

УДК 330.8

ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ АСПЕКТ ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИНДУСТРИЙ¹

Д. П. Фролов, И. В. Марущак

В статье рассматриваются теоретические аспекты распределения транзакционных видов экономической деятельности, индустрий, сетей и кластеров в экономическом пространстве. Под транзакционными индустриями понимаются комплексные, масштабные виды экономической деятельности, связанные как с прямым оказанием услуг транзакционного характера, так и с их инфраструктурной поддержкой. Основными формами аллокации транзакционных индустрий в экономическом пространстве являются сети и кластеры, которые обычно противопоставляются в качестве объясняющих факторов территориального развития. При этом исследователями часто игнорируется эволюционный аспект, связанный с выделением прото- и посткластерных сетевых структур. Многие локализованные в пространстве транзакционные сети являются протокластерными структурами (прототипами кластеров). Такие сети возникают на основе регулярных или постоянных обменных, коммуникационных, сервисных, транспортных и прочих видов взаимодействий; они состоят из совокупности узлов (взаимодействующих фирм) и их связей (транзакций и отношений), демонстрируя значительные вариации количества и масштаба узлов, как и интенсивности связей. В свою очередь развитые («зрелые») транзакционные кластеры наиболее активны в формировании межкластерных сетей взаимодействий, коллабораций и взаимного обучения на основе близости когнитивных, институциональных, социальных, организационных и др. компетенций и способностей. Транзакционные сети и кластеры характеризуются промежуточным положением между моделями, с одной стороны, достаточно высокой иерархии и ориентации на хабы (узлы-концентраторы сетевого «ядра») и, с другой стороны, децентрализованных, лишенных иерархии структур с превалированием горизонтальных транзакций между однородными участниками.

Ключевые слова: транзакционные индустрии; транзакционные сети; транзакционные кластеры; мезоуровень; региональное развитие

Все виды экономической деятельности и базирующиеся на них индустрии специфическим образом распределены в пространстве. Изучение моделей и процессов аллокации ресурсов и производств, территориальной специфики институтов и взаимодействий хозяйствующих субъектов и их сообществ традиционно является предметом анализа в экономической географии и пространственной экономике. При этом в современной (новой или эволюционной) экономической географии акцент делается на неоднородности взаимодействующих субъектов и моделей их взаимодействия [58, р. 23], тогда как в пространственной экономике основное внимание уделяется системности и междисциплинарности анализа, что предполагает необходимость «описывать и объяснять не только и не столько собственно экономические отношения в пространстве, но и всю совокупность связанных с функционированием пространственно локализованных сообществ общественных отношений» [10, с. 13]. Принимая

во внимание многоуровневое строение экономического пространства, ученые отдают приоритет изучению пространственных процессов мезомасштаба [13] — глокализации, регионализации, урбанизации, агломерирования, сетевизации, кластеризации и соответствующих территориальных структур — регионов, городов, агломераций, кластеров, сетей и т. п.

В условиях постиндустриализации отрасли сферы услуг (сервисные индустрии) эволюционно выдвинулись в лидеры по вкладу в продуктивность и занятость. Среди них особое значение имеют индустрии транзакционного сектора, обеспечивающие оказание транзакционных услуг, т. е. ресурсное обеспечение транзакций и повышение их эффективности. Их роль становится еще более важной в контексте тенденции перехода от специализации на создании товаров или услуг к производству товарно-сервисных комплексов, или гибридных продуктов. Основными провайдерами транзакционных услуг, согласно подходу Дж. Уоллиса и Д. Норта, являются посредники, объединяемые понятием «транзакционные индустрии» [60, р. 101], функцией которых является защита прав собственности и обеспечение обмена товарами и услугами. В более

¹ Статья подготовлена при поддержке РФФИ и Администрации Волгоградской области, проект «Институты и индустрии транзакционного развития экономики региона: разработка методологии анализа и политики регулирования» № 17-12-34009 а(р).

широком смысле трансакционные индустрии образуют институциональные единицы, относящиеся как к непосредственно трансакционным видам экономической деятельности, т. е. реализующим трансакции (финансы, торговля, операции с недвижимостью), так и к видам деятельности, обеспечивающим оптимизацию уровня трансакционных издержек для других хозяйствующих субъектов (страхование, консалтинг, стандартизация, информационное обеспечение и др.) [11, с. 247–248].

Вместе с тем большинство исследований, связанных с измерением трансакционного сектора и классификацией образующих его индустрий, практически вообще не связаны с содержательным анализом сектора в целом и его отдельных индустрий и выработкой рекомендаций для регуляторов [36, р. 395]. Исследователи трансакционного сектора чрезмерно сконцентрировались на его «входе», т. е. на объеме поглощаемых им ресурсов, незначительное внимание уделяя стороне «выхода», т. е. ассортименту и специфике услуг, оказываемых трансакционными индустриями для оптимизации уровня издержек взаимодействий в экономике [43]. Как известно, более развитые и богатые экономики характеризуются более масштабными и сложными трансакционными секторами [44, р. 407], поэтому крайне странным выглядит факт повсеместного отсутствия внимания ученых и практиков к проблематике регулирования и стратегического управления развитием индустрий трансакционного сектора. Явная «недотеоретизация» трансакционного сектора как объекта регулирования связана в том числе и с инерцией стереотипов экономической политики. Речь идет, в частности, о неосвязаемости продукции как трансакционного сектора, так и сферы услуг и отдельных сервисных индустрий, а также о сложностях измерения результатов соответствующих политических мер. В региональном же масштабе развитие трансакционных индустрий, за исключением единичных работ, является «белым пятном» на карте мировой экономической науки.

Рассматривая логику и специфику пространственного распределения трансакционных индустрий, следует исходить из нескольких методологических моментов. Во-первых, теоретики испытывают значительные затруднения, пытаясь осмыслить пространственные процессы в рамках сферы услуг в целом [54, р. 37], поскольку разным сервисным индустриям и даже различным видам производимых ими услуг присущи разные импульсы,

формы и результаты локализации в пространстве. Аналогичная ситуация характерна и для трансакционных индустрий, которые отличаются высокой неоднородностью и специфическими моделями аллокации. Во-вторых, пространственный анализ размещения видов деятельности и индустрий должен принципиально избегать их изоляционистского представления [29]. Напротив, важно учитывать, что трансакционные индустрии не просто локализуются где-либо, чаще они встраиваются в сложившуюся на данной территории систему разделения и кооперации труда, образуя различные комбинации с другими индустриями, как трансакционными, так и трансформационными, и кластеризируясь с ними совместно, а затем коэволюционируя в рамках кластеров. Кроме того, понятия, описывающие пространственные процессы, такие как локализация, концентрация, агломерирование, кластеризация и др., используются в научной литературе в качестве если не синонимов, то содержательно близких аналогов [38, р. 430], что в значительной степени затрудняет компаративный анализ как теоретических, так и эмпирических работ.

Основными формами аллокации экономической деятельности в пространстве являются сети и кластеры. Их исследования велись начиная с 1990-х гг. в большей степени применительно к инновационной сфере [18, р. 120] и развивались в целом по пути расширения, с одной стороны, распространившись на сферу услуг (в том числе на сервисные виды деятельности, особенно связанные с IT-индустрией), с другой, сдвинувшись с макроуровня на мезоуровень, к исследованию региональных инновационных систем. Особый акцент в изучении сетей и кластеров делается на коллаборации, горизонтальных взаимодействиях, взаимном обучении и т. д. При этом нередко сетевой и кластерный подходы жестко разграничиваются и даже противопоставляются: ученые подчеркивают, что «значительное распространение получила другая (отличная от кластерной) аналогия, представляющая распределение экономической активности в форме различного рода сетей — глобальных, международных, региональных, специализированных и т. д.» [6, с. x]. При этом критерием демаркации сетевого и кластерного анализа, по их мнению, выступает тот факт, что кластеры имеют региональную природу и проявляют свою эффективность лишь в границах национальной экономики, тогда как сети могут быть рассредоточены в любом масштабе; поэтому «сетевая форма организации экономической деятельности обеспечивает большие



Автомобилестроение



Микроэлектроника

Рис. Визуализация структуры транзакционных сетей в индустриях экономики Японии

Источник: Luo J. *The Architecture of Transaction Networks: A Comparative Analysis of Hierarchy in Two Sectors* / J. Luo, C. Y. Baldwin, D. E. Whitney, C. L. Magee. *Harvard Business School Working Paper* 11–076. 2012. 33 p. [Electronic resource]. URL: <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/11–076.pdf>. P. 11

преимущества в сравнении с кластерным подходом» [6, с. xi]. С одной стороны, логика аргументации вполне корректна. Кластеры, действительно, обычно возникают и существуют локально, максимум в региональных границах, и именно непосредственная близость и возможность прямых контактов являются источником тесных отношений участников кластеров, создавая им возможности обмена знаниями, развития общих компетенций и способностей (кластерно-специфичных ресурсов), тем самым стимулируя инновационную активность и повышая эффективность своей деятельности. При этом многочисленные примеры транснациональных и глобальных кластеров [24] не должны вводить в заблуждение: речь здесь идет обычно о рыночном масштабе деятельности кластера, т. е. о масштабах рынка сбыта его продукции. Так, всемирно известный кластер Кремниевая долина ориентирован на мировой рынок сбыта, однако локализован на юго-западе городской агломерации Сан-Франциско. С другой стороны, следовало бы избегать упрощения реальной сложности форм организации межфирменных взаимодействий в пространстве. В действительности кластеры переплетены с сетями. Коллаборации и соглашения между индивидами и организациями, участвующими в разных кластерах, как в рамках одной страны, так и из различных стран, ведут к формированию межкластерных сетей, которые в условиях интернет-коммуникаций представляют собой «облака» формальных и неформальных отношений между кластерами по всему миру [25, р. 497–499]. Именно эти межкластерные сети некоторые исследователи

ошибочно рассматривают как мегакластеры [2, с. 163]. Более корректные исследователи выделяют внутренние и внешние по отношению к кластерам сети, между которыми необходим поиск баланса всеми участниками [56, р. 15]: очевидно, что риски взаимодействий с внекластерными партнерами значительно выше, чем риски взаимодействий в рамках кластера, но это, конечно, не отменяет важности включения во внешние сети.

Кроме того, многие локализованные в пространстве сети можно рассматривать как протокластерные структуры, т. е. прототипы будущих кластеров. Такие транзакционные сети возникают на основе регулярных или постоянных обменных, коммуникационных, сервисных, транспортных и прочих видов взаимодействий; они состоят из совокупности узлов (взаимодействующих фирм) и связей между ними (т. е. транзакций и отношений), объединенных неформальными институтами. В разных сферах деятельности количество и масштаб узлов, как и число и плотность (частота) транзакций, могут существенно варьироваться, что демонстрирует пример транзакционных сетей двух отраслей японской экономики (рис.).

Локальные и региональные транзакционные сети, достигающие порога интенсивности транзакций, имеют высокие шансы трансформироваться в кластеры. В отличие от сетей, как более общей формы организации, кластеры выступают локализованными в пространстве сетями, сочетающимися в своих рамках отношения конкуренции и кооперации. Участники репрезентативного кластера конкурируют в одних звеньях цепочки создания стоимости

и при этом кооперируются в других звеньях, например, минимизируя затраты на исследования рынка, транспортировку готовой продукции и поставки или объединяя ресурсы для создания общего бренда кластера.

Эмпирические исследования, посвященные кластерам в промышленной сфере, многочисленны и, в целом, позволяют утверждать, что взаимосвязи фирм в пространстве гораздо более тесны и разнообразны, чем это представлялось ранее [22–23, 37, 40]. Однако работы, анализирующие кластеры в сфере услуг, гораздо менее многочисленны и в основном связаны с наукоемкими бизнес-услугами [41, 57], хотя ведущие теоретики подчеркивают необходимость исследования кластеров во всех сервисных индустриях [17]. Но лишь отдельные работы посвящены анализу кластеризации отдельных индустрий транзакционного сектора [47, 50]. Кластеры в широком смысле представляют собой формы конкуренто-кооперационной сетевой организации, базирующиеся на отношениях территориальной близости. Хотя близость в глобальном мире уже не связана только лишь с географическим расстоянием (чаще речь идет о близости компетенций и способностей, когнитивной, социальной, институциональной или организационной близости и т. д.) [20], все же географическое соседство имеет значение. Кластеры в основном рассматриваются в аспектах совместного создания стоимости, партнерства, сотрудничества и коллаборации, но конкуренция имеет ничуть не меньшее значение. Как показывают эмпирические исследования, новые фирмы с большей готовностью входят на региональные рынки, где уже сложился кластер или сеть фирм соответствующей специализации, имеется достаточно высокая концентрация поставщиков и потенциальных потребителей, а также высока доля работников со средним профессиональным и высшим образованием в структуре рынка труда. Более того, не находят практического подтверждения тезисы А. Маршалла и Й. Шумпетера о предпочтительности для фирм выхода на абсолютно новые рынки с почти отсутствующей конкуренцией, что позволяет извлекать монопольную ренту; напротив, гораздо большей привлекательностью для многих фирм представляются региональные и локальные рынки с высоким уровнем конкуренции [16, р. 92]. Ведь это означает, что потенциал рынка уже распознан и модели взаимодействий поставщиков, производителей, потребителей и других стейкхолдеров сложились, что минимизирует транзакционные издержки входа на рынок.

Транзакционные кластеры более активны в формировании глобальных сетей взаимодействий, коллабораций и взаимного обучения. Такие сети развивают, например, кластеры рекламных и юридических фирм Нью-Йорка и Лондона, что ставит под сомнение обоснованность жесткого разграничения локальных и глобальных межкластерных сетей, которые в реальности друг без друга невозможны [27]. Транзакционные индустрии также в большей степени склонны к кооперации и коллаборации, чем трансформационные. Дело в том, что у трансформационных фирм чаще всего производственные мощности сконцентрированы в определенном регионе и жестко привязаны к его человеческим, материальным и инфраструктурным ресурсам, поэтому конкуренция фирм воспринимается как конкуренция территорий. Напротив, компании в транзакционных индустриях зачастую имеют филиалы в разных городах, в том числе и в разных странах, и не рассматривают эти города в качестве конкурентов. Это подтверждает опрос более 70 топ-менеджеров компаний транзакционного сектора (банков, юридических и рекламных агентств, консалтинговых фирм в области управления и учета и др.) из Лондона и Франкфурта-на-Майне. Выяснилось, что несмотря на то, что местные власти, политики и масс-медиа позиционировали эти города как конкурентов, руководители транзакционных фирм однозначно определили их отношения как кооперационные; более того, большинство из их фирм имело филиалы в обоих городах — в Лондоне для работы с глобальной аудиторией и во Франкфурте для взаимодействий с европейскими клиентами [55, р. 16].

Транзакционные сети обычно неоднородны, поскольку «в силу своей топологической структуры сети почти всегда иерархичны в том смысле, что некоторые входящие в них узлы оказываются предпочтительными по отношению к другим» [1, с. 3]. В этой связи нуждается в преодолении понимание сетей как плоских, децентрализованных, лишенных иерархии структур. Такое представление о сетях имеет мало общего с реальностью, и тому есть немало эмпирических подтверждений. Так, исследователи транзакционной сети межбанковского валютного рынка Японии выявили наличие у нее сетевого «ядра», образующие который финансовые структуры выступают по отношению к остальным, периферийным участникам сети в качестве не просто узлов, а концентраторов или хабов (*hubs*), через которые проходит большая часть финансовых по-

Классификация транзакционных сетей и кластеров

Модели организации	Характеристика
Протокластерные сети	Межфирменные транзакционные сети, как территориально распределенные, так и локализованные; при достижении критической величины локализации и интенсивности транзакций трансформируются в кластеры
«Чистые» транзакционные кластеры	Кластеры, специализирующиеся в транзакционных видах деятельности
Смешанные транзакционно-сервисные кластеры	Кластеры, сочетающие транзакционную специализацию с осуществлением комплекса других услуг
Гибридные кластеры	Кластеры в области гибридного производства, гибко сочетающие трансформационные и транзакционные виды деятельности
Внутрикластерные сети	Транзакционные сети в рамках кластера, охватывающие определенную часть его участников более интенсивными взаимодействиями (например, в рамках проекта)
Межкластерные сети	Сети взаимодействий участников различных кластеров

Примечание: составлено автором.

токов и которые выполняют функцию медиаторов (координаторов) в отношении транзакционной сети в целом [33; 42, р. 20–21]. Однако роль иерархии и хабов в транзакционных сетях варьируется между индустриями и странами: пока что можно предположить, что сервисные, в том числе и транзакционные индустрии, характеризуются промежуточным положением между моделями достаточно высокой иерархии и ориентации на хабы, с одной стороны, и превалированием горизонтальных транзакций между достаточно однородными участниками, с другой, как это происходит в Южной Корее [35]. Кроме того, субъекты отдельных транзакционных индустрий играют ключевую роль в межфирменных транзакционных сетях: в частности, установлено, что компании оптовой торговли выполняют целый ряд координационных функций в отношении промышленных фирм в рамках сетевых взаимодействий, в том числе в выстраивании долгосрочных отношений продавцов и покупателей полуфабрикатов производственного назначения [46, р. 15–18].

Таким образом, становится возможным структурировать различные формы организации пространственного распределения транзакционных видов экономической деятельности (табл.).

Пространственное распределение трансформационных и транзакционных индустрий имеет достаточно выраженную специфику. Так, «размещение промышленности носит точечный характер, рисунок отличается пространственной неравномерностью распределения, кластерностью точек (т. е. промышленных предприятий и центров), что объясняется

их приуроченностью к населенным пунктам, транспортным магистралям и узлам; аномалии в основном обусловлены тяготением определенных отраслей промышленности к источникам ресурсов» [3, с. 73]. Напротив, размещение транзакционных индустрий в большей степени локализовано в мегаполисах и городских агломерациях с растущим населением, высокой долей «белых воротничков» в структуре занятости и сферы услуг в отраслевой структуре экономики, с комфортабельной средой и широкими возможностями для отдыха и развлечений. Современные города и регионы активно конкурируют за привлечение на свои территории людей, чьи профессии связаны с так называемыми креативными индустриями [5], многие из которых относятся к транзакционному сектору. Существует выраженная «тенденция концентрации экономической деятельности более высокого уровня (инновации, дизайн, финансы, масс-медиа) в сравнительно небольшом числе мест» [12, с. 26]. Профессионалы в области транзакционных индустрий стремятся в места, где их ждут насыщенная культурная жизнь, доступное жилье и хорошая экологическая ситуация, возможности для работы и учебы, толерантная социальная среда.

Например, финансовые услуги в Великобритании сконцентрированы в агломерации Большой Лондон, где расположено более 44 % таких фирм, а с учетом Юго-Восточной Англии — 58 %. В принципе «банковское дело всегда было высококонцентрированной формой экономической деятельности, и то же самое относится к биржевой деятельности» [1, с. 8]. Основой привлекательности Большого Лондона как центра кластеризации финансо-

вой индустрии является комплекс локализованных в границах данной агломерации транзакционных ресурсов, включая наличие первоклассных школ и колледжей, ресторанов и театров, исторических мест и модных заведений, а также либеральный режим регулирования и удобный часовой пояс [34, р. 184–185]. Не менее важным фактором является близость расположения смежных и вспомогательных транзакционных индустрий, в том числе в области услуг страхования, банковского дела, международной торговли, международного права, маркетинговых исследований и рекламы, финансовой отчетности и журналистики и т. д. Похожая ситуация также наблюдается в Нью-Йорке, Франкфурте-на-Майне и других мировых центрах транзакционных индустрий. Так, агентства недвижимости и страховщики стараются расположить свои офисы на центральных улицах, максимально близко к городскому центру деловой активности, местам работы и отдыха потенциальных клиентов; в свою очередь банки и юридические компании чаще стремятся дислоцироваться в непосредственной близости от судов или крупнейших банков [28, р. 24, 31–32]. При этом тенденция концентрации и формирования кластеров в центрах крупных городских агломераций характерна в основном для крупных финансовых структур, оперирующих на глобальном и международных рынках. Напротив, компании, оказывающие финансовые услуги меньшего масштаба, например, строительные кооперативы или независимые страховщики, часто кластеризируются за пределами крупных финансовых центров. Так, лондонские рекламные агентства, образующие микрокластер, предпочитают модный арт-район Шордитч с его ночными клубами, галереями, ресторанами, кофейнями, барами, пабами и т. д., где отдыхают и проводят деловые встречи представители креативных индустрий [48].

Пока что единственным исследователем, работы которого связаны со специальным анализом пространственного размещения транзакционных видов деятельности, является немецкий ученый Р. Штейн. В определенной степени его предшественником можно считать Ж. Готтманна, который в 1983 г. выпустил книгу, посвященную становлению транзакционного города [30]. В ней он отмечал происходящий во всем мире структурный сдвиг в экономике, связанный с переходом доминирующей роли от сельского хозяйства и промышленности к видам деятельности, связанным с транзакциями, т. е. созданием, обменом, ис-

пользованием и управлением неосвязаемыми активами. Этот сдвиг Ж. Готтманн связывал с переходом к транзакционным обществам, экономикам и городам как генераторам транзакционной занятости, в том числе в области информационных и юридических услуг, торговли и развлечений, менеджмента и др. [15, р. 450]. В этой же книге ученый впервые предложил местным властям всерьез озаботиться проблемой долгосрочного стратегического управления транзакционными видами деятельности [21], особое внимание уделив месту города в междугородних транзакционных сетях [31]. Но, как констатирует Р. Штейн, несмотря на значительный прорыв в классификации экономической деятельности (по сути ее аналог использовали Дж. Уоллис и Д. Норт в 1986 г. при анализе транзакционного сектора) и ее применение к логике городского развития, концепция Ж. Готтманна так и не получила должного развития, особенно с позиций институциональной экономической теории [52, р. 2188].

Р. Штейн уделяет особое внимание не только транзакционным видам деятельности, но и транзакционным профессиям, связанным, прежде всего, с организацией транзакций и посредничеством в них, как в рамках фирм, так и на рынке. К транзакционным профессиям он относит менеджеров, специалистов по закупкам, маркетологов, юристов, банковских работников, консультантов, специалистов по рекрутингу (хедхантеров), продюсеров и агентов в культурных индустриях, дилеров, представителей и т. д. В рыночноориентированных организациях транзакционные профессии и виды деятельности связаны с поиском контрагентов, проверкой, переговорами, исполнением, контролем и обеспечением исполнения контрактов [15, с. 365], тогда как в иерархических (бюрократических) организациях они сопряжены с управлением, мониторингом и организацией [53]. Роль многих транзакционных индустрий в территориальном развитии остается, по его мнению, недооцененной не только учеными, но и практиками. Наглядным примером является оптовая торговля: эта индустрия входит в топ-10 наиболее инновационно активных индустрий во многих европейских странах, в частности, в Великобритании; по темпам роста занятости и количеству быстрорастущих фирм («газелей») оптовая торговля сравнима с сектором наукоемких бизнес-услуг (*KIBS*). Другими примерами недооцениваемых транзакционных индустрий являются издательский бизнес, аукционная торговля и деятельность агентов в культурных индустриях [52, р. 2190].

Проведенный Р. Штейном анализ показывает, что трансакционные виды деятельности обычно концентрируются в крупных и крупнейших городах (с населением свыше 500 тыс. чел.); они связаны в пространстве частыми, нестандартными и сложными процессами взаимного обмена. Так, если в целом в экономике Германии занятость в трансакционных профессиях составляла в начале 2000-х гг. 35,7 % (что объяснялось «сервисным разрывом», издержками перехода от промышленной к постиндустриальной модели развития), тогда как в Гамбурге — почти 50 %. Коэффициент локализации, показывающий, как концентрация определенной индустрии в регионе (по валовой продукции, основным производственным фондам, численности работников) соотносится с аналогичным показателем по стране в целом, для Гамбурга выше всего в индустрии рекламы (345), на которую приходится почти 10 % занятых в этой индустрии по Германии. Далее по убыванию располагаются агентская и брокерская деятельность, бухгалтерский учет и аудит, средства массовой информации и издательское дело, банковское дело и страхование, менеджмент и супервайзинг, консалтинг и юридические услуги, оптовая и розничная торговля; все они имеют значение индекса локализации выше 150 (т. е. концентрация данных видов деятельности в Гамбурге более чем в 1,5 раза выше, чем в среднем по Германии) [52, р. 2196–2198]. Большинство этих профессий требуют специализированных знаний и высокой квалификации, но также предполагают высокий доход и интересную, социально активную работу, что предопределяет выбор городского населения в их пользу.

Заметим, что хотя Р. Штейн в статьях 2002–2003 гг. излагал достаточно широкую исследовательскую программу в области анализа пространственного размещения трансакционных видов деятельности, фактически он так и не приступил к ее реализации. Лишь в 2009 г. он вновь вернулся к проблематике взаимосвязи трансакционных индустрий и городского развития, но уже в контексте выработки политики их регулирования в Берлине [51]. По нашему мнению, это не случайно и обусловлено комплексом причин, тормозящих развитие пространственного аспекта трансакционных исследований. Проведение количественного анализа размещения и концентрации тех или иных трансакционных индустрий в экономическом пространстве крайне сложно. Во-первых, статистические данные собираются по укрупненным группам услуг и видов дея-

тельности, большинство которых сочетают как трансакционные, так и трансформационные составляющие. Например, в рамках компьютерных и связанных с ними услуг сосуществуют IT-консалтинг, т. е. трансакционный вид деятельности, связанный со взаимодействием с людьми по вопросам использования компьютерных технологий, и разработка программного обеспечения для разных платформ, т. е. трансформационный вид деятельности в чистом виде. Однако при поверхностном взгляде компьютерные и связанные с ними услуги выглядят типичным видом трансформационных услуг. Аналогичные примеры можно привести и для трансакционных видов деятельности, в рамках которых есть подвиды деятельности, имеющие сугубо трансформационный характер. В результате такого огрубленного анализа заведомо получаются некорректные выводы, причем данная проблема характерна как для России, так и для стран Евросоюза, в частности, для Германии. Во-вторых, трансакционные виды деятельности осуществляют не только специализированные организации, но и подразделения обычных фирм; учет их вклада практически невозможен, так как требует данных на уровне профессий, но «на региональном уровне данных о профессиональной структуре занятых на сегодняшний день не ведется» [11, с. 247]. В-третьих, статистические данные в РФ предоставляются только в разрезе регионов (ежегодно) и городов (по городам приводится урезанный список индикаторов с периодичностью 1 раз в 2 года), хотя более детализированный и реалистичный анализ требует изучения данных на уровне муниципальных образований и внутригородских районов, а также более развернутой городской статистики.

В контексте стратегического регулирования развития трансакционных индустрий регионы должны рассматриваться как региональные системы роста (*regional growth systems*), объединяющие в единый комплекс взаимодействия между капиталом, институтами и другими территориальными ресурсами на фирменном, межфирменном и пространственном уровнях. Важно, что системы роста представляют собой не просто функцию преобразования инвестиций и предпочтений инвесторов в темпы развития региона, но являются смешанными механизмами, с одной стороны, подчиняющимися действию рыночных стимулов и сигналов, а с другой стороны — координируемыми набором институциональных факторов [32]. В этой связи управление трансакционным развитием на региональном уровне должно гибко соче-

тать инструменты рыночноориентированного и интерактивного (стейкхолдерского) подходов при четком курсе на минимизацию применения традиционных административных рычагов и мер воздействия. На данную особенность роли государства в размещении ресурсов и индустрий указывали еще советские ученые: «Ограниченность возможностей... государства активно влиять на размещение хозяйственных объектов проявляется в способах и методах воздействия на локализацию капиталовложений, которые сводятся к созданию благоприятных условий для... частных инвестиций» [4, с. 3]. Современные исследователи сферы услуг также констатируют значимость перехода от наращивания степени государственного участия к повышению эффективности механизма государственной поддержки и регулирования на основе учета мнений прямо или косвенно заинтересованных стейкхолдеров сервисных индустрий [8, 9], которые становятся равноправными с государством (в лице органов местной и региональной власти) субъектами стратегического процесса, т. е. процесса разработки, реализации, контроля и коррекции региональной транзакционной политики.

Дисфункции механизма государственного управления экономическим развитием регионов, находящихся в процессе деиндустриализации и нуждающихся в развитии сервисных и транзакционных индустрий, зачастую возникают вследствие попыток абсолютизации роли одного из альтернативных подходов (административного, рыночноориентированного и интерактивного), а не поиска компромисса между ними. Так, в Великобритании системные сбои в системе управления развитием отдельных старопромышленных регионов начались при активном использовании либеральной, рыночноориентированной стратегии. Однако рынок оказался не в состоянии создать стимулы для перепрофилирования бывших промышленных рабочих, развития сервисных индустрий и преодоления территориальных неравенств [26]. В свою очередь, в старопромышленных регионах России многократно проваливались попытки административными методами вновь добиться промышленного процветания. С аналогичными проблемами сталкиваются регионы во всем мире: традиционные бюрократические подходы к администрированию социально-экономического развития территорий повсеместно демонстрируют свою неэффективность в проведении комплексных, взаимосвязанных, стратегических изменений, направленных на стимулиро-

вание структурных сдвигов и требующих коммуникаций, кооперации, взаимного обучения и сотрудничества региональных регуляторов с многочисленными группами стейкхолдеров [59, р. 2]. Кроме того, индустрии транзакционного сектора (как и, например, креативные индустрии) требуют специфической формы посредничества «в лице» независимых региональных агентств развития, связанного со взаимным переводом «языков» региональных чиновников и транзакционных предпринимателей [45], мышление которых подчинено, соответственно, административно-индустриальной и рыночно-сервисной логике.

Современный подход к регулированию как интерактивному процессу в случае транзакционного сектора предполагает необходимость включенного (т. е. мотивированного, активного, конструктивного и результативного) участия представителей всех групп субъектов (стейкхолдеров) регулируемой системы на всех стадиях стратегического процесса, а сам процесс регулирования рассматривается как принципиально непрерывный, т. е. не предполагающий выработки какого-либо итогового оптимального решения, а, напротив, нацеленный на постоянный поиск более эффективных регулятивных схем, инструментов и механизмов, их экспериментальное внедрение в формате пилотных проектов, анализ результатов экспериментов и корректировку проектов, массовое внедрение инноваций, бенчмаркинг (сбор и изучение) и распространение лучших практик в области регулирования, а также постоянный мониторинг самой системы регулирования и коррекцию ее дисфункций и дефектов. Создание эффективной системы транзакционного регулирования предполагает также разработку своеобразного «меню» регулятивных режимов с разной степенью формальности [49] и использование их для разных типов регулируемых отношений в рамках транзакционного сектора. Сочетание более и менее формализованных подходов, методов и инструментов административного регулирования и саморегулирования является принципиально важным при управляющих воздействиях на такие сложные и нечеткие структуры, как транзакционные индустрии.

Региональные стратегии развития транзакционного сектора являются инструментом преодоления эффекта колеи и формирования новой траектории развития (*path-shaping*) [39]. В условиях постиндустриализации регионы получают многочисленные импульсы активной диверсификации своей экономики под

влиянием новых технологий, новых индустрий и новых моделей развития. Новые виды экономической деятельности, начинающие развиваться на территории региона, зачастую сами формируют (точнее, стимулируют формирование) необходимых работников со специфическими знаниями и навыками, формальные и неформальные институты, цепочки поставок и сети и т. д. [18, р. 34]. Такой эффект в эволюционной экономике получил название констру-

ирования ниши и отражает реалии взаимодействия фирм и бизнес-ландшафтов [7, с. 7–8]. В этой связи важной функцией региональной власти является выявление и создание стимулирующих условий самоорганизации транзакционных фирм в экономическом пространстве региона, что приведет к развитию протокластерных транзакционных сетей и создаст необходимые условия для развития кластерных инициатив.

Список источников

1. Андерссон О. Е. Регионы-ворота мировой экономики // Ворота в глобальную экономику. — М.: ФАЗИС, 2001. — 440 с.
2. Волошина А. Ю. Эволюция пространства мегаэкономики на современном этапе. — Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2013. — 393 с.
3. Горкин А. П. География постиндустриальной промышленности (методология и результаты исследований, 1973–2012 годы). — Смоленск: Ойкумена, 2012. — 348 с.
4. Государственно-монополистический капитализм и размещение производительных сил / отв. ред. Н.Н. Некрасов, В.П. Можин. — М.: Наука, 1984. — 184 с.
5. Динни К. Брендинг территорий. Лучшие мировые практики. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 336 с.
6. Кузич А. Е., Петров В. В. Сетевая природа глобализирующегося мира // Ворота в глобальную экономику. — М.: ФАЗИС, 2001. — 440 с. — С. х-xxiv.
7. Лукина П. О. Стратегии конструирования ниши в ситуациях технологического доминирования (случай Java и Sun Microsystems). — М.: Институт экономики РАН, 2009. — 62 с.
8. Махошева С. А. Государство, его место и роль в развитии современной сферы услуг // Известия КБНЦ РАН. — 2008. — № 6. — С. 52–63.
9. Махошева С. А. Российский рынок услуг: методология исследования, современное состояние и пути развития. — Нальчик: Изд-во КБНЦ РАН, 2008. — 372 с.
10. Минакир П. А. Экономический анализ и измерения в пространстве // Пространственная экономика. — 2014. — № 1. — С. 12–39.
11. Попов Е. В. Институты. — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2015. — 712 с.
12. Флорида Р. Кто твой город? Креативная экономика и выбор места жительства. — М.: Strelka Press, 2014. — 368 с.
13. Фролов Д. П. Многоуровневая иерархия экономического пространства: формирование эволюционной такономии // Пространственная экономика. — 2013. — № 4. — С. 122–150.
14. Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. — СПб.: Изд. дом СПбГУ, 2005. — 702 с.
15. Abler R. F. The Coming of the Transactional City by Jean Gottmann // Annals of the Association of American Geographers. — 1985. — Vol. 75. — No. 3. — P. 450–452.
16. Artz G. M., Kim Y., Orazem P. F. Does Agglomeration Matter Everywhere?: New Firm Location Decisions in Rural and Urban Markets // Journal of Regional Science. — 2016. — Vol. 56. — No. 1. — P. 72–95.
17. Beyers W. B. The service industry research imperative // The Service Industries Journal. — 2012. — Vol. 32. — № 4. — P. 657–682.
18. Boschma R. Towards a theory of regional diversification: combining insights from Evolutionary Economic Geography and Transition Studies / R. Boschma, L. Coenen, K. Frenken, B. Truffer // Regional Studies. — 2017. — Vol. 51. — No. 1. — P. 31–45.
19. Boschma R., Frenken K. The spatial evolution of innovation networks: a proximity perspective // The Handbook of Evolutionary Economic Geography / Ron Boschma, R. Martin (eds.). — Cheltenham: Edward Elgar, 2010. — P. 120–138.
20. Boschma R. A. Proximity and innovation. A critical assessment // Regional Studies. — 2005. — Vol. 39. — No. 1. — P. 61–74.
21. Corey K. E. The Transactional City: a Call for the Research and Policy Attention // Geography Research Forum. — 1984. — Vol. 7. — P. 74–78.
22. Durantón G., Overman H. G. Testing for Localization Using MicroGeographic Data // Review of Economic Studies. — 2005. — Vol. 72. — № 4. 1077–1106.
23. Ellison G., Glaeser E. L. Geographic Concentration in U.S. Manufacturing Industries: A Dartboard Approach // Journal of Political Economy. — 1997. — Vol. 105. — No. 5. — P. 889–927.
24. Engel J. S. Global Clusters of Innovation: Lessons from Silicon Valley // California Management Review. — 2015. — Vol. 57. — No. 2. — P. 36–65.

25. Engel J. S., del-Palacio I. Global networks of clusters of innovation: Accelerating the innovation process // *Business Horizons*. — 2009. — Vol. 52. — No. 5. — P. 493–503.
26. Etherington D., Jones M. The city-region chimera: the political economy of metagovernance failure in Britain // *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*. — 2016. — Vol. 9. — No. 2. — P. 371–389.
27. Faulconbridge J. R. London's and New York's Advertising and Law Clusters and their Networks of Learning: Relational Analyses with a Politics of Scale? // *Urban Studies*. — 2007. — Vol. 44. — No. 9. — P. 1635–1656.
28. Financial Services Clustering and its significance for London. Full Report. — London: Corporation of London, 2003. — 112 p.
29. Gordon I. R., McCann P. Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks? // *Urban Studies*. — 2000. — Vol. 37. — No. 3. — P. 513–532.
30. Gottmann J. *The Coming of the Transactional City*. — Maryland: University of Maryland Institute for Urban Studies, 1983. — 106 p.
31. Harper R. A. Metropolitan Areas as Transactional Centers // *Modern Metropolitan Systems* / C. M. Christian, R. A. Harper (eds.). — Columbus: Charles E. Merrill Publishing Co., 1982. — P. 87–109.
32. Huggins R. Capital, institutions and urban growth systems // *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*. — 2016. — Vol. 9. — No. 2. — P. 443–463.
33. Imakubo K., Soejima Y. The Transaction Network in Japan's Interbank Money Markets // *Monetary and Economic Studies*. — 2010. — Vol. 28. — P. 107–150.
34. *Industrial Clusters and Inter-firm Networks* / Ch. Karlsson, B. Johansson, R. Stough (eds.). — Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2005. — 504 p.
35. Jaeheon J., Sang Ch. J. Structure and Characteristics of Transaction Network in Korean Non-Financial Industries // *Indian Journal of Science and Technology*. — 2016. — Vol. 9. — No. 26. — P. 1–11.
36. Kuzmin E. A., Berdyugina O. N., Karkh D. A. Conceptual Challenges of Observability for Transaction Sector in Economy // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. — 2015. — Vol. 6. — No. 4. — P. 391–402.
37. Lafourcade M., Mion G. Concentration, agglomeration and the size of plants // *Regional Science and Urban Economics*. — 2007. — Vol. 37. — No. 1. — P. 46–68.
38. Malmberg A., Maskell P. The elusive concept of localization economies: towards a knowledge-based theory of spatial clustering // *Environment and Planning A*. — 2002. — Vol. 34. — No. 3. — P. 429–449.
39. Martinelli F., Novy A. Urban and regional trajectories between path-dependency and path-shaping: structures, institutions, discourses and agency in Contemporary Capitalism // *Urban and Regional Development Trajectories in Contemporary Capitalism* / F. Martinelli, F. Moulaert, A. Novy (eds.). — New York: Routledge, 2013. — 360 p.
40. Maurel F., S'edillot B. A measure of the geographic concentration in french manufacturing industries // *Regional Science and Urban Economics*. — 1999. — Vol. 29. — No. 5. — P. 575–604.
41. Meliciani V., Savona M. The determinants of regional specialisation in business services: agglomeration economies, vertical linkages and innovation // *Journal of Economic Geography*. — 2015. — Vol. 15. — No. 2. — P. 387–416.
42. Montagna M., Lux T. Hubs and resilience: towards more realistic models of the interbank markets. Kiel Working Paper № 1826. — Kiel, 2013. — 24 p.
43. Nilakantan R., Iyengar D. Beyond Size: The Rise in Power of the Transaction Sector in India Post-Liberalization // *Transition Studies Review*. — 2015. — Vol. 22. — No. 2. — P. 3–19.
44. Nolan Ch., Trew A. W. Transaction costs and institutions: investments in exchange // *The B. E. Journal of Theoretical Economics*. — 2015. — Vol. 15. — No. 2. — P. 391–432.
45. O'Connor J., Gu X. Developing a Creative Cluster in a Postindustrial City: CIDS and Manchester // *The Information Society: An International Journal*. — 2010. — Vol. 26. — No. 2. — P. 124–136.
46. Okubo T., Ono Y., Saito Y. U. Roles of Wholesalers in Transaction Networks. RIETI Discussion Paper Series 14-E-059. — 2015. — 30 p. [Electronic resource]. URL: <http://www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/14e059.pdf>. (date of access: 26.01.2017).
47. Pandit N. R., Cook G. A. S., Swann P. G. M. The Dynamics of Industrial Clustering in British Financial Services // *The Service Industries Journal*. — 2001. — Vol. 21. — No. 4. — P. 33–61.
48. Pratt A. C. Microclustering of the media industries in London // *Media Clusters* / C. Karlsson, R. G. Picard (eds.). — Cheltenham, Edward Elgar, 2011. — P. 120–135.
49. Richman B. D., Boerner C. A Transaction Cost Economizing Approach to Regulation: Understanding the NIMBY Problem and Improving Regulatory Responses // *Yale Journal on Regulation*. — 2006. — Vol. 23. — No. 1. — P. 29–76.
50. Rodriguez M., Camacho J. A. The geography of public services employment in Europe: concentration or dispersion? // *The Service Industries Journal*. — 2008. — Vol. 28. — No. 3. — P. 325–335.
51. Stein R. Besondere und allgemeine metropolitane Spezialisierungen in Berlin: Kultur und Wissenschaft, Koordination und Transaktion // *Raumforschung und Raumordnung*. — 2009. — No. 4. — S. 287–299.
52. Stein R. Economic Specialisation in Metropolitan Areas Revisited: Transactional Occupations in Hamburg, Germany // *Urban Studies*. — 2003. — Vol. 40. — No. 11. — P. 2187–2205.
53. Stein R. Producer Services, Transaction Activities, and Cities: Rethinking Occupational Categories in Economic Geography // *European Planning Studies*. — 2002. — Vol. 10. — No. 6. — P. 723–743.

54. *Strom P.* Service Research and Economic Geography // Handbook of Service Business: Management, Marketing, Innovation and Internationalisation / J. R. Bryson, P. W. Daniels (eds.). — Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2015. — 464 p.
55. *Taylor P. J., Derudder B., Hoyler M.* Benchmarking Dublin: Dialogue on Dublin's Position in the World City Network. — Loughborough: GaWC, 2010. — 37 p.
56. *Terstriep J., Lüthje C.* Do Cluster as Open Innovation Systems Enhance Firms' Innovation Performance? — 2009. — 23 p. [Electronic resource]. URL: <http://www.iat.eu/aktuell/veroeff/2012/terst01.pdf> (date of access: 15.12.2016).
57. *Tether B. S., Li Q. Ch., Mina A.* Knowledge-bases, places, spatial configurations and the performance of knowledge-intensive professional service firms // Journal of Economic Geography. — 2012. — Vol. 12. — No. 5. — P. 969–1001.
58. The Handbook of Evolutionary Economic Geography / R. Boschma, R. Martin (eds.). — Cheltenham: Edward Elgar, 2010. — 559 p.
59. *Turok I.* Global reversal, regional revival? / I. Turok, D. Bailey, J. Clark, J. Du, U. Fratesi et. al. // Regional Studies. — 2017. — Vol. 51. — No. 1. — P. 1–8.
60. *Wallis J. J., North D.* Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 // Long-Term Factors in American Economic Growth / S. L. Engerman, R. E. Gallman (eds.). — Chicago: University of Chicago Press, 1986. — P. 95–162.