

Модернизация через кластерно-сетевую регионализацию*

Ирина НОВИКОВА



Заведующий кафедрой
экономической теории
Академии управления при
Президенте Республики Беларусь,
доктор экономических наук,
профессор

Рост или развитие?

Еще в 2004 г. Глава государства А. Лукашенко, выступая на постоянно действующем семинаре руководящих работников республиканского и местных государственных органов “Инновационная политика государства и пути ее реализации”, отмечал: “Процесс модернизации производства, структурной перестройки экономики пока еще идет туго, весьма невысокими темпами” [1].

В 2003 г. ВВП Беларуси впервые более чем за десять лет превысил уровень 1990 г., составив 104% [2]. В дальнейшем ВВП нашей страны из года в год стабильно рос впечатляющими, хотя и снижающимися, темпами. В связи с этим возникают вопросы: за счет

чего происходит рост, и создает ли он потенциал для социально-экономического развития и интеграции в геэкономике?

Инвестиции создают потенциал экономического роста. Они могут быть направлены в капитальные активы, человеческий капитал или на улучшение земельных угодий. Если проанализировать, как прирастал ВВП за счет увеличения инвестиций по годам, то получится следующая картина (таблица 1). Соотношение прироста ВВП к приросту инвестиций имеет тенденцию к снижению: с 6,5 в 2001 г. до 2,7 в 2006 г. и 2,9 в 2010 г. При этом доля инвестиций в ВВП росла: с 19,5 в 2003 г. до 24,25% в 2006 г., в 2009 г. она составила почти 31,6, а в 2010 г. — уже 33,98%. Такие высокие показатели являются своего рода феноменальными. Только Япония в 60-х гг. XX в. (в период высоких темпов экономического роста) и Китай в 2000-х гг. давали такое соотношение между инвестициями и ВВП, а Китай — даже до 45%.

Следовательно, за период 2000—2010 гг. отдача от каждого вложенного инвестиционного рубля уменьшалась. Это связано с несколькими причинами. *Во-первых*, с низкой эффективностью капиталовложений. *Во-вторых*, с медленными темпами изменения структуры капиталовложений, в которой значительное место занимают строительные-монтажные работы. В совокупности со статьей “прочие работы и затраты” в 2000 г. инвестиции в строительные-монтажные работы составляли 62%, в 2001 г. — 60; 2002 г. — 59; 2003 г. — 55; 2004 г. — 53; 2005 г. — 53; в 2006 г. — 53%,

вернувшись в 2010 г. к 62% (стартовые условия 2000 г.). Для сравнения: в промышленно развитых странах эта доля не превышает 40%. Кроме того, расходы на строительные-монтажные работы, по сути, не могут рассматриваться как инвестиции, обеспечивающие рост экономики и создающие его потенциал, тем более при интеграции в геэкономике.

В ускорении экономического роста большую роль играет акселератор (или, точнее, коэффициент акселерации), который рассчитывается как отношение прироста инвестиций к приросту ВВП. Но в состав инвестиций включаются инвестиционные расходы на строительные-монтажные работы, не обеспечивающие напрямую экономического роста, а лишь создающие для него условия и инфраструктуру. “Очистив” инвестиции от строительных-монтажных работ, получим такую картину: коэффициент акселерации до 2003 г. имел тенденцию к росту, однако начиная с 2004 г. она изменилась на колебательную. Так, в 2004 г. коэффициент снизился до 0,074, в 2005 г. — возрос до 0,134, в 2006 г. — до 0,175, затем снова отмечено снижение вплоть до 0,071 в 2009 г. В 2010 г. значение акселератора сложилось на уровне 0,161. В капиталоемких быстроразвивающихся экономиках он стремится к единице (таблица 2). И чем он больше, тем, следовательно, больше средств ежегодно направляется на акселерацию ВВП. А если этих средств недостаточно, то возникает вопрос: за счет чего же у нас такие высокие темпы?

Доля оборудования, инструментов и инвентаря в структуре инвес-

* Окончание. Начало в № 16 журнала “Банкаўскі веснік” за 2012 г.

Таблица 1

**Макроэкономические показатели
развития Республики Беларусь в 2000—2010 гг.**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ВВП, млрд. руб.	9 134	17 173,2	26 138,3	36 564,8	49 991,8	65 067,1	79 267	97 165	129 791	137 442	162 964
Численность занятых в экономике (L), тыс. чел.	4 443,6	4 417,4	4 381	4 339,3	4 316,3	4 414,1	4 470,2	4 518,3	4 610,5	4 643,9	4 665,9
Расходы на конечное потребление, млрд. руб.	6 977	13 597	21 047	28 707	37 159	47 351	56 028	68 341	88 884	99 346	116 949
Валовые сбережения (Sg), млрд. руб.	2 320,0	4 081,0	5 797,0	9 124,0	14 331,0	18 518,0	25 511	33 126	48 855	51 231	66 211
1) инвестиции в основной капитал (I1), млрд. руб.	1 809	3 049,3	4 485	7 131,2	10 783,4	15 096	20 374	26 053	37 202	43 378	55 381
2) инвестиции в оборудование, инструменты, инвентарь (I2), млрд. руб.	687,42	1 219,6	1 838,85	3 208,95	5 068,01	7 095,12	9 575,78	11 723,85	16 368,88	16 917,42	21 044,78
Доля оборудования, инструментов, инвентаря в инвестициях в основной капитал, %	38	40	41	45	47	47	47	45	44	39	38
Номинальная средняя заработная плата, руб.	58 916	123 021	189 232	250 686	347 519	463 741	582 166	694 045	868 169	981 584	1 217 313
Отношение номинальной средней заработной платы к предыдущему году, %	-	208,8	153,8	132,5	138,6	133,4	125,5	119,2	125,1	113,1	124,0
Общие расходы на оплату труда, млрд. руб.	4 007,3	8 310,3	12 244,8	16 161,7	22 376,1	29 974,0	37 938,6	45 276,4	58 691,5	65 588,3	79 988,4
Доля оплаты труда в ВВП, %	43,9	48,4	46,8	44,2	44,8	46,1	47,9	46,6	45,2	47,7	49,1
Индекс-дефлятор ВВП, в размах к предыдущему году*	2,9	1,6	1,4	1,3	1,2	1,2	1,1	1,1	1,2	1,1	1,1
Прибыль, млрд. руб.	3 518,4	6 107,4	9 308,5	13 382,6	18 647,5	23 215,3	27 951,9	35 476	49 084,0	49 711,7	58 976,2
Фондовооруженность, руб.	-	19 604	-	-	-	-	55 558	68 536	74 157	82 495	92 844

* Рассчитано из статистического ежегодника за 2011 г. по следующим страницам: 30, 31, 114, 300, 305, 306, 401, 403.

тиционных расходов изменялась в пределах от 38% в 2000 г. до 47% в течение 2004—2006 гг. и достигла стартового уровня 2000 г. в 2010 г. — 38%, обеспечивала низкую производительность вводимого оборудования. Именно этот акселератор определяет темпы роста ВВП: если он снижается, то имеет место трудозатратный или капиталосберегающий экономический рост. Рост индустриальной экономики в постиндустриальную эпоху, как правило, капиталоемкий, предполагающий значительные затраты на высокотехнологичное оборудование, которое, в свою очередь, обеспечивает рост фондовооруженности.

Рост фондовооруженности в белорусской экономике в 2000—2010 гг. имел место (с 19 597,5 руб. в 2000 г. до 58 976,2 руб. в 2010 г.), но с постепенным снижением ежегодных темпов (таблица 2). Темпы роста фондовооруженности постепенно снижались с 3,03 раза в 2001 г. до 1,03 раза в 2006 г. и, увеличившись до 1,22 в 2007 г., имели до 2010 г. колебательную тенденцию: в пределах от 1,08 в 2008 г. до 1,13 раза в 2010 г. Таким образом, фондовооруженность в размере 30 долл. США на одного занятого вряд ли может способствовать формированию капиталоемкого типа экономического роста, характерного для индустриальной экономики в постиндустриальную эпоху, тем более с учетом того, что в структуре ВВП доля промышленности в трехсекторальной модели составляет более 30%. Еще в 2004 г. Президент Республики Беларусь А. Лукашенко отмечал: “Отдельные руководители предприятий пока психологически не готовы к коренной модернизации. Стремятся заместить высокопроизводительную технику живым трудом. И риска нет, и издержки меньше” [1]. Но, к сожалению, как показывает анализ, риск есть для экономики в целом, ибо мы движемся в сторону трудозатратного типа экономического роста.

Чтобы определить тип экономического роста в Беларуси — капиталоемкий или трудозатратный — следует проанализировать состояние рынка труда, а также его динамику за 2000—2010 гг. В этот период численность занятых в национальной экономике измени-

Таблица 2

Динамика приростных значений макроэкономических показателей развития Республики Беларусь за 2000–2010 гг.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Прирост (Δ) ВВП, млрд. руб.	-	8 039,2	8 965,1	10 426,5	13 427	15 075,3	14 199,9	17 898	32 626	7 651,2	25 522,0
Прирост (снижение) численности занятых (ΔL), тыс. чел.	-	-26	-36	-42	-23	97,8	56	48	92	33,4	22
Прирост валовых сбережений (ΔSg), млрд. руб.	-	1 761,0	1 716,0	3 327	5 207,0	4 187,0	6 993,0	7 615	15 729	2 376	14 980
1) $\Delta I1$	-	1 240	1 436	2 646	3 652	4 313	5 278	5 679	11 149	6 176	12 003
2) $\Delta I2$	-	532,18	619,25	1 370,10	1 859,06	2 027,11	2 480,66	2 148,07	4 645,03	548,54	4 127,36
3) $\Delta I1/\Delta ВВП$	-	0,154	0,160	0,254	0,272	0,286	0,372	0,317	0,342	0,807	0,470
4) $\Delta I2/\Delta ВВП$ (акселератор)	-	0,066	0,069	0,131	0,138	0,134	0,175	0,120	0,142	0,072	0,162
1) $\Delta ВВП/\Delta I$	-	6,5	6,2	3,9	3,7	3,5	2,7	3,2	2,9	1,2	2,1
2) $\Delta ВВП/I$	-	2,64	2,00	1,46	1,25	1,00	0,70	0,69	0,88	0,18	0,46
I/ВВП, %	19,81	17,76	17,16	19,50	21,57	23,20	25,70	26,81	28,66	31,56	33,98
Прирост номинальной заработной платы (ΔW), тыс. руб. к предыдущему году, %	-	64 105	66 211	61 454	96 833	116 222	118 425	111 879	174 124	113 415	235 729
Доля оплаты труда в ВВП, %	43,9	48,4	46,8	44,2	44,8	46,1	47,9	46,6	45,2	47,7	49,1
ВВП на одного занятого, млн. руб.	2,056	3,888	5,966	8,426	11,582	14,741	17,732	21,505	28,151	29,596	34,927
темпа роста, в размах	-	1,89	1,53	1,41	1,37	1,27	1,20	1,21	1,31	1,05	1,18
Прирост ВВП на одного занятого ($\Delta ВВП$), тыс. руб.	-	1,83	2,08	2,46	3,16	3,16	2,99	3,77	6,65	1,45	5,33
темпа роста к предыдущему году, в размах	-	1,13	1,13	1,18	1,28	1,00	0,95	1,26	1,76	0,22	7,70
Прибыль, млрд. руб.	3 518,4	6 107,4	9 308,5	13 382,6	18 647,5	23 215,3	27 951,9	35 476	49 084,0	49 711,7	58 976,2
Доля прибыли в ВВП, %	38,5	35,6	35,6	36,6	37,3	35,7	35,3	36,5	37,8	36,2	36,2

лась незначительно. Более того, в 2005 г. создано 97,8 тыс. новых рабочих мест, в 2006 г. — 56 тыс. Далее динамика прироста новых рабочих мест была следующей: 2007 г. — 48 тыс.; 2008 г. — 92; 2009 г. — 33,4; 2010 г. — 22 тыс. новых рабочих мест. Однако надо отметить, что уровень безработицы начиная с 2003 г. снижался, составив в 2010 г. примерно 1% (в 2000 г. — 2,5%).

По мировым стандартам, уровень естественной безработицы, которая всегда присутствует в экономике, колеблется от 4% в странах Западной Европы до 7% в США. Это объясняется тем, что он включает в себя такие ее формы, как “фрикционная” и “структурная”. Они существуют в любой динамично развивающейся экономике, где всегда отдельные группы людей заняты поиском новой работы, “стареющие” отрасли высвобождают рабочую силу, а перспективные новые отрасли требуют переобучения рабочих.

Таким образом, всегда будет существовать фрикционная и структурная безработица, следовательно, ее естественный уровень — это экономическая норма. Другое дело, что норма эта различается по странам, ибо каждая из них решает различные задачи. Если мы ставим задачу по модернизации экономики, следовательно, такую норму также необходимо определить. Попытки выйти за пределы естественного уровня за счет снижения безработицы всегда сопровождаются ростом инфляции. Между тем, чтобы удержать инфляцию, можно сдерживать рост заработной платы путем уравнительного перераспределения ее между высокопроизводительным и низкопроизводительным трудом. Но такое решение проблемы возможно для условий закрытой экономики. В открытой экономике это приводит к оттоку рабочей силы. Тем более указанная тенденция может усилиться в связи с созданием Единого экономического пространства (ЕЭП), где для рабочей силы отсутствуют лингвистические трудности при пересечении границ, и она будет перетекать в те регионы, где имеет место более высокая заработная плата.

Для характеристики инфляции по самому широкому набору товаров важна динамика дефлятора

ВВП. В рассматриваемый период она постепенно замедлялась: с 2,9 в 2000 г. до 1,1 за период 2006—2010 гг. За период 2000—2010 гг. темпы роста среднемесячной номинальной заработной платы отчетного года к предыдущему году имели ярко выраженную тенденцию к снижению: с 2,08 в 2001 г. до 1,25 в 2006 г., в 2009 г. они составили 1,13. Затем этот показатель немного поднялся — до 1,24 в 2010 г. В целом доля заработной платы в структуре ВВП колебалась от 48,4% в 2001 г. до 43,7% в 2005 г., в 2010 г. она составила 49,1%. При этом выработка на одного занятого в народном хозяйстве номинально росла. Так, в 2000 г. она составляла 2,057 млн. бел. руб., в 2001 г. — 3,89; 2002 г. — 5,97; 2003 г. — 8,43; 2004 г. — 11,58; 2005 г. — 14,75; 2006 г. — 17,73; 2007 г. — 21,51; 2008 г. — 28,15; 2009 г. — 29,6; в 2010 г. — 34,9 млн. бел. руб.¹. Соответственно, соотношение выработки отчетного года к предыдущему году росло следующим образом: в 2001 г. — 1,89 раза; 2002 г. — 1,53; 2003 г. — 1,41; 2004 г. — 1,37; 2005 г. — 1,27; в 2006 г. — 1,23; в 2009 г. оно снизилось до 1,05; в 2010 г. оно достигло 1,18 раза. Как видим, имеет место тенденция к снижению удельной выработки.

Если выработку посчитать в долларах для последующего сравнительного анализа (на основе средневзвешенного курса доллара США), то картина будет следующей. Выработка на одного занятого в 2000 г. — 2571 долл. США; 2001 г. — 2476; 2002 г. — 3309; 2003 г. — 4057; 2004 г. — 5 351,86; 2005 г. — 6 812,5; 2006 г. — 8 461,15; 2007 г. — 10 021; 2008 г. — 13 177; 2009 г. — 10 598; 2010 г. — 11 728 долл. США. Соответственно, рост выработки на одного занятого будет следующим: 2001 г. — 0,96 раза; 2002 г. — 1,336; 2003 г. — 1,226; 2004 г. — 1,31; 2005 г. — 1,27; 2006 г. — 1,24; 2007 г. — 1,18; 2008 г. — 1,31; 2009 г. — 0,80; 2010 г. — 1,1 раза, то есть опять наблюдается тенденция к понижению с небольшим всплеском в 2008 г.

Совершенно правильно отмечает В. Комков: “При развитии экономики в основном за счет накопления капитала с низкими темпами эффективности производства в ней, как правило, формируются негативные... тенденции (относительно низкий уровень жизни населения, растущий дефицит торгового баланса, угрожающий рост внешней задолженности, высокая степень изношенности основных фондов, высокая инфляция, обострение экологических проблем и пр.), даже при этом высокими темпами растут объемы производства и повышается производительность труда. Именно по такому сценарию развиваются экономики в странах Латинской Америки и Африки, которые относятся к группе “периферийного капитализма” [3].

Таким образом, за анализируемый период при росте количества рабочих мест в экономике и снижении темпов роста фондоемкости с незначительными всплесками выработка росла, но темпы этого роста снижались. При этом затраты на заработную плату в структуре ВВП, которая, по сути, является стимулом к высокопроизводительному труду, также увеличились. В 2010 г. они составляли практически половину ВВП. Следовательно, если при росте заработной платы в целом имеют место снижающиеся темпы выработки, то это, прежде всего, свидетельствует о том, что заработная плата перестает быть стимулом к высокопроизводительному труду, что в принципе недопустимо в условиях формирования инновационной экономики, которая должна обеспечить прорыв в геоэкономике. Более того, в этих условиях тип экономического роста может быть охарактеризован только как трудозатратный.

В соответствии с отчетом Международной организации труда самый высокий уровень производительности труда (выработка на одного занятого) в 2010 г. был в США — 68 126 долл., далее идут Гонконг, Китай — 61 382 долл., Ирландия — 57 473 долл. и Франция — 55 033 долл. на одного занятого [4]. При этом наибольшие среднегодовые темпы за период 2000—2010 гг. наблюдались у

Азербайджана — 13,6%. За 2010 г. самые высокие темпы дали страны — бывшие республики СССР: Эстония — 8,6%, Литва — 7,3, Латвия — 4,9, далее идут Словакия — 5,8 и Болгария — 5,4%. Затем “выстраиваются” страны, давшие темпы прироста менее 5% [4].

При этом если уровень производительности труда в США взять за 100% и посмотреть, как изменилась картина по уровню производительности в ряде стран, по сведениям Международной организации труда (МОТ), то картина будет следующей. За период 2000—2010 гг. уровень производительности труда в таких странах, как Япония, Италия, Франция, Сингапур, Арабские Эмираты, Бразилия, Мексика, по отношению к США снизился, в то время как ряд стран к 2010 г. сократили этот разрыв. К ним относятся — Республика Корея (65%), Турция (40%), Китай (примерно 20%), Индонезия (15%), Индия (13%) [4].

Азербайджан, дав такие впечатляющие среднегодовые темпы роста производительности труда (13,6%), сократил разрыв за вышеуказанный период с США с 91% (2000 г.) до 72% (2010 г.). Беларусь в этом рейтинге нет, но среднегодовые темпы за этот период у нас достаточно неплохие (18,5%). Другое дело, что в последние годы наблюдается их снижение. Следовательно, чтобы сохранить темпы экономического роста, необходимо обеспечить рост фондоемкости, а сделать это возможно только за счет инвестиций в основной капитал на новой технологической основе.

В 2011 г. в Беларусь поступило 11 151,6 млн. долл. США иностранных инвестиций. Следовательно, на одного занятого приходится 2 468,1 долл. США (1 178,1 долл. США на душу населения), и это неплохо. Но сколько же инвестиций привлекли наши соседи в расчете на одного занятого? Россия — 4 553,8 долл. США (2 400,5 долл. США на душу населения), Казахстан — 10 532,5 (549,2), Украина — 2 684,5 (1300), Литва — 9 381,3 (4697), Латвия — 11 180,5 долл. США на одного занятого (6 377,2 долл. США на ду-

¹ Средневзвешенный курс доллара к бел. руб. в 2000 г. составил 800 руб.; в 2001 г. — 1571; 2002 г. — 1804; 2003 г. — 2075; 2004 г. — 2 163,73; 2005 г. — 2 165,13; 2006 г. — 2 146,28; 2007 г. — 2 146,07; 2008 г. — 2 136,29; 2009 г. — 2 792,54, в 2010 г. — 2 978,10 руб.

шу населения). При этом Азербайджан с высокими темпами роста производительности труда “притянул” только 1057 долл. США на душу населения, Молдавия и того меньше — 744,1 долл. США. По сравнению с ними мы выглядим достаточно хорошо, однако для сравнения можно привести США, которые в 2011 г. привлекли 9 172,5 долл. иностранных инвестиций на душу населения.

Таким образом, поменять структуру капиталовложений с указанным уровнем иностранных инвестиций затруднительно, не говоря уже о том, что новые технологии и разработки VI технологического уклада вряд ли к нам придут, тем более что страны со значительной долей промышленности в макроструктуре остро нуждаются в перевооружении отраслей промышленности. При определенных условиях они придут, но эти инвестиции не позволят нам пробиться в геоэкономике. Однако следует помнить, что они могут и уйти.

Модернизацию экономики следует проводить, и как можно быстрее. Как правильно отмечает В. Комков, “...развитие экономики следует ориентировать не на прямолинейное наращивание объемов производства, а на повышение качественных характеристик макроэкономической динамики (эффективности производства, эффективности накопления и др.), которые более тесно связаны с индикаторами, отражающими различные аспекты повышения народного благосостояния” [3]. При этом добавим, что в одиночку сегодня это сделать трудно.

Направления вхождения в геоэкономике

Открытость национальных экономик — это требование глобализации, без которого данного явления не может быть в принципе. В свою очередь, открытость системы предполагает адаптацию ее структуры к внешней среде. Однако, как отмечалось выше, без выработки новой методологии развития стран, желающих войти в геоэкономике, сама открытость предполагает превращение этих стран в *объекты глобализации* для решения определенных конкретных проблем *субъектов глобализации*.

Более того, для стран, желающих участвовать в процессах формирования геоэкономики, по одиночке войти и конкурировать на равных не представляется возможным. Встраивание предприятий в производственные системы ТНК, о чем так много говорилось в 90-е гг., невозможно в большинстве стран — бывших республик СССР по разным причинам. Тем не менее, если такая возможность существует, безусловно, ее следует реализовать.

Во-первых, сегодня необходимо изменить не только подходы к модели интеграционных процессов, которая была характерна для второй половины XX в., но и саму парадигму интеграционных процессов. Центр тяжести в новой модели перенести со “встраивания” в технологические цепочки к формированию новых игроков-акторов, но на новом технологическом укладе.

Во-вторых, в данной ситуации следует иметь в виду, что кроме того, что меняется сама экономическая материя, меняются и ее элементы, и взаимодействия между ними.

Сегодня, несмотря на однозначность тренда — через глобализацию к геоэкономике, большинство экономических аналитиков признают, что глобальный системный кризис во всех регионах мира в 2000-х гг. обозначил смену парадигмы мирового развития, которая предполагает:

- обновление способа производства, означающее переход от индустриальной стадии к постиндустриальной;
- обновление всего общественного уклада через переход от капиталистической системы к посткапиталистической;
- переход к новой координации деятельности экономических субъектов — от рыночно-иерархической координации к кластерно-сетевой.

В индустриальную эпоху мировое сообщество освоило два способа координации:

- рынок и рыночная координация;
- иерархия и вертикальное управление.

Рыночная координация имеет место, когда рынок нацелен на более простые товары. Дж. Гэлбрейт в 60-х гг. XX в. писал, что чем сложнее становятся техника и технологии, тем фирма все более и бо-

лее заинтересована в фиксации кооперационных связей [5].

В этой ситуации казалось, что мир движется к вертикальной жесткой интеграции внутри фирм, или, как сказали бы ученые-экономисты советского периода, — движется к внутренней плановности, от которой до внешней плановности рукой подать.

Однако со вступлением в постиндустриальную эпоху в XXI в. новые элементы — субъекты мировой экономики разрешили и это противоречие. Они стали переходить на новый вариант организации производства, исследований и управления, меняя свое традиционное структурно-функциональное строение на *кластерно-сетевое*, которое является значительно более гибким и интегрированным, что придало таким структурам устойчивый характер.

Каковы причины перехода к кластерно-сетевой организации производства, исследований и управления?

1. Глобализация рынков и производственных систем.
2. Интеграция информационного и финансового пространства.
3. Отход от любых иерархических конструкций с замкнутым контуром и вертикальной субординацией, от власти государственной бюрократии и корпораций.
4. Вытеснение традиционной модели управления, построенной при наличии головного центра, новым сетевым механизмом достижения консенсуса, созданным на принципе “координации связей без иерархии”.
5. Использование высоких технологий, требующих огромных затрат и глобальных рынков.
6. Изменение макроструктуры национальных экономик (центр тяжести переносится на сферу услуг). А сфера услуг — это прежде всего наука, научное обслуживание, образование и образовательная инфраструктура.

Таким образом, геоэкономике в своей основе имеет не только транснациональную сеть и уже не столько регионализацию как таковую, а прежде всего кластерно-сетевую регионализацию, которая в современных условиях имеет место, как правило, в инновационно-технологической сфере.

Таким образом, сами игроки-акторы превращаются из одиноч-

ных субъектов глобализации в элементы *узлов инновационно-технологической сферы* в мировых сетях. Более того, эти узлы и элементы взаимодействия, с учетом не только экономического, но и политического характера всех мировых процессов, не всегда допускают в качестве игроков на своих “платформах” новых акторов (это касается игроков из стран — бывших республик СССР). Этим узлам-акторам нужны только ресурсы, в том числе и интеллектуальные.

Следовательно, прорыв в геоэкономике может обеспечить принципиально новая модель интеграции стран. Это формирование инновационной модели национальных экономик, которая позволяет странам сформировать новых игроков-акторов на базе VI технологического уклада, запустив их в реальную экономику. Для этого необходимо несколько условий:

— желание руководителей стран-участниц развивать не только интеграционный процесс, но и, возможно, простую кооперацию на новых платформах, и прежде всего в инновационно-технологической сфере;

— формирование общей инновационной инфраструктуры, которая была бы открытой и могла взаимодействовать с узлами мировой сетевой экономики на любых платформах;

— наличие интеллектуальных и финансовых ресурсов.

Сегодня, когда идет формирование Единого экономического пространства, следует иметь в виду, что данная ступень интеграции означает наступление времени “сбора камней”, т. е. частей промышленного комплекса, который ранее взаимодействовал как единое целое в системе кооперационных связей бывшего СССР. Однако, как указывалось выше, мир переходит от индустриальной эпохи к постиндустриальной. Следовательно, каждая из интегрирующихся стран берет курс на создание инновационной экономики, а

соответственно, — на запуск механизмов “инновационного лифта”, который потянет (или, наоборот, не потянет) каждую национальную экономику.

Следует иметь в виду, что далеко не все страны — бывшие республики СССР по различным причинам хотя бы участвовать в данной экономической интеграции. Например, Украина, которая категорически заявила о своем векторе развития — вступление в Евросоюз. Более того, сам Евросоюз создал в 2008 г. программу “Восточное партнерство” с большим бюджетом — 4 млрд. евро на 2009—2013 гг., которая является, безусловно, чисто экономически очень заманчивой. Основные задачи этой программы: установление политического сообщества, создание углубленных и укрепленных зон свободной торговли, а также стремление к отмене визового режима. Предназначена она для сотрудничества Европейского союза с 6 странами: Арменией, Азербайджаном, Беларусью, Грузией, Молдовой и Украиной.

В данном случае названная программа выполняет роль своего рода сетевого сотрудничества, под которое и выделяются финансовые средства. Понятно, что, учитывая современные проблемы в Евросоюзе, вступление вышеуказанных стран в ЕС не представляется возможным. Но данная программа предполагает подготовку этих стран (по стандартам, регламентам и т. п.) к более тесному сотрудничеству. При этом следует заметить, что ни программа “Восточное партнерство”, ни программа ТАСИС, ни программа ТАЙЕКС не нацелены на создание инновационных экономик в вышеуказанных странах и поддержание научного потенциала. Это и логично, потому что предполагало бы возвращение себе конкурентов в новой постиндустриальной экономике.

Таким образом, создавать инновационные экономики по одиночке очень накладно. Да к тому

же совместное создание в рамках ЕврАзЭС общего инновационного пространства с общей инфраструктурой, механизмами и финансами позволило бы по аналогии с “Восточным партнерством” с помощью формирования кластерно-сетевых бизнес-моделей организации инновационной деятельности “подтягивать” страны, не входящие в ЕврАзЭС, например, Украину.

Соглашение о создании ЕЭП и его реализация с 01.01.2012 несет ряд позитивных экономических моментов — его участники расширяют рынки сбыта своей продукции, либерализируют собственные рынки, а также могут перейти на единые стандарты, которые планируется максимально приблизить к стандартам ЕС. Конечно, здесь будет использован синергетический эффект, но мир переходит на постиндустриальную стадию, на кластерно-сетевую форму координации экономической и инновационной деятельности. Поэтому без создания новой модели интеграции — кластерно-сетевой интеграции в инновационной сфере — жизнеспособность ЕЭП может быть проблематичной, т. к. промышленная база, на основе которой страны пытаются интегрироваться, уже устарела. Российский кластер “Сколково” и государственные корпорации “Роснано”, “Росатом”, “Ростехнологии”, “Росбио” и т. д., безусловно, должны повлиять на формирование инновационной экономики России.

Выражение “один в поле не воин” можно перефразировать: “один кластер не создаст инновационной экономики” (тем более и в нем существуют определенные проблемы). Необходимо объединить усилия стран в создании именно инновационной экономики на основе кластерно-сетевой регионализации как основы всех интеграционных процессов, а уже на ней — встраиваться в геоэкономику.

Материал поступил 03.05.2012.

Источники:

1. Лукашенко, А.Г. Выступление и концептуальные замечания на постоянно действующем семинаре руководящих работников республиканского и местных государственных органов “Инновационная политика государства и пути ее реализации” 10—11 июня 2004 г.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь. Минск. 2005. С. 35.
3. Комков, В.Н. Качество экономического роста в Республике Беларусь. Исследования банка № 1 // Банкаўскі веснік. 2011. № 29.
4. <http://kilm.ilo.org/2011/download/kilm17EN.pdf>
5. Гэлбрейт, Дж. Новое индустриальное общество. М., 1968.