминанты (элементы «ромба») Портера через разнообразные меры, например, через прямые (в денежной форме) или косвенные (создание инфраструктуры; налоговые меры, применяемые к предприятиям, хозяйственной деятельности или владению имуществом; образовательная политика, влияющая на уровень квалификации работников; введение стандартов, применяемых к технологиям и продукции, включая природоохранные нормы) субсидии фирмам.

Проблема, безусловно, заключается в том, что эти меры могут быть направлены на поддержку тех или иных отраслей, а выбор становится понятным при их осуществлении. Поэтому государство должно разработать методы выбора наиболее подходящих отраслей (Вальтер, 2005). Во всяком случае, активная роль государства не отрицается. Проблема заключается только в сочетании свободы предпринимательства и степени государственного регулирования.

Каждому государству необходимо выбирать свою собственную меру вмешательства, а интегрирующимся государствам достаточно четко согласовать такую меру. Это является наиболее важным моментом при определении вектора проводимых регулирующих мероприятий, которые в совокупности и должны дать на выходе контуры согласованной промышленной политики.

Одной из важнейших составляющих разработки стратегии является прогноз изменения конкурентных условий. Это часть разработки стратегии, которая предполагает формирование системы **мониторинга конкурентной среды** с целью выявления наиболее динамичных и опасных зон, вероятных угроз со стороны конкурентов. Именно здесь формируется стратегическая часть обеспечения безопасности, о которой говорилось выше.

Система мониторинга, по мере накопления информации, может быть упрощена

и сконцентрирована на самых важных объектах, что, как правило, сокращает драгоценное время для принятия решений и для возможности моделирования возникающих ситуаций и возможных реакций на принятые решения.

Мониторинг позволяет развернуть оценку конкурирующего субъекта во времени, придать ему динамику. Изменяющиеся условия рынка нередко требуют изменения организации мониторинга, поэтому важно помнить, что мониторинг — это не чисто механическое наблюдение за рыночным процессом, а творческое взаимодействие с ним, установление своеобразной системы прямых и обратных связей.

Разработка стратегического плана или программы — это, прежде всего, творческая задача, направления и параметры решения которой во многих случаях трудно, а иногда и невозможно заранее определить, а потому трудно и сопоставить. Поэтому, чем больше в конкурентных преимуществах стратегической компоненты, тем сложнее сопоставить эти преимущества и оценить КСП субъектов.

Сводимость конкурирующих субъектов к некоему общему знаменателю, позволяющему достаточно надежно сравнивать их конкурентные преимущества и оценивать их конкурентоспособность на основе интегрированных показателей, становится все более проблематичной.

При разработке и реализации стратегического плана или программы важно учесть два условия. Первое — однажды разработанный план должен постоянно обновляться и корректироваться в соответствии с изменяющимися условиями. Преемственность и гибкость — два главных условия, обеспечивающих устойчивость стратегической линии. Второе — стратегия должна неукоснительно выполняться, то есть изменения не должны касаться сути стратегического замысла. В процессе реализации стратегии могут допускаться корректировки программы, но такие, которые не нарушают сути самой стратегии. Одной из основных задач реализации стратегических решений является изменение баланса в расстановке конкурентных сил в пользу товара, компании, отрасли, страны, интеграционного объединения с целью повышения КСП последних.

Важно отметить, что рост КСП и череда побед в конкурентной борьбе, в конечном итоге, ведут к образованию монополии. А монополия в рыночной экономике подавляет конкуренцию и ведет к снижению заинтересованности фирмы в развитии конкурентных преимуществ, поскольку исчезает сам побудительный мотив к этому — конкурент. Это, в свою очередь, ведет к застою и деградации. Поэтому в условиях рыночного хозяйства противоречия между тенденциями монополизации (следствием естественного роста мощи отдельных компаний и необходимостью сохранения конкурентного климата как основной движущей силы экономического развития хозяйственной системы, основанной на рыночных принципах) обычно преодолеваются путем внешнего, внерыночного регулирования. Как правило, эти функции берут на себя государство и/или общественные органы управления. Их задача состоит в нахождении и установлении в каждом конкретном случае оптимального соотношения допустимого уровня монополизации и степени конкурентного напряжения.

1.3. Методические подходы к выработке торгово-промышленной политики ЕЭП

Объективные потребности экономического развития ЕЭП требуют повышения роли промышленного комплекса в хозяйственных системах стран-членов интеграционного объединения. При этом значимость регулирования развития отраслей промышленности существенно возрастает под влиянием растущей глобальной конкуренции. В настоящее время, впервые за последние 20 лет, складываются благоприятные предпосылки для формирования целостной, согласованной программы долгосрочного экономического развития стран ЕЭП, повышения КСП их национальных экономик и ЕЭП в целом.

При этом речь должна идти не только о согласованной промышленной политике стран-участниц, а об *общей торгово-промышленной политике*. Эта политика должна учитывать потребности не только отдельных стран в современной и качественной промышленной продукции, но и стран-участниц интеграционного объединения, а также третьих стран, для экспорта в которые предназначается часть промышленного потенциала стран ЕЭП.

Промышленная и торговая политика стран ЕЭП в последние два десятилетия характеризуется существенным расхождением теории и практики, недостатком системно организованных общих программ и проектов. Решение этой проблемы возможно через синтез актуальных принципов формирования стратегических направлений промышленной и торговой политики и ее основных форм: 1) объектно-ориентированной; 2) процессно-ориентированной; 3) средо-ориентированной; 4) проектно-ориентированной).

Промышленная и торговая политика стран ЕЭП должна отвечать основным требованиям и принципам национальной безопасности каждой из стран-участниц и интеграционного объединения в целом, что требует дополнительной основательной проработки на уровне соответствующих ведомств стран-участниц, поскольку в настоящее время в объединении пока не разработан системный подход к этой проблеме. Также отсутствует комплексное представление о промышленной, торговой политике и о политике, направленной на обеспечение экономической безопасности как согласованной системы мер и механизмов, не разработана целостная концепция и соответствующая государственная стратегия, что требует отдельных исследований, а также поиска общих мер по гармонизации промышленной и торговой политики стран ЕЭП.

В основу формирования промышленной и торговой политики стран ЕЭП должны быть положены: 1) оценка промышленного потенциала стран-участниц; 2) анализ уровня его использования; 3) решение проблемы формирования промышленных кластеров и транспортной инфраструктуры; базирующихся на развитии традиционных отраслей промышленности; 4) создание предпосылок для ускоренного развития наукоемких отраслей промышленности.

Геополитическое положение стран ЕЭП, современные мировые, региональные и внутренние политико-экономические процессы, развитие отношений со странами-партнерами требуют также разработки концептуальных подходов к оценке результативности проводимых мер, определения показателей и критериев их согласо-

ванности, основанных на таргетировании гармонизации промышленной и торговой политики стран ЕЭП, суть которых заключается в обеспечении устойчивого роста экономики с учетом встраивания их национальных экономик в региональную и мировую экономическую систему.

Эта политика должна также быть ориентирована на сокращение дисбаланса в региональном развитии стран-участниц интеграционного объединения, вытекающем из различной ресурсоемкости и сырьевой ориентации промышленности. Практическими ориентирами такой гармонизации промышленной и торговой политики должны быть ускорение социально-экономического развития стран ЕЭП и обеспечение повышения конкурентоспособности их национальных экономик.

Разработка гармонизированной промышленной и торговой политики невозможна без учета влияния внешней среды на условия функционирования формирующейся экономической системы ЕЭП в целом. Анализ национальных экономических программ развития, разработок и рекомендаций международных организаций в области промышленной и торговой политики, а также факторов воздействия на экономическую безопасность стран ЕЭП должен определить и систематизировать показатели, которые позволяют оценить влияние внешней среды и опасные ситуации, при которых возникает вероятность угроз для экономики стран ЕЭП.

Все это требует более четкого определения места и роли гармонизации промышленной и торговой политики в общей системе прогнозирования социально-экономического развития стран-участниц интеграционного объединения. Это позволит обосновать направления реструктуризации промышленного потенциала стран в соответствии с программой реализации промышленно-торговой политики в ЕЭП.

Под гармонизированной промышленной и торговой политикой понимается согласованная разработка и осуществление законодательных, административных, финансово-экономических решений, мер и действий по управлению развитием сфер промышленности и торговли, основанная на взаимодополняемости и взаимопроникновении, общности целей с учетом национальных приоритетов и значимости отдельных отраслей промышленности, а также на комплексном учете всех существенных характеристик такой гармонизации.

Методически подход к гармонизации промышленной и торговой политики должен быть основан на системе рекомендаций для отраслей промышленности и торговли стран ЕЭП. Их реализация должна быть нацелена на рост эффективности промышленного производства на основе повышения его наукоемкости, улучшение качества предпринимательской среды, формирование промышленных кластеров и транспортной инфраструктуры, выравнивание социально-культурного и научно-образовательного развития стран-участниц и, в конечном итоге, на повышение конкурентоспособности экономики интеграционного объединения в целом.

Наконец, при выработке согласованной промышленной и торговой политики важно определиться с тем, на какое международное разделение труда она должна ориентироваться. Здесь следует отметить, что в последние десятилетия произошел пересмотр подхода к данной проблеме, просуществовавшей примерно последние две сотни лет. Если раньше подход к разделению труда исходил из определенной

автономности национальных экономик, обладания ими собственной воспроизводственной базой, то сегодня начинают превалировать иные взгляды.

При решении вопросов диверсификации или специализации экономики ЕЭП оптимальным вариантом представляется внутренняя диверсификация экономики как отвечающая требованиям безопасности. В области внешней торговли оптимальной представляется специализация в традиционных областях экспорта.

При принятии курса на повышение КСП национальной экономики одновременно достигается и решение социальных проблем, поскольку в категории КСП гармонично сходится решение социальных и экономических задач. Гармоничность решения этих задач объясняется следующим.

В современных условиях, когда КСП в основном определяется технологическим уровнем производства, конкурентоспособная продукция может производиться только на конкурентоспособном (высокотехнологичном) оборудовании и конкурентоспособным (высококвалифицированным) персоналом. При этом:

- *конкурентоспособное оборудование* должно иметь скорость обновления выше среднеотраслевой, а скорость поступления технологических и иных инноваций должна быть не ниже средней по отрасли;
- *конкурентоспособный персонал* требует высокого уровня образования, причем не только технического, но и гуманитарного, в наибольшей мере в современных условиях создающего условия для решения перспективных задач, создающего разностороннюю творческую среду; другими словами, образование должно быть массовым и разносторонним, а также содержать в достаточной степени контингент высокообразованных кадров и специалистов в сочетании с доступностью уровня высокой образованности («образовательные лифты»);
- высокий уровень образования предполагает высокий уровень затрат на создание квалифицированной рабочей силы, а также высокотехнологичного потребителя. Это предполагает высокий уровень душевого потребления и соответственно высокий уровень дохода и производства на душу населения.

При решении задачи повышения конкурентоспособности экономики одновременно решаются и задачи развития человеческого потенциала.

Поэтому весьма важен вывод о том, что повышение КСП экономики является основой не только для производства конкурентоспособной продукции, но и для решения социальных задач, на что обычно ориентируются стратегии ведущих стран мира, по сути, реализуя конкурентные стратегии богатых стран.

Следует отметить, что уровень КСП страны в целом коррелирует с уровнем развития человеческого потенциала — Индексом человеческого развития (ИЧР) (см. Приложение 3). Так, страны ЕЭП в рейтинге Программы развития Организации Объединенных Наций находятся в разряде стран с высоким уровнем ИЧР, занимая 65-е (РБ), 66-е (РФ) и 68-е (РК) места из 187 стран. Страны с очень высоким уровнем ИЧР — это США и промышленно развитые страны Европы. Страны со средним уровнем ИЧР — КНР, Индия, страны Средней Азии. Страны с низким уровнем ИЧР — в основном страны Африки.

2. Современное состояние и возможности технологической кооперации, корпоративной интеграции и повышения конкурентоспособности ЕЭП

2.1. Анализ направлений и форм технологической кооперации и корпоративной интеграции

2.1.1. Основные механизмы корпоративной интеграции

Интеграция (от лат. integer — целый) — объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними. Экономическая интеграция возможна как на уровне национальных хозяйств целых стран, так и между предприятиями, фирмами, компаниями, корпорациями. Экономическая интеграция проявляется как в расширении и углублении производственно-технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, так и в создании благоприятных условий для осуществления экономической деятельности, снятии взаимных барьеров. Различают вертикальную и горизонтальную интеграцию компаний (Борисов, 2003).

Корпоративная интеграция в современных условиях может происходить в разных формах, исходя из возможных и оптимальных с точки зрения собственников и менеджмента способов участия в деятельности зависимых и дочерних обществ. Как на международном, так и на национальном уровне могут формироваться концерны, конгломераты, холдинги, финансово-промышленные группы, консорциумы, альянсы и другие как юридически оформленные, так и со скрытой структурой владения и управления. Термин «корпоративная интеграция» в силу своей новизны не является устоявшимся, в него вкладываются разные значения.

Так, в работе «Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур» (Драчева, Либман, 2001) авторы анализируют интегрированные корпоративные структуры как особые корпоративные объединения, используя для них термин «метакорпорация» (Приложение 4). Из представленной классификации следует, что формы корпоративной интеграции могут быть весьма многообразны. В то же время существуют и другие термины — например, монополизация, слияние, поглощение. Полагаем, что не следует смешивать понятие корпоративной интеграции с углублением технологической кооперации, координацией, расширением хозяйственной деятельности и поглощением. В целом необходимо отметить, что использование самого термина «интеграция» больше присуще межгосударственным отношениям, в ходе которых гармонизируется правовое поле и проводимая политика, создается единое экономическое и политическое пространство. Ис-

пользование термина, призванного означать явление более высокого уровня для явлений нижестоящего, нормативно урегулированного уровня отношений между корпорациями, неизбежно вызывает дискуссию о его значении и толковании.

Для адекватного использования термина «корпоративная интеграция» на территории ЕЭП в данном исследовании предлагается исходить из двух условий: первое — наблюдаемость процесса корпоративной интеграции, второе — возможность идентификации его участников. При этом в первую очередь представляет интерес корпоративная интеграция в области промышленности как базы формирования долгосрочной КСП интеграционного объединения, в нашем случае — ЕЭП как фазы формирования Евразийского экономического союза.

Исходя из вышеизложенного для целей настоящего исследования, под корпоративной интеграцией в ЕЭП предлагается понимать процесс создания или покупки двумя и более хозяйствующими субъектами из разных стран ЕЭП (которых в целом можно отнести к национальным компаниям по признаку собственности и регистрации) других организаций на территории ЕЭП с совместным участием в их уставном капитале для осуществления своей основной деятельности.

Данная форма корпоративной интеграции, во-первых, отвечает заданным условиям: она относительно наблюдаема и ее участников можно идентифицировать; во-вторых, как будет показано ниже, она является наиболее распространенной. При этом отличительным признаком хозяйствующего субъекта является наличие у него управляющего центра, обладающего полномочиями по управлению текущей деятельностью и некоторой свободой воли в принятии решений о его дальнейшем развитии.

Следует понимать, что на практике имеют место ситуации, когда, казалось бы, «российская», «казахстанская» или «белорусская» компания инициирует и продвигает решения на уровне ЕЭП, противоречащие целям ЕЭП в области промышленной политики, зафиксированным в международных договорах и других нормативных документах, а также лоббирует интересы иностранных производителей и прямых конкурентов отечественных производителей. Представители же государственных органов стран ЕЭП, не оценив надлежащим образом субъекта инициативы, в своей аргументации указывают на интересы своей национальной компании, которые в виде незначительной экономической выгоды перевешивают интересы целых отраслей промышленности на территории ЕЭП и идут вразрез с целями подписанных международных договоров в области формирования ЕЭП.

При этом возможна и обратная ситуация, когда прямые «дочки» иностранных компаний, например в области автомобилестроения, заинтересованы в протекционистской политике в ЕЭП, а компании-эксплуатанты иностранной техники, зачастую даже государственные, наоборот, стремятся облегчить доступ иностранной технике на рынок ЕЭП. В описанных выше ситуациях наблюдается процесс, который можно назвать *эффектом смещения конкуренции*. По сути, здесь конкуренция осуществляется не между компаниями ЕЭП, и тем более не между товарами, а между глобальными ТНК, крупными государствами и интеграционными объединениями. Практически корпоративная интеграция осуществляется через прямые инвести-

ции в совместные компании, в форме покупки долей и увеличения уставного капитала, через предоставление таким компаниям долгосрочных займов, передачу им производственного оборудования и иного имущества, лицензионных соглашений.

На практике покупка компании происходит разными способами. Не рассматривая ненаблюдаемую часть, когда в офшорной компании меняется номинальный директор или бенефициар соответствующего траста, рассмотрим наблюдаемую часть. При покупке контрольного пакета акций или долей в уставном капитале происходит смена собственников организации. При этом пакет может быть куплен по номинальной стоимости, по рыночной стоимости или за некую среднюю цену, с выплатой разницы иными способами. Затем в приобретенную организацию инвестируются средства путем увеличения уставного капитала, либо в виде долгосрочного займа от собственника. Некоторые специалисты считают, что предоставление банковского кредита от аффилированного банка также является инвестициями. Полагаем, что если банк имеет право на проценты независимо от результатов деятельности заемщика, то это не может считаться инвестициями, а только обычным кредитом.

Оценить состояние корпоративной интеграции в ЕЭП возможно через анализ данных о вложениях средств в совместные компании на территории стран ЕЭП. Значимую работу в этой области проделали ЦИИ ЕАБР и ИМЭМО РАН, сформировав регулярную базу данных взаимных инвестиций СНГ и подготовив первый доклад «Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ» (2012). В отсутствие надежных данных о суммах осуществленных инвестиций, сам факт создания или вхождения в уставный капитал совместных компаний на территории стран СНГ свидетельствует о наличии элементов корпоративной интеграции.

При проведении анализа указанной базы данных нами были сделаны следующие выборки: исключены страны не входящие в ЕЭП, исключены инвестиции внутри транзакционного сектора (банковская сфера, торговля), строительство (инвестирование в офисную и торговую недвижимость). Были оставлены производство, транспорт, связь, добыча сырья, сельское хозяйство. В результате из 446 инвестиционных сделок, где инвесторами были «российские» компании, а получателями инвестиций — дочерние и совместные компании в СНГ и Грузии, осталось 47 сделок, где инвестиции были направлены в Казахстан и 20 — в Беларусь.

Из 47 инвестиционных сделок с казахстанскими компаниями 30 осуществлены в проектах по добыче природных ископаемых, 4 — в нефтехимии, по одной сделке — в производстве грузовиков, подвижного состава, летательных аппаратов. Всего учтено 12 инвестиционных сделок в какое-либо производство на территории Казахстана. Из 20 сделок с Беларусью к производству относится 15, из них 5 — это нефтехимия, по одной сделке приходится на остальные отрасли.

Вышеназванные показатели свидетельствуют о незначительной корпоративной интеграции России с Казахстаном и Беларусью в области обрабатывающей промышленности и машиностроения. Сотрудничество сконцентрировано в основном в области недропользования и нефтехимии.

Производственные инвестиции Беларуси в страны ЕЭП представлены шестью

сделками по созданию «БелАЗом» совместных предприятий в России и одной сделкой МТЗ. Еще учтено семь незначительных сделок в других отраслях, в том числе в сельском хозяйстве.

Производственные инвестиции Казахстана в страны ЕЭП в базе представлены четырьмя сделками с российскими компаниями, из них одна — в области нефтехимии, две — в производстве продуктов питания.

Таблица 1. Взаимные производственные инвестиции в ЕЭП

Отрасль	Инвестор	Получатель инвестиций/ кол-во сделок			
		РК	РБ	РФ	Итого
Добыча природных ископаемых	Лукойл, Роснефть, Росатом, Норд-голд, Мечел и др.	30			30
Транспорт	РЖД	3	1		4
Связь и информационные технологии		2	3		5
Электроэнергия			1		1
Производство:		12	15		27
нефтехимия		4	5		9
металлургия		1	1		2
грузовые автомобили	КамАЗ	1			1
подвижной состав		1	1		2
летательные аппараты	РКК Энергия	1	1		2
продукты питания		1	2		3
прочее		3	5		8
Всего		47	20		47
	РБ			РФ	
Производство машин	БелАЗ, МТЗ			7	7
Транспорт, логистика				1	1
Прочее				6	6
Всего				14	14
	РК			РФ	
Нефтехимия				1	1
Продукты питания				2	2
Транспорт, логистика				1	1
Всего				4	4
Итого по всем		47	20	18	65

Источник: Расчеты НИР по данным Мониторинга взаимных инвестиций в странах СНГ (ЦИИ ЕАБР, 2012)

Интеграция «снизу» в области промышленного производства требует активизации промышленной политики ЕЭП. Требуется также продолжить системные исследования в данной области, чтобы оперативно отслеживать изменения, вызванные отменой ряда ограничений на свободное передвижение капитала между тремя экономиками.

2.1.2. Основные механизмы научной и технологической кооперации

Применительно к повышению КСП Единого экономического пространства основным механизмом научной и технологической кооперации предприятий и секторов является реализация совместных программ развития путем создания совместных компаний. Как правило, государство играет при этом большую роль, воздействуя на процесс через принятие и реализацию соответствующих государственных программ и создание госкорпораций, а также оказывая иную господдержку. Она может выражаться в предоставлении льгот по уплате налогов, сборов, таможенных платежей, в консультационной поддержке и содействии в создании проектной документации, в формировании спроса на продукцию, финансовом обеспечении (в том числе через субсидии, гранты, кредиты, займы, гарантии, взносы в уставный капитал), поддержке экспорта, обеспечении инфраструктурой.

Государственное финансирование осуществляется в следующих основных формах:

- взносы в уставные капиталы компаний, которые призваны выпускать наукоемкую продукцию (ГК «Ростехнология», ГК «Роснано», ГК «Росатом», ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация», ОАО «Объединенная судостроительная корпорация»), а также дочерние общества в кооперации со странами ЕЭП;
- государственные заказы на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- государственные, в том числе оборонные, заказы на выпуск наукоемкой продукции;
- субсидии в форме возмещения части затрат на уплату процентов по кредиту.

Важным для формирования нового технологического уклада является обеспечение непрерывного инновационного процесса, что предполагает внедрение в практику управления технологий одновременного проектирования всех фаз научно-производственного цикла продукции. При реализации этих технологий большую роль играют тесные связи между производителями оборудования для новейших технологий и его потребителями. Сохраняющаяся в ЕЭП слабость межотраслевой координации инноваций затрудняет использование механизмов конвергенции технологий и соответствующих методов управления.

Ведущую роль в координации инновационных процессов в совокупностях технологически сопряженных производств нового технологического уклада играют крупные компании и финансово-промышленные группы. Они являются системными интеграторами инновационного процесса, который проходит в разных звеньях инновационной системы. Крупные наукоемкие компании могут взять на себя масштабные

финансовые и технологические риски при разработке новых технологий. Такие компании контролируют сбытовые каналы, являются владельцами форматов и стандартов, что становится важным конкурентным преимуществом на высокотехнологичных рынках. Кроме того, они создают и развивают технологические платформы.

Дефицит интегрирующих компаний, узость круга стратегически ориентированных на технологическое развитие частных инвесторов, слабость финансовой системы, недостатки государственного финансирования широкомасштабных проектов модернизации — эти и другие трудности, с которыми сталкивается налаживание производства сложной продукции машиностроения, вызвали к жизни появление в ЕЭП госкорпораций, охватывающих ключевые звенья научно-производственно-сбытового цикла продукции.

На этапе коммерциализации новых технологий особое значение приобретает частно-государственное партнерство. Даже дополнение перечня критических технологий четким списком использующих их отраслей, инновационные предприятия которых вправе рассчитывать на поддержку государства, способно существенно снизить риск частных инвестиций в новейшие производства. Одним из основных направлений частно-государственного партнерства в поддержке новых технологий являются госзакупки.

2.1.3. Основные компоненты конкурентоспособности экономики ЕЭП

Для определения основных компонентов общей и научно-технологической конкурентоспособности экономик ТС и ЕЭП в контексте общего научно-технологического пространства СНГ необходимо отталкиваться от типов конкурентных преимуществ, описанных в разделе 1.2: ресурсных, операционных, программно-стратегических. Для разных отраслей, находящихся на разных технологических уровнях, роль отдельных типов конкурентных преимуществ может быть различна. Чем выше технологический уровень отрасли, тем более важное значение приобретают стратегические преимущества.

В полной мере это проявляется на рынке высокотехнологичной продукции, например, современной электроники, где существует глобальная конкуренция, а по мнению ряда ученых — **сверхконкуренция**. На этом рынке инновационная конкуренция в наиболее отчетливой форме смещается из сферы производства товаров, услуг (и даже из сферы технологической подготовки производства) в область создания институциональных преимуществ технологического развития фирмы, интеллектуальной собственности, то есть в реализацию стратегических преимуществ, основанных на целеполагании и выработке соответствующей стратегии. Это выражается в появлении дополнительной стадии жизненного цикла товара. Кроме стадии НИОКР, на которой закладываются все конкурентные характеристики последующего жизненного цикла товара (услуги), включая условия его эксплуатационной модернизации (обновление операционных систем и компьютерных программ) и последующую утилизацию, формируется **стадия институционально-технологического проектирования жизненного цикла товара**.

На этой стадии фирмы конкурируют за создание институциональной инновационной среды, которая будет поддерживать весь последующий жизненный цикл, начиная с НИОКР и заканчивая созданием позитивного имиджа технологических возможностей и перспектив компании. Наиболее острые и жесткие формы конкурентного соперничества перемещаются в сферу контроля над дефицитными ресурсами, позволяющими сформировать и поддерживать данную институционально-инновационную среду (ИИС). ИИС позволяет компании закрепить за собой растущее количество потенциальных рынков с неопределенными в настоящее время перспективами (Глазьев, Маевский, Клейнер, Зарнадзе, Петров, 2011).

Одним из самых перспективных направлений инвестиций являются «зеленая» энергетика и инновационные способы сохранения энергии. Так, корейская группа компаний Samsung, производящая широкий спектр товаров — от одежды до высокотехнологичных электронных изделий, объявила, что в ближайшие десять лет готова выделить на НИОКР и расширение производства более \$20 млрд. Приоритетными направлениями развития Samsung признаны пять областей: производство солнечных батарей, разработка аккумуляторов для автомобилей с гибридным и электрическим двигателями, усовершенствование светодиодных технологий, биофармацевтика, а также создание медицинского оборудования. Наибольшее внимание будет уделено разработке продукции с использованием светодиодов. На исследования и расширение производства в этой области Samsung выделяет больше всего средств — \$7.6 млрд. Значительная часть инвестиций (\$5.3 млрд и \$4.8 млрд соответственно) будет потрачена на разработки в области солнечной энергетики и создание мощных аккумуляторных батарей для автомобилей.

Примечательно, что Samsung оказался далеко не единственным производителем электроники, решившим увеличить собственные расходы на исследовательскую деятельность. Аналогичные заявления ранее были сделаны такими его конкурентами, как, к примеру, Toshiba и Sanyo. Первая компания уже выделила порядка \$14 млрд на собственное развитие в ближайшие три года. Эти средства в основном будут направлены на финансирование новых сборочных мощностей Toshiba, а также на усовершенствование оборудования уже существующих фабрик. В планы японской компании Sanyo входит увеличение расходов на исследования в области солнечной энергетики и аккумуляторных батарей — за три года она намерена потратить на подобные разработки свыше \$2 млрд, составив компании Samsung серьезную конкуренцию.

Конкуренция все более переносится в сферу потенциальных рынков, становится упреждающей и, таким образом, нерыночной, точнее — *дориночной*, если под рынком понимать уже сложившуюся систему институтов, обслуживающую сформировавшийся жизненный цикл товара. Конкурировать на сложившемся рынке становится все сложнее и опаснее, так как технологии мобильны, а господдержка непредсказуема. Победить даже на этапе молодых становящихся рынков, где решающее значение имеют издержки производства, инновационным компаниям сложно. Лучше сразу стать технологическим центром, фабрикой идей и технологий и формировать свою международную сеть производителей и разработчиков.

Формирование собственной ИИС является инструментом **конкуренции технологических форматов** компаний в борьбе за технологическое будущее. Главное в этой конкуренции — выиграть время, поскольку именно оно рассматривается как главный ресурс в инновационной конкуренции. Распространение собственной ИИС и вытеснение ИИС конкурента означает лишение конкурента его спланированного формата будущего, его запланированной цепочки НИОКР — производство. Важнейшей функцией формирования обширной и контролируемой фирмой ИИС является стремление минимизировать потери от «просачивания» результатов технологических инноваций в пользу конкурентов и потребителей. Дело в том, что технологические инновации, будучи частью научного процесса, по своей природе обладают свойствами общественного блага, т. е. субъект инновации не может обратиться в свою пользу весь эффект от предпринятых инвестиций. Даже с учетом всех элементов существующей правовой системы защиты прав собственности на результаты интеллектуальной деятельности, IT-компании оказываются в наиболее уязвимом положении с точки зрения извлечения дохода на инвестиции в новые технологии.

Применительно к ЕЭП, исходя из описанной в разделе 1.2 типологии конкурентных преимуществ, можно отметить, что во многих исследованиях достаточно подробно проработан вопрос наличия ресурсных преимуществ в широком смысле слова. К ним относятся высокая обеспеченность природными ископаемыми, производственные фонды, трудовые ресурсы, фундаментальные научные заделы и прикладные научные разработки в различных отраслях. Вместе с тем, необходимо отметить, что за последние 20 лет произошла значительная деградация ресурсных преимуществ в ЕЭП. Это выражается в высоких ценах и тарифах на сырье, электроэнергию, услуги монополий, износе производственных фондов, падении квалификации работников, эмиграции ученых, что является следствием проводившихся реформ. Механизмы восстановления этих конкурентных преимуществ являются предметом отдельных исследований. Однако сохранившиеся ресурсные преимущества, при условии принятия соответствующих государственных мер, позволяют говорить о способности России и ЕЭП претендовать на свою роль в новом технологическом укладе.

Рассматривая операционные преимущества, к которым относят технологии производства и управления, позволяющие наиболее эффективно использовать имеющиеся ресурсы, следует отметить, что здесь ситуация вызывает меньший оптимизм, чем ситуация с ресурсными преимуществами. Если в плановой экономике эти преимущества выражались в способности сконцентрировать необходимые ресурсы на важнейших направлениях, оптимизировать издержки, снизить себестоимость за счет эффекта масштаба и др., то в настоящее время можно сказать, что в этой сфере в ЕЭП ситуация противоположная.

Таким образом, странам ЕЭП, особенно России, скорее присущи не операционные преимущества, а недостатки. Отсутствие стратегии развития и промышленной политики, обоснованного ценообразования в монопольных секторах, дезинтеграция единых систем жизнеобеспечения, в частности электроэнергетики, опережающий

рост издержек и общее снижение эффективности являются следствиями принятых ошибочных решений. Полагаем, на первом этапе речь должна идти не о роли операционных преимуществ, а о мерах исправления и нейтрализации операционных недостатков.

Переходя к третьему, наиболее важному, типу конкурентных преимуществ — программно-стратегическому, подразумевающему наличие конкурентной стратегии у субъектов-носителей рассмотренных выше конкурентных преимуществ, необходимо отметить, что такого преимущества на сегодня у России и ЕЭП фактически нет. У ряда компаний разработаны стратегии развития в условиях смены лидирующего технологического уклада. Существующие же на сегодня отраслевые стратегии развития в России недостаточно увязаны в общую программу развития, а также не согласованы с программами развития Казахстана и Беларуси. Разработка общей стратегии развития России и ЕЭП находится в стадии осмысления.

2.2. Институциональные механизмы развития технологической кооперации и корпоративной интеграции

2.2.1. Распределение конкурентных преимуществ

При формировании интеграционных программ и проектов необходимо оценивать распределение конкурентных преимуществ между странами ЕЭП. При этом надо учитывать высокую роль технологической кооперации между компаниями ЕЭП в контексте повышения общей КСП ЕЭП наряду с образованием и наукой. Особую роль играют двойные технологии как обеспечивающие безопасность, которая является важнейшей частью КСП в целом. В то же время существует точка зрения, что корпоративная интеграция при технологической взаимосвязи не всегда полезна. В пользу этого говорит практика ряда промышленных ТНК, в частности в автомобильной промышленности (Смирнов, 2004). В современных условиях «головная» компания зачастую сосредотачивается на проектировании новых видов и моделей продукции, владении брендом, маркетинге и сервисном обслуживании, отдавая множество технологических процессов субподрядчикам, которые конкурируют между собой.

Оптимальный подход зависит от отраслевой принадлежности, технологического уровня, структуры рынка, размещения основных производственных мощностей и иных аспектов деятельности компании. По итогам 20-летнего процесса улучшения инвестиционного климата думается, что качественно и статистически значимых иностранных инвестиций в производство какой-либо сложной и высокотехнологичной продукции на территории ЕЭП, реальной передачи передовых технологий (как в случае Южной Кореи) не будет не только по причине сравнительно высоких издержек на территории России и ЕЭП, но и по причине глобальной конкуренции между интеграционными объединениями.

Например, жесткая конкуренция между США и ЕС в области авиастроения стимулирует корпоративную интеграцию в ЕС на максимальном уровне. Европейский

аэрокосмический и оборонный концерн EADS и британский производитель вооружений BAЕ Systems ведут переговоры о слиянии или высокой технологической кооперации. Попытки Китая создать свое авиастроение влекут контакты с российскими «партнерами». Представляется сомнительным, что глобальные конкуренты будут способствовать полноценному развитию авиапрома в ЕЭП. Наоборот, весьма вероятно, что они будут ему препятствовать всеми доступными способами.

Пример «Боинга», организовавшего инжиниринговое подразделение в России численностью 1200 человек и закупающего изделия из титана, не является позитивным примером передачи технологий. В Россию передается лишь фрагментарная разработка некоторых узлов и агрегатов. Кроме того, происходит переход молодых квалифицированных специалистов из российского авиапрома в иностранную компанию из-за разницы в оплате труда. Так, по словам главы «Боинга» Ш. Хилла, бизнес-план по закупкам в России на следующие 30 лет составляет \$27 млрд. Только за последние 12 месяцев «Боинг» получил 60 твердых заказов от российских авиакомпаний.

Стоит обратить внимание на горизонт бизнес-планирования «Боинга» и других глобальных ТНК в сравнении с программами развития участников ЕЭП. Также, не уменьшая роль кооперации в области поставки комплектующих из титана, думается, что сотрудничество с «Боингом», выражающееся в закупке им продукции начальных переделов на сумму менее \$1 млрд в год, вряд ли окажет заметное влияние на технологическое развитие экономики ЕЭП. Вместо собственного широкофюзеляжного производства полного цикла Россия пока лишь встроена в технологическую цепочку глобальной компании на начальном уровне, открыв свой рынок для готовых изделий и оплачивая интеллектуальную ренту и научно-технический прогресс иностранных конкурентов.

На вопрос касательно процента российских деталей в самолете Ш. Хилл ответил, что 56 деталей и узлов весом 20 тонн являются российскими. При этом в технической документации «Боинга» указано от 3 до 7 млн деталей, в зависимости от модели, количество сборок на порядок меньше, «надсборок» — еще на порядок, узлов и агрегатов — от 4 до 9 тысяч. 56 деталей из 4 тысяч составляет 0.1%. Это крайне низкий уровень технологического участия. Думается, что получение каких-либо современных технологий от иностранных «партнеров» возможно только в обмен на что-то более ценное, чем деньги, например, на другие технологии.

Анализируя направления и содержание иностранных инвестиций, полагаем, что технологический максимум производств, в который будут направляться ПИИ, находится на уровне промышленной сборки (например, автомобилестроение, транспортное машиностроение, электротехника) со средней или расширенной степенью локализации. Российское правительство добилось этих инвестиций, например, в автомобилестроении с большими сложностями — через введение заградительных пошлин и отдельных соглашений с инвесторами в условиях информационного давления, развернутого иностранными конкурентами через аргументацию свободного развития рынка, требующего, в том числе, «неограниченного ввоза подержанной техники».

В рамках этой же конкурентной стратегии США в лице концерна GM, даже при согласии Германии, заблокировали сделку Сбербанка в отношении компании Opel, не желая укреплять КСП России в области производства такого концептуально устаревающего в перспективе до 2025 года изделия, как автомобиль с двигателем внутреннего сгорания.

Вообще, примеров блокирования доступа даже к технологиям предыдущих технологических укладов достаточно, и они касаются не только участников ЕЭП. Так, была заблокирована сделка с акциями американской компании Zcom: китайским инвесторам отказали из-за того, что Zcom участвует в поставках оборудования для Пентагона и других госведомств США. Очевидно, что на сегодня технологии — это самое ценное, после собственной территории, что оберегают развитые государства и интеграционные объединения.

Развивая теоретические представления о КСП как сочетании эффективности и безопасности (глава 1), можно предположить, что в настоящее время даже концептуально устаревшие технологии не являются товаром и даже активом в традиционном смысле, так как их оборачиваемость на рынке зачастую затруднена или вообще блокирована. Они являются фундаментальным конкурентным преимуществом, использование и передача которого контролируется не только собственниками, а еще и государствами, международными организациями и интеграционными объединениями.

Полное главенство рыночного подхода к технологиям, внедрявшееся в России многие годы, требования коммерциализации научных исследований с самой ранней стадии (не позже НИРов), рентабельности науки далеко не всегда оправданны в контексте мировой практики. В данной сфере, при отсутствии внутренней занятости для квалифицированных ученых и внедрения их потенциально востребованных разработок и технологий, явственно проступает эффект смещения конкуренции, так как, поощряя внедрение в ЕЭП только рыночного подхода, иностранные конкуренты за принципиально меньшие средства получают доступ к кадрам и технологиям, общая сумма расходов на создание которых часто не поддается прямому исчислению².

Одним из явных проявлений эффекта смещения конкуренции являются инвестиции в совместные предприятия для производства высокотехнологичной продукции со стороны технологически более слабых стран для получения соответствующих технологий, чему есть примеры со стороны Китая, Индии, осваивающих российские военные технологии. Также указанный эффект проявляется в инвестициях, направленных на перехват контроля и последующее свертывание высокотехнологичного производства и даже простого технологического производства на территории конкурента — как это широко происходило в России и СНГ, Балтии, Восточной Европе в 90-е годы.

Ряд ученых и специалистов считают, что корпоративная интеграция должна вы-

² Например, подготовка только одного ученого или специалиста в области инженерных и научно-технических специальностей требует (начальное + среднее + высшее образование), при бюджетном обеспечении образовательного процесса, свыше \$2 млн. С учетом научных степеней (кандидат наук, доктор наук), эти затраты вырастают на сравнимую величину и выше.

текать из вертикальной технологической взаимосвязи хозяйствующих субъектов, минимизируя производственные издержки на нижних уровнях (Губанов, 2012). В современной структуре экономики ЕЭП ситуация противоположная. Чем ниже уровень передела продукции, тем большая прибыль там формируется. Это касается почти всех первичных ресурсов: сырья, топлива, электроэнергии. При отсутствии адекватного государственного регулирования цен на первичные ресурсы, их снижение для производителя возможно в рамках вертикального холдинга, который бы формировал центр прибыли на уровне конечного изделия.

Однако на практике это означает, что промышленный холдинг должен иметь свой металлургический завод для выпуска металла, свою электростанцию для выработки энергии и отопления, свой угольный разрез или нефтегазовую компанию для того, чтобы получать топливо для электростанции по экономически обоснованной цене. Некоторые холдинги идут по этому пути, в том числе на определенных этапах своего развития, пытаясь строить свои электростанции и развивать другие смежные и непрофильные активы. На определенных фазах жизненного цикла основной продукции такой подход к управлению себестоимостью может быть оптимальным. Однако, например, в России в условиях продолжающегося реформирования отрасли электроэнергетики отрегулирована таким образом, что это крайне затруднительно; также теряется эффект масштаба при производстве электроэнергии, сужая реальную отдачу от подобной меры диверсификации. В целом основным системным последствием децентрализации единой энергосистемы является удорожание электроэнергии до уровня замыкающих затрат с прибылью, уровень которой зачастую определяется представленными инвестиционными планами с трудно прогнозируемым сценарием уже на среднесрочном горизонте. Одним из последствий этой системной неопределенности для эффективного планирования инвестиций производителями является риск долгосрочного ослабления КСП для всей промышленности, согласно удельному энергопотреблению по секторам.

Часть экспертного сообщества предлагает усиление государственного регулирования хозяйственной деятельности, регулирование цен на первичные ресурсы, государственную координацию и планирование деятельности производителей. Полагаем, что это общемировая тенденция на этапе кризисного транзита в мировой экономике и финансовой системе. В противном случае производство на территории ЕЭП будет обладать низкой КСП просто в силу своего географического положения.

Быстрая децентрализация и приватизация первичных добывающих отраслей (а также части крупной обрабатывающей и высокотехнологической промышленности), обусловившая появление экономических субъектов, заинтересованных в высоких ценах на свою продукцию на внутреннем рынке стран ЕЭП, вне сохранения внутренних накоплений на старте реформ и при продолжении оттока капитала, также явились и продолжают являться одной из системных причин долгосрочного снижения КСП любого промышленного производства на территории ЕЭП.

2.2.2. Границы эффективной конкуренции

Особый интерес с точки зрения реальной интеграции представляет кооперация и интеграция госкомпаний или компаний с доминирующей долей государства. Ее можно назвать интеграцией сверху. Рассмотрение внутреннего рынка ЕЭП как поля конкурентной борьбы и возможностей расширения рынка сбыта национальными производителями с вытеснением производителей из другой страны ЕЭП далеко не всегда оправданно. Требуется выработка такого подхода, при котором конкуренция внутри ЕЭП поощряется только там, где она действительно целесообразна. В силу того, что на территории ЕЭП действуют глобальные компании, конкуренция между национальными производителями (например, между «МАЗом» и «КамАЗом») в ЕЭП за ограниченные ресурсы (качественные материалы, квалифицированные кадры и др.) влечет дополнительные издержки и не позволяет реализовать эффект масштаба. И наоборот, формирование международных ТНК является доступной и перспективной формой взаимодействия для участников ЕЭП, в том числе на примере слияний и объединений машиностроителей в ЕС, а также практики машиностроительных и других отраслевых альянсов на мировых рынках.

Поэтому целесообразным представляется стимулирование корпоративной интеграции в ЕЭП, включая слияние однотипных корпораций с консолидированным выходом производителей ЕЭП на мировой рынок в качестве ТНК, являющихся проводниками интересов стран ЕЭП. Единственным путем сохранения имеющегося и будущего развития промышленности является интеграция и объединение компаний с одинаковой продукцией, наращивание их совокупной КСП, сокращение издержек, вкладывание сопоставимых с иностранными конкурентами средств в НИОКР, выпуск конкурентной по соотношению цена/качество продукции, использование современных мер защиты внутреннего рынка ЕЭП. В перспективе возможно и образование международных альянсов, но лишь после достижения собственных устойчивых позиций в генерации и внедрении технологических инноваций.

Взаимодействие компаний — иностранных «дочек», принадлежащих офшорам, требует другого подхода. Его важным аспектом является оценка их конкурентной субъектности. При выявлении *эффекта смещения конкуренции* полагаем ошибочным считать их самостоятельными субъектами, поскольку они, как правило, прямо или косвенно являются проводниками промышленной политики соответствующих ТНК и иностранных государств и интеграционных образований на территории ЕЭП. Рассчитывать на то, что они будут активными участниками становления нового технологического уклада, даже при наличии экономической заинтересованности, не следует, так как его становление в ЕЭП не соответствует целям других мировых интеграционных образований по соображениям все той же глобальной конкуренции.

В России в области промышленности самым большим потенциалом высокотехнологического развития обладает оборонно-промышленный (в том числе авиакосмический) комплекс (ОПК). Его предприятия в основном находятся в госсобствен-

ности и, следовательно, способны реализовать соответствующую госполитику, направленную на технологическую самостоятельность и безопасность. Требовать реализации государственной промышленной политики от частных, зачастую иностранных компаний не всегда правомерно, так как это подразумевает отход от основ законодательства в области свободы предпринимательства. В действующей правовой системе их можно стимулировать к этому косвенными методами, либо устанавливать соответствующие договорные отношения. В этом случае задействуются два механизма: во-первых, механизм кооперации и локализации, во-вторых, проектное бюджетирование опытно-конструкторских и технологических разработок.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что в современных условиях освоение ключевых производств доминирующего пятого технологического уклада и форсированное вхождение в шестой технологический уклад, а также структурная перестройка экономики России и ЕЭП в целом возможны на основе единого планирования деятельности контролируемых государством предприятий, которые могут стать локомотивом экономического развития и для других, в том числе частных, компаний.

По мнению авторов настоящей работы, роль ТНК как неких новых субъектов глобализации с автономной волей преувеличивается, а роль государств их базирования преуменьшается, что не случайно, так как позволяет промышленно развитым странам использовать ТНК в качестве современного инструмента экономической экспансии и дальнейшей эксплуатации менее развитых стран, не беря на себя ответственность за последствия своих действий. При этом горизонты государственного планирования промышленных лидеров составляют сто и даже более лет³, а ТНК этих государств активно задействованы в разработке и реализации планов экономического развития.

В мире накоплен огромный опыт неявного управления и контроля за собственностью, деятельностью и доходами зависимых хозяйствующих субъектов. Офшорные механизмы перекрестного владения долями и акциями зависимых компаний позволяют осуществлять контроль за экономическими субъектами развивающихся стран и стран с переходной экономикой, к которым относятся и страны ЕЭП. Зачастую даже государственные органы не имеют возможности получить информацию о реальных владельцах стратегически важных предприятий.

Отчасти это вызвано соответствующим устройством законодательства, когда корпоративное законодательство, например в России, в основном направлено на регулирование деятельности небольших компаний, что влечет абсурдную ситуацию, когда крупное предприятие, не говоря уже о вертикально интегрированном холдинге или концерне, юридически состоит из сотен обществ с ограниченной ответственностью со своими директорами, зачастую замещающими эту должность в десятках организаций. При этом многие из таких компаний принадлежат различным офшорам. По умолчанию считается, что так легче управлять и сохранить собствен-

³ Учитывая протяженность жизненного цикла ряда промышленных и технических объектов, например, крупных и крупнейших плотин гидроэлектростанций, изменяющих на более чем 100-летнюю перспективу локальные ландшафты, состояние земельных и водных ресурсов, климат и др.

ность, однако сегментация фактически единых хозяйствующих субъектов кратно увеличивает управленческие расходы.

Теоретически, для выравнивания условий конкуренции с иностранными производителями внутренние цены на первичные ресурсы должны быть приведены к уровню, учитывающему их повышенный расход для производства единицы промышленной продукции по сравнению с самой благоприятной для производства страной. Так было в СССР, так зачастую обстоит дело и сегодня, когда государством⁴ осуществляется частичное перераспределение сверхдохода первичных добывающих отраслей в пользу отдельных жизнеобеспечивающих отраслей, таких как ЖКХ, транспорт, а также в некоторые отрасли, определенные приоритетными (в частности, отдельные отрасли промышленности и ОПК). Изъятые через налоги и экспортные пошлины средства затем частично направляются в соответствующие отрасли, себестоимость продукции которых, в свою очередь, включает завышенную стоимость продукции первичных добывающих отраслей.

В условиях ЕЭП возможна проработка вопросов поэтапного формирования единых органов экономического планирования, прогнозирования и ценообразования на уровне интеграционного объединения.

⁴ Разные механизмы применяются в разных странах. Так, в США государство осуществило значительные расходы по бурению скважин при запуске масштабного производства сланцевого газа.

3. Основные направления развития технологической кооперации и корпоративной интеграции в ЕЭП в интересах повышения конкурентоспособности ЕЭП

3.1. Общая стратегическая ориентация технологической кооперации и корпоративной интеграции на повышение конкурентоспособности ЕЭП

3.1.1. Повышающие эффекты технологической кооперации

Внедрение и освоение технологий нового технологического уклада выражаются в производстве соответствующей продукции отдельными предприятиями и секторами экономики. Технологическая кооперация в данном случае становится фактором экономического развития для всей экономики ЕЭП.

Глубокая технологическая кооперация госкомпаний стран ЕЭП присуща **атомной промышленности**. Так, со стороны Казахстана эта отрасль представлена компанией Казатомпром, осуществляющей добычу урана, обогащение которого производится в России и который частично продается Росатому. В рамках данного сотрудничества осуществляются проекты по созданию цикла обогащения в Казахстане. Беларусь также вовлечена в кооперацию после начала проекта по строительству АЭС.

Россия — одна из немногих стран в мире, имеющая полный ядерный цикл от добычи урана до утилизации отработанного топлива. Однако в плане сырья существуют определенные сложности. АЭС работают на складских запасах, накопленных со времен «холодной войны». Основной ресурсной базы — Стрельцовского месторождения, обеспечивающего более 90% добычи урана в России, — по прогнозам экспертов хватит максимум на 20 лет. Масштабные планы Росатома увеличить атомную долю в энергетическом балансе страны с нынешних 16% до 25% к 2020 году предполагают двукратный рост внутреннего потребления урана (до 18 тыс. тонн в год). Проблему внутреннего дефицита обостряют и внешние договоренности, поскольку Россия обеспечивает ядерным топливом еще 13 стран. Крупные залежи урана сосредоточены, в частности, на юге Якутии (порядка 160 тыс. тонн). Средняя себестоимость добычи урана в России составляет \$40–80 за килограмм, а в Якутии эта цифра окажется больше: территория не освоена, поэтому возникнут дополнительные затраты на создание инфраструктуры⁵.

⁵ Комплексное развитие природно-сырьевого потенциала и сопутствующей инфраструктуры — проект ГЧП «Корпорация развития Южной Якутии»: автомобильные и железные дороги, урановые месторождения, ГЭС и электрические сети, угольные

В среднем на разработку рудника с открытым способом добычи уходит семь лет (Грудницкий, 2006).

Декларируемые планы Казатомпрома по созданию вертикально-интегрированной компании полного цикла не могут отвечать как казахстанским интересам, так и интересам ЕЭП в целом. Это создаст необоснованную конкуренцию внутри ЕЭП. На сегодня в Казахстане пересекаются интересы всех участников мирового рынка, в том числе европейских и китайских. При этом исторически атомный комплекс Казахстана, как и России, являлся частью единого атомного комплекса СССР. Это является классическим примером разорванных технологических связей. В условиях, когда часть казахстанского урана продается за пределы ЕЭП, Росатому необходимо наращивать собственную сырьевую базу для устойчивого обеспечения сырьем. Очевидно, что полноценная корпоративная интеграция Росатома и Казатомпрома могла бы существенно усилить позиции совместной компании в мире, составив серьезную конкуренцию глобальным участникам рынка. Вышеизложенное подтверждает тезис о необходимости формирования евразийских ТНК, а также (единых) евразийских плановых органов и проведения единой промышленной политики ЕЭП, а впоследствии и ЕАЭС. Подробный анализ состояния и перспектив данной отрасли в интеграционном контексте проведен в подготовленном ЕАБР отраслевым обзоре № 11 (Винокуров, Абсаметова, 2011).

В области машиностроения основная технологическая кооперация происходит главным образом между компаниями России и Беларуси. Так, сложились и существуют следующие традиционные связки:

- в области автомобилестроения: со стороны Беларуси — «БелАЗ», «МАЗ», со стороны России — «Силовые машины», «КамАЗ», «ГАЗ»;
- производство дизельных двигателей: со стороны Беларуси — Минский моторный завод, со стороны России — Тутаевский моторный завод;
- тракторостроение: со стороны Беларуси — МТЗ, «Гомсельмаш», со стороны России — «Ростсельмаш», «ЧТЗ-Уралтрак».

Реализация планов создания объединенной компании «Росбелавто» на основе интеграции «МАЗа» и «КамАЗа» могла бы послужить первым примером серьезной промышленной интеграции на территории ЕЭП и повысить совокупную КСП объединенной компании. Однако в процессе переговоров выявились сложности, которые присущи всем проектам такого рода, в виде разногласий между сторонами по поводу выбора национальной юрисдикции объединенной компании и оценки стоимости объединяющихся субъектов («КамАЗ» крупнее, а «МАЗ» не хочет терять контроль над объединенной компанией).

Среди перспективных проектов технологической кооперации с Казахстаном можно отметить:

- проект создания центра техобслуживания и промышленной сборки вертолетов, где с российской стороны выступают «Вертолеты России», а со стороны Казахстана — «Казахстан Инжиниринг»;

- вхождение в уставный капитал стартовавшего в 2012 году локомотивосборочного завода в Астане со стороны «Трансмашхолдинга» (Россия);
- проект по производству вагонов на базе Алматинского вагоноремонтного завода.

Сделаны определенные шаги в области промышленной кооперации между Беларусью и Казахстаном: например, между Минским заводом колесных тягачей и Петропавловским заводом тяжелого машиностроения.

В силу структуры экономики ЕЭП представляется перспективной кооперация в химической и нефтехимической промышленности. Так, в области производства калийных удобрений между «Беларуськалием» и «Уралкалием» (Россия) прорабатывается вопрос о создании совместного предприятия «Союзкалий». Обсуждается проект разработки Петриковского месторождения калийных солей в Беларуси со строительством ГОКа «Объединенной химической компанией» (Казахстан), организация производства минеральных удобрений на территории Казахстана.

В области радиоэлектроники осуществляется взаимодействие между компаниями «Интеграл», КБ «Дисплей» (Беларусь) и «Ангстрем» (Россия). В области поставок военной техники поставляются машины для Вооруженных сил Казахстана (ВС РК) со стороны компании «Мидивисана» (Беларусь) и «КазИнжЭлектроникс» (Казахстан). В области поставок бронетехники для нужд ВС РК работают «Уралвагонзавод» (Россия) и «Семей Инжиниринг» (Казахстан). Обсуждается возможность создания АСУ между «АГАТ – системы управления» (Беларусь) и «Казахстан Инжиниринг». В фармацевтической отрасли действуют «Фармстандарт» (Россия) и «Карагандинский фармацевтический комплекс» (Казахстан). В авиационной отрасли (спутники) осуществляется взаимодействие между компаниями «Пеленг» (Беларусь), Федеральным космическим агентством (Россия) и предприятиями Казахстана.

В области железнодорожного транспорта перспективным представляется создание единого логистического оператора ЕЭП, что будет значимым шагом в направлении реализации транзитного потенциала Единого экономического пространства (Якунин, 2012).

3.1.2. Специфические факторы и меры, воздействующие на формирование нового технологического уклада

В фазе зрелости доминирующего в настоящее время пятого технологического уклада преодоление технологического отставания требует колоссальных инвестиций, в то время как приобретение импортной техники позволяет быстро удовлетворить имеющиеся потребности. Расширение несущих отраслей пятого технологического уклада в России происходит на импортной технологической базе и носит догоняющий имитационный характер, что лишает шансов на адекватное развитие ключевых технологий его ядра. Это означает втягивание экономики в неэквивалентный внешнеэкономический обмен с зарубежным ядром этого технологического уклада, в котором генерируется основная интеллектуальная рента (Глазьев, 2010).



Рисунок 5.
Структура нового (шестого) технологического уклада

Источник: Глазьев, 2011

Анализ распространения в мире технологий и основ для технологических платформ шестого технологического уклада показывает, что его развитие в ЕЭП идет также с отставанием, но это происходит в начальной фазе его роста и может быть преодолено. Для этого необходимо раньше других создать ключевые производства ядра шестого технологического уклада, дальнейшее расширение которого позволит получать интеллектуальную ренту на мировом уровне и использовать ее для дальнейшего развития.

Несмотря на имеющийся научный потенциал в ключевых направлениях нового технологического уклада, проблемой остается его практическое воплощение. Любая задача такого масштаба, помимо финансовых ресурсов, требует кадрового и организационного обеспечения. И если в последнее время наметились тенденции выделения средств на развитие, то в плане кадрового обеспечения ситуация остается очень тревожной. По некоторым оценкам, до половины выпускников отечественных вузов, специализирующихся в областях, входящих в число ключевых факторов нового уклада, уезжают работать за рубеж. Это происходит из-за отсутствия достаточного количества соответствующих квалифицированных (*конкурентоспособных*) рабочих мест или неадекватной оплаты труда. Причиной такой ситуации, в свою очередь, является слабость организационного обеспечения мер, направленных на развитие нового технологического уклада.

Для реализации имеющегося научно-технического и производственного потенциала, направленного на опережающее становление производств нового технологического уклада, должны использоваться специфические меры. К ним можно отнести создание специализированных институтов, обеспечивающих целевое финансиро-

вание и кредитование перспективных сфер экономики, развитие инфраструктуры поддержки инноваций. В последние годы создан ряд таких институтов, однако их организационная и финансовая слабость пока не позволяют рассчитывать на заметный эффект от их деятельности, которая, к сожалению, во многом носит имитационный характер.

Сложной проблемой является определение необходимого и достаточного уровня ускоренного становления производств доминирующего пятого технологического уклада, в которых у России и ЕЭП имеется существенное отставание. Его наверстывание требует существенных капиталовложений. Однако, по мнению В. Дементьева (2012), оно актуально, но в пределах, достаточных для предъявления необходимого внутреннего спроса на продукцию производств шестого технологического уклада. В противном случае возникнет неэквивалентный внешнеэкономический «обмен наоборот», когда высокотехнологичная продукция будет ограниченно потребляться иностранными конкурентами, но только до момента становления соответствующих производств шестого уклада в зарубежных странах. Расширенное воспроизводство производств шестого уклада внутри ЕЭП возможно при наличии устойчивого внутреннего спроса. В этом контексте принятая российским правительством госпрограмма «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности» является примером адекватного подхода как в области догоняющего развития, так и обеспечения безопасности⁶.

Технологическая кооперация и корпоративная интеграция в контексте становления нового технологического уклада носят обеспечивающий характер. Так, принудительная дезинтеграция научно-производственных объединений в 90-е годы привела к разрыву кооперационных связей между НИИ, ОКБ и производственными предприятиями, ранее входившими в объединения (фирмы). Это повлекло за собой сворачивание новых НИОКР, утрату технологий и кадров и, как следствие, деградацию высокотехнологичных производств. Корпоративная интеграция между компаниями, участвующими в разных стадиях разработки, создания опытного образца, производства продукции нового технологического уклада, способна дать значительный повышающий эффект для его становления.

По мнению ведущих ученых в этой области (например, С. Ю. Глазьева и В. Е. Дементьева), возможности ликвидации отставания в зрелых отраслях доминирующего технологического уклада определяются ослаблением интереса к ним со стороны технологических лидеров. Достоянием преследующей стороны в этом случае чаще всего, особенно при пассивной структурной политике, оказываются не самые привлекательные места в контролируемых лидерами технологических цепочках. Согласие на сырьевую специализацию в этих цепочках может стимулироваться лидерами передачей новейших технологий добычи природных ресурсов, производства сырья.

Стремление к развитию зрелых отраслей оправданно, если оно обеспечивает наращивание инвестиционного потенциала и укрепляет технологическую базу для по-

⁶ Обладание достаточным уровнем и номенклатурой собственных производств пятого уклада для формирования и обеспечения необходимой технологической и компонентной базы критических производств шестого уклада, а также спроса на его продукцию.

следующего движения вверх по лестнице развития. Вместе с тем, существует риск консервации сырьевой специализации национальной экономики. Шансы выйти на лидирующие позиции выглядят более предпочтительными при конкуренции в новых отраслях, на динамичных рынках. Здесь шанс преследователю дает как раз его меньшая обремененность уже накопленными, но устаревающими производственными фондами. От преследователя требуется лишь способность осмыслить новые идеи и разработки и опережающим образом воплотить их в производстве в промышленных масштабах.

Деление отраслей на растущие и зрелые является относительным. Так называемая «лестница развития» (Rostow, 1992), описывая его как линейный процесс, воплощающийся в появлении новых отраслей, существенно упрощает реальный ход технологической эволюции. Многие зрелые отрасли, получая подпитку со стороны новейших отраслей, переживают как бы второе рождение. В этих условиях стратегия действий на опережение не должна упускать из виду и зрелые отрасли, рассматривая их как потенциально динамичные. Если эта динамичность уже вполне проявилась, прорыв на новый технологический уровень уже произошел, то время для опережающих действий преследователей, скорее всего, потеряно. Успех более вероятен, когда удастся добиться опережения еще на стадии диагностики назревающего прорыва.

Искусство опережения во многом состоит в том, чтобы разглядеть растущий рынок. Ставка на поддержку только протестированных ранее бизнесов во многом выхолащивает стратегию действий на опережение. Между тем, именно в ускоренном воплощении новых научных знаний в производство — ключ к успеху России и ее партнеров по ЕЭП в конкуренции на динамичных рынках.

В этой связи оправданна ревизия спектра международных конкурентных стратегий на динамических рынках. Выделяют две таких стратегии: научно-технического лидерства и динамического намерстывания. Первой стратегии в послевоенный период придерживались США. Примером второй может служить создание авиационной промышленности Бразилии. Динамическое намерстывание в представленной трактовке фактически является стратегией динамического арьергарда. Речь идет о соперничестве между преследователями за опережающее освоение рынков, оставляемых лидером.

Значительные потери странами ЕЭП научно-технического потенциала на фоне его быстрого наращивания лидерами мировой научной сферы (США, Япония и ЕС) порождают сомнения в возможности сконцентрировать усилия и вырваться вперед на каком-то «прорывном» направлении. Представляется маловероятным, что США и ЕС не смогут ответить на подобный вызов, сосредоточив свои намного превосходящие ресурсы на том же направлении. Означает ли это, что уделом стран ЕЭП остается лишь освоение зарубежных технологий, для чего имеющийся у них научный потенциал вполне достаточен? Для следования такой стратегии в России и ЕЭП, возможно, даже слишком развита фундаментальная наука. Это побуждает к отходу от представленных стратегий и к поиску иного пути соперничества на динамичных рынках.

Таблица 2. Виды международных конкурентных стратегий на динамичных рынках

	Научно-техническое лидерство	Динамическое наверстывание
Участие страны в НИОКР	Активные самостоятельные исследования	Активная адаптация и внедрение зарубежных разработок
Цель национальных компаний	Монополия на новых рынках	Монополия на оставляемых страной-лидером рынках
Задача государства	Финансирование фундаментальной науки	Координация усилий национальных фирм в прикладных НИОКР и внешнеторговой экспансии
Отношение к иностранным компаниям	Конкуренты	Конкуренты, источники технологии

Источник: Рей (2004)

Нередко фундаментальное открытие и его коммерциализация происходят в разных странах⁷. Главный фактор коммерциализации — наличие специалистов, способных осмыслить новое направление и практически воплотить новые разработки. Этот путь называют *стратегией опережающей коммерциализации фундаментальных открытий* (Сергиенко, 2004).

Однако и в случае, когда открытие коммерциализируется в стране-первооткрывателе, возможности преследователей не ограничиваются стратегией динамического наверстывания. Инерционность в развитии новых отраслей в странах-лидерах научных исследований приводит к тому, что лидер оказывается зависим от предшествующих успехов. По мере получения дополнительных научных результатов, касающихся этих отраслей, обнаруживается обратная сторона лидерства: более раннее создание современного производства и, соответственно, трудности обновления уже накопленных производственных фондов. Эта инерционность снижает скорость коммерциализации очередных открытий, придает развитию неравномерный характер даже при равномерном пополнении научных знаний. Тем самым получают шанс на успех страны-преследователи, располагающие, во-первых, достаточной научной базой для доведения такого рода результатов до прикладных разработок, во-вторых — технологической и финансовой базой для внедрения разработок в производство. Можно назвать такой подход к соперничеству на динамичных рынках *стратегией опережающей коммерциализации дополнительных научных открытий*.

Реализация стратегии опережающей коммерциализации научных открытий сочетает в себе черты как стратегии лидерства, так и динамического наверстывания. При наличии собственных результатов в области НИОКР открывается перспектива реальной технологической кооперации с ведущими зарубежными компаниями и ТНК, а не только участие в технологической цепочке в роли поставщика продукции низких переделов или промбюрщика. По мнению В. Е. Дементьева, привлекательным качеством стратегии опережающей коммерциализации научных открытий является более гибкое отношение к иностранным конкурентам. Реализация такой

⁷ Например, гетероструктуры (полупроводники) открыты в СССР в 60-х годах XX века (ФТИ им. А.М. Иоффе; Нобелевская премия по физике — Ж.И. Алферов, 2000 год), а первый транзистор создан в США. На сегодня рост капитализации этого фундаментального открытия и созданных на его базе технологий и отраслей составляет сотни миллиардов долларов США в год. Главный структурный выгодоприобретатель — отрасль микроэлектроники, ставшая системной основой множества базовых технологий пятого уклада.

стратегии является наиболее надежным путем приобщения к перспективным технологическим разработкам стран-лидеров, вплоть до совместной коммерциализации взаимодополняющих открытий.

При реализации же стратегии динамического нагнывания и привлечении прямых иностранных инвестиций более вероятна передача лишь относительно современных технологий пятого уклада, воплощающих уже коммерциализированные открытия, что влечет за собой постоянную оплату интеллектуальной ренты стран-лидеров и роялти за осуществленный в других научно-технологических школах НИОКР, а также риск закрепления второстепенного положения получателя инвестиций.

При этом необходимо отметить, что на практике даже передача технологий в автомобилестроении, которое сегодня относят к четвертому укладу (4+), наталкивается на значительные сложности.

Важным элементом стратегии опережающей коммерциализации научных открытий является осуществление самостоятельных НИОКР. Если такого рода разработки ведутся в стране в исследовательских центрах, принадлежащих иностранным компаниям, оснований для обмена открытиями с отечественными компаниями у них нет. Чаще всего такие центры оказываются загруженными фрагментарными разработками, тогда как интеграция результатов НИОКР происходит в странах, где базируются центральные органы управления ТНК. Для стратегии опережающей коммерциализации открытий необходима не только научно-исследовательская база. Без достаточно мощной промышленной и финансовой инфраструктуры трудно рассчитывать на форсированный переход от опытных образцов к серийному производству, на лидерство в заполнении новых рынков.

3.2. Гармонизация отраслевого взаимодействия и размещения производительных сил

В рамках формирующегося ЕЭП и перехода к ЕАЭС важным является проведение согласованной промышленной политики, включающей в себя согласование размещения новых производств исходя из экономической эффективности, планов развития и нежелательности структурных искажений во внутренней конкуренции на территории ЕЭП.

Участие страны в НИОКР	Сочетание самостоятельных исследований и адаптации зарубежных разработок
Цель национальных компаний	Монополия на новых рынках, завоевание с помощью собственных разработок части рынков, контролируемых странами-лидерами
Задача государства	Финансирование фундаментальной науки наряду с координацией усилий национальных фирм в прикладных НИОКР и внешнеторговой экспансии
Отношение к иностранным компаниям	Конкуренты, источники технологии, партнеры по совместной коммерциализации отечественных и зарубежных разработок, когда их объединение дает большой интеграционный эффект

Таблица 3. Элементы стратегии динамического нагнывания

Как сказано выше, общих стратегий отраслевого взаимодействия в ЕЭП еще нет. Основными документами, содержащими описание планов развития стран ЕЭП, в том числе на уровне секторов, являются:

- Россия — Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года;
- Беларусь — Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года;
- Казахстан — Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года, Стратегия-2030.

На уровне среднесрочного планирования в Беларуси приняты Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы, Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь до 2020 года. В Казахстане действуют Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003–2015 годы, Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010–2014 годы (далее — ГПФИИР), Карта индустриализации Казахстана на 2010–2014 годы.

В принятых программах развития рынка других стран ЕЭП зачастую рассматриваются в контексте возможности увеличения реализации продукции национальных производителей. Однако в силу наличия аналогичных производств это может вести к усилению конкуренции внутри ЕЭП, что не всегда оправданно и целесообразно в области промышленности, особенно высокотехнологичной, которая конкурирует с глобальными ТНК. Выход из этой ситуации видится именно в корпоративной интеграции и формировании собственных ТНК на территории ЕЭП. Это, в свою очередь, требует согласования промышленной политики ЕЭП и размещения производительных сил.

Основные направления реализации ГПФИИР Казахстана

- Модернизация производства в «традиционных индустриях» (нефтегазовый сектор, нефтехимия, горно-металлургическая отрасль, химическая промышленность, атомная промышленность).
- Модернизация отраслей, ориентированных на внутренний спрос (машиностроение, фармацевтическая промышленность, строительная индустрия и производство строительных материалов).
- Поддержка отраслей, имеющих экспортный потенциал (агропромышленный комплекс, легкая промышленность, туристская отрасль).
- Развитие секторов «экономики будущего» (информационные и коммуникационные технологии, биотехнологии, космическая деятельность, альтернативная энергетика, атомная энергетика).
- В рамках Госпрограммы по всем приоритетным отраслям и ключевым политикам разработаны отраслевые программы, которые включают системные меры и инструменты поддержки.

3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ КООПЕРАЦИИ И КОРПОРАТИВНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В ЕЭП В ИНТЕРЕСАХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЕЭП



Рисунок 6.
Территориальное размещение производств РК

Принципы размещения производств:

- сложившиеся центры локализации,
- близость к источникам сырья,
- доступность электроэнергии,
- обеспеченность транспортной инфраструктурой,
- близость рынков сбыта.

Источник: ГПФИИР

Актуальным является опыт реализации ГПФИИР, в рамках которой были разработаны отраслевые программы по развитию приоритетных секторов экономики, функциональные программы, программы поддержки бизнеса, Схема рационального размещения производственных мощностей, Карта индустриализации, программы развития территорий. Данные наработки могут быть использованы для подготовки документов такого типа и на уровне ЕЭП.

В рамках реализации Программы было выделено семь приоритетных отраслей, в частности: металлургия и производство металлических изделий; нефтепереработка и инфраструктура нефтегазового сектора; химическая и фармацевтическая промышленность; АПК; оборонная промышленность; стройиндустрия и производство строительных материалов; транспорт и информационные коммуникации.

Вместе с тем, несмотря на значительную проработанность программ развития РБ и РК, необходимо отметить, что разработка документов такого уровня в России представляет многократно более сложную задачу. Это вызвано на порядок большим размером экономики, ее многоукладностью и разнообразием, большим развитием рыночных отношений и разнообразием форм собственности, а также на-

Таблица 4.
Целевые индикаторы ГПФИИР РК к 2015 году

Увеличение:	
ВВП	на 50% от ВВП 2008 года, или на 7 млрд тенге
доли обрабатывающей промышленности	до 12.5% в структуре ВВП
доли несырьевого экспорта	не менее 40% в общем объеме экспорта
объема несырьевого экспорта	не менее 43% от объема совокупного производства обрабатывающей промышленности
производительности труда в обрабатывающей промышленности	в 1.5 раза
производительности труда в агропромышленном комплексе	в 2 раза
доли казахстанского содержания	товаров до 60%, а в закупках работ и услуг — 90%
доли инновационно активных предприятий	до 10% от числа действующих предприятий
Снижение:	
доли транспортных расходов в структуре себестоимости несырьевого сектора	не менее чем на 8%
энергоёмкости ВВП	не менее чем на 10% от уровня 2008 года

Источник: ГПФИИР

личием гораздо большего числа заинтересованных субъектов, интересы которых зачастую не совпадают или вовсе противоречат друг другу.

На уровне ЕЭП возможным вариантом развития событий могла бы стать **опережающая разработка стратегических программ развития для ЕЭП в целом**, с соответствующим согласованием на национальном уровне и последующей разработкой национальных программ.

При разработке стратегии экономического развития важен выбор структурных приоритетов.

Во-первых, важно *не подорвать позиции отраслей и секторов, формирующих текущий инвестиционный потенциал ЕЭП.*

Во-вторых, необходима *поддержка отраслей, развитие которых противодействует анклавизации экономики.* Такими являются отрасли потребительского сектора. К этому структурному приоритету близко выявление в качестве ключевых звеньев промышленной структуры тех отраслей, которые замыкают межотраслевые технологические цепочки и способны обеспечить наиболее высокий мультипликативный эффект роста производства и занятости. Ускоренное развитие этих отраслей — «локомотив» для смежных производств, которые в свою очередь стимулируют развитие своих поставщиков и так далее (Дубененцкий, 2003).

В-третьих, *особого внимания заслуживают сектора, приоритетность которых может быть воплощена не в общие преференции, а в поддержку конкретных отраслевых проектов.* Такая возможность имеется, например, в авиастроении.

В-четвертых, *оправданны меры по укреплению секторов, способствующих сокращению издержек в остальной экономике ЕЭП, в первую очередь — в развитие транс-*

портной, электроэнергетической и информационной инфраструктуры. Этот приоритет, а также противодействие анклавизации экономики допустимо рассматривать в качестве политики нейтрализации искажающего влияния на рыночные решения со стороны экстерналий.

В-пятых, *к особо приоритетным в условиях становления шестого уклада относится сфера формирования человеческого капитала, включая здравоохранение, образование, науку.* Приоритеты в промышленной и социальной сферах дополняют друг друга.

В-шестых, *структурным приоритетом является создание и наращивание конкурентных преимуществ в стратегических отраслях и секторах, перспектива лидерства в которых является реальной и сулит увеличение доли страны в мировой добавленной стоимости.* Тем самым формируется спрос на человеческий капитал со стороны этих отраслей и одновременно ослабляется дефект их внутривымышленной координации, присущий рыночному механизму.

Стратегическими являются те отрасли, где международное конкурентное преимущество может быть обеспечено путем достижения организационного превосходства (Бест, 2002). В поисках таких отраслей внимание все чаще фокусируется на высокотехнологичных производствах. Однако оправдан здесь и более традиционный подход, учитывающий особую роль инвестиционного машиностроения, прежде всего станкостроения и приборостроения как технологического ядра обрабатывающей промышленности. Уже само определение стратегических отраслей ориентирует на то, чтобы в долгосрочном развитии делать ставку не на исчерпаемые природные ресурсы и не только на достигнутый уровень технологии, но прежде всего на более совершенную организацию обновления производства. Ответом на повышение динамики технологической жизни и индивидуализацию потребностей является выделение отраслей, где при имеющихся ресурсах можно добиться успеха в опережающем приспособлении к этим изменениям за счет организационных факторов и организационного превосходства над конкурентами. Принципиальной чертой стратегических отраслей оказывается зависимость успеха в них не столько от способностей к максимальному снижению издержек (или максимальной скорости обработки сырья), сколько от минимизации времени разработки продукта и времени, необходимого для замены старого продукта на новый (нанотех, в т.ч. нанобиотех, метаматериалы, инновационное приборостроение и робототехника и др.).

«Лестница развития» предполагает наличие строгого упорядочения на множестве ступеней. Каждая ступень характеризуется набором технологий, знаний и навыков и совокупностью рынков тех товаров и услуг, которые может создавать при помощи этой информации фирма (а значит, и страна). Таким образом, компании (государства), находящиеся на одной ступени технологического развития, являются потенциальными конкурентами, имея возможность за сравнительно небольшой в исторических масштабах период времени переключиться, к примеру, с выпуска тепловозов на производство автомобилей. Напротив, в отсутствие необходимых знаний, навыков и сопутствующих отраслей переход от тяжелого машиностроения к самолетостроению обычно оказывается длительным и болезненным. Один из вариантов современного состояния «лестницы развития» включает следующие отрас-

ли и отраслевые комплексы (в порядке убывания сложности): микроэлектронно-информационный комплекс; авиационная промышленность; автомобилестроение; тяжелая промышленность и базовая металлургия; добывающая промышленность; легкая промышленность (Рей, 2004).

Ресурсной предпосылкой экономического роста является не приобретение к новым технологиям как таковое, а *технологическое лидерство* хотя бы в некоторых важных направлениях. Если страна не нашла таких технологических ниш, то она вынуждена идти в арьергарде овладения новыми технологиями и довольствоваться относительно меньшим объемом добавленной стоимости. Страны, которые подключаются к выпуску новых изделий и овладению новыми технологиями на завершающем этапе их жизненного цикла, могут иметь уже больший объем выпуска, но значительно меньший объем вклада в национальный продукт. Технологическое первенство самым непосредственным образом трансформируется в экономический рост и является чрезвычайно важным монополизированным ресурсом экономического роста в современном мире (Яременко, 2001).

Когда конкуренты уже располагают высокоразвитыми рыночными механизмами реагирования на перемены в технологиях и спросе, попытка превзойти соперников в качестве этих механизмов традиционных рыночных институтов имеет мало шансов на успех. Усилия по совершенствованию таких институтов должны дополняться более искусными организационными мерами. Выбор отраслевых приоритетов с ориентацией на организационные преимущества не означает, что технологические обстоятельства могут при этом не приниматься во внимание.

3.3. Совершенствование институционального и нормативного обеспечения

Повышение эффективности технологической кооперации и корпоративной интеграции в контексте повышения общей КСП экономики ЕЭП требует определения ее институциональных и рыночных механизмов. Выделяется два основных подхода к формированию институционально-правовой среды экономики: *стимулирующий и обеспечивающий*. Согласно первому из них регуляторы принимают специальные стимулирующие меры, направленные на достижение поставленных целей, в частности на повышение КСП (интеграция сверху). Согласно второму стремление к повышению своей эффективности и КСП, в том числе через наращивание кооперации и интеграции, присуще самой предпринимательской деятельности. Поэтому задача регуляторов заключается в создании благоприятных условий для развития передовых производств. Первый подход требует активного участия государства в формировании и реализации промышленной политики, в том числе через создание специальных институтов развития. Второй подход концентрирует внимание на снижении транзакционных рисков и издержек ведения хозяйственной деятельности.

Представляется важным вопрос о том, каким должен быть рост транзакционного сектора, чтобы содействовать сбалансированному росту трансформационного (реального) сектора. Такой подход к экономическому росту акцентирует внимание

на сложном динамическом характере взаимоотношений обоих секторов и на неоднородной структуре каждого из них — как в технологическом плане, так и в организационном. И поскольку он ставит рост экономики в зависимость от роста и структуры транзакционного сектора, можно говорить о транзакционных факторах экономического роста. Если же рост или желание его обеспечить относится не ко всему реальному сектору, а только к тому его срезу, который и является собой новый технологический уклад, то встает вопрос о транзакционных факторах инновационного развития.

Сравнительный анализ конфигурации транзакционных секторов ряда стран с позиций транзакционных издержек показывает, что именно банковско-ориентированная модель рыночной экономики обеспечивает быстрый экономический рост при относительно низкой доле транзакционного сектора в ВВП. С учетом влияния транзакционных издержек на дееспособность рыночных механизмов отнюдь не очевидно, что банковская ориентация транзакционного сектора замедляет раскрытие потенциала рыночной саморегуляции экономики по сравнению с прямолинейной рыночной ориентацией транзакционного сектора.

Для России и ЕЭП в условиях узости текущих возможностей фондового рынка как источника долгосрочных и дешевых финансовых ресурсов ускоренное развитие банковской системы и приведение объема, денежного предложения, сроков предоставления и цены кредитных ресурсов в соответствие с потребностями ускоренного технологического развития экономики является необходимым условием формирования и развития транзакционного сектора, что согласуется с современными теоретическими представлениями о становлении финансовых систем, суть которых заключается в том, что в относительно неразвитых экономиках банки представляют по существу все организованные финансовые рынки (Bencivenga, Smith, 1991). Таким образом, способность банков справляться со слабыми юридическими и учетными системами, предоставлять информационное обеспечение инвесторам является существенным фактором финансирования реального сектора, а стало быть, и фактором экономического развития страны в целом (Дементьев, 2003).

Ввиду влияния технологических обстоятельств на выбор отраслевых приоритетов важна точная диагностика текущего этапа развития стран ЕЭП. Существенное влияние оказывает активная научно-техническая и структурная политика государства. Оно может поддерживать собственную фундаментальную науку, пусть даже по более узкому фронту исследований, чем располагающие большими ресурсами страны-лидеры. Наличие такой науки важно для восприятия чужих открытий, накопления собственных заделов в соответствующих областях знаний, создания кадрового потенциала для прикладных НИОКР. Все это благоприятствует комбинированию зарубежных и отечественных открытий и разработок, что может иметь критическое значение для коммерциализации последних, придания им уникальных качеств.

Большую роль в создании условий для опережающей коммерциализации научных открытий играют усилия не только государства, но и частных компаний. Разработка современных технологий требует от компаний инвестирования сравнительно крупных ресурсов в фундаментальные проекты, которые по определению не пред-

назначены для извлечения непосредственной коммерческой выгоды. Значительная часть фундаментальных исследований в компаниях проводится в целях обеспечения уровня экспертизы, требуемого для оценки внешней научной информации, создания собственного потенциала, часть которого можно обменивать с другими компаниями. Доля компаний частного сектора в общем объеме затрат в стране на проведение фундаментальных исследований составляет в США более 20%, в европейских странах — несколько меньше. В Японии в корпорациях ведется более 1/3 фундаментальных исследований. Причина — в необходимости преодолевать исторически сложившееся отставание этих стран в области фундаментальных знаний и в усложнении задач, стоящих перед национальными компаниями, участвующими в глобальной технологической конкуренции на наиболее передовых направлениях НТП — микроэлектроника, средства связи, авиастроение (Иванова, 2001).

В стратегических разработках для экономики России и ЕЭП можно отметить готовность сочетать стратегии лидерства в одних отраслях со стратегиями догоняющего развития в других. Актуальной задачей является дополнение такого подхода стратегией опережающей коммерциализации в тех направлениях формирования нового технологического уклада, где стремление к лидерству еще на предваряющей коммерциализацию стадии чревато распылением ресурсов. Задача долгосрочной стратегии — четкое определение, с учетом имеющихся ресурсов, технологических направлений (отраслей), где целесообразна ставка на лидерство, догоняющее развитие (динамическое наверстывание), опережающую коммерциализацию.

Необходимо приступить к разработке собственных, альтернативных мировым рейтинговым агентствам, методов оценок КСП (как на национальном уровне, так и на уровне отраслей промышленности) предприятий и наиболее значимых отдельных товаров и товарных групп. Для этого необходимо разработать систему мониторинга определенных показателей, отражающих достигнутые уровни состояний и динамику и тенденции происходящих изменений. Данная проблема могла бы решаться на проектной основе, поскольку требует серьезного вложения ресурсов и привлечения высококвалифицированных кадров.

В целях более детального и более основательного анализа положения, складывающегося в отдельных отраслях и производствах промышленности, а также в национальных экономиках стран ЕЭП в целом, необходимо разработать комплексную программу совершенствования статистики стран ЕЭП. В частности, важно радикально усовершенствовать сбор и обработку статистических данных о промышленном потенциале, его отдельных отраслевых комплексах, корпоративной структуре и корпоративной интеграции.

Должна быть поставлена задача разработки комплексной системы динамичного управления ЕЭП, которая включает разработку стратегии основных направлений развития, выработку приоритетов в построении структуры экономики ЕЭП и соответствующей промышленной политики. Решение этой задачи требует надлежащего нормативно-правового и институционального обеспечения, создания структур, выполняющих соответствующие функции, в частности, трансформации Центра высоких технологий ЕврАзЭС в межгосударственное Агентство высоких и наукоемких

технологий, создания единой регистрационно-клиринговой палаты ЕЭП, единого центрального депозитария, рейтинговых агентств и ряда других институтов.

Для решения задачи создания комплексной системы динамического управления ЕЭП необходимо решить ряд проблем институционально-правового характера. В частности, сформировать единые органы ЕЭП в области планирования промышленного развития, размещения производительных сил, регулирования цен и ценообразования, отраслевые ассоциации и союзы ЕЭП, представляющие согласованные интересы производителей, межгосударственные компании на основе госпакетов акций, выработать процедуры формирования и реализации единой торгово-промышленной политики и экспортной стратегии в рамках ЕЭП.

Заключение

Основные выводы

Проведенный анализ развития механизмов корпоративной интеграции, технологической кооперации промышленных предприятий и отраслевых комплексов ТС и ЕЭП показал, что в основе поставленных задач лежит достижение главной цели — повышение КСП экономик стран-участниц регионального интеграционного объединения, на что в конечном итоге должна быть ориентирована экономическая стратегия и политика интеграционного объединения как субъекта глобальной конкурентной борьбы. При этом ядром данной конкурентной стратегии является промышленная политика, отражающая интересы как отдельных стран-участниц, так и интеграционного объединения в целом.

Задача повышения КСП экономик государств, входящих в ЕЭП, связана с решением сложной методологической проблемы — определением понятия КСП, которое радикально меняет свои характеристики в зависимости от уровня ведения конкурентной борьбы: товар, фирма, страна, интеграционное объединение.

1. В докладе построена общая конструкция «сквозной конкурентоспособности» и предложен метод *вертикально-структурного анализа понятия КСП*, суть которого заключается в применении к анализу КСП «сквозного подхода», объединяющего ее формирование на трех, а не двух, как у большинства экспертов, основных уровнях (товар — фирма — страна).

2. В категории КСП гармонично сходится решение социальных и экономических задач. Гармоничность решения этих задач объясняется следующим:

а) в современных условиях, когда КСП в основном определяется технологическим уровнем производства, конкурентоспособная продукция может производиться только на конкурентоспособном (высокотехнологическом) оборудовании и конкурентоспособным (высококвалифицированным) персоналом;

б) разработка и использование технологии высокого уровня требует высокого уровня образования производственного и управленческого персонала. При этом имеется в виду не только техническое, но и гуманитарное образование, поскольку в современных условиях в наибольшей мере требуются работники с творческим мышлением, способные перерабатывать большой объем разнообразной информации и принимать неординарные решения. Кроме того, творческие инженерно-технические коллективы требуют соответствующего гибкого управления, создающего полифоничную среду, способствующую творческому поиску и принятию оригинальных решений. Другими словами, современное образование должно быть массовым, разносторонним и универсальным, сочетающим в различных комбинациях гуманитарные и технические дисциплины, позволяющим находить наиболее оптимальные и эффективные решения именно на стыке различных наук, научных школ и направлений;

в) высокий уровень образования и его универсальный характер предполагают высокий уровень затрат на создание квалифицированной рабочей силы, а также образованного, высокотехнологичного потребителя. Это предполагает высокий уровень душевого потребления и соответственно высокий уровень дохода и производства на душу населения. Поэтому весьма важен вывод о том, что повышение КСП экономики является не только основой для производства конкурентоспособной продукции, но также и основой для решения социальных задач, на что обычно ориентируются стратегии ведущих стран мира.

3. Ядром глобальной КСП сегодня являются высокие технологии. Особенность России и ЕЭП в целом заключается в том, что промышленный и кадровый конкурентный потенциал у них практически создан. Несмотря на то что степень обеспеченности квалифицированными кадрами у отдельных стран ЕЭП различна, реанимация потенциала и его наращивание за счет сохранившегося в обществе опыта более реальны, чем создание за короткий период времени такого потенциала заново.

Для реализации этой задачи требуется **глобальная конкурентная стратегия ЕЭП на уровне технологий и кооперации (согласованная карта высоких и наукоемких технологий, подлежащих освоению и развитию в ЕЭП)**, которая в значительной мере реализуется в соответствующей промышленной политике, важнейшими элементами которой являются специализация, кооперация и корпоративная интеграция, которая должна быть развернута в соответствующих программах и проектах. Расширение экономического пространства значительно увеличивает потенциал имеющихся возможностей.

4. В предложенной в данной работе концепции КСП особое внимание придается **проблеме безопасности**, которая практически не учитывается ни теоретиками, ни аналитиками, но которая имеет принципиальное значение для понимания сути современной конкурентной борьбы и формирования КСП в современных условиях. При этом безопасность как фактор повышения или, по крайней мере, удержания КСП должна учитываться на стадии формирования конкурентной стратегии и включаться в стратегическую компоненту конкурентных преимуществ интеграционного объединения.

5. Объективные потребности экономического развития ЕЭП требуют повышения роли промышленного комплекса в хозяйственных системах стран-членов интеграционного объединения. При этом *значимость регулирования развития отраслей промышленности как одной из ключевых задач развития существенно возрастает под влиянием растущей глобальной конкуренции*. На сегодня складываются благоприятные предпосылки для формирования целостной, согласованной программы долгосрочного экономического развития стран ЕЭП, повышения КСП их национальных экономик и повышения КСП ЕЭП в целом.

6. Помимо согласованной промышленной политики стран-участниц ЕЭП, речь должна идти об **их общей торгово-промышленной политике**, поскольку эта политика должна учитывать не только потребности отдельных стран в современной качественной промышленной продукции, но и потребности стран-участниц интеграционного объединения в импорте, а также и их экспортные возможности в от-

ношении третьих стран, для экспорта в которые предназначается часть мощностей промышленного потенциала стран ЕЭП.

Методически подход к гармонизации промышленной и торговой политики должен быть основан на детально проработанной и тщательно согласованной системе рекомендаций для отраслей промышленности и торговли стран ЕЭП. Реализация этих рекомендаций должна быть нацелена на рост эффективности промышленного производства на основе повышения его наукоемкости, улучшение качества предпринимательской среды, формирование промышленных кластеров и транспортной инфраструктуры, а в конечном итоге на повышение КСП экономики интеграционного объединения в целом.

7. Промышленная и торговая политика стран ЕЭП в последние два десятилетия характеризуется недостатком взаимоувязанных системно организованных долгосрочных программ и проектов в рамках национальных экономик отдельных стран. Решение этой проблемы возможно через *синтез актуальных принципов формирования стратегических векторов промышленной и торговой политики, сочетающих следующие основные направления воздействия на процесс промышленного развития:*

- 1) объектно-ориентированное воздействие, влияющее на формирование и развитие конкретных точек роста с широким мультипликативным эффектом;
- 2) процессно-ориентированное воздействие, направленное на ускорение развития всей системы через развитие основных ее компонентов, придающих развитию особое ускорение;
- 3) средо-ориентированное воздействие, учитывающее конкурентные позиции и преимущества не только объектов воздействия, но и конкурирующих с ними субъектов;
- 4) проектно-ориентированное воздействие, направленное на достижение учета всей гаммы условий реализации отдельных, наиболее значимых комплексных проектов;
- 5) адаптационное воздействие, придающее объектам свойства гибкости и адаптивности к условиям неустойчивости развития как национальных хозяйственных систем, так и мировой экономики в целом.

8. *В основу формирования собственно промышленной и торговой политики стран ЕЭП должно быть положено решение следующих основных задач:*

- 1) всесторонняя и детальная оценка промышленного потенциала стран-участниц ЕЭП;
- 2) анализ степени его использования, включая оценку уровня резервов для повышения использования имеющихся мощностей с учетом развития экспериментальных и опытных производств;
- 3) разработка программ формирования промышленных кластеров, технологических платформ и транспортной инфраструктуры, базирующихся на развитии традиционных отраслей промышленности и развитии новых производств;
- 4) создание предпосылок для ускоренного развития наукоемких отраслей промыш-

ленности, способных повлиять на ускорение развития, повышение качества производства всей гаммы продукции промышленности, особенно экспортного назначения.

9. Геополитическое положение стран ЕЭП, современные мировые, региональные и внутренние политико-экономические процессы, развитие отношений с другими странами требуют также разработки концептуальных подходов к оценке результативности проводимых мер, определения показателей и критериев их согласованности, основанных на таргетировании и гармонизации промышленной и торговой политики стран ЕЭП. Их суть заключается в обеспечении устойчивого экономического роста в среднесрочной перспективе на уровне 6–7% в год с учетом встраивания их национальных экономик в региональную, на уровне ЕЭП, и далее в мировую систему экономических отношений.

Разработка гармонизированной промышленной и торговой политики невозможна без учета влияния внешней среды на условия функционирования формирующейся экономической системы Единого экономического пространства в целом. Анализ национальных экономических программ развития, разработок и рекомендаций международных организаций в области промышленной и торговой политики, а также факторов воздействия на экономическую безопасность стран ЕЭП должен позволить определить и систематизировать показатели, оценки влияния внешней среды на их экономику.

10. Помимо общей торгово-промышленной политики, необходимым условием является также формирование единой научно-технологической политики ЕЭП, ориентированной на ускоренное становление (догоняющее развитие) производств пятого технологического уклада (ТУ) в объеме достаточном для форсированного вхождения (прорывные технологии) в шестой ТУ на начальной стадии его роста, так как именно несущие отрасли пятого ТУ на первом этапе являются потребителями продукции шестого ТУ.

11. При анализе практики экономического регулирования были выявлены скрытые негативные явления, способные затормозить проведение эффективной промышленной политики, отвечающей интересам стран-участниц ЕЭП. К таким явлениям можно отнести **имитационную конкуренцию**, а также **эффект смещения конкуренции**.

Суть первого явления заключается в основном в создании скрытых картельных соглашений и сговоров, фактически устраняющих конкуренцию при видимости конкурентной среды. Эффект **смещения конкуренции** заключается в том, что конкуренция между крупными государствами и интеграционными объединениями и их ТНК внутри ЕЭП внешне смещается на уровень фирм и товаров. При этом такие фирмы, зачастую принадлежащие офшорам либо находящиеся в глубокой кооперации с иностранными партнерами на подчиненных условиях, фактически являются проводниками промышленной политики конкурирующих с ЕЭП иностранных государств и интеграционных объединений. Поэтому неверным было бы подходить к ним как к самостоятельным экономическим субъектам. Это связано с тем, что иницируемые ими решения зачастую направлены **на повышение КСП глобальных конкурентов ЕЭП и снижение КСП стран ЕЭП**.

12. Одним из существенных выводов проведенного исследования является *недостаточность фактического и статистического материала для анализа исследуемого предмета.*

Рекомендации

1. Для адекватной оценки реального положения в области КСП стран ЕЭП и интеграционного объединения как единого субъекта глобальных конкурентных отношений необходимо разработать и сформировать собственную **Систему мониторинга конкурентоспособности ЕЭП**. Для этого необходимо разработать систему показателей, отражающих достигнутый уровень, динамику и тенденции происходящих изменений, составляющих основу таких оценок и их мониторинга.

2. Собственный мониторинг КСП должен охватывать страны ЕЭП, СНГ и, по возможности, наиболее важные третьи страны и интеграционные объединения, прежде всего ЕС, Китай, США, Японию, страны ЮВА. При этом можно было бы частично использовать исходные материалы рейтингов WEF и IMD, создавая различные промежуточные формы сравнительных оценок, приспособив эти оценки под конкретные задачи анализа для разработки отдельных блоков конкурентной стратегии и промышленной политики.

3. В рамках имеющихся органов ЕЭП задача ведения мониторинга КСП может быть возложена на соответствующие подразделения ЕЭК. В контексте такой работы должны быть разработаны показатели, критерии оценки, система мониторинга производительности, кооперации и взаимных инвестиций в ЕЭП, в том числе Мониторинг взаимных инвестиций ЕАБР, анализ конкурентоспособности и т. п.

Агрегированные результаты мониторинга должны анализироваться и служить основой для выработки и корректировки проводимой единой промышленной и торговой политики в интересах повышения КСП экономик ЕЭП. Целесообразным является мониторинг проектов кооперации и роста производительности, в том числе на уровне отдельных предприятий. Разработка описанной системы мониторинга требует участия научных организаций, занимающихся данными вопросами.

4. В условиях ЕЭП главным ориентиром политики повышения КСП должно являться создание собственных ТНК, действующих в глобальном масштабе. Одним из инструментов достижения таких целей являются секторальные соглашения, вертикальная и отраслевая интеграция производств с целью повышения совокупной КСП формируемых компаний. Необходимо поощрение формирования венчурного капитала и ориентированных на передачу и внедрение новых технологий инвестиций.

5. В качестве надежного источника данных для формируемой системы статистики ЕЭП и в целях более детального и основательного анализа положения, складывающегося в отдельных отраслях промышленности и в национальных экономиках стран ЕЭП в целом, необходимо разработать комплексную программу совершенствования статистики стран ЕЭП, в рамках которой радикально усовершенствовать сбор и обработку статистических данных о промышленном потенциале, отдельных отраслевых комплексах, корпоративной структуре и интеграции.

Необходимо форсировать создание единой интегрированной информационной системы внешней и взаимной торговли (ИИСВВТ) ТС и ЕЭП, не разделяя ее на национальные сегменты.

6. В целом, должна быть поставлена задача разработки **комплексной системы динамического управления развитием ЕЭП**, которая включает разработку стратегии основных направлений развития, выработку приоритетов в построения структуры экономики ЕЭП и соответствующей торгово-промышленной политики. Решение этой задачи требует надлежащего институционального обеспечения, создания ряда институтов в масштабе общего рынка трех экономик, выполняющих соответствующие функции содействия новому росту. К ним можно отнести создание единой регистрационно-клиринговой палаты ЕЭП, единого центрального депозитария и рейтинговых агентств ЕЭП.

7. Для решения задачи создания комплексной системы динамического управления ЕЭП необходимо *решить ряд проблем институционально-правового характера*. В частности, сформировать единые органы ЕЭП в области планирования промышленного развития и размещения производительных сил, регулирования цен и ценообразования. Необходимо формирование отраслевых ассоциаций и союзов ЕЭП, представляющих согласованные интересы производителей, межгосударственных компаний на основе госпакетов акций. Важным аспектом является выработка процедур формирования и реализации единой торгово-промышленной политики и экспортной стратегии в рамках Единого экономического пространства.

8. Особого внимания требует ситуация с Центром высоких технологий ЕврАзЭС (ЦВТ). Несмотря на наличие банка новейших проектов, ЦВТ, не наделенный надлежащей правосубъектностью и капиталом, пока не смог стать интегратором евразийского технологического развития.

Это предопределяет необходимость, в развитие принятых ранее решений, трансформировать ЦВТ в самостоятельную межгосударственную организацию — **Евразийское агентство высоких и наукоемких технологий**. Данная организация должна стать своего рода технологическим банком ЕЭП, иметь самостоятельный бюджет, взаимодействовать с венчурным капиталом, отбирать приоритетные и системно необходимые высокотехнологичные проекты, финансируя их на первом этапе.

В рамках Евразийского агентства высоких и наукоемких технологий необходимо:

- отработать критерии отбора приоритетных направлений научно-технической кооперации и более четкого определения таких направлений;
- сформировать перечень инновационных проектов, отвечающих приоритетам научно-технического развития ЕЭП;
- выработать методы координации фундаментальных и прикладных исследований в интересах технологического сближения и технологического развития ЕЭП (представить в ЕЭК);
- усилить взаимодействие научных потенциалов стран ЕЭП путем создания со-

вместных отраслевых или проектных конструкторских бюро (инжиниринговых платформ) в рамках ЕЭП и других форм сотрудничества.

9. Требуется уделить внимание совершенствованию корпоративных отношений: в частности, стимулированию хозяйствующих субъектов к повышению прозрачности их деятельности и собственности, возвращению их *из офшорных юрисдикций на территорию ЕЭП*, что является одним из условий построения системы адекватного экономического регулирования в ЕЭП и снижения рисков при реализации программ развития ЕЭП.

Мировой опыт показывает, что только мерами целенаправленной государственной и межгосударственной политики можно дать старт форсированному вхождению экономики в передовой технологический уклад (Япония, США, ЕС, Китай, Южная Корея, Сингапур), при этом является важной выработкой единого подхода на уровне ЕЭП к повышению конкурентоспособности.

В целом, все действия институционально-организационного характера должны исходить из того, что сложившееся современное международное разделение труда не является раз и навсегда установленным. Оно находится в динамичном состоянии, а следовательно, место, занимаемое в нем тем или иным субъектом, зависит в первую очередь от его собственных усилий.

ЛИТЕРАТУРА

- Андреева О. (1997) *Технология бизнеса: маркетинг*. Москва: ИНФРА-М.
- Борисов А. (2003) *Большой экономический словарь*. Москва: Книжный мир.
- Винокуров Е., Абсаметова А. (2011) Сотрудничество России и Казахстана в атомно-энергетическом комплексе. *Отраслевой обзор № 11 ЕАБР*. Алматы: ЕАБР.
- Вальтер Ж. (2005) *Конкурентоспособность: общий подход*. Проект Российско-Европейского Центра Экономической Политики (РЕЦЭП). Москва: RECER.
- Вальтух К., Гранберг А. и др. (2005) *Инновационно-технологическое развитие экономики России: проблемы, факторы, стратегии, прогнозы*. Москва: МАКС Пресс.
- Глазьев С. (1993) *Теория долгосрочного технико-экономического развития*. Москва: ВладДар.
- Глазьев С. (2010) *Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса*. Москва: Экономика.
- Глазьев С. (2011) *Уроки очередной российской революции: крах либеральной утопии и шанс на «экономическое чудо»*. Москва: Издательский дом «Экономическая газета».
- Глазьев С., Дементьев В., Елкин С., Крянев А., Ростовский Н., Фирстов Ю., Харитонов В. (2009) *Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада*. Москва: Тривант.
- Гельвановский М., Рожков К., Скрыбина Н. (2009) *Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности*. Москва: Статистика России.
- Гельвановский М. (2006) Конкурентоспособность национальной экономики и задачи государственной статистики. *Вопросы статистики*, № 3.
- Гельвановский М. (2009) *Конкурентоспособность и глобализация в Экономическая безопасность России. Общий курс*. Москва: Дело.
- Горегляд В. (2005) *Инновационный путь развития для новой России*. Москва: Наука.
- Гордон Я. (2006) *Целевая конкуренция*. Москва: Вершина.
- Грошев В. (1991) *Краткий словарь менеджера*. Москва.
- Грудницкий П. (2006) *Урановый тандем*. Доступно на: <http://nuclearno.ru/text.asp?11257>
- Драчева Е., Либман А. (2001) Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур. *Менеджмент в России и за рубежом*, № 4.
- Дементьев В. (2006) *Модернизация российской экономики и государственное управление*. Москва: КомКнига.
- Дементьев В. (2003) Выбор модели экономического развития России и конфигурация посреднического сектора. *Теория и практика институциональных преобразований в российской экономике*, выпуск 2. Москва: ЦЭМИ РАН.

- Дементьев В., Ерзнкян Б. (2004) Трансакционный сектор и экономическое развитие. *Вестник Брянского государственного университета*. Экономика и управление.
- Дементьев В. (2012) *Длинные волны в экономике: инвестиционный аспект*. Москва: ЦЭМИ РАН.
- ЕАБР (2012) *Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ*. Санкт-Петербург: ЕАБР.
- Ерзнкян Б. А. (2004) Институциональные предпосылки устойчивого развития в XXI веке в свете теоремы Коуза. Теория и практика институциональных преобразований в России. Сборник научных трудов. Выпуск 3. Москва: ЦЭМИ РАН.
- Зегря Г., Руденко Е., Анисимов А. (2012) *К вопросу о роли фундаментального научного задела в политике технологического развития Российской Федерации*. Санкт-Петербург: УльтраПринт.
- Забелин П., Моисеева Н. (1997) *Основы стратегического управления*. Москва: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг».
- Игольников Г., Патрушев Е. (1995) Что понимать под конкурентоспособностью, инвестиционной привлекательностью и экономичностью производства. *Российский экономический журнал*, № 11.
- Изимов Р. (2012) *Россия будет бороться против Китая за урановое сырье в Казахстане*. Доступно на: <http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=3878>
- Китай скопировал российский истребитель Су-27*. Доступно на: <http://lenta.ru/news/2008/02/21/cору/>
- Кредисов А. (1995) *Маркетинг*. Киев: Украина.
- Макушкин А. (2011) Как сделать Россию конкурентоспособной в мировой среде инновационного развития? *Междисциплинарные проблемы средового подхода к инновационному развитию*. Москва: «Когито-Центр».
- Портер М. (1993) *Международная конкуренция*. Москва: Международные отношения.
- Портер М. (2005) *Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов*. Москва: Альпина Бизнес Бук.
- Портер М. (2005) *Конкуренция*. Москва: Издательский дом Вильямс.
- Почему Сбербанк не купил Opel*. Доступно на: http://www.sberbankonline-faq.ru/blog/pochemu_sberbank_ne_kupil_opel/2011-07-26-35
- Рубин Ю. (2006) *Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе*. Москва: Маркет ДС.
- Рубин Ю. (2004) *Теория и практика предпринимательской конкуренции*. Москва: ООО «Маркет ДС Корпорейшн».
- Смирнов Е. (2004) *Автомобильные корпорации Германии: современные стратегии развития*. Москва: Компания Спутник+.

Сергиенко Я. (2004) Финансовый аспект коммерциализации принципиальных научно-технических достижений в контексте длинноволновой динамики представлен в финансовом механизме длинноволновых технико-экономических изменений. *Вопросы экономики*, № 1.

США заблокировали покупку акций Zsm китайцами. Доступно на: <http://novosti.ua/tech/30939/print>

Устюжанина Е., Евсюков С., Петров А. (2010) *Состояние и перспективы развития корпоративного сектора российской экономики*. Москва: ЦЭМИ, 2010.

Фатхутдинов Р. (2000) *Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление*. Москва: ИНФРА-М.

Фатхутдинов Р. (2005) *Конкурентоспособность: Россия и мир 1992–2015*. Москва: ЗАО «Издательство «Экономика».

Фатхутдинов Р. (2009) *Глобальная конкурентоспособность*. Москва: РИА «Стандарты и качество».

Фатхутдинов Р. (2002) *Стратегический маркетинг*. Санкт-Петербург: Питер.

Фасхиев Х., Костин И. (2001) *Обеспечение конкурентоспособности грузовых автомобилей на этапе разработки*. Набережные Челны: Издательство Камского политехнического института.

Хусаинов Б. (2012) *Глобализация, транснационализация, интеграция*. Алматы: ТОО Дом печати Эдельвейс.

Яременко Ю. (2001) Экономический рост. Структурная политика. *Проблемы прогнозирования*, № 1.

Krugman, P. (1991) Myths and realities of U. S. competitiveness, *Science*, Nov. 8.

Krugman, P. (1994) *Pop Internationalism*. MIT Press.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2011–2012*
World Economic Forum, 2011. The Global Competitiveness Report 2011–2012

Экономика	Индекс глобальной конкурентоспособности 2011–2012		Индекс глобальной конкурентоспособности 2010–2011	Изменение позиций 2010–2011
	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	Тренд
Швейцария	1	5.74	1	0
Сингапур	2	5.63	3	1
Швеция	3	5.61	2	-1
Финляндия	4	5.47	7	3
Соединенные Штаты Америки	5	5.43	4	-1
Германия	6	5.41	5	-1
Нидерланды	7	5.41	8	1
Дания	8	5.40	9	1
Япония	9	5.40	6	-3
Великобритания	10	5.39	12	2
Гонконг	11	5.36	11	0
Канада	12	5.33	10	-2
Тайвань	13	5.26	13	0
Катар	14	5.24	17	3
Бельгия	15	5.20	19	4
Норвегия	16	5.18	14	-2
Саудовская Аравия	17	5.17	21	4
Франция	18	5.14	15	-3
Австрия	19	5.14	18	-1
Австралия	20	5.11	16	-4
Малайзия	21	5.08	26	5
Израиль	22	5.07	24	2
Люксембург	23	5.03	20	-3
Южная Корея	24	5.02	22	-2
Новая Зеландия	25	4.93	23	-2

Экономика	Индекс глобальной конкурентоспособности 2011–2012		Индекс глобальной конкурентоспособности 2010–2011	Изменение позиций 2010–2011
	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	Тренд
Китай	26	4.90	27	1
Объединенные Арабские Эмираты	27	4.89	25	-2
Бруней-Даруссалам	28	4.78	28	0
Ирландия	29	4.77	29	0
Исландия	30	4.75	31	1
Чили	31	4.70	30	-1
Оман	32	4.64	34	2
Эстония	33	4.62	33	0
Кувейт	34	4.62	35	1
Пуэрто-Рико, США	35	4.58	41	6
Испания	36	4.54	42	6
Бахрейн	37	4.54	37	0
Чехия	38	4.52	36	-2
Таиланд	39	4.52	38	-1
Тунис	40	4.47	32	-8
Польша	41	4.46	39	-2
Барбадос	42	4.44	43	1
Италия	43	4.43	48	5
Литва	44	4.41	47	3
Португалия	45	4.40	46	1
Индонезия	46	4.38	44	-2
Кипр	47	4.36	40	-7
Венгрия	48	4.36	52	4
Панама	49	4.35	53	4
Южно-Африканская Республика	50	4.34	54	4
Мальта	51	4.33	50	-1
Шри-Ланка	52	4.33	62	10
Бразилия	53	4.32	58	5
Маврикий	54	4.31	55	1
Азербайджан	55	4.31	57	2
Индия	56	4.30	51	-5
Словения	57	4.30	45	-12
Мексика	58	4.29	66	8

ПРИЛОЖЕНИЯ

Экономика	Индекс глобальной конкурентоспособности 2011–2012		Индекс глобальной конкурентоспособности 2010–2011	Изменение позиций 2010–2011
	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	Тренд
Турция	59	4.28	61	2
Черногория	60	4.27	49	-11
Коста-Рика	61	4.27	56	-5
Иран	62	4.26	69	7
Уругвай	63	4.25	64	1
Латвия	64	4.24	70	6
Вьетнам	65	4.24	59	-6
Россия	66	4.21	63	-3
Перу	67	4.21	73	6
Колумбия	68	4.20	68	0
Словакия	69	4.19	60	-9
Руанда	70	4.19	80	10
Иордания	71	4.19	65	-6
Казахстан	72	4.18	72	0
Марокко	73	4.16	75	2
Болгария	74	4.16	71	-3
Филиппины	75	4.08	85	10
Хорватия	76	4.08	77	1
Румыния	77	4.08	67	-10
Албания	78	4.06	88	10
Македония	79	4.05	79	0
Ботсвана	80	4.05	76	-4
Тринидад и Тобаго	81	4.00	84	3
Украина	82	4.00	89	7
Намибия	83	4.00	74	-9
Гватемала	84	4.00	78	-6
Аргентина	85	3.99	87	2
Гондурас	86	3.98	91	5
Алжир	87	3.96	86	-1
Грузия	88	3.95	93	5
Ливан	89	3.95	92	3
Греция	90	3.92	83	-7
Сальвадор	91	3.89	82	-9
Армения	92	3.89	98	6

Экономика	Индекс глобальной конкуренто-способности 2011–2012		Индекс глобальной конкуренто-способности 2010–2011	Изменение позиций 2010–2011
	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	Тренд
Молдова	93	3.89	94	1
Египет	94	3.88	81	-13
Сербия	95	3.88	96	1
Монголия	96	3.86	99	3
Камбоджа	97	3.85	109	12
Сирия	98	3.85	97	-1
Гамбия	99	3.84	90	-9
Босния и Герцеговина	100	3.83	102	2
Эквадор	101	3.82	105	4
Кения	102	3.82	106	4
Боливия	103	3.82	108	5
Бенин	104	3.78	103	-1
Таджикистан	105	3.77	116	11
Эфиопия	106	3.76	119	13
Ямайка	107	3.76	95	-12
Бангладеш	108	3.73	107	-1
Гайана	109	3.73	110	1
Доминиканская Республика	110	3.73	101	-9
Сенегал	111	3.70	104	-7
Суринам	112	3.67	—	—
Замбия	113	3.67	115	2
Гана	114	3.65	114	0
Никарагуа	115	3.61	112	-3
Камерун	116	3.61	111	-5
Малави	117	3.58	125	8
Пакистан	118	3.58	123	5
Кабо-Верде	119	3.58	117	-2
Танзания	120	3.56	113	-7
Уганда	121	3.56	118	-3
Парагвай	122	3.53	120	-2
Белиз	123	3.52	—	—
Венесуэла	124	3.51	122	-2
Непал	125	3.47	130	5
Кыргызстан	126	3.45	121	-5

Экономика	Индекс глобальной конкурентоспособности 2011–2012		Индекс глобальной конкурентоспособности 2010–2011	Изменение позиций 2010–2011
	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	Тренд
Нигерия	127	3.45	127	0
Мали	128	3.39	132	4
Кот-д’Ивуар	129	3.37	129	0
Мадагаскар	130	3.36	124	-6
Тимор-Лешти	131	3.35	133	2
Зимбабве	132	3.33	136	4
Мозамбик	133	3.31	131	-2
Свазиленд	134	3.30	126	-8
Лесото	135	3.26	128	-7
Буркина-Фасо	136	3.25	134	-2
Мавритания	137	3.20	135	-2
Йемен	138	3.06	—	—
Ангола	139	2.96	138	-1
Бурунди	140	2.95	137	-3
Гаити	141	2.90	—	—
Чад	142	2.87	139	-3

Примечание: Для улучшения имиджа Республики Беларусь и роста доверия среди национальных и иностранных инвесторов Министерство экономики и его институт (НИЭИ) занимались включением страны в рейтинг глобальной конкурентоспособности 2011 года, формируемый Всемирным экономическим форумом с 1979 года. Опрос руководителей компаний, анкетирование проводили специалисты НИЭИ Минэкономики в апреле-мае 2011 года. Беларусь не входила в глобальный рейтинг конкурентоспособности стран (Всемирный экономический форум (ВЭФ), опрос 14 тыс. представителей бизнеса), по развитию IT – информационных технологий в 2010–2011 годах, заняла 67-е место в мире по скорости доступа в Интернет, планировала подняться еще на десять мест в рейтинге «Doing Business 2011», но ухудшила свои позиции на четыре пункта, заняв 68-е место из 183 стран мира (04.11 — седьмой ежегодный отчет «Doing Business 2011»).

Специалисты ВЭФ анализировали инфраструктуру, эффективность рынков товаров и труда, качество образования и здравоохранения, макроэкономическую обстановку в стране, инновации, развитие финансового рынка и другие показатели.

Согласно докладу международной организации Transparency International 26 октября, Украина заняла 134-е место среди 178 стран мира.

По другим оценкам Беларусь занимает примерно 98-е место по «базовым требованиям», и 75-е — по инновационности, опережая Грузию, Молдову и азиатские республики. Кыргызстан занял 122-е место из 134.

Источник: The Global Competitiveness Index 2011–2012. Доступно на: <http://gtmarket.ru/news/state/2011/09/07/3330>

Приложение 2

Рейтинг вовлеченности стран в международную торговлю 2012

Рейтинг	Страна	Индекс
1	Сингапур	6.14
2	Гонконг	5.67

Рейтинг	Страна	Индекс
3	Дания	5.41
4	Швеция	5.39
5	Новая Зеландия	5.34
6	Финляндия	5.34
7	Нидерланды	5.32
8	Швейцария	5.29
9	Канада	5.22
10	Люксембург	5.20
11	Великобритания	5.18
12	Норвегия	5.17
13	Германия	5.13
14	Чили	5.12
15	Австрия	5.12
16	Исландия	5.08
17	Австралия	5.08
18	Япония	5.08
19	Объединенные Арабские Эмираты	5.07
20	Франция	5.03
21	Бельгия	4.96
22	Ирландия	4.96
23	Соединенные Штаты Америки	4.90
24	Малайзия	4.90
25	Оман	4.86
26	Эстония	4.85
27	Саудовская Аравия	4.84
28	Израиль	4.82
29	Тайвань	4.81
30	Бахрейн	4.80
31	Испания	4.79
32	Катар	4.74
33	Словения	4.65
34	Южная Корея	4.65
35	Португалия	4.63
36	Маврикий	4.62
37	Кипр	4.61
38	Грузия	4.58
39	Черногория	4.46

ПРИЛОЖЕНИЯ

Рейтинг	Страна	Индекс
40	Уругвай	4.44
41	Чехия	4.42
42	Иордания	4.42
43	Коста-Рика	4.41
44	Тунис	4.39
45	Латвия	4.39
46	Хорватия	4.39
47	Венгрия	4.39
48	Польша	4.37
49	Албания	4.36
50	Италия	4.36
51	Руанда	4.35
52	Литва	4.31
53	Перу	4.31
54	Ботсвана	4.31
55	Словакия	4.29
56	Китай	4.22
57	Таиланд	4.21
58	Индонезия	4.19
59	Армения	4.19
60	Панама	4.16
61	Македония	4.13
62	Турция	4.13
63	Южно-Африканская Республика	4.10
64	Марокко	4.08
65	Мексика	4.08
66	Кувейт	4.07
67	Греция	4.07
68	Вьетнам	4.02
69	Румыния	4.02
70	Сальвадор	3.99
71	Сербия	3.97
72	Филиппины	3.96
73	Шри-Ланка	3.95
74	Болгария	3.93
75	Намибия	3.92
76	Молдова	3.92

Рейтинг	Страна	Индекс
77	Гватемала	3.90
78	Гондурас	3.89
79	Ямайка	3.89
80	Босния и Герцеговина	3.87
81	Азербайджан	3.85
82	Никарагуа	3.83
83	Эквадор	3.83
84	Бразилия	3.79
85	Малави	3.79
86	Украина	3.79
87	Доминиканская Республика	3.78
88	Замбия	3.78
89	Колумбия	3.78
90	Египет	3.78
91	Гамбия	3.74
92	Сенегал	3.72
93	Ливан	3.71
94	Танзания	3.69
95	Боливия	3.68
96	Аргентина	3.68
97	Мозамбик	3.65
98	Уганда	3.64
99	Гана	3.59
100	Индия	3.55
101	Парагвай	3.53
102	Камбоджа	3.52
103	Кения	3.52
104	Гайана	3.52
105	Казахстан	3.50
106	Эфиопия	3.49
107	Мадагаскар	3.48
108	Сирия	3.47
109	Бангладеш	3.46
110	Таджикистан	3.45
111	Кыргызстан	3.45
112	Россия	3.41
113	Лесото	3.41

Рейтинг	Страна	Индекс
114	Монголия	3.40
115	Бенин	3.39
116	Пакистан	3.39
117	Иран	3.31
118	Камерун	3.28
119	Йемен	3.25
120	Алжир	3.22
121	Мали	3.18
122	Буркина-Фасо	3.15
123	Нигерия	3.13
124	Непал	3.07
125	Мавритания	3.06
126	Кот-д'Ивуар	3.02
127	Ангола	3.01
128	Гаити	2.97
129	Зимбабве	2.96
130	Венесуэла	2.95
131	Бурунди	2.95
132	Чад	2.63

Источник: The Global Enabling Trade Index 2012

Приложение 3

Индекс человеческого развития (ИЧР) стран мира 2011 года United Nations Development Programme: Human Development Index 2011

Место	Страна	ИЧР
Страны с очень высоким уровнем индекса человеческого развития		
1	Норвегия	0.943
2	Австралия	0.929
3	Нидерланды	0.910
4	Соединенные Штаты Америки	0.910
5	Новая Зеландия	0.908
6	Канада	0.908
7	Ирландия	0.908
8	Лихтенштейн	0.905
9	Германия	0.905

Место	Страна	ИЧР
10	Швеция	0.904
11	Швейцария	0.903
12	Япония	0.901
15	Южная Корея	0.897
17	Израиль	0.888
18	Бельгия	0.886
19	Австрия	0.885
20	Франция	0.884
21	Словения	0.884
22	Финляндия	0.882
23	Испания	0.878
24	Италия	0.874
25	Люксембург	0.867
26	Сингапур	0.866
27	Чехия	0.865
28	Великобритания	0.863
29	Греция	0.861
30	Объединенные Арабские Эмираты	0.846
38	Венгрия	0.816
39	Польша	0.813
40	Литва	0.810
41	Португалия	0.809
Страны с высоким уровнем индекса человеческого развития		
65	Беларусь	0.756
66	Россия	0.755
67	Гренада	0.748
68	Казахстан	0.745
75	Грузия	0.733
76	Украина	0.729
84	Бразилия	0.718
86	Армения	0.716
91	Азербайджан	0.700
Страны со средним уровнем индекса человеческого развития		
101	Китай	0.687
102	Туркменистан	0.686
103	Таиланд	0.682
111	Молдова	0.649

Место	Страна	ИЧР
112	Филиппины	0.644
113	Египет	0.644
114	Палестинские территории (Израиль)	0.641
115	Узбекистан	0.641
126	Кыргызстан	0.615
127	Таджикистан	0.607
128	Вьетнам	0.593
134	Индия	0.547

Источник: Индекс развития человеческого потенциала. Доступно на: <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>

Приложение 4

Классификация метакорпораций

Критерий классификации	Виды метакорпораций
1. По составу участников	1. Сырьевые группы
	2. Финансовые группы (включают в себя только банковские и кредитно-финансовые учреждения)
	3. Финансово-промышленные группы (объединения банков и промышленных предприятий)
	4. В т. ч. финансово-агропромышленные группы (объединения банков и предприятий АПК)
	5. Торгово-финансовые группы (объединения банков и торговых компаний)
	6. Финансово-медийные группы (объединения банков и компаний СМИ)
	7. Промышленные группы (включают в себя исключительно промышленные компании)
	8. Торговые группы (объединяют исключительно торговые компании)
	Роль того или иного компонента в метакорпорации определяется порядком слов в классификации. Так, в финансово-промышленных группах доминируют банки, а в промышленно-финансовых — промышленные предприятия. В связи с этим возможным становится рассмотрение эволюции группы «от финансово-медийной к медийно-финансовой»
2. По географии деятельности	1. Локальные
	2. Региональные
	3. Межрегиональные (в рамках объединений регионов отдельных государств, возникающих, например, в ЕС, могут превращаться и в транснациональные)
	4. Национальные (федеральные)
	5. Межгосударственные (транснациональные, многонациональные, международные, многострановые)
	6. Глобальные

Критерий классификации	Виды метакорпораций
3. По характеру отношений между участниками	<ol style="list-style-type: none"> 1. Холдинговые 2. Распределенные холдинги (возглавляются сложной сетью переплетенных компаний и аффилированных лиц) 3. Классические холдинги (основаны на отношениях головного и дочерних обществ) 4. Этархии (перекрестные) холдинги (основаны на взаимном участии в капитале) 5. Управленческие (нехолдинговые), основанные на централизации ресурсов 6. Централизация снабжения и сбыта, в т.ч. бартерные цепочки и давальческие схемы 7. Координация с помощью кредитов, финансово-инвестиционных, страховых и лизинговых услуг 8. Регулирование доступа к информационным ресурсам и новейшим технологиям 9. Координация распределения получаемых от государства льгот и лоббирование мер государственной поддержки 10. Управленческие (нехолдинговые), основанные на соглашениях между участниками (предоставление центральным элементом метакорпорации полного комплекса управленческих услуг) 11. Управление с использованием кастодиальных услуг (нередко объединяется с холдингами) 12. Передача ряда функций некоторым исполнительным органам (простое товарищество, договор об управлении, центральные компании ФПГ, менеджмент-компании, управляющие компании, домицильные общества и др.) 13. Совместное учреждение и использование недостающих рыночных структур (бирж, инвестиционных, торговых, лизинговых компаний и т.д.) 14. Управление снабжением и сбытом
4. По устойчивости взаимосвязей	<ol style="list-style-type: none"> 1. Долгосрочные устойчивые взаимосвязи 2. Краткосрочные взаимосвязи (консорциумы, объединения для предоставления синдицированных кредитов, для реализации конкретных проектов)
5. По типу используемых взаимосвязей	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отношения «один ко многим» 2. Отношения «многие к одному» 3. Вертикальная интеграция 4. Горизонтальная интеграция 5. Радиальная интеграция 6. Кольцевая интеграция <p>Некоторые авторы выделяют такие формы, как парное межорганизационное отношение, межорганизационный набор и межорганизационная сеть</p>
6. С точки зрения тектологии Богданова	<ol style="list-style-type: none"> 1. Скелетные 2. Централистические 3. Ингрессивные

Критерий классификации	Виды метакорпораций
7. С точки зрения взаимосвязи с государством	<ol style="list-style-type: none"> 1. Государственные 2. Основанные на передаче государственной собственности вновь создаваемому юридическому лицу 3. Основанные на передаче госсобственности уже существующему юридическому лицу 4. Со значительным государственным участием 5. Созданные для реализации конкретного государственного проекта 6. Создаваемые с санкции и под гарантии государства 7. Создаваемые с санкции, но без гарантий государства 8. С незначительной степенью взаимосвязи с государством
8. По типу хозяйственных взаимодействий	<ol style="list-style-type: none"> 1. Материальные взаимодействия 2. Финансовые взаимодействия 3. Информационные взаимодействия
9. По степени интеграции	<ol style="list-style-type: none"> 1. Прямое административное подчинение хозяйственных единиц на основе госсобственности 2. Жесткая интеграция на основе корпоративной собственности 3. Холдинг (полный, частичный) 4. Перекрестное владение акциями 5. Незначительное объединение активов без права решающего голоса 6. Доверительное управление акциями 7. Договорная интеграция 8. Частичная кооперация по отдельным функциям или видам деятельности (сбыт, НИОКР и др.) 9. Интеграция на основе стратегических альянсов и необязательных соглашений о совместной деятельности 10. Долгосрочные контрактные отношения
10. По генезису интеграции	<ol style="list-style-type: none"> 1. Из семейного бизнеса 2. По решению государства 3. Из промышленного предприятия 4. Из банковского капитала 5. Из единства территориального рынка 6. На основе специфических активов
11. По характеру развития во времени	<ol style="list-style-type: none"> 1. Волнообразные (дискретные) 2. Стабильные
12. По типу связей	<ol style="list-style-type: none"> 1. Иерархические 2. Сетевые 3. Циклические
13. По количеству мозговых центров	<ol style="list-style-type: none"> 1. Монометакорпорации 2. Биметакорпорации 3. Полиметакорпорации

Критерий классификации	Виды метакорпораций
14. По способу образования	1. Искусственные 2. Естественные
15. По степени организации	1. Низкоорганизованные 2. Высокоорганизованные
16. По числу институтов в составе метакорпорации	1. Локальные 2. Разветвленные
17. По экономической и финансовой мощи	1. Мощные 2. Слабые
18. По степени наблюдаемости	1. Латентные 2. Явные
19. По характеру государственной регистрации (если последняя необходима для данного вида метакорпораций)	1. Легальные (официальные) 2. Нелегальные (неофициальные)
20. По характеру взаимосвязи с теневой экономикой	1. Взаимосвязи отсутствуют 2. Использование инструментов уклонения от налогов, фиктивных договоров и др. (группа «теневиков-хозяйственников») 3. Криминальные
21. По отраслевому составу	1. Горизонтальные 2. Вертикальные 3. Конгломератные
22. По степени глубины и целесообразности создания и ожидаемой эффективности	1. Не имеющие проработок 2. Имеющие лишь формальные проработки 3. Имеющие глубокие проработки
23. По целевым установкам	1. Рост производства в рамках имеющейся номенклатуры 2. Диверсификация продукции 3. Рост экспортных возможностей 4. Экономия финансовых затрат 5. Вытеснение конкурентов 6. Осуществление НИОКР 7. Выполнение государственного заказа
24. По ресурсному обеспечению	1. Собственные ресурсы 2. Финансирование на фондовом рынке 3. Финансирование за счет банковских кредитов 4. Государственная поддержка
25. По лидирующему центральному элементу	1. Банковские метакорпорации 2. Метакорпорации вокруг промышленных предприятий 3. Метакорпорации вокруг торговых предприятий 4. Метакорпорации под эгидой государственных органов 5. Несколько центров

Критерий классификации	Виды метакорпораций
26. По охваченным отраслям	<ol style="list-style-type: none"> 1. Моноотраслевые 2. Многоотраслевые
27. По степени консолидации имущества у центральной компании	<ol style="list-style-type: none"> 1. Консолидация в достаточной степени для эффективной деятельности 2. Формальная консолидация
28. По глубине отрабатанности принципов управления	<ol style="list-style-type: none"> 1. Фактически реализующие корпоративное управление 2. Объединяющие отдельные элементы корпоративного управления (производство, сбыт, маркетинг, НИОКР и т. д.) 3. На практике не реализующие корпоративное управление
29. Классы метакорпораций (данная классификация предложена Ю. С. Масленчиковым и Ю. Н. Трониным)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Банковские группы 2. Промышленные группы 3. Кооперативные группы 4. Сырьевые концерны 5. Объединения
30. По типу управления в метакорпорации	<ol style="list-style-type: none"> 1. Холдинг 2. Руководящий комитет (совет) 3. Совет директоров 4. Управляющая компания
31. По используемой системе отчетности	<ol style="list-style-type: none"> 1. С консолидированной отчетностью 2. Без консолидации отчетности
32. По уровню государственных органов, с которыми связана метакорпорация	<ol style="list-style-type: none"> 1. Федеральные органы 2. Органы власти субъектов федерации 3. Местная власть
33. По рыночному положению	<ol style="list-style-type: none"> 1. Монополисты 2. Олигополисты
34. По характеру международной деятельности и положению на мировых рынках	<ol style="list-style-type: none"> 1. Глобальные компании, действующие в условиях «новой экономики». Характеризуются специфическими прямыми иностранными инвестициями (преимущественно в сфере новейших технологий), международным коллективом, сетевым построением. Развиваются как из существовавших ранее ТНК (Ford), так и из небольших компаний (Microsoft) (особо характерны для США). 2. Узкоспециализированные ТНК в традиционных отраслях, характеризующиеся отказом от политики создания конгломератов и агрессивным характером слияний и поглощений в своей отрасли (особо характерны для ФРГ). 3. Переживающие кризис традиционные ТНК, пытающиеся трансформироваться, в т. ч. и путем слияний с ТНК других стран (характерны для Японии, Южной Кореи). 4. Традиционные ТНК, формирующиеся на базе национальных финансово-промышленных групп (развивающиеся страны — «новые международные компании», Мексика, отчасти КНР (поскольку в последней ТНК формируются на базе государственных предприятий)). 5. Метакорпорации — «международные компании» (internationale Unternehmen), активно участвующие в международной конкуренции, но не осуществляющие прямые иностранные инвестиции. 6. Метакорпорации, не осуществляющие внешнеэкономическую деятельность.

Источник: Драчева Е., Либман А. (2001)

ПУБЛИКАЦИИ ЦИИ ЕАБР В 2012 ГОДУ

Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС



Авторы доклада указывают, что развитие наиболее крупных экономик постсоветского пространства (России, Украины, Беларуси, Казахстана) связано со структурными изменениями, а потенциал значительного экономического роста, основанного на сырьевом экспорте и морально устаревшей обрабатывающей промышленности, близок к исчерпанию. В представленном исследовании впервые за последние 20 лет сформирован межотраслевой прогнозно-аналитический комплекс моделей для четырех ведущих стран региона. Достоинством работы является проведение межотраслевого анализа в единой методологии. Такой подход не только позволил смоделировать совместную экономическую динамику и структурные изменения, но и получить обоснованные оценки возможных сценариев интеграции на постсоветском пространстве.

На русском и английском языках.

www.eabr.org/r/research/analytics/centre/projects/ukraine/

Исследования региональной интеграции в СНГ и Центральной Азии: Обзор литературы



Данная работа представляет собой обзор литературы по экономической и политической интеграции на постсоветском пространстве. Работа обобщает как международные исследования в области региональной интеграции на территории бывшего Советского Союза, так и русскоязычные материалы по этой теме, рассматривая научные работы и издания в сфере экономики, политологии, международных отношений и политэкономии, юриспруденции и анализа отдельных стран. Выделены характерные особенности, а также рассмотрены различия между российскими и международными исследованиями, посвященными постсоветскому пространству и Центральной Азии.

На русском и английском языках.

www.eabr.org/r/research/analytics/centre/projects/CIS_CentralAsia/

Оценка экономического эффекта и институционально-правовых последствий соглашений Единого экономического пространства в области трудовой миграции



В докладе представлен анализ двух соглашений, вступивших в силу 1 января 2012 г. в рамках ЕЭП России, Беларуси и Казахстана: «Соглашения о правовом статусе трудящихся-мигрантов и членов их семей» и «Соглашения о сотрудничестве по противодействию нелегальной трудовой миграции из третьих государств». Данные документы оценивались с точки зрения юридических новаций, влияния на существующую договорно-правовую базу и институциональные рамки в области трудовой миграции и содействия эффективной защите прав и социальных гарантий трудящихся-мигрантов. В докладе содержится анализ экономического эффекта принятых соглашений, их влияния на интенсивность трудовых миграционных процессов, на рынок и производительность труда, на развитие хозяйственной деятельности в регионе и укрепление региональных экономических связей. Значительное внимание в работе уделяется оценке по-

следствий принятия соглашений для миграционных потоков из Центральной Азии.

www.eabr.org/r/research/analytcs/centre/projects/labour_migration/

Интеграционный барометр 2012



Данная работа представляет собой результаты комплексного исследования интеграционных ориентаций населения стран постсоветского пространства, основанного на мониторинговом изучении общественного мнения по вопросам постсоветской интеграции: налаживанию межгосударственных экономических и кооперационных связей, социальных и бизнес-контактов, культурному взаимодействию. В работе показана подробная картина предпочтений граждан стран региона СНГ по различным аспектам интеграции и кооперации в регионе, в том числе в контексте динамики, основных закономерностей и прогнозов развития интеграционных процессов на уровне общественного сознания граждан стран региона, а также оценок населением степени «интегрированности» евразийского пространства.

На русском и английском языках.

http://eabr.org/r/research/centre/projectsCII/integration_barometer/

Риски для государственных финансов государств — участников СНГ в свете текущей мировой нестабильности



Авторами доклада с системной точки зрения рассмотрены каналы трансмиссии рисков мирового кризиса на национальные бюджетные системы стран СНГ. Отталкиваясь от возможных сценариев развития мирового кризиса, через призму национальных особенностей бюджетных систем были сделаны рекомендации по мерам фискальной политики государств СНГ в условиях текущей мировой нестабильности и предложены региональные финансовые инициативы, а также способы координации макроэкономической политики, часть из которых уже удалось реализовать в настоящее время.

Данный доклад был представлен на заседании постоянно действующего совещания министров финансов СНГ 23 мая 2012 года в рамках V Астанинского экономического форума.

<http://eabr.org/r/research/centre/projectsCII/risks/>

Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ



Мониторинг взаимных инвестиций СНГ, разработанный ИМЭМО РАН и Центром интеграционных исследований ЕАБР, имеет широкую потенциальную сферу применения. Он обеспечит аналитическое сопровождение работы над адекватной стратегией углубления интеграции на постсоветском пространстве для государственных и надгосударственных органов. Собранная эмпирическая база данных, а также решенные методологические задачи способствуют прогрессу научного знания о ТНК, в особенности о ТНК из развивающихся и постсоциалистических стран.

http://eabr.org/r/research/centre/projectsCII/invest_monitoring/

Таможенный союз и приграничное сотрудничество Казахстана и России



Целью данного исследования является анализ эффектов Таможенного союза на экономическое взаимодействие и производственную кооперацию приграничных регионов Российской Федерации и Республики Казахстан. В задачи исследования входит оценка торговых, структурных и институциональных эффектов интеграции в рамках ТС, а также разработка рекомендаций по совершенствованию политики двустороннего и многостороннего экономического сотрудничества и развития в регионе ЕврАзЭС и СНГ.

http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/KAZ_RUS/

Единая торговая политика и решение модернизационных задач ЕЭП



Отчет по исследованию «Сравнительный анализ программ модернизации и развития экономик государств ЕЭП и разработка предложений по формированию Единой торговой политики»

Модернизация экономики неразрывно связана с состоянием внешней торговли. Настоящее исследование направлено на выявление системных резервов модернизации и развития экономик стран ЕЭП, их торговой политики. Авторский коллектив дает оценку развития взаимной и внешней торговли в ЕЭП и рекомендации по формированию Единой торговой политики ТС и ЕЭП с учетом вызовов модернизации.

http://eabr.org/r/research/centre/projectsCII/trade_policy/

Зерновая политика ЕЭП+



В докладе «Зерновая политика ЕЭП+» с системной точки зрения рассмотрены тенденции развития зернового сектора и действующих политик развития и регулирования зернового рынка стран-участников ЕЭП, Украины и ряда других стран регионального зернового сектора. Отталкиваясь от реального состояния зернового сектора ЕЭП, агроресурсного потенциала объединения, прогноза спроса на зерно и учитывая мировой опыт регулирования аграрного сектора, были сделаны рекомендации по формированию согласованной Зерновой политики ЕЭП+, определены ее цели, обозначены задачи и предложена поэтапная программа их реализации, включающая создание необходимого набора инструментов и институтов.

http://eabr.org/r/research/centre/projectsCII/grain_policy/

Евразийская континентальная интеграция



Е. Винокуров, А. Либман

«Винокуров и Либман собрали и обработали гигантский объем информации по евразийской экономической интеграции. Их книга на высоком научном уровне и в доступной форме раскрывает тему, лежащую в основе глобальной экономической и политической трансформации в XXI веке».

Йоханнес Линн,
Брукингский институт

<http://eabr.org/r/research/centre/monographs/>