Е.Г. Ефимова,
доцент кафедры мировой экономики
Санкт-Петербургского
государственного университета,
кандидат экономических наук

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКЕ КАК ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА

Значительно увеличившаяся в последнее время мобильность товаров, услуг, информации, капитала, трудовой международной миграции приводит к тому, что перемещение ресурсов все чаще происходит по корпоративным каналам, которые не привязаны к национальным или региональным территориям и не подчинены государственным институтам. Вместе с тем при размещении фактор их местоположения не утрачивает своего значения.[1] Международная конкуренция предполагает размещение предприятий с учетом выгод региональной специализации и торгового обмена между регионами.[2]

Представители неоклассической школы экономики анализируют в то же время противоположный случай, при котором территория (регион) имеет доступ к одним и тем же технологиям производства, располагая при этом различными размерами трудовых ресурсов и капитала. При отсутствии существенных региональных ограничений мобильности капитала и рабочей силы это приводит в условиях совершенной конкуренции к более или менее гармоничному географическому распределению экономической деятельности и равным темпам роста.[3]

В экономической теории территориальное размещение коммерческой деятельности традиционно анализируется с позиций концепции сравнительных преимуществ, в которой как основные факторы оцениваются размеры заработной платы, рынка, темпы его экономического роста, транс-

[1] Lindström M. Locational Sources of Competitiveness: Finnish Companies' International Business Operations in the Baltic Sea Region. ETLA. Helsinki. 2003.
[2] Wong K.-Y. International Trade in Goods and Factor Mobility. Cambridge. MA. MIT Press. 1995.
[3] Henderson J.V. Systems of cities and intercity trade. // P.Hansen, M. Labbé, D. Peeters, J.-F. Thisse, J.V. Henderson (eds.) Systems of Cities and Facility Location. London. Allen & Unwin. 1987.

портные затраты и торговые барьеры. Однако затраты и торговые барьеры далеко не всегда определяют территориальное местоположение иностранного производства. Другие рыночные преимущества оказываются более важной детерминантой, чем издержки производства.

П. Кругман, придерживающийся традиционных экономических взглядов и вместе с тем учитывающий достижения экономической географии, обосновал ряд выводов о территориальной концентрации производства, исходя из затрат транспортировки, привязанных к сельскохозяйственным центрам и мобильности индустриальной рабочей силы. Эти выводы можно применить и к прямым зарубежным инвестициям (ПЗИ) при немобильной рабочей силе и высоких торговых барьерах, поскольку они исходят из анализа центростремительных и центробежных рыночных тенденций, влияющих на местоположение предприятий.[4]

В таких исследованиях, например, в работах Дж. Маркузена и Э. Венебла,[5] используются методы моделирования процесса агломерации. Агломеративная структура промышленности может быть главным условием привлечения ПЗИ, так как территориальная концентрация ресурсов и квалифицированной рабочей силы обеспечивает конкурентные преимущества взаимосвязанным фирмам. Статистика вместе с тем подтверждает существенное влияние географических факторов на распределение ПЗИ, поскольку инновационные процессы также имеют тенденцию к локализации. Интенсивная инновационная деятельность на определенной территории – важный фактор конкурентоспособности[6].

М. Портер сделал выводы о «Structure-Conduct-Performance (SCP)» на основе анализа местоположения фирм и организации бизнеса, характерных для «домашнего» их базирования и для их деятельности в других странах, где они создают свои производственно-сбытовые подразделения.[7]

Другой известный ученый – Дж. Даннинг[8] обосновал концепцию эклектической или OLI парадигмы, соединяющую положения теорий транзакционных издержек, интернационализации и размещения производства и объясняющую изменчивость факторов производства в процессе его интернационализации.

«Эклектическая парадигма» исходит из того, что международная коммерческая деятельность фирмы целесообразна только при последовательном соблюдении трех условий: 1) фирма обладает преимуществом в сфере собственности (O) по сравнению с взаимодействующими с нею фирмами, находящимися в разных странах; 2) реализует свою продукцию самостоятельно на основе расширения орбиты своего зарубежного коммерческого присутствия (I) или создания соответствующих новых сетей; 3) использует некоторые виды ресурсов, в том числе природных, вне страны первоначального базирования, исходя из преимуществ их местоположения (L).

По концепции Дж. Даннинга, чем больше O-преимуществ у фирмы, тем более интенсивно она должна осуществлять прямые зарубежные инвестиции.

Такой подход, базируясь на традиционной теории Хекшера-Улина-Самуэльсона, обосновывает преимущества пространственного распределения производства при использовании ресурсов, не в равной степени

[4] Krugman P. Geography and Trade. Cambridge, MA: MIT Press. 1991.

[5] Markusen J.R., Venebles A.J. The Increased Importance of Multinationals in North Atlantic Economic Relationships: A Convergence Hypotesis // M.B. Canzoneri, W.J.Ethier, V. Grilli (Eds.) The New Transatlantic Economy. London. Cambridge University Press. 1996.

[6] Porter M. The Competitive Advantage of Nations. London. MacMillan. 1990.

[7] Porter M. The Competitive Advantage of Nations. London. MacMillan. 1990.

[8] Dunning J.H. Trade, Location of Economic Activity and MNE. A Search for an Eclectic Approach. // B. Ohlin, P.-O.Hesselborn, P. Wijkman (Eds) The International Allocation of Economic Activity. NY. Proceedings of a Nobel symposium held at Stockholm. London. MacMillan. 1977.

доступных разным фирмам. Соответствующую структуру торговли, транзакционные издержки и стратегию фирмы, действительно, нужно рассматривать не только с позиции организации производства, но и с позиции территориального распределения инвестиций, в том числе в разных регионах мировой экономики.

Фирмы, обладающие таким преимуществом, наиболее конкурентоспособны и на зарубежных рынках.

Вообще понятия «конкуренция фирм» и «конкуренция регионов» взаимосвязаны.

М. Портер исследовал конкуренцию регионов на основе анализа спроса, смежных и поддерживающих отраслей промышленности, стратегии развития фирм, внешних факторов, влияющих на их функционирование, в том числе особенностей правительственной политики. Этот анализ позволяет сделать вывод, что конкурентные преимущества фирмы могут распространяться на регионы и даже городские районы.[9] В свою очередь, регионы могут генерировать различные конкурентные преимущества, поддерживая отдельные фирмы, способствуя формированию промышленных районов, в которых группы взаимодействующих фирм образуют динамично развивающиеся экономические системы с привлекательными рабочими местами, высокой заработной платой и благоприятной экологической обстановкой.

При этом предпринимательская конкуренция между территориями (регионами) позволяет нивелировать неравенства в экономическом благосостоянии и стимулировать национальный экономический рост.[10]

Позиция М.Портера, однако, непоследовательна с точки зрения неоклассической теории конкуренции. Во-первых, регионы рассматриваются как независимые акторы (подобно фирмам), для каждого из которых может быть определено конкурентное преимущество. Во-вторых, роль государства в развитии регионов сводится в основном к исправлению несовершенств рынка и в общем ограничивается созданием условий для развития образования, инфраструктуры, здравоохранения, определением норм безопасности продукта и экологических стандартов, попытками либерализации финансовых рынков, организации свободной торговли и антимонопольным регулированием. В-третьих, вышеперечисленные меры рассматриваются, главным образом, с позиции развития местной инициативы.

Долгое время утверждалось, что свободная торговля, неограниченный перелив капитала и трудовая мобильность ведут и к гармоничному распределению экономических активов между фирмами, и к гармоничному пространственному размещению производства. В связи с этим, в частности с точки зрения «новой экономической географии» (НЭГ), оценка конкуренции между регионами не может быть сужена до характеристики межфирменного противоборства. По мнению представителей НЭГ, процесс неравного развития и периодического реструктурирования в регионах к тому же лучше характеризует конкуренцию между регионами, чем теории, ориентированные на региональную конвергенцию и недооценивающие значение специализации региона в мировой экономике.[11] Подчеркивается, что свободная торговля является несправедливой, поскольку усиливает неравенство между центром и периферией,[12] что региональные проблемы

[9] Porter M. The Competitive Advantage of Nations. London. MacMillan. 1990; Porter M. The competitive advantage of the inner city. Harvard Business Review. 1995. Vol. 74 (May-June).

[10] Lovering J. Creating discourses rather than jobs: The crisis in the cities and the transition fantasies of intellectuals and policy makers. // P. Healey, S. Cameron, S. Davoudi, S. Graham, A. Madani-Pur (eds). Managing Cities: The New Urban Context. NY. Wiley. 1995; The Entrepreneurial City. London. Hall T., Hubbard P.(eds). John Wiley &Sons. 1998.

[11] Martin R., Sunley P. Slow convergence? The new endogenous growth theory and regional development// Economic Geography. 1998. Vol. 74; Sunley P. Urban and Regional Growth. //A Companion to Economic Geography. Blackwell Publishers. Oxford. Malden. 2000.

[12] Porter P.W., Sheppard E.S. A World of Difference. NY. Guildford Press. 1998.

необходимо решать политическим путем на основе концепции «географической версии невидимой руки»[13].

Жизнь подтвердила правоту сторонников НЭГ и других представителей теории пространственной экономики, обращающей внимание на то, что регионы по-разному расположены в мировом экономическом пространстве и что их конкурентоспособность следует оценивать с помощью трех показателей: расположения, особенностей историко-географического развития, характера административного ресурса.

Например, регионы ЕС в большей степени вовлечены в институциональные отношения, чем американские. Для ЕС характерно серьезное государственное вмешательство в функционирование региональной экономики. В то же время и в ЕС экономика отдельных регионов различается. В Великобритании, например, существует своеобразный региональный антагонизм между капиталом и рабочей силой и соответствующие традиции, которые значительно отличаются от корпоративных традиций в Германии или Австрии, где представители работающего населения оказывают бóльшее влияние на формирование политики регионального экономического развития.

В регионах, развивающихся по различным траекториям, идентичные стратегии могут иметь совершенно разные последствия, а различные стратегии могут быть необходимыми для достижения схожих целей.

Государства к развитию регионов применяют административный ресурс через целевую политику пространственного развития или под воздействием различных местных факторов. А. Маркузен показывает на примерах, как федеральная политика обороны в США (согласованная с геостратегической позицией Объединенного Генерального штаба) постоянно ориентирует на перемещение предприятий оборонной промышленности со Среднего Запада в «оружейный пояс» юго-востока и юго-запада страны.[14]

М. Портер утверждал, что все города могут использовать свои конкурентные преимущества для создания условий развития, при которых рост и процветание усиливают друг друга. Однако при неравных исходных условиях в регионах, не обладающих конкурентными преимуществами, пространственная конкуренция может понизить заработную плату всюду, приводя к соревнованию типа «превосходя своего соседа».[15]

Между конкурирующими фирмами и конкурирующими территориями существует и то различие, что города, например, на определенной территории должны приспособиться к своему местоположению и стремиться изменить его недостатки. Местное правительство призвано управлять также миграцией. В повышении благосостояния местных жителей не в последнюю очередь заинтересованы и местные промышленные предприятия, поскольку высокая заработная плата ведет к увеличению продаж и прибыли.

В свою очередь, фирмы для реализации своих целей могут переместить производственную деятельность и ресурсы, когда их местоположение не удовлетворяет собственников, акционеров.

При широком спектре способов достижения регионом конкурентных преимуществ региональная конкурентоспособность может определяться, в частности, на основе комплексного анализа деятельности фирм, обосновывающего специализацию региональной экономики и формирование региональной деловой среды.[16] Но, на наш взгляд, такое определение исходит из относительно уз-

[13] Sheppard E. Competition in Space and between Places. // A Companion to Economic Geography. Sheppard E. and Barnes T.J. (eds). Blackwell Publishers. 2000.

[14] Markusen A., Hall P., Campbell S., Dietrick S. The Rise of the Gun Belt: The Military Remapping of Industrial America. NY. Oxford University Press. 1991.

[15] Leitner H., Sheppard E. Economic uncertainty, inter-urban competition and the efficacy of entrepreneurialism. // T.Hall, P. Hubbard (eds). The Entrepreneurial City. London. John Wiley &Sons. 1998.

[16] Bristow G. Everyone's a «winner»: problematising the discourse of regional competitiveness//Journal of Economic Geography. 2005.Vol. 5.

кой позиции в отношении перспектив регионального экономического развития. Более основательной представляется позиция М. Сторпера с макро- и микро подходами к определению региональной конкурентоспособности, которая оценивается по способности региона вовлечь фирмы с устойчивой или увеличивающейся долей на рынке в решение региональных экономических и социальных задач.[17]

Объективные географические и социальные особенности и возможности производственной специализации региона – важнейшие факторы региональной конкурентоспособности. Следует, однако, принимать во внимание и возможности региональной конвергенции.[18]

Достижение региональной конкурентоспособности как сложная экономическая и политическая проблема делает необходимым не только дальнейший теоретический поиск, но и обобщение мирового практического, в том числе американского, опыта в этой области, с помощью которого региональная экономика способна становиться устойчивой и в эпоху современной глобализации.[19]

Ключевые слова: региональная экономика, конкуренция фирм, конкурентоспособность региона, международная коммерческая деятельность, пространственное размещение, OLI-парадигма.

Литература:

Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. М. Дело. 2004.

A Companion to Economic Geography. Sheppard E. and Barnes T.J. (eds). Blackwell Publishers. 2000.

Dunning J.H. Trade, Location of Economic Activity and MNE. A Search for an Eclectic Approach. // B. Ohlin, P.-O.Hesselborn, P. Wijkman (Eds) The International Allocation of Economic Activity. NY. Proceedings of a Nobel symposium held at Stockholm. London. MacMillan. 1977.

Krugman P. Geography and Trade. Cambridge, MA: MIT Press. 1991.

Porter M. The Competitive Advantage of Nations. London. MacMillan. 1990.

Storper M. The Regional World. Territorial Development in Global Economy. The Guilford Press. NY. London. 1997.

[17] Storper M. The Regional World. Territorial Development in Global Economy. The Guilford Press. NY. London. 1997.

[18] Martin R., Sunley P. Slow convergence? The new endogenous growth theory and regional development// Economic Geography. 1998. Vol. 74; Sunley P. Urban and Regional Growth. //A Companion to Economic Geography. Blackwell Publishers. Oxford. Malden. 2000.

[19] Bristow G. Everyone's a «winner»: problematising the discourse of regional competitiveness//Journal of Economic Geography. 2005. Vol. 5. Pp. 285-304.