

Григорьев Л. М., Президент Ассоциации независимых центров экономического анализа и Президент «Института Энергетики и Финансов».

Уржаева Ю.В., старший эксперт Фонда «Институт энергетики и финансов»
=Леонтьевские чтения 2005 =

Структура экономики области и прогноз развития

Введение

В условиях экономического подъема 2000-2004 гг. все более заметным становится неравномерность регионального развития. На фоне высоких средних темпов роста страны в целом за 2000-2004 гг., разброс региональных характеристик развития очень велик: от нулевого роста (по крайней мере, по официальной статистике) на Камчатке до 10-процентного в Ростовской области.

Растущее неравенство порождает острые споры о направлениях и возможностях региональной политики, об использовании различных инструментов выравнивания и поддержки регионального развития. К сожалению, эффективность этих дискуссий не очень велика, так как зачастую стороны по-разному определяют объект, о котором идет речь: представители недавно родившегося Министерства регионального развития говорят о регионах как о своего рода подведомственных «инженерных» объектах управления; федералы часто представляют регионы как «хитрых туземцев», изоощренных в области уклонения от выполнения федеральных указаний, а регионы приватно намекают на неадекватность столиц.

Мы (а также многие регионалисты) полагаем, что регион – достаточно условный термин, который обозначает пространство, на котором работают фирмы, действуют экономические агенты, преследующие собственные интересы, формируются местные деловые и политические элиты, а группы специальных интересов соперничают за влияние. На этом пространстве возникают элементы самоорганизации, которые решают многие экономические проблемы гораздо успешнее, чем долгое и искажающее вмешательство федерального центра «по плану». При этом большинство из этих процессов «разомкнуто вовне», т.е. не ограничено рамками административно-территориального деления. При открытой экономике страны и под влиянием глобальной конкуренции эта открытость и конкуренция регионов будут только увеличиваться.

Мы полагаем, что причиной столь разных точек зрения на регионы, а, следовательно, и на инструменты и возможности их развития, является нехватка методологических разработок в области анализа и прогнозирования развития региона. В течение всего переходного периода огромное внимание уделялось перераспределению

бюджетных потоков между регионами, анализу эффективности бюджетных трансфертов и т.д. Фискальный федерализм вытеснил более важное направление региональных исследований - социальный анализ регионального развития¹. Нет сомнений, что данные вопросы играют важнейшую роль в понимании экономического роста на отдельной территории. Однако такое «смещение» анализа привело к тому, что внимание было сосредоточено на перераспределении средств территорий-доноров к беднейшим регионам через федеральный бюджет. Проблемы внутреннего развития, в частности, «средняка», которые вместе с ведущими территориями и приносят стране желанные 7 % роста, при таком подходе исчезают из рассмотрения.

Более того, практически не разработаны основы регионального прогнозирования. Имеющиеся на сегодняшний день модели можно разбить на две основные категории: простые эконометрические, где применяются несложные линейные регрессии, и большие балансовые модели (в которых тоже часто используются полученные из эконометрических уравнений коэффициенты), имеющие до 50 переменных на входе, столько же на выходе, и до 1500 уравнений разного уровня, связывающие все эти переменные. Однако качество прогнозирования по таким моделям очень небольшое, так как и слабы предпосылки, качество статистики очень низкое; в результате они не позволяют адекватно интерпретировать полученные результаты.

При этом на местах специалисты, работающие над прогнозами, «чувствуют» свои областные 5-10 основных предприятий и составляют интуитивные прогнозы, качество которых гораздо выше позволяемого качеством статистики. Однако эти «прочувствованные» прогнозы часто идут вразрез с требованиями федеральных министерств записать в среднесрочный прогноз удвоение ВРП в отдельно взятом регионе² и поэтому остаются только в черновиках составителей. При этом понятно, что одновременный равномерный рост всех регионов не реален.

При работе в большом региональном проекте³ мы столкнулись с проблемой отсутствия аналитических моделей регионального прогнозирования и развития, адекватных сложившимся рыночным условиям. Ниже мы предлагаем описание модели регионального развития, разработанной по итогам этого проекта. Эта модель носит почти исключительно эмпирический характер и сложилась в результате прикладного анализа,

¹ См. Н.В. Зубаревич Социальное развитие регионов России: проблемы и тенденции переходного периода., М., 2003, УРСС

² Среднесрочная программа регионального развития обычно не утверждалась в МЭРиТ, пока там не было эксплицитно прописано удвоение ВРП

³ Проект «Самарская область в социально-экономической системе России в условиях глобализации: ретроспективный анализ и перспективы развития»

эмпирических проверок, сотрудничества с представителями регионов. Теоретической основой построения этой модели были работы ученых в области новой институциональной экономической теории и теории переходных экономик⁴.

Предпосылки модели

Для того чтобы перейти непосредственно к описанию модели и ее прогностических возможностей, стоит остановиться на основных предпосылках.

1. Мы рассматриваем регион как малую открытую экономику⁵, которая является price-taker на основных рынках сбыта
2. Мы полагаем, что на экономику региона воздействуют две основные группы факторов – объективные и институциональные⁶. При этом объективные факторы мы подразделяем на естественные (природно-ресурсный потенциал и географическое положение), стартовые (накопленный физический и человеческий капитал на начало переходного периода) и конъюнктурные (структура текущего спроса на продукцию, производимую на территории региона). Как правило, большинство «объективных» факторов поддается измерению с помощью квантифицируемых показателей с поправкой на качество статистики.
3. Под институциональными факторами мы понимаем систему формальных правил, а также механизмов их обеспечения, а также систему сложившихся неформальных «социальных технологий». Неформальные правила в условиях переходного периода играют в обществе едва ли не более значительную роль, чем правила формальные. Поэтому для понимания процессов регионального развития критически необходимо понимание условия формирования региональных элит, условий и договоренностей групп специальных интересов, неформальные этические нормы, сложившиеся у региональных властей и у населения. К сожалению, все эти характеристики с огромным трудом поддаются позитивному анализу – их можно измерить только по косвенным показателям.
4. Мы полагаем, что на территории региона действуют разные экономические агенты, фирмы, ИБГ – преследующие собственные интересы, которые могут не совпадать с

⁴ Demsetz, H. “Dogs and tail in economic history”

⁵ С тем ограничением, что в регионах нет собственной валюты и нет монетарной политики. Эта предпосылка не является нереалистичной – страны Европейского Союза тоже не имеют монетарной свободы.

⁶ Подробно про систему факторов см. Л. Григорьев, Ю. Урожаева «Региональные особенности экономического подъема в РФ в 1999-2004 гг», Конкурентоспособность и модернизация экономики М., Издательский дом ГУ ВШЭ, Конкурентоспособность и модернизация экономики, том. 2, стр. 183-194

общеполезной с точки зрения регионального развития политикой. При этом они все действуют рационально со своей точки зрения.

6-секторная модель регионального развития⁷

В рамках этих предпосылок любую региональную экономику можно рассматривать как сочетание 6 секторов. Эти сектора выделены по критерию спроса, который оказывает на них самое существенное влияние.

1. К первому сектору мы относим те отрасли, спрос на продукцию которых определяется на мировых рынках. Это основные экспортные отрасли России: ТЭК, черная и цветная металлургия, лесная промышленность и т.д.
2. Второй сектор составляют производства, спрос на продукцию которых определяется на общероссийском рынке. Т.е. это «экспортные» с точки зрения региона производства – продукция потребляется не на производящей территории. К таким секторам, как правило, относится пищевая промышленность, автомобилестроение, производство строительных материалов, косметическо-парфюмерная отрасль и т.д.
3. К третьему сектору относятся отрасли, спрос на продукцию которых формируется государством – в основном это ОПК.
4. В четвертый сектор входят отрасли, которые в силу специфики производства обслуживают региональный рынок⁸. К этим отраслям относится локальная пищевая промышленность, швейная, строительство, производство некоторых строительных материалов и т.д.
5. К пятому сектору относятся рыночные услуги, спрос на которые формируется также внутри региона. Это, прежде всего, коммерческая торговля, транспорт и т.д.
6. И, наконец, к шестому сектору относятся нерыночные услуги, условный спрос⁹ на которые также формируется на территории региона, но которые определяются не спросом и предложением, как коммерческие услуги, а предложением сразу трех типов государственных органов: муниципалитетами,

⁷ Подробное описание модели на примере Самарской области см. Л. Григорьев, Ю. Урожаева «Факторы регионального развития в условиях подъема», в сб. Территориальное стратегическое планирование, СПб., 2005, стр. 87-91.

⁸ Под региональным рынком мы понимаем данную область или республику с прилегающими регионами.

⁹ Вообще говоря, спроса в обычном понимании на государственные услуги не существует

региональными администрациями и федеральным Центром. Спрос на такие услуги не определяется внутри региона.

Наглядное представление о модели, и о том, как она связана с предпосылками, дает таблица , приведенная в конце. Эта таблица в явном виде показывает, какие факторы играют решающую роль для развития конкретного сектора, какие агенты на стороне производителя доминируют в данном секторе, и как можно получить модель исходя из анализа экономики региона. Важно понимать, что в долгосрочном аспекте действие факторов может ослабевать или меняться, ниши крупного, среднего и малого бизнеса в современных условиях также являются в некоторой степени взаимозаменяемыми; бизнес развивается и из малого переходит в средний и т.д. Инвестиционные функции разных отраслей, фирм и предприятий разных размеров и форм контроля существенным образом отличаются, что требует большой работы. По нашему мнению, данный подход является продуктивным стартовым инструментом для моделирования. Он является крайне полезным с точки зрения анализа и прогнозирования регионального развития, а также проработки тех или иных меры государственной политики.

Региональная политика и инвестиционные решения с точки зрения 6-секторной модели.

Попробуем продемонстрировать предложенный подход для исследования проблемы мер государственной региональной политики и для анализа важнейшей характеристики регионального развития – инвестиционных процессов на территории региона. Конечно, формат работы не предполагает подробный анализ этих сложнейших проблем; нижеследующие описание следует рассматривать скорее как техническое задание на дальнейшие исследования.

Предложенный метод анализа проясняет ограничения на проведение экономической политики как региональными властями, так и федеральными властями на местах. Например, первый сектор, динамика доходов которого напрямую зависит от конъюнктуры мирового рынка. Государственная политика в отношении этого сектора, составляющего основу почти во всех ведущих регионах страны, в самом оптимистичном варианте сводится к созданию удобной транспортной инфраструктуры. В то же время нет предопределенности в привязки действий финансово-промышленных групп к их стартовым регионам. Поиск стабильных, надежных институтов, которые бы создавали стимулы для крупных компаний реинвестировать прибыли в том или ином данном регионе – это проблема, над которой бьются десятилетиями. Специфика корпоративной стратегии компаний, особенно сырьевых может находиться в конфликте интересов с

интересами развития регионов. Поддержание занятости и уплата налогов с точки зрения региона может рассматриваться как совершенно недостаточной. Но если мы говорим о «захвате» государства компаниями, то эта проблема еще более актуальна для областей.

Важно отметить, что в таких условиях регионы начинают конкурировать за привлечение инвесторов, за расширение действующих предприятий, за квалифицированные человеческие ресурсы и пытаться достичь «взаимопонимания» с ИБГ и другими группами специальных интересов, которые, в свою очередь, могут де факто контролировать местные власти.

Второй сектор: спрос общероссийского рынка – один из важнейших факторов развития бизнеса на многих территориях. При этом средние предприятия, работающие в этом секторе, уже могут выбирать - продолжать работать в этом регионе, или строить новые производства в соседнем. Заметно стремление иностранных предприятий располагаться ближе к сбытовым рынкам (особенно в периметре московского региона). Здесь региональные власти могут участвовать в формировании инвестиционного климата, усиливая свои географические преимущества или компенсируя их недостатки и т.п. Отметим, что именно в этих отраслях более заметно влияние импортной конкуренции и курса рубля.

Третий сектор – ОПК – почти полностью определяется ситуацией с военным бюджетом, промышленной политикой в сфере вооружений и международной конкуренцией на этом политизированном рынке.

Четвертый – шестой сектора в основном развиваются под воздействием внутреннего спроса.

Сектор местной промышленности в огромной степени зависит именно от качества местных институтов, масштабов коррупции и условий конкуренции – тут и простор для качественного управления. Моделирование сектора рыночных услуг вполне возможно с учетом меняющейся правовой и нормативной базы и коммерциализации образования, здравоохранения вслед за наукой. Наконец состояние нерыночных услуг зависит непосредственно от административной реформы, бюджетного федерализма и проч.

Естественно, огромной проблемой остаются инфраструктурные отрасли, в которых часть средних предприятий (теплостанций и пр.) фактически вписаны в местную промышленность. Крупные предприятия остаются частью больших национальных компаний, их поведение с точки зрения развития примыкает к компаниям первого сектора.

Подводя итоги, можно сказать, что модель наглядно показывает ограничения возможных инструментов государственного вмешательства в экономику и предсказывает, что лучшее деяние государства - создавать устойчивые институты и механизмы, которые бы защищали экономических агентов и бизнес, в том числе и от государства. Разумеется, деление на данные сектора экономики регионов важно как метод, который помогает четче сформировать предпосылки и инструменты анализа.

Таблица 1 показывает институциональную структуру инвестиционных процессов на территории отдельного региона по 6-секторной модели.

Выводы

Подводя итоги, можно сказать, что 6-секторная модель позволяет проводить комплексный анализ развития отдельной территории в рыночном конкурентном окружении. При этом она составляет продуктивный способ соединения анализа на агрегированном уровне с микроисследованиями, и тем самым позволяет получить комплексное видение развития региона. Прогнозирование в рамках данной модели также существенно детерминируется: большинство факторов, влияющих на конкретный сектор, имеют понятные количественные измерители. Именно их надо включать в модели – балансовые или эконометрические. Мы полагаем, что обсуждаемая в статье модель положит начало серьезным и подробным исследованиям в данной области.

	Масштаб производства	Отраслевая принадлежность	Цели инвестирования	Место инвестирования	Технологическая структура инвестиций	Источники финансирования инвестиций	Развитие финансового сектора
1 сектор спрос мировых рынков	Крупный бизнес (ИБГ)	Нефтедобывающая Нефтепереработка Химия и нефтехимическая Металлургия Лесная	снижение издержек расширение выпуска повышение качества создание новых мощностей выпуск новых продуктов	глобальная: выбор места среди территорий всего мира	Примерно равная доля зданий и вложений в оборудование	Собственные средства Кредиты крупных банков Национальный и международный финансовый рынок	Крупные банки Национальный и международный финансовый рынок
2 сектор спрос российских рынков	Крупный, средний бизнес	Пищевая Текстильная Машиностроение	расширение мощностей на новой площади выпуск новых продуктов снижение издержек повышение качества	выбор места в конкурирующих территориях	Значительная доля вложений в оборудование	Собственные средства Кредиты крупных и локальных банков	Крупные банки, локальные банки
3 сектор: отрасли Госзаказа (ОПК)	Государство Крупный Бизнес	Отрасли ОПК	обновление мощностей повышение качества выпуск новых продуктов (услуг)			Государственные заказы,	Банки, обслуживающие бюджетные средства
4 сектор: спрос региональных рынков	Малый, средний бизнес	Строительство легкая Швейная Пищевая	снижение издержек расширение повышение качества	Локальная выбор места в конкурирующих территориях	Значительная доля вложений в оборудование	Собственные средства Кредиты локальных банков Бюджетные средства	Локальные банки
5 сектор: рыночные услуги	Малый, средний бизнес	Связь Транспорт Торговля	снижение издержек расширение повышение качества	локальная ориентация на скопление потребителей (города)	Значительная доля вложений в оборудование	Собственные средства Кредиты локальных банков	Локальные банки
6 сектор: нерыночные услуги	Государство	Жилищное и социальное строительство, образование, медицина, общественный транспорт ¹⁰	расширение обновление мощностей повышение качества выпуск новых продуктов (услуг)	локальная	Значительная доля зданий и сооружений	Федеральный бюджет Региональный бюджет	Банки, обслуживающие бюджетные средства

¹⁰ Имеются в виду услуги в части предоставленных за счет средств федерального или регионального бюджетов