

УДК 332.1

Оценка перспектив стимулирования внешнеэкономических связей региона в современных условиях (на примере Республики Татарстан)



Воронцов Д.П.

Ассистент кафедры управления качеством
Казанского (Приволжского) федерального университета,
MA International Economics & Trade

В работе реализуется сценарное моделирование методами теории игр различных стратегий стимулирования торгового взаимодействия с выявленными ранее приоритетными партнёрами (регионами) для Республики Татарстан, с ранжировкой последних по рассчитываемой потенциальной эффективности. Также демонстрируется необходимость более активного подхода к данному аспекту со стороны органов регионального государственного управления с учётом существующих условий.

Ключевые слова: внешнеэкономические связи, регион, стимулирование, сценарное моделирование, теория игр.

В рамках работ по выявлению возможностей использования потенциала внешнеэкономических связей (ВЭС) в современном региональном развитии, представленных в журнале «Вестник экономики, права и социологии», после теоретико-аналитического исследования [1] и последующих материалов по совершенствованию методики выявления наиболее территориально приоритетных региональных партнёров внешнеэкономической деятельности [2; 3], направлений государственного регулирования и подходов к оценке [3], в том числе возможностей в современных условиях [4], а также после комплексного анализа систем управления внешнеэкономическими связями регионов Российской Федерации [5], дальнейшим развитием на основе уже апробированных результатов является необходимость оценки возможностей и потенциала стимулирования торгового взаимодействия с приоритетными внешнеэкономическими партнёрами органами государственного регулирования региона в том числе с учетом существующих условий.

Проведенное сценарное моделирование различных стратегий стимулирования торгового взаимодействия с выявленными ранее потенциально приоритетными партнёрами (регионами) для Республики Татарстан, реализуемое наиболее соответствующими природе задачи методами теории игр и принятия решений в условиях неопределенности, также демонстрирует необходимость более

активного подхода в рамках данного аспекта со стороны органов государственного управления субъектов федерации с учётом существующих условий. Для реализации данного моделирования был разработан следующий алгоритм оценки региональных стратегий продвижения внешнеэкономических связей:

1. Выяснение текущих тенденций и, что важнее, общей тенденции двусторонних внешнеэкономических связей с приоритетным партнером, включая ключевые факторы связей, их структуру и характер воздействия (в том числе основные товары – динамику и детерминанты их поставок, экономико-политическое и маркоэкономическое окружение ВЭС и т.д.);

2. Определение статистических расчетных границ и средних величин для близких и/или принципиально сопоставимых периодов динамики торговых связей с приоритетным региональным партнером на основе анализа динамических рядов (по основным показателям);

3. Построение вариантов прогнозов тенденций поведения приоритетных внешнеторговых партнеров в рамках методологии теории игр как для «состояний природы» и возможная их верификация (в данном случае первоначально краткосрочных, как более точных и адекватных решаемым задачам и возможностям региона) при различных внешних экономико-политических состояниях (видах санкционных режимов и др.) на основе полученных

данных о характере общих тенденций ВЭС с конкретным партнером и рассчитанных статистических показателей и средних величин (анализа динамических рядов) доступными средствами;

4. Выявление наиболее целесообразных стратегий продвижения внешнеэкономического взаимодействия с помощью методов теории игр с использованием

в оценке ряда статистических критериев (включая критерий максимакса, Байеса, Вальда, Лапласа, Севиджа, Гурвица, Гермейера и др.) и проведение возможной экономической оценки их эффективности посредством соотнесения с понесенными затратами на реализацию органами государственного управления, оцениваемыми как константа для рассматриваемых вариантов (ввиду ограниченности региональных бюджетных ресурсов и т.д.).

В результате был сформирован аналитический алгоритм, в последующем реализуемый как достаточно удобный в применении рабочий метод, позволяющий определять наиболее целесообразные варианты регионального стимулирования билатеральных внешнеэкономических связей, в том числе маркетинговыми средствами, и получать предположительную оценку их эффективности.

В рамках первых трех этапов алгоритма на основе открытых данных Татарстанстата по 2016 г. включительно с ретроспективными прогнозами тенденций внешнеэкономических связей на 2017 г. (статистические данные за весь 2017 г. будут размещены в открытом доступе в начале 2019 г.) (табл. 1) для отобранных из перечня выявленных ранее приоритетных партнеров [2; 3] модельных примеров развития внешнеэкономических связей, в том числе с Турцией, Венгрией, Польшей, Германией (при апробации методики на 2016 г. также и с Бельгией), первоначально были получены следующие результаты (табл. 2).

Моделируемые стратегии и «состояния природы»: *R1* – активизация (маркетингового) стимулирования торгового взаимодействия рассматриваемым регионом; *R2* – отсутствие стимулирования торгового взаимодействия регионом (РТ). *S1* – значимое снижение внешних санкций (до отсутствия) со стороны партнера / его внешнего окружения; *S2* – введение (последующее) или сохранение ограничений партнером в современном объеме; *S3* – ужесточение санкций со стороны партнера. Тогда комбинация *R2S1* будет означать отсутствие дополнительного регионального стимулирования при (значи-

Экспорт РТ в приоритетные страны, тыс. долл.

Эксп. из РТ	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Турция	919155,8	1002253	1250482,9	2716455	1540940	1374711,9
Польша	606982,9	412259,3	1209957,0	2354110,0	1345276,6	3033392,4
Венгрия	344031,9	1431790,5	1724892,1	1015515,0	363102,1	1150911,0
Германия	424325,1	523314,0	733537,5	340883,9	267348,9	1299146,8
Эксп. из РТ	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Турция	564506,7	719827	356546,6	183238,7	225943,6	111241,2
Польша	4034522,5	2155089,0	2014868,0	1758495,0	968796,8	1538630,0
Венгрия	1027666,1	697441,8	1164747,7	599040,9	314012,6	206207,9
Германия	1686235,3	515252,5	608542,7	978326	649894,7	574043,8

мом) снижении внешних санкций; *R2S2* – отсутствие дополнительных мер регионального стимулирования (т.е. на текущем уровне) со стороны Татарстана при сохранении имеющегося уровня санкций; *RIS1* – активизация регионального стимулирования в условиях значимого снижения (практически до отмены) санкционных мер со стороны партнера/влияющего на него внешнего окружения; *RIS2* – активизация региональных мер стимулирования при (последующем) введении или сохранении санкционных мер со стороны партнера в объемах, сопоставимых с текущим или несколько большим уровнем; *R2S3* – ужесточение санкционных мер со стороны партнера (по отношению к текущему уровню) при отсутствии мер дополнительного регионального в т.ч. маркетингового стимулирования; *RIS3* – ужесточение санкций со стороны партнера при активизации мер маркетингового регионального стимулирования (в доступных формах). Ввиду тесной взаимосвязи указанных комбинаций для прогнозных оценок возможно использовать значения *R1* как базу расчета (сравнения) для *R3*, *R2* для *R4* и *R5*, *R5* для *R6*. Ожидаемая эффек-

Таблица 2
Результаты моделирования стратегий ВЭС с партнером: Турция, Венгрия, Германия, Польша, тыс. долл.

Стратегия рег. (РТ) \ Сост. парт. (Турция)	S1	S2	S3
<i>R1</i>	166594,82	107361,11	88281,016
<i>R2</i>	142388,74	92552,678	78313,805
Стратегия рег. (РТ) \ Сост. парт. (Венгрия)	S1	S2	S3
<i>R1</i>	305187,69	148469,69	119600,58
<i>R2</i>	284566,90	127848,90	109290,19
Стратегия рег. (РТ) \ Сост. парт. (Германия)	S1	S2	S3
<i>R1</i>	803661,32	499418,11	459235,04
<i>R2</i>	746256,94	442013,73	390349,78
Стратегия рег. (РТ) \ Сост. парт. (Польша)	S1	S2	S3
<i>R1</i>	2984942,20	1153972,5	1061654,7
<i>R2</i>	2707988,8	1000109,5	846246,5

тивность мер стимулирования стратегий $R3$, $R4$, $R6$ оценивается на основе значений динамических рядов (среднегодовой темп прироста, средний уровень ряда) сопоставимых по активности органов регионального управления и внешним условиям периодов с 2000 г. до и после введения санкций, в среднем до 12 % дополнительного прироста для $R3$, до 11,5 % для $R4$ и до 10,5 % для $R6$. По результатам оценки по статистическим критериям Лапласа, Вальда, Гурвица и др. (четвертый этап алгоритма), реализуемой в любом доступном варианте статистических программ, предварительно можно прийти к выводу о том, что при любом порядке наборов выбранных «состояний природы» (т.е. реализации поведения торгового партнера в заданных условиях внешней среды) и при определенной вероятности данных «состояний природы» активные региональные стратегии (маркетингового) стимулирования торгового взаимодействия с избранными приоритетными партнерами оказываются выгоднее пассивных. Хотя принципиально такая ситуация возможна в краткосрочной и частично среднесрочной перспективе, но подобный вывод, очевидно, не включает собственно затрат на организацию, продвижение и реализацию подобных мер активизации торговых связей. Поскольку в определении приоритетных партнеров неизбежны уточнения и коррекции в том числе и в краткосрочной перспективе, выбор уровня затрат, с которыми можно сопоставить ожидаемую эффективность возможных мер, целесообразно осуществлять на основе сравнения с запланированными статьями расходов профильных республиканских органов власти. Соответственно, необходимо установление пределов затрат на подобное дополнительное стимулирование, по отношению к понесенным республикой расходам в данное время на указанные цели. В качестве модельных вариантов принимается выделение дополнительного финансирования в 10, 20 или 25 % к текущим уровням.

Рассматривая полученные оценки прогнозных значений результатов возможной реализации разных стратегий стимулирования, можно отметить следующее: 1. Среди всех рассматриваемых стратегий стимулирования торгового взаимодействия с наиболее приоритетными партнерами в рамках оценки по заданным критериям наиболее предпочтительной, очевидно, является стратегия $R1S1$, при которой отсутствуют значимые внешние санкции, а регион активизирует свою деятельность по продвижению торгового взаимодействия, что, однако, малореалистично фактически в кратко- или среднесрочной перспективе ввиду существующих политико-экономических тенденций и динамики внешнего окружения, а потому в расчетах вероятность такой стратегии как и для соответствующего блока сценариев задавалась как небольшая (до 0,3). Разумеется, некоторые тенденции внешнего санкционного давления в ближайшей перспективе могут незначительно

меняться, однако основной тренд ближайшего периода ясно выражен, а потому считать такой сценарий легко реализуемым в данном случае оснований все же недостаточно. 2. Ввиду наличия максимизирующих компонентов в выбранных оценочных статистических критериях к вариантам квазиоптимальных стратегий (при дополнительном моделировании) можно отнести при первоначальном рассмотрении $R2S1$ и $R1S2$. $R2S1$ можно исключить из рассмотрения как очевидный, но менее вероятный практически сценарий, поскольку, исходя из общеэкономических норм развития, продвижение на возможные и ранее приоритетные территориальные направления, особенно при наличии определенного взаимного интереса сторон при отмене санкционных ограничений, является практически неизбежным, и, как следствие, ожидается рост усилий и мероприятий по активизации (стимулированию) внешнеэкономических связей.

Фактически наиболее вероятными и практически значимыми для рассмотрения и оценки оказывается комбинация стратегии и состояния «природы» $R1S2$ и в качестве наиболее близких по значениям к оптимальным варианты $R2S2$ и $R1S3$. Соответственно, именно данные стратегии целесообразно в первую очередь соотносить с определенным уровнем затрат на стимулирование торговых связей с приоритетными партнерами органов государственного управления региона. При этом $R2S2$ – пассивная комбинация, включающая сохранение санкций имеющегося уровня при отсутствии стимулирования взаимодействия во ВЭС Республикой Татарстан, а потому менее значима для рассмотрения, исходя, в том числе и из региональных стратегических приоритетов ВЭД, и т.д.

По результатам анализа существующих утвержденных бюджетных документов региона были отобраны в качестве модельных данные, приведенные в утвержденных бюджетных документах Республики Татарстан на период 2017 г. и плановый период 2018-2019 гг. (см. текст Закона РТ от 28.11.2016 г.). Однако выделить в рамках указанных документов затраты республиканских ведомств, направленные исключительно на указанные цели, не представляется возможным и целесообразным. Исходя из декларируемой и реализуемой в РТ органами государственного управления и высшими представителями региональной власти установки о работе всех органов и ведомств [6-9] совместно по международному продвижению, более перспективной представляется агрегация затрат задействованных учреждений на указанные цели. Тогда суммарные затраты на различные мероприятия по региональному продвижению (в том числе средствами маркетинга и т.д.) могут быть примерно оценены на основе расходов всех профильных министерств, ведомств и иных государственных служб, задействованных в данном процессе, то есть включают в себя расходы (как минимум) Агентства инвестиционного развития (АИР),

Министерства промышленности и торговли (МПТ), Министерства экономики (МЭ) и администрации первого лица региона, также активно вовлеченного в данные процессы (Президента Республики Татарстан). Таким образом, в расчетах целесообразно учитывать деятельность АИР РТ по данному направлению и затраты на нее (28600/22938 тыс. руб. – финансирование аппарата и его расходы), затраты на деятельность по данному направлению МПТ, в данном случае расходы на представительства РТ (238091,4 или 165031,2 тыс. руб. без статьи «иные ассигнования»), плюс затраты Управления делами Президента Республики Татарстан, включая затраты на содержание Управления делами Президента РТ, точнее, расходы на заработную плату, а также по статье «Товары, работы и услуги» для обеспечения соответствующих функций первого лица Республики: 192581,8/235772,2 тыс. руб. (с товарами и услугами). Однако здесь возможны частичные пересечения и дублирование функций, то есть, например, те же справки и т.д. первому лицу вполне способны готовить представители АИР РТ (согласно гл. 21. Регламента Аппарата Президента Республики Татарстан от 04.04.2008 г. УП-162), кроме того, те же задачи по данному направлению, что и сотрудники Управления, также частично могут решать и в МПТ РТ и т.д. Здесь также необходимо исключение дублирующих затрат, в данном случае расходов на зарплату части центрального аппарата ввиду функциональных пересечений с АИР РТ и МП РТ. Затраты на товары и услуги для Управления делами в целом необходимы, даже если в рамках выполнения задач по продвижению и стимулированию приоритетных ВЭС как модельный пример отнести к первому лицу региона лишь представительские функции. Размер подобных расходов точно выделить по отношению к продвижению ВЭД практически малореально, поэтому в данные необходимые затраты согласно статьям бюджета включается сумма хозяйственного обеспечения. Таким образом, здесь целесообразно оценить затраты на закупки товаров, работ, услуг: 42735,4 тыс. руб. («Закупки товаров и услуг для обеспечения государственных (муниципальных) нужд») плюс расходы на содержание Управления делами Президента РТ в размере 124032,2 тыс. руб. (хотя ясно, что они включают не только затраты на развитие ВЭД). Целесообразно учесть и расходы МЭ РТ с затратами по статье «Развитие Камского инновационного территориально-производственного кластера на 2015-2018 гг.» (с ОЭЗ «Алабуга» как основной площадкой привлечения нерезидентов), поскольку в них включена организация зарубежных бизнес-миссий, участие в выставочно-ярмарочных и коммуникативных мероприятиях, организация дней поставщика и пр. в размере 18400 тыс. руб. (с. 85-86 бюджета РТ).

В итоге получаем следующий примерный объем затрат на продвижение и стимулирование ВЭС

и дополняющие функции и мероприятия органов государственного управления региона: АИР РТ (28600+22938) + УД Президента РТ (166447,6) + МЭ РТ (18400) + МП РТ (76451,9+87579,3) = АИР РТ (51538) + УД Президента РТ (166447,6) + МЭ РТ (18400) + МП РТ (164031,2) = **400416,8 тыс. руб.** или **6951.656 тыс. долл.** расходов на развитие, стимулирование и продвижение приоритетных ВЭС за указанный период.

В результате можно оценить эффективность моделируемых региональных мер активного регионально- (маркетингового) и т.п. стимулирования ВЭД с приоритетными партнерами сравнительно с вариантами отсутствия такого стимулирования (при достижении им прогнозных показателей), которая обобщенно будет составлять разницу между (результатами) активной и пассивной стратегии минус величина дополнительных издержек (в тыс. долл. или млн. руб.). И поскольку прогнозные значения стратегий базируются на агрегировании накопленных частот, отражающих фактические возможности (вполне реалистичном материале), включая тенденции, действующие и без вмешательства органов государственного управления, то и полученные оценки возможной эффективности стратегий будут также достаточно адекватными.

Итак, после исключения как менее вероятных стратегий и «состояний природы», связанных с отменой санкционных мер, соответствующими вариантами региональных стратегий остаются для последующего рассмотрения следующие: $RIS2$ и $R2S2$, где $RIS2$ фактически приоритетна по возможности достижения, а $RIS3$ и $R2S2$ – в качестве баз сравнения (и как менее возможные, но все же квазиоптимальные стратегии). Как следует из результатов расчетов для случая $RIS2$ (дан с вероятностью более 0,4), то есть в ситуации, когда присутствует определенная активизация стимулирования внешнеторговых связей регионом с приоритетным партнёром, но при этом сохраняются примерно на текущем уровне действующие на партнёра внешние политико-экономические ограничения, более эффективны могут быть меры стимулирования развития двусторонних торговых связей с Польшей, затем с Германией и далее с Венгрией и Турцией (табл. 3).

Сопоставляя при этом с результатами расчётов по варианту стратегии $RIS3$ с ужесточением по отношению к текущему уровню санкций со стороны партнера или его внешнего окружения при активизации мер доступного продвижения Республикой Татарстан, приоритетным, исходя из абсолютной величины результата, также оказывается развитие и продвижение ВЭС с Польшей, Германией, а затем уже с Венгрией и Турцией.

Таким образом, возможно, с одной стороны, на рассмотренном материале подтвердить первоначальные выводы о целесообразности более активной позиции в продвижении и развитии двусторонних ВЭС с выявленными территориально приоритетными

Таблица 3
Взаимодействие с Польшей, Германией, Венгрией,
Турцией стратегия R1S2, тыс. долл.

Польша, тыс. долл.	Тек.ур. затр. ОГУ	Тек.ур.з. + 10 %	Тек.ур.з. + 20 %	Тек.ур.з. + 25 %
Разн.м/у R1S2 и R2S2	153863	153863	153863	153863
Уров. затрат ОГУ РТ	6951,65642	7646,82206	8341,9877	8689,5705
Результат стратегии	146911,344	146216,178	145521,012	145173,43
Германия, тыс. долл.	Тек.ур. затр. ОГУ	Тек.ур.з. + 10 %	Тек.ур.з. + 20 %	Тек.ур.з. + 25 %
Разн.м/у R1S2 и R2S2	57404,38	57404,38	57404,38	57404,38
Уров. затрат ОГУ РТ	6951,65642	7646,82206	8341,9877	8689,5705
Результат стратегии	50452,7236	49757,5579	49062,3923	48714,809
Венгрия, тыс. долл.	Тек.ур. затр. ОГУ	Тек.ур.з. + 10 %	Тек.ур.з. + 20 %	Тек.ур.з. + 25 %
Разн.м/у R1S2 и R2S2	20620,79	20620,79	20620,79	20620,79
Уров. затрат ОГУ РТ	6951,65642	7646,82206	8341,9877	8689,570522
Результат стратегии	13669,1336	12973,9679	12278,8023	11931,21948
Турция, тыс. долл.	Тек.ур. затр. ОГУ	Тек.ур.з. + 10 %	Тек.ур.з. + 20 %	Тек.ур.з. + 25 %
Разн.м/у R1S2 и R2S2	14808,4285	14808,4285	14808,4285	14808,4285
Уров. затрат ОГУ РТ	6951,65642	7646,82206	8341,9877	8689,570522
Результат стратегии	7856,77208	7161,60644	6466,4408	6118,857978

партнерами (странами). С другой стороны, по данным моделирования можно выявить прогнозно более эффективные по результативности возможных мер стимулирования ВЭС партнеров, рассматривая их в ситуациях как сохранение текущего уровня внешних санкционных мер и иных факторов, влияющих (ранее влиявших) на действия партнеров при активизации продвижения РТ, так и при ужесточении санкционных мер и иных внешних ограничений по отношению к действиям партнеров при росте активности по данному направлению органов государственного управления РТ в доступных формах.

Литература:

1. Воронцов Д.П. Внешнеэкономические связи в региональном развитии: формирование современно-

го взгляда региональной науки // Вестник экономики, права и социологии. – 2013. – № 2. – С. 39-43.

2. Воронцов Д.П. Состояние внешнеэкономических связей регионов РФ: оценка потенциала интеграции на основе гравитационной модели (на примере Республики Татарстан) // Вестник экономики, права и социологии. – 2013. – № 1. – С. 30-35.
3. Воронцов Д.П. Направления совершенствования оценки и государственного регулирования развития внешнеторговых связей региона (на примере Республики Татарстан) // Вестник экономики, права и социологии. – 2014. – № 3. – С. 10-14.
4. Воронцов Д.П. Оценка перспектив региональной экспортной переориентации в современных условиях (на примере Республики Татарстан) // Вестник экономики, права и социологии. – 2018. – № 2. – С. 22-27.
5. Воронцов Д.П. Сравнительный анализ систем управления внешнеэкономическими связями регионов Российской Федерации // Вестник экономики, права и социологии. – 2015. – № 4. – С. 22.-26. Департамент внешних связей. – URL: http://president.tatarstan.ru/apparat/structure?department_id=49103
6. Управление делами Президента Республики Татарстан. – URL: http://president.tatar.ru/rus/apparat/structure?department_id=49021
7. Отдел международных связей, Министерство промышленности и торговли Республики Татарстан. – URL: http://mpt.tatarstan.ru/structure.htm?department_id=762
8. Управление инвестиционной и инновационной деятельности Министерства экономики Республики Татарстан. – URL: http://mert.tatarstan.ru/structure.htm?department_id=109

Prospects of Stimulation of Foreign Economic Relations of the Region in Modern Conditions (on the Example of the Republic of Tatarstan)

D.P. Vorontsov
Kazan (Volga Region) Federal University

The author, with the application of methods of game theory, implements scenario modeling of various strategies of stimulation of trade interaction with the revealed earlier priority partners (regions) for the Republic of Tatarstan, ranking the latter by the calculated potential efficiency. Also, taking into account the existing conditions, the need of more active approach to this aspect on the part of regional authorities is shown.

Key words: foreign economic relations, region, stimulation, scenario modeling, game theory.