

УДК 323.172

**Наталья Владимировна Панкевич**  
кандидат политических наук,  
научный сотрудник отдела философии  
Института философии и права  
Уральского отделения Российской академии наук  
г. Екатеринбург, premium@novator.ru

## **КОНЦЕПЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ: ПАРАДОКСЫ РЕАЛИЗАЦИИ<sup>1</sup>**

В статье рассматривается концепция региональной конкурентоспособности, ее теоретические ограничения и политические последствия осуществления в реальном политическом процессе. Автор показывает корреляционную связь между реализацией данной концепции и нарастанием диспропорций регионального и странового развития.

Региональное развитие, диспропорции регионального развития, региональная конкурентоспособность.

Диспропорции социально-экономического развития закономерно становятся одной из принципиальных политических проблем, которые стоят сегодня перед человечеством. Статистические исследования все чаще выявляют катастрофические разрывы между отдельными странами, которые распределяют социумы между полюсами избыточного потребления и абсолютной нищеты, ведущей в конечном итоге к упадку цивилизаций в политических образованиях, не сумевших вписаться в новый формат международной системы.

Но если проблема межстрановой дифференциации привлекает все большее внимание научной общественности, а поиск ее решения приобретает все большую политическую значимость в международном масштабе, то не меньшее значение сегодня приобретает проблема диспропорций социально-экономического и политического развития внутригосударственных единиц, политических общностей «вне государственного суверенитета». А между тем внутристрановые диспропорции зачастую оказываются не менее критичными, раскалывая общности, которые рассматриваются как единые, на слои, существующие в различных социальных измерениях, обладающие различными возможностями по реализации своих прав.

---

<sup>1</sup> Статья выполнена при поддержке гранта РГНФ-Урал № 08-03-83304 а/У.

Несмотря на то, что традиционно подобную дифференциацию рассматривают в терминах социального неравенства, связанного с различным уровнем доходов, социальным статусом, уровнем образования, престижа, социальной защищенности отдельных групп, сегодня подобная проблема все чаще приобретает прежде всего пространственное измерение.

Современные политические системы научились достаточно эффективно решать проблему социального неравенства в рамках концепций социального государства, государства благополучия. Однако в абсолютном большинстве государственных систем все в большей мере обостряется проблема диспропорции регионального развития. И на сегодняшний день принципиально эта проблема не имеет адекватного решения ни в одной из стран мира, включая страны-лидеры по показателям социально-экономического развития. Даже в благополучных странах диспропорции между уровнями социально-экономического развития стабильно развивающихся и депрессивных регионов, между столицами и регионами имеют тенденцию к постоянному нарастанию. Одновременно подобная же ситуация характерна и для менее благополучных политических систем, где формируются области с повышенной концентрацией капитала, существенно более высоким уровнем доходов населения и развитием социальной инфраструктуры.

Подобная ситуация прямо противоречит таким укоренившимся в ценностном универсуме современных политических систем идеологиям как равноправие и социальная справедливость. Поляризация, которая наблюдается сегодня в абсолютном большинстве государственных систем, постепенно обостряет внутригосударственные отношения и в конечном итоге может стать фактором, взрывающим существующие государственные единицы изнутри, привести в состояние хаоса всю сложившуюся мировую политическую систему. Подобный риск тем более очевиден, что сегодня наблюдается очевидная мировая тенденция по уплотнению связей между зонами повышенного уровня развития, входящими в состав различных суверенных государств, уплотняются и интегрируются системы коммуникаций между ними. Не менее быстро уплотняется и структура их социальных сетей, что ведет к углубляющемуся разрыву между страновыми анклавами, характеризующимися повышенным уровнем развития, и остальной частью их территории, происходит фактическая изоляция и размежевание регионов с разными уровнями развития.

Сохранение подобной ситуации не только ведет к тому, что диспропорции регионального развития будут консервироваться. Уже сегодня они являются одной из ключевых качественных характеристик современных политических систем. Более важно то, что

изоляция и разрыв в системе коммуникаций между регионами с различным уровнем развития, с одной стороны, будет усиливать масштабы диспропорций, с другой способствовать тому, что любые попытки центральных координирующих органов по выравниванию уровней развития за счет редистрибутивных программ будут иметь заведомо нелегитимный характер в наиболее влиятельных «производящих» благополучие сегментах.

Нетрудно заметить также, что притяжение центров повышенного развития различных стран, их интеграция имеет принципиальное значение и для дальнейшего функционирования государственных систем в рамках международных отношений. Рост числа негосударственных участников, повышение роли отдельных регионов зачастую в ущерб государству ведут к появлению нового формата структурирования мирового политического пространства, что существенно повышает уровень непредсказуемости последствий оппортунистического поведения тех или иных игроков.

Выравнивание социально-политических условий становится одним из ключевых направлений в политике современных государств. Особую актуальность данная проблема имеет для современной России, где асимметрия и дисбаланс регионального социально-политического и экономического развития на протяжении длительного периода являются одной из ключевых проблем, от решения которой зависит адекватное встраивание страны в международную политическую систему, участие в международной конкуренции с позиций, соответствующих ее ресурсному, человеческому, политическому значению.

В практической сфере поиск решения указанного круга проблем, как правило, фокусируется в двух направлениях, которые часто представляются взаимодополняющими и составляют органическое единство.

Во-первых, поиск оптимизационных механизмов связывается с проблематикой совершенствования системы государственного устройства, формата распределения полномочий, уточнением и перераспределением функций и ответственности уровней управления в отношении задач ускоренного регионального развития. Вполне закономерно, что это направление концептуализируется сегодня преимущественно в логике традиционной парадигмы центр-периферийных отношений. Соответствующим образом основные факторы регионального развития выносятся за пределы собственно территорий и рассматриваются в логике институциональных закономерностей и динамики.

Во-вторых, стороны производят попытки выявить эндогенные по отношению к регионам факторы экономического и социально-политического развития, которые обеспечивают устойчивый рост. В этой логике проблематика политического центра фактически изолируется, а фокус исследования переключается на выявление «пре-

имуществ» конкретного региона, которые могут быть использованы как основа для более эффективного позиционирования в экономической системе внутригосударственного или международного масштаба и последующего экономического рывка. При этом главным результатом подобных поисков в настоящее время становится перенос акцента с абсолютных и сравнительных преимуществ, которыми регион обладает в силу своей природно-климатической и исторической специфики, на выявление преимуществ конкурентного характера, которые являются предметом сознательного конструирования.

Объединяющим исследовательские усилия в данном направлении является все более популярный, в том числе в российских исследованиях, концепт региональной конкурентоспособности, которая рассматривается как производная от существующих благоприятных условий для ведения экономической деятельности на определенной территории, а также комплекса локализационных усилий, предпринимаемых с целью эти благоприятные условия развить и приумножить. Ключевая роль в этом процессе принадлежит региональным администрациям, а корпоративные субъекты оставляют за собой функцию выбора наиболее привлекательного локализационного предложения [5].

Примечательно, что динамика роста рассматривается за редким исключением только в терминах экономической науки. Индикаторами конкурентоспособности могут выступать динамика роста валового регионального продукта, темпы роста производственных ресурсов, уровень прямых инвестиций в региональную экономику. Но несмотря на очевидный экономический характер подобных показателей, очевидно, что подобное восприятие концепции региональной конкурентоспособности основывается на более общем восприятии процесса регионального развития, которое имеет очевидный политический подтекст и совершенно очевидные социально-политические последствия.

Прежде всего подобное восприятие регионального развития базируется на методологической основе индивидуализма: регионы выстраивают собственные уникальные траектории развития, как если бы они были изолированными единицами, не вписанными в некие общие социально-политические и экономические структуры. Такая исходная посылка позволяет рассматривать регионы как автономные субъекты, ориентированные на максимизацию индивидуальной полезности и выгод. Их поведение воспринимается подобным кальке целерационального поведения индивида, полностью осознающего собственные потребности и способного находить оптимальные пути и механизмы для их реализации.

Очевидно, что восприятие регионов оказывается тождественным восприятию экономических агентов. Регионы концептуализируются как конкурирующие корпорации, стремящиеся завоевать наибольшую долю некоего специфического отраслевого рынка и установить контроль над наибольшим количеством значимых инфраструктурных ресурсов, находящихся в открытом обращении – финансовых, интеллектуальных, человеческих и пр. И поскольку подобные корпорации оперируют на рынке в режиме ничем не сдерживаемой конкуренции, то происходит вполне естественный процесс «выбраковки» неэффективных участников.

Важно и то, что регионы рассматриваются вне контекста государства, как акторы, обладающие высокой степенью политического суверенитета, который позволяет им осуществлять автономные экономические действия локализационного характера как с учетом интересов других участников конкурентного процесса, так и, что чрезвычайно важно, полностью подобные интересы игнорировать. Фактически процесс конкуренции и связанный с ним процесс регионального развития помещаются в контекст «структурной анархии», о которой достаточно часто упоминают, рассматривая конкурентные отношения между акторами, обладающими государственным суверенитетом, то есть о межгосударственных взаимодействиях [2].

Подобные установки идеологического свойства абсолютно не ведут к решению проблемы выравнивания регионального развития. Напротив, заложенные в данной концепции комплексы экономических действий способствуют нарастанию подобных явлений.

Прежде всего участие в конкурентном процессе подталкивает региональные экономические комплексы к все большей отраслевой специализации, возможно более полной монополизации определенного отраслевого сегмента, соответствующего специфике региона. Идеальным результатом реализации подобной стратегии становится достижение лидерских позиций глобального уровня, при котором региональная экономика достигает контроля над основной или по крайней мере значимой долей мирового рынка. В качестве примеров подобного успеха часто называют мировое лидерство итальянской керамической отрасли, японской электроники, индийского производства программного обеспечения и т.д.

На первый взгляд, подобное позиционирование региональных экономик в мировом масштабе минимизирует возможные риски, связанные с конкурентным процессом, в результате которого происходит своеобразный естественный отбор немногочисленных наиболее эффективных регионов-участников, постепенно занимающих доминирующее положение в определенных экономических нишах и в дальнейшем уже не вступающих в прямые конкурентные отношения на отраслевых рынках. Одновременно на основе своих лидер-

ских позиций «выжившие» в конкурентной борьбе имеют возможности для стабильного развития.

Менее удачливым территориальным корпорациям остается необходимость дальнейшего креативного поиска и конструирования конкурентных преимуществ. Причем шансы для того, чтобы стать «чемпионом в одном виде спорта», неизменно остаются высокими для всех участников [4]. Эффективное стратегическое действие региона способно в короткий период создать необходимые условия для быстрого социального и экономического развития.

В реальности нишевая конкуренция и связанная с ней отраслевая специализация и позиционирование не являются действительным механизмом создания равных условий для региональных экономик, даже если предположить, что шанс «стать чемпионом» реализовал каждый участник.

Прежде всего остается открытым вопрос о стабильности спроса. Если региональная экономика становится все более «позиционированной», привязанной к определенной отрасли, то одновременно растет риск ее полного обрушения в связи с появлением более эффективных заменителей производимых регионом продуктов и технологий, предоставляемых услуг и т.д. Даже при неконкурентном отраслевом позиционировании, когда экономическая система становится более взаимозависимой, а регионы выступают не иначе как партнеры, остается вопрос локализации максимального количества ресурсов, находящихся в свободном обращении.

Именно этот вопрос сегодня приобретает критическое значение для всей мировой системы. Как показывает мировая практика, даже при высокой отраслевой специализации регионов постоянно повышается конкуренция между ними за приток финансовых и инвестиционных средств, а также трудовых ресурсов. Причем острота этой конкуренции не зависит от эффективного позиционирования и лидерства региона на специфических отраслевых рынках.

Фактически мы наблюдаем переворот в структуре взаимодействий между правительствами и мобильным корпоративным капиталом. Сегодня уже не корпорации несут расходы по входу на те или иные региональные рынки, а регионы выступают в качестве рыночных агентов, конкурирующих за привлечение бизнеса. Мировая экономическая система перестает быть рынком конкурирующих корпораций, напротив, это уже мир конкурирующих бюрократий.

Основное значение в достижении успеха на пути привлечения и удержания мобильных ресурсов имеют факторы политического характера, такие как возможность региональных администраций минимизировать налоговое бремя и иные затраты бизнеса, обеспечить соблюдение стабильного правового режима, предоставить готовую инфраструктуру, сопутствующую ведению предпринима-

тельской деятельности, а также обеспечить сохранность инвестиций, включая гарантии от возможных экспроприаций. Иными словами, региональные правительства должны направить максимальное количество усилий на то, чтобы надежно защитить предпринимательский сегмент от самих себя, лишить его правовых возможностей для осуществления экстенсивного контроля и вмешательства в дела бизнеса и одновременно взять на себя повышенные обязательства по его защите.

Таким образом, формируется достаточно парадоксальный формат взаимодействия, при котором институты, призванные осуществлять регулирующие действия в реальности оказываются в зависимости от географически мобильных рыночных агентов. В описании подобных взаимодействий в зарубежной литературе все чаще проскальзывает термин «геовзятка», которую администрация соответствующего региона предоставляет бизнесу с целью локализации деловой активности на своей территории.

Именно так можно квалифицировать, например, действия властей Нью-Йорка в 2002 году, которые, получив информацию о том, что Нью-Йоркская фондовая биржа может перенести свою деятельность в штат Нью-Джерси (в реальности – в новое здание, находящееся всего в нескольких километрах от старого), приложили огромное количество усилий, чтобы удержать этот институт именно на своей территории. Согласно договоренностям, помимо собственного строительства нового здания за 1 млрд долларов, городские власти должны были платить ежемесячно по 3 млн долларов за право распоряжаться непосредственно прилегающими к новому зданию территориями. Помимо этого, мэрия должна была вложить 160 млн долларов в строительство примыкающего к новой бирже многоквартирного жилого дома и выкупить за 220 млн долларов соседнее офисное здание у J.P. Morgan Chase. Все это обсуждалось в условиях, когда дефицит городского бюджета превышал 5 млрд долларов и ряд важнейших социальных услуг и функций не получали достаточного финансирования [1].

Подобные примеры далеко не единичны и фиксируются во многих регионах с высокой концентрацией деловой активности. Такие акции, как правило, получают восторженные отзывы деловой прессы и оцениваются как свидетельство креативной стратегической деятельности региональных властей, ее эффективности и глубины «видения», рассматриваются как пример для подражания. Тем не менее в реальности подобные действия лишь увеличивают территориальные разрывы, лишают менее успешные регионы достаточного ресурса для собственного развития и показывают необходимость поиска возможностей для нивелирования социального неравенства, связанного с географической дифференциацией.

Теоретически присутствие бизнеса в определенной территории должно оказывать положительное влияние на процессы ее социального развития благодаря развитию торговли, притоку инвестиций, трансферту наиболее передовых технологий, а также значительным налоговым отчислениям. Все это стимулирует региональные власти к понижению налогового бремени и/или предоставлению дополнительных льгот и возможностей для выходящего на локальный рынок бизнеса: дополнительных субсидий, расходов на создание инфраструктуры и пр.

В этот процесс оказываются включенными и развитые, и развивающиеся страны и регионы. Согласно данным статистики, в 1990-х гг. ежегодные совокупные расходы правительств только местного уровня в США составляли порядка 32 млрд долларов [8]. В то же время ряд развивающихся стран радикально снизил ставки своих корпоративных налогов до уровня ниже 20% (при среднем значении 30-35%). В итоге OECD определил 35 развивающихся стран как «налоговый рай». Бюджетные потери этих стран от осуществления столь радикальной политики составили около 35 млрд долларов США в год, что привело к существенным трудностям в реализации задач социального развития [7]. Но что самое интересное, подобное понижение уровня претензий региональных и государственных правительств не стало реальным стимулом для стабилизации присутствия бизнеса в этих регионах. Причиной является именно жестокость региональной конкуренции, которая заставляет региональные власти делать бизнесу все более щедрые предложения.

Еще более противоречивая картина в отношении эффективности и социальной оправданности региональной конкуренции выстраивается в свете следующих фактов. Достаточно часто корпоративное решение о географической локализации бизнеса никак не зависит от предпринимаемых региональными администрациями усилий по предоставлению различного рода субсидий и налоговых послаблений. К концу 1990-х гг. в мировом масштабе региональные правительства тратили в среднем около 150-200 тыс. долларов на каждую программу по созданию новых рабочих мест. Однако в абсолютном большинстве случаев эти субсидии не являлись существенным фактором, который бы повлиял на принятие корпоративного решения о выборе места деятельности [6]. Иными словами, корпорации получали незаслуженный бонус, фактически взятку, за счет регионального сообщества, которая никоим образом не могла быть компенсирована. С течением времени подобная ситуация лишь нарастает и ведет к сокращению объема и номенклатуры общественных услуг, которые способна предоставлять обществу региональная администрация.



Не менее значима для успешного развития территории и конкуренция на рынках труда. Сегодня большинство экономистов обращают внимание на относительное понижение значимости собственно производственных факторов по отношению к человеческому потенциалу. На практике это означает, что бизнесу (за редким исключением в отраслях, связанных с добычей полезных ископаемых) не сложно изменить географическую локализацию своих производственных мощностей и перенести производство в регионы с более дешевой рабочей силой. Подобный экспорт производства позволяет даже делать выводы о необходимости наличия внутристрановых анклавов с пониженным уровнем развития, которые позволили бы сохранять внутри страны резервы более доступных трудовых ресурсов и использовать их как фактор, стабилизирующий присутствие бизнеса в тех или иных регионах. Парадоксально, однако подобная установка прямо позволяет считать наличие подобных депрессивных регионов благоприятным фактором для долгосрочного развития экономической системы в целом [3].

Нетрудно заметить, что реализация подобной установки никоим образом не отвечает потребностям выравнивания социальных условий в территориальном аспекте. Эксплуатация человеческих ресурсов регионов с пониженным уровнем развития имеет конечный характер и, с одной стороны, ведет к депопуляции депрессивных территорий, с другой – к увеличению концентрации населения, но не к росту его благополучия в регионах с высоким уровнем экономической активности. В итоге подобная эксплуатация не решает проблему по существу, но лишь отодвигает ее во времени. По исчерпанию резерва дешевой рабочей силы в прилегающих депрессивных территориях экономические агенты просто изменяют свою локализацию на более благоприятную, оставляя ранее благополучные регионы наедине со своими проблемами. Именно так происходило в странах Западной Европы, когда бизнес в массовом порядке начал сворачивать свои высокотехнологичные производства и переносить их в страны Азии. Не случайно сегодняшняя постиндустриальная структура европейской и даже американской экономики в ряде случаев рассматривается как вынужденная, а современная политика стран Евросоюза все чаще строится на формировании привлекательных именно для индустриального сегмента «полюсов конкурентоспособности».

Растущая свобода бизнес-структур, их уменьшающаяся зависимость от государственного фактора в значительной мере увеличивает риски для дальнейшего сбалансированного развития как в страновом, так и в мировом масштабе. Существенным является не только факт несвязанности бизнес-агентов с определенной территорией, но и принципиальное отсутствие в рассматриваемой концепции региональной конкурентоспособности, составляющей социальной ответственности бизнеса как перед региональной экономикой,

так и перед региональным социумом. Региональные стратегические группы оказываются перед дилеммой двойной легитимности. С одной стороны, с целью развития они должны создавать благоприятные условия для локализации экономической деятельности в своих подотчетных территориях. Но именно это предполагает сознательное ограничение в интересах социума собственных возможностей по использованию привлеченных ресурсов. На сегодняшний день конкурирующие между собой региональные бюрократии показывают практически полную неспособность найти компромисс между этими полюсами противоречащих друг другу интересов.

На мировом рынке бизнес-структура практически всегда способна найти более выгодное локализационное предложение. И фактически то, что в большинстве отстающих стран рассматривается как выгодное привлечение инвестиций в свои экономики, оказывается банальным переложением издержек производства на плечи менее прихотливых исполнителей. Рост в менее развитой точке мировой экономики сопровождается неизбежным спадом в другой. Закручивается спираль псевдоразвития, которая во многом объясняет тот факт, что реальные достижения даже самых развитых экономик мира сегодня остаются на уровне 60–70-х гг. XX в. Остальной рост является фиктивным и отражает количественные данные, которые формируются за счет инфляционных процессов.

Остается лишь добавить, что ни одна бизнес-структура не имеет среди своих приоритетов задачу регионального развития, выравнивания уровней жизни в отдельных территориях. Наконец, локализация капитала не является альтруистическим поступком бизнес-корпораций. Вложение требует вполне конкретной отдачи в строго лимитированный период времени. Иными словами, регион-реципиент получает вложения на достаточно короткий период, вслед за которым неизбежно наступает продолжительный по времени период вывоза региональных ресурсов в виде товаров, дивидендов с акционерного капитала и др. Регион, основывающий свое развитие на стратегии региональной конкурентоспособности, просто вынужден достигать состояния, когда приток капитала постоянно превышает его отток. Такой процесс тоже по сути является инфляционным, но оставляет в распоряжении регионам не столь значительный объем ресурсов, как это может показаться на первый взгляд. Неспособность даже наиболее инвестиционно привлекательных и развитых регионов решать инфраструктурные проблемы социального характера во многом объясняется именно банальной нехваткой ресурсов, которые могут быть направлены на цели развития.

Еще более тяжелое положение складывается в малоразвитых экономиках, администрации которых связывают благополучие реги-

онов прежде всего с идеологией локализации бизнеса в границах своих территорий. Критические случаи свидетельствуют о том, что достаточно часто в таких системах бизнес легко формирует коррупционные режимы, задачей которых становится именно создание условий для легкой и беспрепятственной эксплуатации ресурсов, их экспорта. Возможно и полное сращение внешнего бизнеса с региональной политической элитой. В этом случае автоматически возникает режим корпоративного управления региональной или даже страновой экономикой. При таком решении вопросов развитие территории ставится в прямое противоречие с экономической эффективностью.

Практика частного корпоративного управления территориями исторически была одним из механизмов метрополий по эксплуатации ресурсов колониального мира. Такой аутсорсинг перекладывал расходы по аннексированию территорий с государственных бюджетов на счет коммерческих рисков частных компаний. Именно такой формат управления отдаленными территориями наиболее известен как механизм вполне сознательной стратификации мира между полюсами нищеты и богатства.

Иностранные владельцы плантаций каучука в Конго привели эту страну к ситуации гражданской войны. В 2004 г. произошло официальное признание геноцида в Намибии, что стало поводом для подачи исков к ряду немецких корпораций, виновных в обострении ситуации. Документально доказано, что этнический конфликт в Руанде финансировался околорепоративными международными фондами. Гражданские войны в Анголе и Сьерра-Леоне главным образом были спровоцированы столкновением интересов между экономическими агентами по поводу контроля над месторождениями алмазов.

Южная Родезия, юридически находившаяся под эгидой британской короны, фактически была самоуправляемой территорией во главе с частной компанией, которая в течение десятилетий достаточно активно эксплуатировала ресурсы этой страны. При этом после получения независимости во многом благодаря корпоративному вмешательству эффективная администрация была смещена коррупционным режимом, предоставившим корпорациям беспрепятственный доступ к ресурсам страны.

В Кот-д'Ивуаре экономические причины конфликта кроются в мировом лидерстве региона в отрасли по производству какао. При этом международные правительственные усилия по нормализации обстановки в стране наталкиваются на мощное (и эффективное) корпоративное сопротивление. Поскольку Кот-д'Ивуар является мировым поставщиком какао, то экономические санкции могут серьезно повлиять на производство шоколада и кондитерских изделий. При этом крупнейшие плантации какао на юге страны контролирует бизнес французского происхождения, а значит блокирующие усилия идут также и изнутри данной страны.

С позиций современного цивилизованного общества, достаточно удивительно, что и сегодня примеры подобных режимов, которые прямо ведут к масштабным гуманитарным катастрофам, не являются единичными. Одним из последних примеров является длительная гуманитарная катастрофа в Дарфуре, где обнаружение богатых месторождений нефти приводит к геноциду коренного населения.

Все эти примеры показывают, что даже при наличии всех необходимых условий для эффективного позиционирования в структуре мировой экономики объективного мирового лидерства в той или иной отрасли совершенно недостаточно для того, чтобы решать проблемы регионального социального и экономического развития. Точно так же нельзя априорно рассматривать корпоративный капитал в качестве локомотива развития, а его присутствие и локализацию как свидетельство безусловной эффективности региональных администраций. Именно это происходит сегодня в мировом масштабе, когда объем привлеченных инвестиций и количество вышедших на местный рынок корпораций становится едва ли не ведущим индикатором качества работы региональных властей.

Фактически единственное, что может концептуально предложить теория региональной конкурентоспособности для преодоления указанных пробелов, ведущих порой к катастрофическим последствиям, это идея о необходимости наличия квалифицированной, эффективной и ответственной региональной административной элиты. Именно она должна всеми силами защищать интересы социумов, расположенных на соответствующих территориях и нести исключительную ответственность за решение вопросов социального развития. Без сомнения, подобное пожелание весьма уместно для любой ситуации в любой момент времени. Однако в рамках рассматриваемой концепции вопросы реальности и неизбежности подобной ситуации выносятся за скобки. Равно как и вопросы условий для реализации эффективного стратегического действия регионального правительства в отношении привлечения, удержания или постановки под контроль действия бизнес-структур.

И это является немаловажной составляющей концептуальных ограничений, которые ведут к невозможности распространения данного идеологического продукта на все типы социальных ситуаций. Мы вновь возвращаемся к описанной выше концептуализации регионов как исключительно автономных участников мирового рынка, не вписанных в более общие политические универсалии. Иными словами, регионы рассматриваются как сущности, которыми они в общем случае не являются в принципе.

Стратегическое действие региональных администраций возможно лишь в ограниченном числе политических систем, где они, во-первых, конституционно или законодательно наделены соответ-

ствующими полномочиями, во-вторых, обладают соответствующими ресурсами для ведения переговоров с корпоративными контрагентами. Первое условие выполняется для систем, построенных на принципе дуализма центрального и регионального уровней управления, каждый из которых наделен соответствующими функциональными полномочиями. Фактически только в таких немногочисленных системах англо-американского типа и в радикально регионализированных государствах возможна ситуация для осуществления на региональном уровне полноценного самостоятельного стратегического действия. В результате выгоды из подобной стратегии могут извлечь лишь регионы, которые де-факто обладают значительной степенью автономии и одновременно действительно составляют равного по мощи контрагента по отношению к корпоративному капиталу: отсутствие второго обозначенного условия делает регионы просто контейнерами ресурсов, легко доступных для изъятия.

Во всех остальных институционально иначе оформленных политических системах регионы не имеют возможности извлечь выгоды из концепции региональной конкурентоспособности. Более того, попытки политических центров применить к ним подобную концепцию, искусственно заставить конкурировать между собой лишь ведет к нарастанию негативных последствий. Возникают противоречия между лидирующими и депрессивными регионами, а политический центр достаточно быстро теряет рычаги управления.

Для этого типа политических систем гораздо более значим фактор политического центра, который имеет право осуществления дискриминационных действий по отношению к региональным интересам и стратегиям с целью достигнуть общего компромисса и сбалансировать ход регионального развития и минимизировать неравенства.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Брыль Р.* ИнвестГазета, 2002. 13-19 авг. № 32 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.liga.net/smi/show.html?id=46034> (проверено 01.08.2008 г.).
2. *Вендт А.* Четыре социологии международной политики // Международные отношения: социологические подходы. М.: Гардарика, 1998. С. 48-90.
3. *Гоффе Н.* Социальная составляющая экономического развития: региональный аспект // Мировая экономика и международные отношения, 2006. № 5. С. 53-61.
4. *Федотова В.* Модернизация и глобализация // Мегатренды мирового развития. М., 2001. С. 31-91.
5. *Porter M.E.* The Competitive Advantage of Nations. Palgrave, 1998. 855 p.
6. *Oman C.P.* Policy Competition for Foreign Direct Investment, OECD Development Centre, 2000. 132 p.

7. *Oxfam Tax Heavens*. Policy Papers, 2000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.globalpolicy.org/socecon/develop/2000/1100ox.htm> (проверено 01.08.2008).

8. *Tulder R., Zwart A.* International Business Society Management. Routledge, 2007. 440 p.

### RESUME

**Natalia Vladimirovna Pankevich**, Candidate of political science, researcher, Institute of Philosophy and Law, Ural Branch of Russian Academy of Sciences. Ekaterinburg, [premium@novator.ru](mailto:premium@novator.ru)

#### **The Concept of Regional Competitiveness: Controversies of Implementation**

The article observes the concept of regional competitiveness, its theoretical limitations and political outcomes of its implementation in actual political situation. The author demonstrates correlation between the implementation of those concepts and growing disproportion of regional and state development.

Regional development, disproportions of regional development, regional competitiveness.

Материал поступил в редколлегию 26.05.2008 г.