




Государственный институт
управления и социальных
технологий БГУ



Черкасский национальный
университет
им. Богдана Хмельницкого

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ



**Тезисы докладов
I Международной
научно-практической
конференции**

г. Минск, Республика Беларусь,
29–30 сентября 2016 г.



ТРАНСФОРМАЦИЯ МОДЕЛИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МОДЕРНИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Иванова И. В. (Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск)

Последние несколько десятилетий мир изменился принципиально. Благодаря процессам глобализации сфер жизнедеятельности человека (экономики, культуры, науки, даже преступности и т. д.), а также развитию коммуникаций он территориально сжался. Динамика сжатия породила такие новые явления, как интеграция рынков и производственных систем, интеграция информационного и финансового пространства, кардинально изменилась макроструктура МЭП в странах, которые были бывших промышленно развитыми.

Для осмысления происходящих в мировой экономике явлений следует иметь в виду, что сам процесс глобализации экономической жизни и, прежде всего, глобализации мировой экономики не возник из ниоткуда. Он явился продуктом эволюции западных государств — оформленных рыночных систем, когда последние, пройдя стадию зрелости в своем развитии (XX век), разрешив противоречия на стадии регрессивных преобразований в системе (50-е годы XX века), запустили новую модель мирового экономического развития — глобализации [1]. Что явилось «спусковым» механизмом этих процессов? Почему модель глобализации именно такая и можно ли ее изменить?

В связи с принятием Конгрессом США ряда нормативных актов в 50-х годах XX века были созданы условия для обеспечения полной конвертации по счетам платежного баланса. Американская национальная экономика стала резко открываться. Этим путем пошли и другие на тот момент промышленно развитые страны. Таким образом, данными решениями со второй половины 50-х гг. XX века рыночные государственно оформленные системы стали открываться, компании транснационализироваться. Процесс глобализации был запущен.

В 60-х годах двое ученых — британский статистик М. Флеминг и будущий Нобелевский лауреат Р. Манделл — независимо друг от друга провели научные исследования и пришли к одинаковому выводу: денежные потоки движутся по миру значительно быстрее, чем товарные. В то время никто не мог еще понять, что произошло в мире. Но этот процесс уже было не остановить.

В 1980 г. профессор Гарвардского университета Э. Левитт, говоря о стратегии американских компаний, заметил, что «американские компании должны научиться действовать так, как если бы они были миром на огромном рынке — игнорируя региональные национальные различия» [2]. И если в 60–70-е годы глобализация шла как бы спонтанно, то уже в 80-е годы XX века закладывалась теоретическая парадигма глобализации и модель ее реализации во внешней политике США Р. Рейганом.

Уже доказано, что процесс глобализации мировой экономики может осуществляться главным образом по двум направлениям:

1. транснационализация:
 - слияние и поглощение (M&A);
 - прямые иностранные инвестиции.
2. регионализация:
 - региональная экономическая интеграция (группировка);
 - микрорегионализм (создание особых экономических зон и приграничных регионов);
 - двухсторонние соглашения о свободной торговле;
 - кластерно-сетевая регионализация.

С 50-х годов глобализация идет по американской модели. С этого времени процесс глобализации стал реальностью. Особенно он усилился в 80-е годы XX века. Именно поэтому пришедшие к власти правительства в Великобритании (М. Тэтчер), США (Р. Рейгана) и Германии (Г. Коля) стали пересматривать сложившуюся модель государственного регулирования и использовать преимущества, которые им предоставила глобализация, создавая условия для своих компаний, оперирующих в мировой экономике — во всех странах — объектах приложения капитала транснациональных компаний. Они любыми способами «продавливали» интересы своих компаний в разных странах, создавая на основе либеральной модели комфортные условия для их деятельности, таким образом экономически захватывая все новые и новые территории. Особенно этот процесс усилился с разрушением Советского Союза и «сталкиванием» его с поднимающейся волны V-го технологического уклада. Необходимо было не просто «столкнуть», но и организовать новую технологическую волну «для себя». А для этого нужен был свободный спрос, который бы приносил высокий доход.

Таким образом, они устранили потенциального конкурента и получили в пользование (пока не в распоряжение) огромную территорию — рынок. Это позволило им в результате экономической деятельности (неравноправная внешняя торговля, «отверточные» производства, добыча ресурсов, отток квалифицированной рабочей силы, понижение уровня жизни и т. д.) осуществить значительные накопления в 80–90-х годах XX века и кардинально обновить производство, подготавливая свои экономики к VI-му технологическому укладу.

С этого момента глобализация стала представлять собой реальный процесс втягивания мирового хозяйства, совсем недавно понимаемого как совокупность национальных хозяйств, связанных друг с

другом системой международного разделения труда, экономических и политических отношений, в рынок и тесное переплетение их экономик на основе транснационализации и регионализации. Как уже отмечалось выше, втягивались в рынок, собственно говоря, не сами национальные экономики, которые из субъектов мировой экономики превращались в объекты глобализации, а только их внешние экономики. Это части национальных экономик, которые являются либо филиалами транснациональных компаний, либо свободными экономическими зонами, либо приграничными регионами с определенными режимами, которые «сшивали» большие регионы (например, в ЕС). Они стали функционировать по определенным законам, позволяющим компаниям находится в состоянии свободной (или не совсем свободной) конкуренции в мировой экономике. За счет слияния и поглощения стали формироваться мощные глобальные игроки. Таким образом, стала возникать единая мировая сетевая экономика – геоэкономика.

Открытость национальных экономик – это требование глобализации, без которого это явление не может быть в принципе. Отсюда и увеличение роли Всемирной торговой организации (ВТО).

В свою очередь открытость системы предполагает адаптацию ее структуры к внешней среде. «Утешительными призами» при адаптации выступают гранты и транши МВФ и Мирового банка на перестройку национальных экономик.

Однако без выработки новой методологии модернизации и развития стран, желающих войти в геоэкономику, сама открытость предполагает превращение этих стран в *объекты глобализации* для решения определенных конкретных проблем *субъектов глобализации* (пример этому, современная Украина). Более того, для стран, желающих участвовать в процессах формирования геоэкономики, по одиночке войти и конкурировать на равных не представляется возможным.

Как можно использовать модель «догоняющего развития» в такой ситуации? Уже в конце 90-х гг. XX века 95% всех патентов и лицензий было сосредоточено в руках либо транснациональных компаний (ТНК), либо государств – стран базирования этих ТНК. Эмиссия резервных валют также сконцентрирована в развитых странах – странах базирования ТНК.

Глобализация мировой экономики – это процесс, конечной точкой которого является создание единой мировой сетевой экономики – геоэкономики.

В XXI веке геоэкономика все более и более становится объективной реальностью, существующей независимо от нашей воли и сознания. Она представляет собой не просто планетарную мировую экономическую систему, а систему, функционирующую в рамках новой экономической парадигмы. Одной из важнейших характеристик последней является переход от индустриальной к постиндустриальной экономике. Терминологически мировая экономика и геоэкономика – качественно различные сущности. Прообразом геоэкономики можно считать «единый народнохозяйственный комплекс», о котором так много говорилось в начале 80-х годов XX века в бывшем Советском Союзе.

Она является продуктом эволюции государственных оформленных рыночных экономик и конечным результатом глобализации мировой экономики, в которой на современном этапе формируются глобальные игроки – акторы. В традиционных отраслях они уже функционируют, хотя конфигурация их периодическая меняется. Пробриться с традиционными продуктами и технологиями на базе модели «догоняющего развития» не представляется возможным. Сформированы достаточно жесткие сети, в узлах которых находятся глобальные игроки, уже поделившие рынки традиционных продуктов и «стригущие историческую ренту».

В современных условиях именно эти акторы определяют мировое экономическое развитие. Именно они формируют геоэкономику. Идти по модели, предложенной США в 50-х годах XX века, в геоэкономику не возможно.

В современных условиях мы находимся между стадией возникновения и стадией становления геоэкономики. А процесс, который обеспечивает движение от первой стадии ко второй называется глобализацией.

В этих условиях модель «догоняющего развития», по которой развивались страны Юго-Восточной Азии в 60–90-х годах XX века, уже не срабатывает. Мир изменился, изменилось и его строение. Его субъектами, акторами являются, как правило, игроки-компании, финансовая мощь которых превосходит даже финансовую мощь отдельных стран [3].

Таким образом, складывается ситуация, когда страны, компании которых не являются доминантными в этой ситуации, не смогут пробиться в геоэкономику. Более того, следует заметить, что пробиваться будут не сами страны, а их хозяйствующие субъекты, внешние части национальных экономик. Но каждая страна стремится создать для своих компаний условия, позволяющие находиться в геоэкономике. Но далеко не у каждой это получается.

Если использовать модель, предложенную США, через транснационализацию, то это невозможно, т. к. транснациональные компании уже поделили рынки по традиционным товарам. И даже, если чисто теоретически предположить, что мы создадим свои ТНК, то сразу возникает вопрос: а рынки где?

Таким образом, геоэкономика и международная экономика становятся двумя параллельными реальностями. В геоэкономике приток инвестиций можно объяснить с позиций модели IS-LM, созданной для закрытой экономики еще в 30-х годах XX века. Здесь лидер через влияние на мировые цены ключевых товаров (энергетические ресурсы, высокие технологии и продукция), на эмиссию мировых денег (международный сеньораж и арбитраж), а соответственно и на мировую ставку процента, от которой зависит экономический рост в мире, может оказывать влияние на развитие отдельных частей геоэкономики как своих экономических регионов. Таким образом для некоторых из них можно попытаться сохранить это место навсегда, вытеснив на периферию.

Чем чревата такая ситуация для таких регионов? Может быть, можно согласиться с доводами лидера: «Кто не успел, тот остается на периферии всегда»? Может остаться в группе отставших? Встроимся в тех-

ологические цепочки существующих ТНК и заживем покойно? Но, во-первых, в технологические цепочки могут встроиться только лишь для «чистки креветок», «для сброса грязных отходов и создания грязных звеньев технологических производств». Во-вторых, таких желающих «для встраивания» от стран Африки, Латинской Америки и до стран Восточной Европы, Юго-Восточной Азии переизбыток. Идет борьба за привлечение иностранных инвестиций.

Но даже в этой гипотетической ситуации «встраивания» продукция низкотехнологическая будет продаваться по низким ценам, а соответственно поступление в бюджет от налогов будут невелики, произойдет сокращение расходов на образование и здравоохранение. А в последствии начнется постепенное вымирание населения.

Что дает вторая модель глобализации? Очень часто модель регионализации рассматривается как противоположность глобализации. Но регионализация – это подготовка территорий к конкуренции в геоэкономике. Это, как называлось выше, направление глобализации. Она не предполагает закрытости. Тем более страны, входящие

Литература

1. Новикова, И. В. Глобализация, государство и рынок: ретроспектива и перспектива взаимодействия / И. В. Новикова. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2009. – Гл. 1, 2.
2. Levitt, Th. The globalization of markets / Th. Levitt // Harvard University Review, 1980.
3. Global 500 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/>.
4. Новикова, И. В. Инновационный кластер – основа структурной перестройки национальной экономики Республики Беларусь / И. В. Новикова // Банкаўскі веснік. – 2015. – № 6 (623), № 7 (624).

в региональную группировку, как правило, входят в ВТО. Но создание группировки создает преференции по ряду позиций, позволяющих развивать секторы, которые в перспективе могут встроиться в геоэкономику. Здесь опять-таки возникает несколько вопросов:

1. Что это за сектора?
2. Есть ли рынки для продукции этих секторов?
3. И разрешит ли лидер идти таким путем?

Ответ на эти вопросы и позволяет выработать стратегию модернизации национальных экономик, позволяющую нам не только выжить, но и развиваться, встраиваясь в геоэкономику. Но то, что Беларусь, Россия и другие страны ЕАЭС пытаются попасть в геоэкономику через регионализацию – это, по-видимому, стратегически верный путь. Но сектора развития в группировке будут отличными от интегрирующихся секторов в рамках ЕС [см. более подробно 4]. Другая эпоха – другие сектора. В промышленную эпоху – интегрируется, прежде всего, промышленный сектор в постиндустриальную эпоху – наука, образование. Только интеграция инновационной сферы – стратегический курс, основа интеграции в ЕАЭС.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА И ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В ЭКОНОМИКЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ (HR-ЭКОНОМИКЕ)

Лузиков В. В. (Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск)

Внешние и внутренние процессы, обусловленные спецификой трансформации экономики республики, со всей остротой ставят вопрос о формировании социально-экономических механизмов, обеспечивающих устойчивое инновационное развитие и позволяющих разрешить противоречие между потребностями технологического перевооружения промышленности и необходимостью сохранения системы социальной защиты работников, предприятий, подпадающих под реорганизацию и последующее сокращение.

Малый и средний бизнес, не имея финансовых и материальных возможностей реализации инноваций

в производственной сфере, обеспечивают управленческую и организационную составляющие инновационного процесса. Но при этом усиливается противоречие, возникающее при распределении и перераспределении национального богатства, прибыли или денежных потоков между предприятиями государственной и частной форм собственности и, соответственно, в возможностях реализации социальной политики силами государства и частного капитала, что приводит к более глубокому расслоению в социальной сфере общества. Фактически, реализация бизнесом таких составляющих инновационного развития, как модернизация и