

УДК 332.142

Фролова Е. Д., канд. экон. наук, профессор кафедры Управления внешнеэкономической деятельностью предприятий, ГОУ ВПО «Уральский государственный технический университет — УПИ», г. Екатеринбург, frol-ued@yandex.ru, frolova@mail.ustu.ru

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД

В статье предлагаются авторский, основанный на геоэкономической парадигме, подход к пониманию конкурентоспособности внутригосударственного региона страны в условиях складывающейся новой архитектуры мировой экономической системы и основные блоки механизма ее реализации. Среди них — институциональный (формирование трансрегиональных компаний), структурный (понимание «промышленного района» страны как локального центра мировой экономики), управленческий (применение геомаркетинга), технологический (этапы интеграции в интернационализированные воспроизводственные процессы) блоки. Опираясь на геоэкономический понятийный аппарат (в том числе «экономические границы» деятельности, «внешнеэкономические связи»), регионы смогут разработать адекватный внешней среде механизм реализации «Стратегии-2020» в сфере внешнеэкономической деятельности, что обеспечит выдвигание России на уровень ведущих мировых держав.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, геоэкономический подход, интернационализированные воспроизводственные процессы, интеграция (консолидация) национальных ресурсов, трансрегиональная компания, геомаркетинг, индекс геоинтегрированности.

Вопросам обеспечения конкурентоспособности России посвящено достаточно много работ¹. Однако, на наш взгляд, лишь немногие из них содержат прорывные технологии, применение кото-

рых способно обеспечить России лидирующие позиции в глобальной экономике, тем более что система мирохозяйственного взаимодействия в последние годы принципиально изменилась. Современный этап ее развития характеризуется следующими особенностями:

- переход от торгово-посреднической к инвестиционно-воспроизводственной системе (далее — ИВ-система) внешнеэкономических связей;
- ускоренное развитие межкорпорационного (в дополнение к международному) разделения труда, начало формирования системы взаимных обязанностей и ответственности;

¹ Например: Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебное пособие / Р. А. Фатхутдинов. М.: Эксмо, 2004; Михайлов О. В. Основы мировой конкурентоспособности. М.: Изд-во «Познавательная книга плюс», 1999; Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Смоленск: Ойкумена, 2005; Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты пути реализации / Под ред. А. Г. Гранберга. М.: Наука, 2004. и др.

- выход хозяйственной деятельности за административные границы регионов и стран;

- производство продукции новых товарных форм («товара-объекта», «товара-предприятия», «товара-программы»²) в рамках растянутых («длинных») интернационализированных воспроизводственных процессах, которые являются основой глобальных бизнес-проектов,

Все это позволяет интерпретировать современную мировую экономическую систему в виде двухуровневой иерархической модели, внешний уровень которой представляют глобальные сетевые бизнес-проекты, а внутренний — совокупность локальных образований (структур), необходимых для их реализации (неокластерный подход).

Учет таких сдвигов формирует для субъектов мирохозяйственного общения качественно иное понимание конкурентоспособности. Оно опирается на новую геоэкономическую парадигму. Ее центральными атрибутами, сформированными в том числе и представителями российской школы³ геоэкономики, являются стирание граней между внутренней и внешней средами деятельности, стремительно набирающий силу процесс экономизации политики. Сущность геоэкономической парадигмы легче всего понять через осознание ключевых атрибутов. Основными из них являются следующие⁴:

² В качестве примеров можно привести товарные формы, производимые в рамках таких глобальных бизнес-проектов, как «Город здоровья», «Энергетическая программа», «Международная космическая станция».

³ Э. Г. Кочетов (*Кочетов Э. Г. Глобалистика: Теория, методология, практика: учебник для вузов / Э. Г. Кочетов. М.: Норма, 2002; В. П. Колесов и М. Н. Осьмова (Глобализация мирового хозяйства и место России / Под ред Колесова В. П., Осьмовой М. Н. М., 2000; Е. В. Сапир (Сапир Е. В. Геоэкономическое измерение локальных систем: теория и методология глобально-локального анализа / Под общ. ред. Э. Г. Кочетова. Ярославль: Яросл. гос. ун-т, 2004).*

⁴ Кочетов Э. Г. Геоэкономический (глобальный) толковый словарь (Основы высоких геоэкономических технологий современного бизнеса): Сборник стратегиче-

- деятельность новых хозяйствующих субъектов осуществляется в рамках экономических, а не административных или государственных границ; на их основе формируются подвижные трансграничные воспроизводственные системы⁵;

- в рамках ядер таких систем образуется мировой доход, борьба за доступ к которому становится главным стратегическим ориентиром при функционировании национальной экономики на мировой хозяйственной арене;

- оперирование идет не на мировом рынке, а на геоэкономическом атласе мира⁶.

При таком подходе смысл конкурирования заключается в стремлении локальных субъектов различных институциональных форм интегрироваться в глобальные бизнес-проекты, а конкурентоспособность определяется как способность участвовать в формировании и перераспределении мирового дохода путем «подключения» к любым звеньям (инвестиционным, производственным, сервисным и т. д.) ИВ-системы, в которой он создается.

Для эффективной интеграции в такие системы необходимы в первую очередь новейшие институциональные структуры. Их деятельность, как было подчеркнуто выше, выходит за административно-территориальные границы регионов, стран. Применяя геоэкономический подход, можно по-новому представить себе, например, «промышленный район» страны: это ареал стратегического оперирования с экономическими границами, сформированными ИВ-системами, как имеющимися, так и являющимися звень-

ских понятий-новелл. Екатеринбург: ОАО «ИПП «Уральский рабочий», 2006. С. 68, 84, 221, 438.

⁵ Интернационализированные воспроизводственные системы (циклы) — это вынесенные за национальные рамки процессы расширенного товарного воспроизводства; их звеньями выступают национальные и наднациональные хозяйствующие субъекты

⁶ Проекция ареалов национальных экономик и транснациональных экономических анклавов, взаимодействующих в мировом экономическом пространстве; поле для стратегического оперирования.

Карта экономического влияния Свердловской области



Примечание: Для построения использованы исходные данные официальных сайтов указанных компаний.

Рис. 1. Организационно-функциональная страница геоэкономического атласа: воспроизводственный срез (фрагмент на конкретную дату)

ями других воспроизводственных циклов, сконцентрированных (в виде пересечения) и имеющих отображение своими различными институциональными структурами промышленного типа на страницах геоэкономического атласа. Интерпретация такой локальной структуры, оперирующей в глобальном геоэкономическом пространстве⁷, на примере Уральского промышленного района, представлена на рис. 1.

Весь этот сетевой комплекс должен стать первой ступенькой к обеспечению конкурентоспособности России (на уровне региона). Институционально предлагается оформить эти хозяйствующие субъекты как трансрегиональные компании (далее — ТРК). Этим приемом можно выделить

для решения сразу две задачи — назовем их внутренней и внешней. Первая касается консолидации интересов России, реализации политики стратегической интеграции страны, направления собственных уникальных ресурсов не на подпитку глобальных воспроизводственных конвейеров, а на формирование собственных ИВ-систем (если принять во внимание, что одним из классических факторов размещения транснациональными компаниями своих подразделений является преимущество месторасположения, то исходя из огромной территории нашей страны можно выделить реальные точки роста, удовлетворяющие этим моделям; их и надо реализовать через ТРК). Эти ИВ-системы, институционально оформленные как консорциумы, ТРК, финансово-промышленные группы стратегического статуса⁸ и т. д., должны пройти отработку сначала

⁷ Более подробно см.: Фролова Е. Д. Функционирование индустриального района в глобальном геоэкономическом пространстве. Инфраструктурный аспект. Монография / Е. Д. Фролова. Под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Л. Е. Стровского. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2007. С. 55, 132, 197.

⁸ То есть представляющие национальные интересы.

на территории России. После того, как они научатся профессионально взаимодействовать в инвестиционно-воспроизводственной модели трансрегиональных связей внутри страны, они выйдут на внешнеэкономические связи (внешняя сфера).

Наличие растянутых (длинных) интернационализированных воспроизводственных цепочек хозяйственной деятельности с ядром в Уральском индустриальном районе говорит о формировании здесь геоэкономической модели внешнеэкономических связей, т. е. об адекватности национальной модели хозяйствования внешнеэкономической среде. Однако для определения степени такой адекватности необходимо произвести более полные расчеты. Для этого предлагается либо самостоятельно, либо в дополнение к известным показателям (коэффициент внешнеэкономической активности, индекс интернационализации и т. д.) применить обобщающий индекс, который назван нами «индекс геоинтегрированности». Он рассчитывается как среднее арифметическое определяемых методом экспертных оценок трех частных индексов, отражающих: 1) тип модели внешнеэкономических связей; 2) направление воспроизводственных процессов; 3) позиционирование экономической системы в технологической пирамиде. Для первого частного индекса в качестве индикаторов выступают включенность в мировое разделение труда, глубина вовлечения в ИВ-процессы, участие в распределении дохода от реализации глобального бизнес-проекта. Для второго — наличие прочных кооперационных связей, участие в органах управления мировой экономикой и др.⁹. Основными индикаторами для третьего блока являются следующие: товарная форма при экспорте готовой про-

дукции, глубина переработки сырьевых ресурсов, место в технологической пирамиде (рассмотрено нами ниже).

Алгоритм определения индекса геоинтегрированности включает семь блоков: формирование аналитической базы анализа (1), построение воспроизводственных цепочек и ареалов их действия (2), отражение зоны экономического влияния района (региона) на геоэкономическом атласе (3), выявление типа модели внешнеэкономических связей (4), выявление типа инфраструктуры внешнеэкономических связей (5), выявление наличия постиндустриальных видов деятельности (6), расчет индекса геоинтегрированности (7).

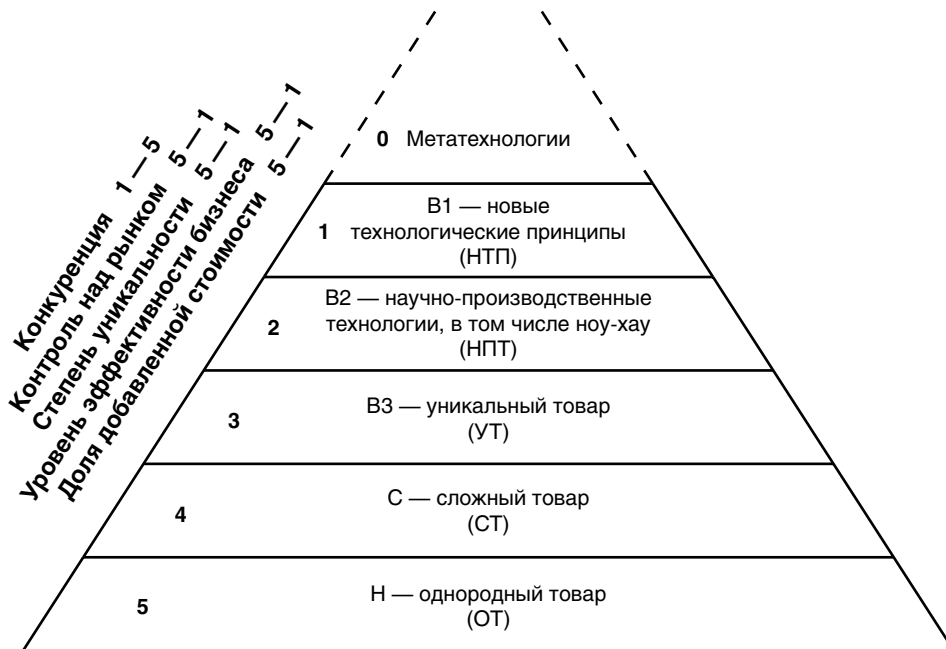
Определенные нами в соответствии с изложенным порядком индексы геоинтегрированности по основным промышленным районам России не превышают значения 0,5 (при максимальном 1,0). Это означает, что национальная модель внешнеэкономических связей (в преломлении к «промышленному району») в ее текущем состоянии не в полной мере адекватна мировой среде. Наиболее низким из составляющих является третий частный индекс. И причина, на наш взгляд, кроется в следующем.

В условиях глобального геоэкономического пространства конкуренция приобретает новые черты. Геоэкономика несколько «срезает» рыночный аспект конкуренции, но не снимает его совсем, а лишь переносит на другие границы — на границы межконтинентального (межкорпорационного) разделения труда, восполняя их рентными отношениями.

Несмотря на общее понимание нами конкурентоспособности как способности формировать мировой доход путем подключения к ИВ-системам на основе обладания уникальными свойствами, необходимо подразделять ее в зависимости от вида товара. Например, Ю. Яковец¹⁰ сконцентрировал свое

⁹ Технология и признаки определения частных индексов более подробно изложены: *Фролова Е. Д.* Геоэкономическая интеграция ресурсов России в мировые воспроизводственные процессы: вопросы теории и методологии. Монография. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2009. С. 79–88.

¹⁰ *Яковец Ю. В.* Глобализация и взаимодействие цивилизаций. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Экономика, 2003. С. 244–256.



Примечание: 5–1; 1–5 — направления возрастания значений характеристик пирамиды.

Рис. 2. Модель «технологической пирамиды»

внимание на рентных аспектах, выделив как источник сверхприбыли топливную ренту, экологическую антиренту и т. д., а М. Деягин¹¹ — на технологических принципах обеспечения конкурентоспособности, где ключевым критерием является технология и степень уникальности производимого с ее помощью продукта. Описанная им и развитая нами модель «технологической пирамиды» формализована на рис. 2.

В данной модели выделены 5 сформировавшихся этажей — низший (Н), средний (С) и высший (имеющий три уровня: В1, В2, В3), а также новый, находящийся в стадии формирования, нулевой этаж (поскольку эта глобальная «технологическая пирамида» находится в развитии, мы не ограничили ее вершиной). Слева представлены основные характеристики пирамиды. Их значения

возрастают при движении от низшего к высшему этажу.

Ключевым критерием в данном случае является степень уникальности производимого с помощью технологий продукта. Чем она выше, тем в большей степени рынок этого продукта контролируется производителем (а не потребителем, что свойственно нижним этажам), тем выше степень его индивидуализации и рыночная сила владельца данной технологии, тем окончательнее превращение «рынков покупателя» в «рынки продавца». От низшего этажа к высшему также растут доля добавленной стоимости, степень контроля над рынком сбыта, эффективность бизнеса.

Однако такая характеристика, как конкуренция, имеет другое направление возрастания своего значения. Здесь необходимо привести некоторые пояснения. По мере движения от этажа однородных товаров к этажу уникальных и выше конкурентная эффективность используемых технологий, без-

¹¹ Деягин М. Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 240–249.

условно, возрастает. Однако по мере дальнейшего возрастания рынка ноу-хау и особенно технологических принципов контролируются их разработчиками более сильно, чем на нижних этажах. Чем выше у них рыночная власть, тем больший контроль рынков своей продукции они обеспечивают, поэтому практически они избавлены от внешней конкуренции.

Однако этим сущность конкуренции в парадигме «технологической пирамиды» не исчерпывается. Необходимо различать конкуренцию внутри уровня и между уровнями. По мере повышения уровня (этажа) «технологической пирамиды» конкуренция производств, находящихся на более низком уровне развития, с производствами более высокого уровня становится все более затруднительной. Чем выше уровень пирамиды, тем более организованной и структурированной является конкуренция внутри одного уровня, тем в меньшей степени она носит ценовой и в большей — технологический характер. Наиболее значимой в современных условиях становится конкуренция между уровнями, именно ее называют «современной глобальной конкуренцией»¹².

Интересным является нулевой, т. е. новый, развивающийся этаж. Его представляют метатехнологии. *Метатехнология* — это совокупность всех технологических процессов (научно-исследовательские разработки, опытно-конструкторские работы, подготовка производства, производство, сбыт и сервисная поддержка проекта) по созданию определенного вида продукции с заданными параметрами. Метатехнология — это качественно новый тип технологий, который в принципе исключает возможность конкуренции. Наиболее наглядными примерами метатехнологий являются сетевой компьютер, современные технологии связи, организационные технологии (в том числе технологии управления, технологии фор-

мирования массового сознания). В связи с наибольшей производительностью этих технологий они стали господствующими. Возникновение метатехнологий делает технологический разрыв между более или менее развитыми странами в принципе непреодолимым, что исключает для последних возможность успеха в глобальной конкуренции.

Именно владение метатехнологиями предопределяет конкурентоспособность предприятия и страны в будущем. На сегодняшний день 7 высокоразвитых стран владеют 46 метатехнологиями из 50, которые обеспечивают конкурентное производство, а остальной мир — лишь 3–4. При этом на долю США приходится 20–22 метатехнологии (Германии — 8–10, Японии — 7, Англии и Франции — 3–5, Швеции, Норвегии, Италии, Швейцарии — по 1–2)¹³.

На период до 2025 года Россия могла бы поставить задачу приоритетного развития по 12–16 метатехнологиям, причем до 2010 года основными из них могли бы стать 6–7, где российский суммарный уровень знаний сегодня приближается к мировому, если не превосходит его, — это авиация, космос, ядерная энергетика, судостроение, спецметаллургия и энергетическое машиностроение. Если эти метатехнологии удастся сделать конкурентными, то, по ориентировочным расчетам, на рынке наукоемкой продукции Россия может увеличить свою долю с 0,3 до 10–12%, а это только по экспорту дало бы до 140–180 млрд долларов в год¹⁴.

¹³ Путь в XXI век. Системные проблемы России. М.: Экономика, 1995. С. 360; Фролова Е. Д., Орлова Т. С. Формирование нового типа поведения предприятия в современной экономике. Екатеринбург: Изд-во УрГУ, 2005. С. 36–37.

¹⁴ Путь в XXI век. Системные проблемы России. М.: Экономика, 1995. С. 361, 362; Мельничук А. П. Внешнеэкономическая деятельность. Международный обмен технологиями: Научно-практическое пособие. М.: ИКФ «ЭКМОС», 2003. С. 73, 97.

¹² Деягин М. Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 250.

Для обеспечения высокой конкурентоспособности России предприятия должны овладеть геоэкономической технологией оперирования в глобальном геоэкономическом пространстве. По мнению автора статьи, она заключается в следующем.

Первое. Применение геомаркетинга в продвижении ИВ-систем и формировании их ядер. Функционирование субъектов мирохозяйственных связей в глобальном геоэкономическом пространстве, принципиально отличающемся от мирового пространства¹⁵, формирует несколько иные положения их маркетинговой политики. Рассмотрим их как «точку пересечения» двух векторов:

- маркетинга как такового и особенно таких его видов, как международный, глобальный, мировой и т. д.;

- стратегического анализа внешнеэкономических связей региона (области, предприятия) в его не торговой, а характерной для глобального геоэкономического пространства инвестиционно-воспроизводственной модели, что соответствует не конъюнктурному, а стратегическому уровню оперирования.

Исходя из того, что основной целью оперирования на геоэкономическом глобальном пространстве является доступ к мировому доходу, определим рамочные контуры геомаркетинга. Геомаркетинг — это рыночная концепция управления инвестиционно-воспроизводственной деятельностью субъектов мирохозяйственных связей, базирующаяся на геоэкономической парадигме, основной особенностью которой является деятельность в экономических (а не в географических) границах, а целью — доступ к мировому доходу за счет формирова-

ния интернационализированных воспроизводственных цепей. При таком подходе геомаркетинг для российских компаний предусматривает целенаправленное создание стратегической конъюнктуры, «удобной» для решения национальных геоэкономических задач, проведение маркетинговых исследований нового класса, которые включают:

- выявление интернационализированных воспроизводственных ядер и циклов в глобальном геоэкономическом пространстве, выделение в них звеньев с целью замещения их российскими компаниями или исследование условий их формирования;

- поиск звеньев экономического взаимодействия малых и средних предприятий в инвестиционно-воспроизводственной цепи крупных компаний;

- разработка комплекса мер по формированию национальной компании нового класса, наделенной стратегическим статусом представителя национальных интересов, который дает ей как совокупность обязательств, так и ряд исключительных преференций (доступ к исключительным ресурсам, сопровождение безопасности деятельности и т. д.);

- изучение условий доступа российских компаний к мировому доходу.

Второе. Следование схеме формирования ИВ-системы и ее ядра.

1-й этап. Выявление глобальных бизнес-проектов.

2-й этап. Экономическое проектирование замкнутой инвестиционно-воспроизводственной цепочки, т. е. ИВ-системы (разработка проектной документации, инвестиции, НИОКР, поставка сырья и материалов, изготовление отдельных элементов и сборка, сервисное обслуживание, формирование сопряженных видов продукции в рамках новых товарных форм (товар-объект, товар-программа) и т. д.).

3-й этап. Поиск на мировых электронных площадках, выставках, кооперацион-

¹⁵ Кочетов Э. Г. Геоэкономический (глобальный) толковый словарь (Основы высоких геоэкономических технологий современного бизнеса): Сборник стратегических понятий-новелл. Екатеринбург: ОАО «ИПП «Уральский рабочий», 2006. С. 110.

ных биржах конкурентоспособных модулей из России и из разных стран, способных войти в ИВ-систему помимо собственных звеньев (исследовательские группы, испытательные лаборатории, сборочные цеха и т. д., включая модули из страны-заказчика). Объявление и проведение внутреннего тендера среди найденных модулей при практическом формировании ИВ-системы и ее ядра (на условиях нового содержания трансграничности).

4-й этап. Выход на тендер к заказчику глобального бизнес-проекта. Его выигрышивание. При этом заказчиками могут выступать и государства (как глобальные предприниматели), и отдельные ТНК.

5-й этап. Заключение с юридическим лицом, представляющим модуль, комплекта договоров, включая договор поставки; соглашение о части дохода, получаемого участником ИВ-системы после реализации готовой продукции, производимой в рамках этой системы (система взаимных обязанностей). Второй вариант — создание консорциума при лидерстве завода как инициатора (ядра) ИВ-системы.

6-й этап. Организация и исполнение бизнес-проекта в рамках системы заключенных договоров в соответствии с основным договором с заказчиком глобального бизнес-проекта.

7-й этап. Реализация готовой продукции заказчику, получение по итогам купли-продажи мирового дохода.

8-й этап. Перераспределение мирового дохода между участниками ИВ-системы.

9-й этап. Поиск аналогичного глобального бизнес-проекта и участие в тендере.

Если рассмотреть эту модель внешне-экономических связей при условии не инициации, а участия в других ИВ-системах, то ее этапы (укрупненно) можно представить следующим образом.

1-й этап. Выявление глобальных бизнес-проектов, реализуемых на основе ИВ-систем. Наложение их на интересы предприятия.

2-й этап. Выставление на мировые электронные площадки собственных конкурентоспособных модулей из структуры предприятия, способных войти в ИВ-систему (исследовательские группы, испытательные лаборатории, сборочные цеха и т. д.). Участие в тендере и выигрышивание.

3-й этап. Заключение системы договоров с инициатором (ядром) ИВ-системы, включая договор поставки; соглашение о части дохода, получаемого предприятием как участником ИВ-системы, после реализации готовой продукции, производимой в рамках этой системы (система взаимных обязанностей).

4-й этап. Организация и исполнение договора поставки и обязанностей по бизнес-проекту.

5-й этап. Отслеживание исполнения соглашения о перераспределении мирового дохода, получение своей части мирового дохода от реализации готовой продукции (в рамках ИВ-системы).

Обобщим все сказанное и преломим проблему конкурентоспособности через призму геоэкономики. Итак, суть стратегического маневра России заключается в освоении геоэкономического пространства. Это подразумевает оперирование в пространстве ИВ-систем с целью прорыва к полноправному участию России в формировании и распределении мирового дохода. Подключиться к мировой инвестиционно-воспроизводственной системе очень сложно, ведь в деятельности ТНК наиболее полно воплощается тенденция замыкания экономик развитого мира на себя и их изоляция от периферии мировой экономической системы. Кроме того, ТНК не заинтересованы в передаче другим странам технологий, так как именно владение ими является основным конкурентным преимуществом и источником технологической ренты. Тем не менее транснациональным компаниям необходимы новые рынки сбыта, новые источники ресурсов и но-

вые технологии (а на каждый спрос должно быть и предложение). Так что у России есть шанс интегрировать¹⁶ свои ресурсы в мировую воспроизводственную систему. Для достижения этой цели следует решить очень много задач. Основными из них являются следующие:

- расширить территорию хозяйствования и выйти за рубеж, т. е. воспроизводственный момент перенести за границу, в сжатые сроки сформировать национальные ИВ-системы;

- на электронных площадках товарных бирж котировать не столько традиционный товар, сколько воспроизводственные ячейки для их дальнейшей интеграции в ИВ-процессы;

- создать совместимую с внешней средой унифицированную, стандартную производственную, техническую, технологическую и управленческую среды;

- найти мировые «точки роста» при балансе интересов нескольких стран;

- найти на геоэкономическом атласе инновационные «точки роста» и определить свою нишу с учетом высказанных рекомендаций;

- форсированно создавать в России трансрегиональные компании и делегировать им реализацию своих геоэкономических интересов;

- сформировать образ государства как глобального предпринимателя в борьбе за национальный и мировой доход.

Таким образом, как видим, геоэкономическое пространство, его субъекты, управленческие технологии принципиально отличаются от функционирования субъектов в мировой экономике. Новая ситуация в мировой системе формирует новые ценности. Национальные экономики стремятся к новой модели взаимодействия — не

к торгово-посреднической, а к инвестиционно-воспроизводственной: через вхождение в мировые интернационализированные производственные системы и их ядра, а также зарождение новых ИВ-систем, которые обеспечивают доступ к формированию и перераспределению мирового дохода. Именно благодаря формированию в мировой экономической системе собственных сегментов производственных ядер, созданию геоэкономического атласа и оперированию посредством его на геоэкономическом пространстве возможно реализовать геоэкономическую стратегию повышения конкурентоспособности российской экономики и очертить контуры ее экономического влияния.

Список литературы

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Пер с англ. М.: Academia, 1999.
2. Бжезинский З. Великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы. М.: Международные отношения, 1999.
3. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / Пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева. М.: Логос, 2003.
4. Валлерстайн И. Куда движется мир? / Мировой общественный форум «Диалог Цивилизаций». Вестник 2008. М.: Студия Матрица, 2008. С. 63–69.
5. Глобализация мирового хозяйства и место России / Под ред. В. П. Колесова, М. Н. Осьмовой. М., 2000.
6. Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития / М. С. Горбачев [и др.]. М.: Альпина Паблишер, 2003.
7. Делягин М. Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации: курс лекций. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2003.
8. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. / Под науч. ред. О. И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
9. Кочетов Э. Г. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства. М.: НОРМА, 2006.
10. Кочетов Э. Г. Геоэкономический (глобальный) толковый словарь. Основы геоэкономических технологий современного бизнеса. Екатеринбург: Уральский рабочий, 2006.

¹⁶ Мы намеренно используем термин «интегрироваться в систему», а не «включаться», так как понятие «быть интегрированным» подразумевает под собой быть полноценной, равноправной частью целого.

11. Кочетов Э. Г. Ориентиры внешнеэкономической деятельности. Национальная экономика и предприятия в системе мирохозяйственных связей. М.: Экономика, 1992.
12. Михайлов О. В. Основы мировой конкурентоспособности. М.: Изд-во «Познавательная книга плюс», 1999.
13. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Смоленск: Ойкумена, 2005.
14. Савона П., Жан К. Геоэкономика. Господство экономического пространства. Пер. с итал. М., 1997.
15. Сапир Е. В. Геоэкономическое измерение локальных систем: теория и методология глобально-локального анализа / Под общ. ред. Э. Г. Кочетова. Ярославль: Яросл. гос. ун-т, 2004.
16. Сапир Е. В. Глобальные стратегии ТНК и формирование международного производства. Ярославль: ЯрГУ, 2008.
17. Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты пути реализации / Под ред. А. Г. Гранберга. М.: Наука, 2004.
18. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебное пособие. М.: Эксмо, 2004.
19. Фролова Е. Д. Функционирование индустриального района в глобальном геоэкономическом пространстве: инфраструктурный аспект: Монография. Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2007.
20. Яковец Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций. Изд. 2-е, доп. и перераб. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003.

Статья поступила в редакцию 9.06.2009.

E. D. Frolova, PhD (Economics), Professor at the Enterprise Foreign Economic Activity Management Chair, Ural State Technical University — UPI, Yekaterinburg, frol-ued@yandex.ru, frolova@mail.ustu.ru

REGION'S COMPETITIVE CAPACITY IN THE GLOBAL ECONOMY: GEOECONOMIC APPROACH

The article offers an author's, based on the geoeconomic paradigm approach to the understanding of the competitive capacity of a region in the conditions of the new world economic system and the main mechanisms for its realization. Among the mechanisms the author mentions — the institutional mechanism (the formation of transregional companies), the structural mechanism (an industrial region is viewed as a local center of world economy), the management mechanism (the introduction of geomarketing), the technological mechanism (the stages of integration into internationalized reproduction processes). The use of the geoeconomic notions (including «economic boundaries» of an activity, «foreign economic links») will allow regions to develop an appropriate mechanism for the implementation of «Strategy — 2020» in the sphere of foreign economic activity, thus putting Russia among the leading world powers.

Key words: competitive capacity of a region, geoeconomic approach, internationalized reproduction processes, integration (consolidation) of national resources, transregional company, geomarketing, geointegration index.