

ТИПЫ РОССИЙСКИХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

М.В. Савеличев, А.Р. Шарапов

Казанский государственный финансово-экономический институт

В статье анализируется деление регионов на типичные кластеры с точки зрения природно-географических подсистем, инфраструктурных организационных сетей, базовых экономических подсистем, промышленного аппарата и других показателей. Авторы рассматривают методику первичного позиционирования отраслей региональных промышленных подсистем и применяют данный метод для анализа и оценки отраслевого «портфеля» Республики Татарстан.

В экономической науке в настоящее время общепризнанным является положение, в соответствии с которым, когда экономика стабильна, происходит диффузия от общих (глобальных) принципов, форм и механизмов институционального регулирования к особым (региональным). Напротив, когда в экономике имеет место кризис, полагается, что происходит процесс диффузии от особых (локально-региональных) принципов, форм и механизмов институционального регулирования к общим (глобальным).

В результате осуществляется обновление общих «правил игры», обычаев, традиций и схем их институционального оформления. При этом динамика описанных процессов гибридизации и диффузии существенно зависит от институциональной и организационной плотности формируемых социальных и воспроизводственно-хозяйственных сетей в различных структурных типах региональных экономических систем.

Применительно к российским условиям при проведении анализа взаимодействия между организационной и географической близостью крайне важным также является принципиальная оценка доли и различных источников нерыночных взаимодействий. Совершенно очевидно, что чем выше эта доля, тем менее привлекательными в инвестиционном плане являются региональные экономические системы и тем в меньшей степени они могут рассчитывать на структурно-промышленное обновление при отсутствии требуемых средств в государственном бюджете. В то же время нерыночные взаимодействия, так же как и рыночные, связывают, «цементируют» региональную экономическую систему. Причем, как показывает практика, рыночные отношения, особенно ценовые эффекты, более осязаемы, чем нерыночные эффекты, которые в своей значительной части скрыты от «посторонних глаз» и обладают большим потенциалом последствий.

К источникам нерыночных взаимодействий в укрупненном виде можно отнести, на наш взгляд, следующие: это технико-технологические внешние эффекты (внешние по отношению к фирме или корпоративной организационной сети и внутренние по отношению к отрасли в целом). Логика развития отраслевых технологических инноваций стимулирует процессы структурного обновления человеческого капитала в регионе и соответствующих промышленных отраслях. Фирмы и корпоративные организационные сети, которые в этом процессе запаздыва-

ют и отстают, негативно влияют не только на свое положение и статус на отраслевых рынках, но и на конкурентоспособность региона в целом.

Вторым источником нерыночных взаимодействий, существенно дополняющим первый, является межсекторальное и межотраслевое распространение технологических и иных внешних эффектов. Так, измерение и анализ технологических внешних эффектов позволяет лучше понять процессы инновационно-технологического развития и структурного обновления капитала в промышленности в целом.

Третьим фактором сближения хозяйственных агентов и источником нерыночных взаимодействий являются интенсивные потоки нестандартной информации. Ее распространение, анализ и использование способствует объединению региональных «экономических игроков» в инвестиционно-проектные, производственные и в организационном плане устойчивые организационные сети. Напротив, отсутствие таких потоков очень часто сопровождается «эрозией» некогда единых воспроизводственных и социальных подсистем.

К взаимодействиям нерыночного типа может быть, на наш взгляд, отнесено как обучение внутри фирмы (между ее отделами и департаментами), так и вне фирмы в рамках «обучающих социальных сетей».

Наконец, нерыночные взаимодействия могут быть охарактеризованы структурной организацией административных рынков в регионе, а также набором различного рода организационных механизмов, реализующих обмен ценностями по принципу «ты — мне, я — тебе».

Это далеко не полный перечень источников нерыночных взаимодействий. Тем не менее он позволяет с достаточно большой определенностью судить о степени развития нерыночных экономических систем в различных регионах и об их влиянии на параметры экономического роста, региональные и межрегиональные структурные сдвиги в промышленном потенциале страны.

Следует особое внимание обратить на когнитивные измерения взаимодействия хозяйственных агентов, формирующих новые представления, модальности и знания в региональных экономических системах. Процессы взаимного обучения — «ядро» инновационного процесса, который, в свою очередь, можно определить как процесс создания нового знания или как процесс использования существующего знания, комбинируемого в рамках новых путей и возможностей и адаптируемых в контексте действия существующих, изменяющихся организационных и институциональных структур, а также в контексте географической близости, стимулирующей когнитивные взаимодействия. Таким образом, инновационная динамика есть результат сложного комплекса изменяющихся отношений в рамках некоей игры между организационной близостью (понимаемой как восприятие и усвоение поведенческих норм и отраслевых правил) и географической близостью; в региональной системе инноваций, отражающих динамику, два типа близости соединимы.

Суммируя вышесказанное, все регионы с точки зрения дисбаланса в уровнях развития их природно-географических подсистем, инфраструктурных организационных сетей, базовых экономических подсистем, промышленного аппарата, а также подсистем, обеспечивающих их социальное развитие, можно разбить на наиболее типичные кластеры.

К регионам первого типа при этом можно отнести регионы, в которых имеются значительные природно-сырьевые ресурсы, однако, в силу высоких издержек, их промышленная разработка и использование считаются преждевременными.

Как следствие — инфраструктурные организационные сети не развиты, экономика проживающего на этой территории коренного населения тяготеет к первичному сектору и патриархальному хозяйству. Социальные гарантии опираются на веками выработанные традиции и обычаи народа. В таких регионах институциональная среда доминирует практически над всеми сторонами хозяйственной и общественной жизни. Частный промышленный капитал в такие регионы, как правило, не идет. А принудительное их промышленное освоение с целью «искусственного» ускорения их социально-экономического развития за счет государственных бюджетных ресурсов, в конечном счете, ведет к разрушению традиционно выработанных в этих регионах институциональных структур, разрушению многих социальных связей, исчезновению целых народов.

Регионы второго типа, напротив, крайне бедны на природно-сырьевые ресурсы. Понимая это, чтобы постепенно развивать свою региональную конкурентоспособность, они шаг за шагом формируют свои активы: инфраструктурную сеть, более либеральные и справедливые для инвесторов организационно-экономические и институциональные механизмы. Административные рынки в таких регионах оказываются менее сильны и успешно «взламываются» частным капиталом. В результате частный капитал при отсутствии серьезных политических и юридических ограничений внутри региона на развитие частной собственности начинает доминировать. Инвестиционные средства преимущественно вкладываются в достаточно эффективные и быстро окупаемые инвестиционные проекты и, как правило, в предприятия, которые трудно отнести к крупным. Стратегия повышения в таких регионах конкурентоспособности отраслей, предприятий, в конечном счете, оказывает заметное влияние на формирование еще одного важнейшего регионального актива — человеческого капитала хорошего качества. Соответственно, значительное развитие получают и социальные подсистемы региона. Что же касается промышленных структур, то их динамика в целом отвечает мировым тенденциям и эффективной занятости.

Если же в регионах, характеризующихся бедными природными ресурсами, описанного конкурентного индустриального развития не происходит, то они просто принудительно либо политически, либо экономически присоединяются к себе соседними более сильными региональными экономическими системами, образуя их вспомогательную экономическую периферию.

Третий тип регионов характеризуется наличием значительных природно-сырьевых ресурсов, промышленная разработка которых в рамках как традиционных, так и новых технологий достаточно рентабельна. Образующиеся при добыче и первичной переработке таких ресурсов рентные и другие доходы реинвестируются в отрасли обрабатывающей промышленности, производственную и социальную инфраструктуру региона. В таких регионах, как правило, серьезное развитие получают обширные вертикально-интегрированные отраслевые корпоративные сети, и региональные активы практически полностью подчиняются разнообразным отраслевым стратегиям существующих корпоративных структур власти. Этому процессу частично противостоит региональная политическая власть. Однако и она во многом зависит от ресурсов и предпочтений корпоративных властных элит.

В регионах такого типа получают серьезное развитие государственно-капиталистические олигархические структуры. При этом на административных рынках региона возможны две ситуации. Первая, когда роль государственных (федеральных и региональных) структур более значительна, чем смешанных (ча-

стных по сути) вертикально-интегрированных корпоративных структур. Вторая, когда, напротив, роль государственных групп влияния заметно слабее корпоративных элит.

Развитие промышленных структур в этих регионах происходит в значительной степени в соответствии с приоритетами не столько региональных, сколько отраслевых властных элит. При этом при наличии развитых административных рынков инвестиционные проекты далеко не всегда отличаются высокой эффективностью и быстрой окупаемостью. Частный капитал в регионе преимущественно формируется менеджерами высшего и среднего звена, имеющими доступ к стратегическим ресурсам на административных рынках. Человеческий капитал вследствие высокого уровня бюрократизации как отраслевых, так и региональных организационных структур управления развивается крайне противоречиво. Не столько знания и профессионализм определяют в таких системах статус работника, сколько его должностное положение в корпоративной иерархии или же близость и поддержка менеджеров высшего и среднего звена, коих великое множество.

Четвертый тип регионов так же, как и предыдущий тип, характеризуется наличием значительных природных ресурсов, промышленная разработка которых в рамках как традиционных, так и новых технологий достаточно рентабельна. При этом, однако, образуемые при добыче и первичной переработке таких ресурсов рентные и другие доходы реинвестируются только в развитие добывающих производственных промышленных мощностей, региональную инфраструктуру и социальных подсистем региона.

Качественный прогноз развития промышленной структуры таких регионов очевиден. Заметим, что данная стратегия предполагает параллельное достаточно динамичное развитие конкурентоспособных промышленных мощностей по добыче природно-сырьевых ресурсов (то есть сырьевую ориентацию региональной экономики) и человеческого капитала как регионального актива, отвечающего современным требованиям.

Здесь также достаточно развиты административные рынки. Однако они не способствуют, по большому счету, формированию малоэффективных производственных мощностей в промышленности. В регионе доминируют корпоративные организационные сети добывающих промышленных структур. Отраслевой патернализм в отношении региона достигает своего максимума. Данные системы вполне экономически устойчивы и стабильны. Однако серьезным стратегическим вопросом является: что произойдет с регионом (субрегионом) с отраслевой моноструктурой, когда запасы природно-сырьевых в нем будут исчерпаны?

Наконец, пятый тип регионов — регионы, в которых имеются значительные природно-сырьевые ресурсы, осуществляется их промышленная добыча. Однако рентные и иные доходы, получаемые при добыче и переработке таких ресурсов, практически полностью вывозятся, депонируются или инвестируются региональной властной элитой за пределы региона. Такого рода регионы — это регионы «колониального типа», где интересы региональной и отраслевой региональной элиты, интегрируясь, образуют единство. В теоретическом плане можно говорить о деградации промышленных структур в регионах последнего типа.

Особенностью и серьезной проблемой Российской Федерации является то, что она охватывает и объединяет регионы всех перечисленных типов.

Каждый из таких региональных типов имеет собственную логику формирования и развития промышленных структур и ориентируется на относительно различные группы кластеров в своем промышленном развитии.

Построение региональной стратегии повышения эффективности промышленных систем требует выработки или адаптации уже существующих подходов к анализу текущего состояния наиболее значимых отраслей, составляющих основные «несущие конструкции» воспроизводственной системы региона, оценки их перспектив развития, целесообразность реализации каких-либо масштабных инвестиционных проектов на имеющихся предприятиях или продажи данных предприятий заинтересованным корпорациям национального или мирового масштаба. Как нам представляется, в данном случае большим практическим потенциалом для решения большого круга задач, стоящих перед региональными системами, обладают широко применяющиеся в практике современного бизнеса методики выработки корпоративных стратегий на основе матричного анализа экономической эффективности хозяйственных портфелей крупных диверсифицированных компаний.

Наиболее простой методикой некоторого первичного позиционирования отраслей региональных промышленных систем является аналитическая модель, предложенная одной из ведущих консалтинговых компаний — Boston Consulting Group. В данной модели строится матрица портфеля деловой активности, состоящая из четырех квадрантов, где по осям фиксируются темпы роста отрасли и относительная доля рынка, принадлежащей данному направлению деятельности корпорации. Каждое хозяйственное подразделение дополнительно представлено в виде кружка, величина которого определяется долей прибыли данного подразделения в общей прибыли корпорации.

Применим данный метод анализа для оценки отраслевого «портфеля» Республики Татарстан. В качестве основных параметров позиционирования промышленных отраслей используем показатели доли региона в их общем объеме по России, а также индекс физического объема. Примем, что:

- доля региона в отрасли, превышающая 1%, будет интерпретироваться как высокая доля, а, соответственно, не достигающая 1% — как низкая;
- темп роста, превышающий средний темп роста по России, — высокий, а темп роста, не достигающий среднего показателя по РФ, — низкий.

Таким образом, отрасли классифицируются следующим образом:

- «вопросительные знаки» или «трудные дети»: доля региона в отрасли не достигает 1%, однако ее темпы роста (индекс физического объема) превышают общероссийский уровень;
- «звезды»: доля региона в отрасли превышает 1%, а ее темпы роста выше темпов роста отрасли в целом по РФ;
- «дойные коровы»: доля региона в отрасли также превышает 1%, но ее темпы роста оказываются ниже темпов роста отрасли в целом по РФ;
- «собаки»: доля региона в отрасли не достигает 1%, а темпы ее роста ниже общероссийского.

Очевидно, что в условиях трансформационной экономики данные показатели будут достаточно ощутимо изменяться, поэтому представляется оправданным построить матрицы Бостонской консультационной группы, отражающие динамику анализируемой отрасли — изменение доли региона, индекса физического объема.