

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ РАН

**ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ
КЛАСТЕРЫ
КАК ИНСТРУМЕНТ РОСТА
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
РЕГИОНА**

Вологда
2009

Тамара Ускова

**Производственные кластеры
как инструмент роста
конкурентоспособности региона**

«ИСЭРТ РАН»

2010

Ускова Т. В.

Производственные кластеры как инструмент роста
конкурентоспособности региона / Т. В. Ускова — «ИСЭРТ РАН»,
2010

[В книгу проведен анализ теоретических аспектов
понятий региональной конкуренции и конкурентоспособности, определены
и проанализированы методологические подходы к оценке региональной
конкурентоспособности, проведена оценка конкурентоспособности
Вологодской области среди регионов СЗФО, рассмотрены пути повышения
конкурентоспособности региона. Особое внимание уделено анализу
формирования и развития региональных форм территориальной
организации производства – кластеров, являющихся инструментом роста
конкурентоспособности региональной экономики. Книга представляет
научный интерес для исследователей и экспертов в области региональной
экономики и управления, специалистов в сфере государственного управления,
преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей.](#)

Содержание

Введение	6
Глава 1. Региональная конкуренция и конкурентоспособность: Сущность и экономическое содержание	9
1.1. Понятие и факторы региональной конкуренции и конкурентоспособности	9
1.2. Методики оценки конкурентоспособности региона	17
1.3. Механизм и направления повышения конкурентоспособности региональной экономики	35
Конец ознакомительного фрагмента.	48

**Т. В. Ускова, А. С. Барабанов,
Л. Г. Иогман, О. И. Попова, В. В. Ильин**
**Производственные кластеры
как инструмент роста
конкурентоспособности региона**

© ИСЭРТ РАН, 2010

© Ускова Т. В., Барабанов А. С., Попова О. И., Иогман Л. Г., Ильин В. В., 2010

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

Введение

Производительность труда – ключевой показатель, отражающий конкурентоспособность национальной экономики. Все исследования, проводившиеся в мире за последние 20 лет, показывают, что главное средство наращивания производительности – это рост эффективности бизнес-процессов и оптимизация персонала. Важную роль играют конкурентная среда и общий уровень развития экономики. Технические средства производства занимают третью строчку.

Низкий уровень производительности труда по сравнению с ведущими экономиками мира демонстрирует Россия. Возьмем для примера автомобильную отрасль. На АвтоВАЗе 107 тыс. рабочих в успешном 2007 году произвели товарной продукции на 6,1 млрд. долл. США, собрав 734 000 машин. С тем же по численности коллективом немецкая BMW выпустила 1,54 млн. автомобилей, выручив 78,9 млрд. долл. И даже чешская Skoda с 28 000 работников произвела в 2007 году машин на 16,2 млрд. долл.¹

Значительно ниже, чем в странах ЕС, средний уровень производительности в таких ключевых отраслях отечественной экономики, как добыча полезных ископаемых – 80 %; производство пищевых продуктов – 83 %; химическое производство – 88 %, строительство – 89 %; машиностроение – 84 %; торговля – 81 %, производство кокса и нефтепродуктов – 82 %. Говоря о низкой производительности труда, нужно иметь в виду, что в последние семь лет зарплата россиян увеличивалась, опережая рост ВВП, в среднем на 8 % в год (главным образом – за счет перераспределения экспортных доходов). Поэтому не удивительно, что доля валовой прибыли в ВВП постоянно снижается (2001 г. – 41,3 %, 2004 г. – 37,2 %, 2007 г. – 35 %, 2008 г. – 34,2 %). Это сказывается на объемах инвестиций в основные фонды, техническом перевооружении производства и инновациях.

Экономический прогресс в нашей стране, охватывающей огромную территорию, невозможен без ускорения экономического и социального развития регионов. Причем на современном этапе необходимо не формальное, а фактическое равноправие субъектов РФ, равноправие, позволяющее каждому региону иметь достаточные ресурсы для обеспечения достойных условий жизни граждан и комплексного развития, устойчивого положения на конкурентном рынке.

Конкурентоспособность региона следует рассматривать не только с точки зрения соперничества между регионами, но и с точки зрения их сотрудничества. Наличие у региона новой технологии, новой продукции, новой идеи, в получении которых могут быть заинтересованы другие регионы, служит свидетельством его конкурентоспособности. При этом большое значение имеет способность региона налаживать отношения с другими регионами внутри страны и на международном уровне, которая является его уникальной компетенцией.

Факторы, обеспечивающие рост конкурентоспособности региона, рассматриваются современными учеными и специалистами с трех точек зрения: кластерного подхода, создания инновационной системы и поступательного развития предпринимательства.

В соответствии с кластерной концепцией конкурентоспособность определенного региона зависит от наличия кластера взаимосвязанных отраслей. Кластеры – сконцентрированные по географическому принципу группы взаимосвязанных предприятий, специализированных поставщиков услуг, а также связанные с их деятельностью некоммерческие организации и учреждения в определенных областях, конкурирующие, но вместе с тем и дополняющие друг друга². Именно кластеры создают критическую массу, необходимую для конкурентного успеха

¹ Ежегодный экономический доклад общероссийской общественной организации «Деловая Россия» // Материалы ежегодного бизнес-форума предприятий реального сектора, г. Москва, 1 июля 2009 г.

² Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики [Электронный ресурс] / М. Портер, К. Кетелс, М. Дельгадо, Р. Брайден. – Режим доступа: <http://www.csr.ru/news/original/1324.stm>

в определенных отраслях. Поэтому одна из задач в системе повышения конкурентоспособности региона – выявить потенциал кластеризации.

Вторую группу взглядов объединяет связывание конкурентоспособности региона с наличием инновационной системы. Разработка и реализация инноваций включает в себя отношения научно-исследовательских организаций с предприятиями-производителями, формирование инновационных структур, таких как бизнес-инкубаторы, технопарки, тренинг-центры. Накопление знаний и создание институтов, способствующих нововведениям, повышает жизнеспособность регионов.

Третья группа факторов, связанная с условиями и темпами развития предпринимательства, включает в себя следующие экономико-географические положения: имидж региона, черты и элементы, объединенные с ментальными характеристиками людей, их поведением, эффективностью взаимодействия и другими институтами конкурентоспособности.

К примеру, увеличиваются возможности использования отдельными регионами экономико-географического положения для создания конкурентных преимуществ путем формирования транспортных коридоров. В качестве локального преимущества здесь может быть использован доступ к товарному потоку и обеспечению услуг по транзиту товаров.

В качестве отдельного фактора выделяют имидж региона, его репутацию. Регион как специфический товар также является объектом выбора целевых потребителей: инвесторов (как места размещения капитала), бизнесменов (как места размещения торговых и производственных операций), жителей (как места жительства), работников (как места работы), руководящих деятелей (как места проведения деловых и политических мероприятий), туристов и т. д. Имидж региона может оказывать как стимулирующее, так и тормозящее воздействие на поведение целевых потребителей. Управление имиджем способствует повышению конкурентоспособности региона.

Особая роль и место в деятельности по повышению конкурентоспособности региона отводится территориальному маркетингу. Основными функциями маркетинга в области конкурентоспособности являются:

- привлечение в регион новых предприятий и инвесторов из других регионов и стран;
- создание благоприятной среды для развития малого и среднего бизнеса;
- привлечение в регион новых потребителей товаров и услуг;
- усиление известности и положительного имиджа региона в стране и за рубежом;
- осуществление внутреннего маркетинга, направленного на формирование корпоративной культуры региона, системы ценностей, идентификацию территории, ее жителей и хозяйствующих субъектов, развитие социального капитала региона.

Для анализа уровня конкурентоспособности весьма важно выделить факторы, которые характеризуют конкурентный успех и накопленный потенциал конкурентных преимуществ с точки зрения основных источников этих преимуществ – инвестиционных, инфраструктурных, инновационных, информационных, институциональных.

Определение оценки конкурентоспособности регионов, как правило, исходит из предположения о том, что ключевыми составляющими конкурентоспособности в следующие десятилетия будут, во-первых, финансовые возможности региона, создаваемые за счет притока новых инвестиций (инвестиционный потенциал), и, во-вторых, качество социальной среды и квалификация трудовых ресурсов (человеческий капитал)³. Другие актуальные вопросы повышения конкурентоспособности региона в настоящей книге рассмотрены как в теоретико-методологическом, так и практическом плане на основе трудов отечественных и зарубежных ученых,

³ Информационно-аналитические материалы рабочей группы по вопросам работы органов государственной власти субъектов Российской Федерации по привлечению инвестиций для экономического развития регионов. – Новосибирский полиграфкомбинат, 2007.

широкого использования официальной статистической отчетности, методов социологического измерения экономических и социальных процессов.

Глава 1. Региональная конкуренция и конкурентоспособность: Сущность и экономическое содержание

1.1. Понятие и факторы региональной конкуренции и конкурентоспособности

Глобальные мировые процессы, активизировавшиеся на рубеже веков, отражаются и на конкурентных процессах. Конкуренция как центральный механизм рыночной экономики распространяется на разные уровни иерархии экономической системы – микро-, мезо-, макро- и мегауровни. В последнее время заметно усиливается внимание к межстрановому аспекту конкуренции, что проявляется в различной системе рейтингов стран. Международные организации регулярно ведут сравнение стран по разным параметрам: конкурентоспособности, технологическому развитию, развитию человеческого потенциала, информационному развитию, степени готовности к сетевому миру и др.

В рейтинге стран по индексу конкурентоспособности в 2008 г. Россия занимала только 58 позицию⁴. Чтобы страна как единое целое смогла в обозримом будущем претендовать на достойное место в мировой экономике, именно регионам предстоит сыграть роль локомотивов в решении задачи повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Конкуренция регионов является относительно новым объектом анализа. В традиционной регионалистике проблема межрегиональной конкуренции представлена весьма ограниченно. До начала процесса либерализации в России регион не выступал как самостоятельный субъект хозяйствования. Соответственно, региональная экономика не рассматривала регион в качестве субъекта экономических отношений, носителя особых интересов, отличных от интересов других регионов и страны в целом.

Однако развитие процессов глобализации и информатизации изменили положение и роль региона в национальной экономике. Более того, эти процессы коренным образом изменили роль отдельного региона в мировой экономике. Регион постепенно становится не только самостоятельно действующим экономическим агентом, но и одним из ведущих участников мировых конкурентных процессов.

Регион – административно-территориальное образование, имеющее четко очерченные административные границы, в пределах которых воспроизводятся социальные и экономические процессы обеспечения жизни населения, обусловленные местом региона в системе территориального и общественного разделения труда.

Положение и роль региона оказываются зависимыми не только от макроэкономических условий или возможностей самих регионов, но и от его географического положения, расстановки конкурентных сил, механизмов конкурентного взаимодействия регионов и позиций региона в этом взаимодействии. Инструментария сформировавшейся региональной экономики уже недостаточно для анализа региональных проблем, а традиционный конкурентный анализ не рассматривает регионы в качестве субъектов конкуренции.

Поэтому необходимо выделение основных теоретических подходов к межрегиональной конкуренции.

⁴ См.: Дорогов В. А. Анализ возможностей использования рейтингов конкурентоспособности WEF и IMD для выработки рекомендаций в сфере экономической политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.hse.ru/temp/2006/files/20060404-06/20060405_mironov.doc

Так, М. Портер полагает, что конкуренция между регионами является следствием конкуренции фирм⁵. Главным результатом исследований Портера стало создание ромба конкурентных преимуществ, которые определяют конкурентоспособность (рис. 1.1).

В состав ромба входят 4 детерминанты конкурентных преимуществ:

- 1) условия для факторов производства;
- 2) состояние спроса;
- 3) родственные и поддерживающие отрасли;
- 4) устойчивая стратегия, структура и соперничество.

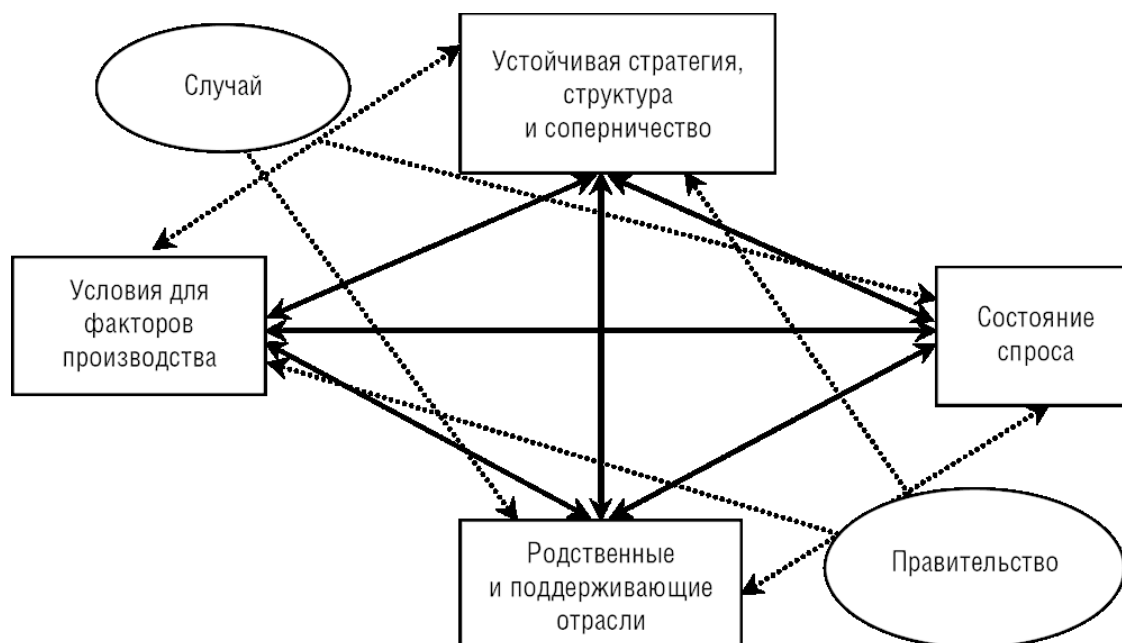


Рис. 1.1. Ромб конкурентных преимуществ (М. Портер) [Porter, 1990, p. 127]

На четыре детерминанты в ромбе конкурентных преимуществ влияют 2 независимые силы: правительство и случай.

Условия для факторов производства. Портер, отрицая постулаты классической экономической теории, согласно которой труд, земля, природные ресурсы, капитал и позднее добавленная в этот список инфраструктура определяют товарооборот, утверждает, что регион будет экспортировать те товары, при производстве которых он максимально использует избыточные факторы. Регион не наследует, а создает наиболее важные факторы производства – научно-техническую базу и квалифицированную рабочую силу. Нехватка факторов производства только стимулирует развитие некоторых территорий.

Состояние спроса. Регион получает конкурентное преимущество в тех отраслях, в которых внутренний спрос обеспечивает его компаниям более ясное и более раннее представление о возникновении потребностей покупателей и в которых требовательные покупатели осуществляют давление на компании. Это вынуждает их внедрять инновации быстрее и, таким образом, получать более утонченные конкурентные преимущества, чем предприятия других регионов.

Родственные и поддерживающие отрасли. Доказано, что наиболее конкурентоспособные отрасли развивались не в одиночку, а во взаимодействии с рядом родственных отраслей, благодаря чему развивался контакт между деловыми кругами, что ускоряет процесс изобретения и внедрения инноваций в регионах.

⁵ Портер Майкл Э. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2006. – С. 38–41.

Устойчивая стратегия, структура и соперничество. Для каждого региона должна быть выработана четкая концепция развития, которая должна базироваться на создании инноваций, и гибкая система управления, основанная на исторически сформировавшихся в регионах ценностях.

Правительство, по Портеру, играет ведущую роль в создании конкурентных преимуществ регионов. «Адекватная роль правительства состоит в том, чтобы оно выступало в роли катализатора и искателя нового; оно должно вдохновлять – или подталкивать – компании к повышению своих стремлений и достижений к более высоким уровням конкуренции. Ведущая к успеху политика правительства – это та политика, которая создает среду, в которой компании могут достигать конкурентных преимуществ, – а не та, при которой правительство непосредственно вмешивается в сам процесс».

Случай также играет немаловажную роль в определении региональной конкурентоспособности, причем этим фактором практически невозможно управлять.

Л. Бадд рассматривает территориальную конкуренцию в двух аспектах: с одной стороны, существует конкуренция между определенными видами деятельности или рынками, которые действуют на территории регионов (локализационная экономика), с другой стороны, – конкуренция между характеристиками регионов и их социальным капиталом, например инфраструктурой, квалифицированными кадрами⁶.

Наиболее полно межрегиональная конкуренция описана в экономической теории федерализма (так называемая «новая теория федерализма»). В работах С. Ревенко конкуренция между регионами рассматривается как конкуренция между властями регионов за мобильные факторы производства – труд, капитал, инвестиции – с помощью налоговой политики или развития инфраструктуры региона⁷.

Конкуренцию территорий в целом можно определить как соревнование между регионами в их стремлении завоевать различные целевые группы потребителей местных ресурсов и условия жизнедеятельности.

Исследование показало, что в условиях интеграции в мировую экономику регионы вынуждены все более активно конкурировать между собой в борьбе:

- за средства федерального бюджета (размещение крупных федеральных объектов инфраструктуры, крупные промышленные проекты, технопарки, ОЭЗ);
- инвесторов (отечественные и зарубежные компании);
- штаб-квартиры и филиалы корпораций;
- малый бизнес (физические и юридические лица);
- туристов;
- проведение мероприятий (регионального, российского, международного уровня);
- потенциальных жителей;
- квалифицированную рабочую силу;
- покрытие растущего уровня потребностей населения в качестве коммунальных услуг и качестве жизни.

Следует также отметить, что конкуренция включает в себя еще и соревнование между политической, законодательной, экономической, социальной, экологической и культурной системами и стратегиями регионов, однако процесс развития конкуренции регионов сопровождают как позитивные, так и негативные последствия, что обуславливает усиление одних регионов и ослабление других.

⁶ Budd L. Territorial Competition and Globalization: Scylla and Charybdis of European Cities // Urban Studies. – 1998. – Vol. 35. – P. 663–685.

⁷ Ревенко С. С. Конкурентен ли российский федерализм? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nes.ru/russian/research/abstracts/2001/Revenko-r.htm

Кроме того, исследованием выявлено, что направления конкуренции характеризуют определенный параметр развития и действие региональных властей в данной сфере, в центре каждого направления можно выделить предмет конкуренции в широком смысле этого понятия.

Все рассмотренные направления конкуренции регионов можно условно подразделить на три группы (рис. 1.2).

Актуальность рассмотренных направлений дифференцируется, с одной стороны, по странам и макрорегионам мира в зависимости от исторических, географических, демографических и других особенностей и ресурсных потенциалов конкретного региона. С другой стороны, она неоднозначна во временном горизонте.

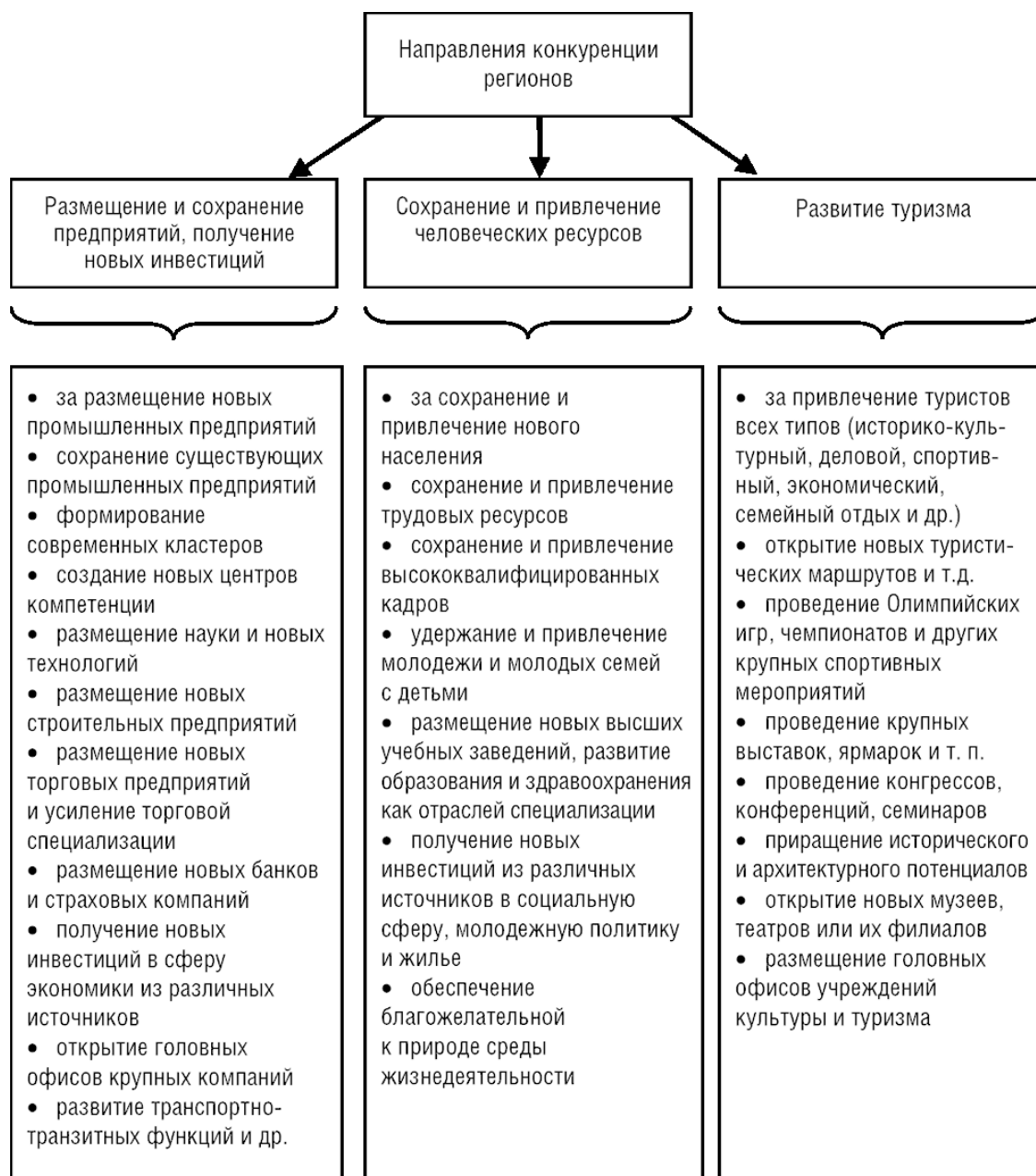


Рис. 1.2. Направления конкуренции регионов

Таким образом, на определенной стадии развития общих процессов глобализации и интеграции с учетом специфики места и времени можно сформулировать специфические осо-

бенности рассмотренных направлений конкуренции регионов применительно к различным частям мира и этапам их развития.

В качестве наиболее актуальных для современного этапа развития сфер, в которых наблюдается конкуренция между регионами России, выступают следующие:

- получение субвенций, кредитов фондов и других финансовых ресурсов из федерального бюджета;
- получение законодательных, налоговых льгот типа «свободной экономической зоны» для уменьшения отчислений в государственный или региональный бюджет;
- сохранение оборонных предприятий и государственных организаций в городе или регионе;
- получение государственных заказов для предприятий региона;
- получение средств в счет погашения задолженности перед предприятиями региона из бюджета или от крупных потребителей;
- привлечение инвестиций для частных предприятий;
- получение иностранных кредитов и безвозмездных грантов на региональное развитие;
- развитие в регионе различных транзитных коммуникаций и усиление транспортных грузопотоков;
- создание таможенных пунктов;
- привлечение туристов.

В то же время отметим ряд сфер, в которых конкуренция российских регионов пока недостаточно развита, что не соответствует основным тенденциям усиления межрегиональной конкуренции в развитых странах. В рассматриваемых ниже сферах в ближайшее время, несомненно, будут наблюдаться серьезные изменения:

- привлечение нового населения, особенно высококвалифицированных кадров, молодежи;
- создание или привлечение образовательных и научных организаций;
- перемещение в регионы федеральных управленческих структур;
- привлечение банковского капитала;
- создание центров телекоммуникаций, информатики, логистики, центров компетенции, современных кластеров экономики.

В современной России регионы конкурируют на нескольких уровнях:

- в пределах одного федерального округа;
- в пределах большого экономического пространства (Урал, Сибирь, Дальний Восток);
- в пределах России (общий перечень регионов субъектов России);
- в приграничных территориях с регионами соседних стран.

Имеется также связь между поведением региональных правительств и движением факторов, которые, согласно экономической теории федерализма, являются предметом конкурентных интересов. Для рассмотрения этого вопроса выделим следующие виды межрегиональной конкуренции.

Вертикальная конкуренция – это конкуренция между разными уровнями власти – центральной и региональной, областной и муниципальной – за объем властных полномочий, за большую долю перераспределяемых ресурсов.

Горизонтальная конкуренция осуществляется между регионами одного ранга, например между областями, между городами, между муниципалитетами, за доступ к ресурсам и привлечение мобильных ресурсов.

Факторами (инструментами) вертикальной конкуренции могут служить трансферты, субсидии, налоговые и неналоговые доходы; горизонтальной – миграция, иностранные и внутренние инвестиции.

Развитие межрегиональной конкуренции может идти по двум направлениям:

1. Выявление пассивной конкуренции между регионами. Поведение населения, в частности миграция, может отражать не действия властей, а экономические различия между регионами, которые лишь частично зависят от действий региональных правительств.

2. Наличие активной конкуренции может быть констатируемо при выявлении связи между действиями властей (налоги, предоставление общественных благ, законодательные нормы) и количеством мобильных ресурсов (трансферты в вертикальной конкуренции; жители, предприятия и инвесторы – в горизонтальной). В данном случае необходимо подтвердить предположение о том, что большая самостоятельность дает возможность привлекать мобильные ресурсы. Фактически это означает, что региональные правительства конкурируют за бюджетную децентрализацию, которая позволяет увеличивать финансовые ресурсы.

Конкуренция за горизонтальные факторы происходит, прежде всего, на основе стандартов действий власти, которые складываются в зависимости от результатов, достигнутых в других регионах. Региональные власти находятся в условиях потенциальной конкуренции, и забота о назначении вынуждает соблюдать установленные стандарты. Это согласуется с политологическими подходами, в которых политика используется как инструмент получения и сохранения власти.

Кроме того, в спектр горизонтальной конкуренции следует включить и законодательную конкуренцию. Имеет место и конкуренция за рабочую силу, престижных жителей, туристов. Необходимо учитывать возможности регионов в горизонтальной конкуренции, которые зависят от типа рыночной структуры.

Фактически вертикальная конкуренция выражается в своего рода торге с федеральным правительством за контроль над ресурсами и властные полномочия. В силу этого можно выделить положительную и отрицательную стороны вертикальной конкуренции. Положительная сторона состоит в развитии конкурентных начал, реализации возможностей экспериментирования и отбора лучших образцов для воспроизведения (бенчмаркинг), ограничения монопольного положения центра при определении экономической политики. Отрицательная сторона вертикальной конкуренции заключается в формировании тенденций вытеснения конституционных норм договорным правом, в ущемлении интересов одних регионов за счет предоставления особых условий или льготных режимов другим⁸.

Объектом горизонтальной конкуренции являются экономические ресурсы, прежде всего инвестиции, рабочая сила, объекты собственности. Регионы конкурируют также за материальные активы, например за жителей с престижным статусом, которые создают имидж региону. Позитивом горизонтальной конкуренции выступает поиск внутренних источников и создание стимулов к развитию регионов, расширение и совершенствование инфраструктуры регионов, стимулирование привлечения инвестиций. Например, в ряде регионов были приняты законы об иностранных инвестициях (Санкт-Петербург, Москва, Нижегородская, Ростовская области), разработаны нормативно-правовые акты о привлечении иностранных инвестиций, освобождающие инвесторов от уплаты местных налогов на период полной окупаемости проектов.

Способы конкуренции, применяемые при вертикальной конкуренции, можно разделить на финансовые и нефинансовые (*табл. 1.1*). Основные финансовые методы – ценовое регулирование и льготирование по налогам⁹.

Выделим типы конкурентного взаимодействия регионов, в частности по характеру взаимодействия:

- сотрудничество (кооперативное взаимодействие);
- амбивалентное поведение – отсутствие взаимодействия, соперничество.

⁸ Полищук Л. Правовые инициативы регионов России // Вестник РПЭИ. – 2004. – № 6. – С. 37–42.

⁹ Коломак Е. Субфедеральная экономическая политика в России: тенденции, закономерности, эффективности. – М., 2000. – С. 28.

Таблица 1.1. Матрица межрегиональной конкуренции

Страна	Ранг GCI 2001 г.	Ранг GCI 2002 г.	Ранг GCI 2003 г.	Ранг GCI 2004 г.	Ранг GCI 2005 г.	Ранг GCI 2006 г.	Ранг GCI 2007 г.	Ранг GCI 2008 г.
США	2	1	2	2	1	6	1	1
Финляндия	1	2	1	1	2	2	6	6
Тайвань	7	3	5	4	8	13	13	14
Сингапур	4	4	6	7	5	5	8	7
Швеция	9	5	3	3	7	3	9	4
Швейцария	15	6	7	8	4	1	4	2
Австрия	5	7	10	14	15	17	18	15
Канада	3	8	16	15	13	16	12	13
Норвегия	6	9	9	6	17	12	17	16
Дания	14	10	4	5	3	4	3	3
...	...	...	...	...	...	...	...	...
Россия	63	64	70	70	53	62	59	51

На наш взгляд, примером кооперативного взаимодействия служит создание ассоциаций городов, областей (ассоциации малых городов, межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия). Соперничество, касающееся, как правило, разграничения предприятий в качестве источников налоговых доходов в бюджеты, актуально и для вертикальной, и для горизонтальной конкуренции.

По степени соперничества можно выделить:

- пассивную конкуренцию – отсутствие законодательных инициатив;
- активную конкуренцию – наличие местных законодательных инициатив;
- агрессивную конкуренцию – создание законодательных актов, противоречащих федеральным законам.

Соответственно, регионы можно охарактеризовать как пассивных, активных или агрессивных участников конкуренции по степени и характеру законодательных инициатив, по активности в межрегиональном или горизонтальном законодательном взаимодействии.

По стратегии конкуренции можно выделить стратегическое взаимодействие и другие виды взаимодействий регионов.

Стратегическое взаимодействие проявляется в борьбе за придание региону статуса особых условий, дающих конкурентные преимущества, – статуса особых зон депрессивных территорий, административного центра федерального округа.

Резюмируя вышеизложенное, можно отметить, что конкуренция регионов является относительно новым объектом анализа. Ее отличие от рыночной конкуренции в том, что регионы как территории не могут физически исчезнуть с конкурентного поля, однако регионы как субъекты Федерации могут потерпеть банкротство с точки зрения эффективности регионального управления, что в дальнейшем найдет проявление в их прогрессирующем отставании.

Конкуренцию территорий в целом можно определить как соревнование между регионами в их стремлении «завоевать» различные целевые группы «потребителей» местных ресурсов и условия жизнедеятельности. Конкуренция может также проявляться как соревнование между политической, законодательной, экономической, социальной, экологической и культурной системами и стратегиями регионов, однако процесс развития конкуренции регионов, имеющий как позитивные, так и негативные последствия, способствует усилению одних регионов и ослаблению других.

Таким образом, роль региональных органов власти состоит в том, чтобы вдохновлять или даже подталкивать компании к росту стремлений, поиску нового, движению к более высоким уровням конкуренции.

В то же время для региональных органов власти возрастает необходимость в оценке конкурентоспособности региональной экономики и поиске механизмов ее повышения.

1.2. Методики оценки конкурентоспособности региона

Исследование современных методов оценки конкурентоспособности регионов позволяет сделать вывод о том, что они во многом основаны на оценке конкурентоспособности стран.

Заметим, что для сравнения конкурентоспособности стран используется индекс оценки глобальной конкурентоспособности (GCI), разработчиком которого является профессор Колумбийского университета Ксавье Сала-и-Мартин (Xavier Sala-i-Martin, Columbia University). Индекс создавался для Всемирного экономического форума и впервые был опубликован в 2004 году¹⁰.

Индекс разработан на основе комбинации общедоступных статистических данных и результатов опросов руководителей компаний, обширных ежегодных исследований, которые проводятся Всемирным экономическим форумом совместно с сетью партнерских организаций – ведущих исследовательских институтов и компаний.

В состав индекса оценки глобальной конкурентоспособности включают 12 слагаемых конкурентоспособности, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Слагаемыми являются: «Качество институтов», «Инфраструктура», «Макроэкономическая стабильность», «Здоровье и начальное образование», «Высшее образование и профессиональная подготовка», «Эффективность рынка товаров и услуг», «Эффективность рынка труда», «Развитость финансового рынка», «Технологический уровень», «Размер внутреннего рынка», «Конкурентоспособность компаний» и «Инновационный потенциал». В результате расчета индекса определяется ранг страны (табл. 1.2).

Отечественными учеными ведутся активные исследования по разработке методик оценки конкурентоспособности российских регионов, однако единой методики еще не выработано. Поэтому рассматриваемое многогранное понятие может быть определено в различных аспектах в зависимости от решаемых задач. Возможны и различные методы оценки конкурентоспособности регионов, построенные на основе статистических показателей, экспертных оценок, рангов¹¹.

Так, в целях оценки конкурентоспособности российских регионов Институтом региональной политики был разработан индекс IRPEX¹².

Таблица 1.2. Страновые ранги 2001–2008 гг.

¹⁰ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.weforum.org/en/index.htm>

¹¹ Шеховцева Л. С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 35–47.

¹² [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.irpex.ru>

Страна	Ранг GCI 2001 г.	Ранг GCI 2002 г.	Ранг GCI 2003 г.	Ранг GCI 2004 г.	Ранг GCI 2005 г.	Ранг GCI 2006 г.	Ранг GCI 2007 г.	Ранг GCI 2008 г.
США	2	1	2	2	1	6	1	1
Финляндия	1	2	1	1	2	2	6	6
Тайвань	7	3	5	4	8	13	13	14
Сингапур	4	4	6	7	5	5	8	7
Швеция	9	5	3	3	7	3	9	4
Швейцария	15	6	7	8	4	1	4	2
Австрия	5	7	10	14	15	17	18	15
Канада	3	8	16	15	13	16	12	13
Норвегия	6	9	9	6	17	12	17	16
Дания	14	10	4	5	3	4	3	3
...	...	...	...	...	...	...	...	...
Россия	63	64	70	70	53	62	59	51

Индекс IRPEX является трехуровневым рейтингом, включающим рейтинг конкурентоспособности, оценку качества и стабильности развития, а также выявление доминант в профиле конкурентных позиций.

Результаты оценки представляются в виде сложносоставного рейтинга IRPEX, формируемого на основе 130 факторов, включающих объективно и субъективно оцениваемые показатели. Оценка степени влияния каждого из этих факторов на уровень конкурентоспособности проводят эксперты в области регионального развития и конкурентоспособности, представители федеральных ведомств (Министерство экономического развития РФ, Министерство регионального развития РФ, Администрация Президента РФ).

Данная характеристика относится к оценочным показателям, поэтому предполагает наличие субъекта (кто оценивает), объекта (что оценивается), цели (критерии) оценки. Субъектами оценки могут быть органы государственной власти, организации, инвесторы, покупатели и т. п. Объектами оценки являются товар, фирма, организация, регион, страна. Критериями (целями) оценки могут быть положение на рынке, темпы развития, возможность расплачиваться за полученные заемные средства, а также потребительские свойства по отношению к цене товара и др.

Чтобы обеспечить конкурентоспособность, важно знать, какие факторы способствуют ее повышению. Именно они могут стать основой для проведения оценки конкурентоспособности и формирования конкурентных преимуществ региона¹³. Указанные группы факторов, несомненно, могут быть использованы и для оценки конкурентоспособности региональных экономических систем (рис. 1.3).

Ограничивая число факторов в целях выделения критериальной основы оценки конкурентоспособности региона, считаем, что целесообразно взять за основу критерии, характеризующие уровень и качество жизни населения, поскольку они представляют ключевую стратегическую цель социально-экономического развития региона.

¹³ Гринчель Б. М. Оценка конкурентоспособного потенциала регионов Северо-Западного федерального округа // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. – 2007. – № 3. – С. 55–67.

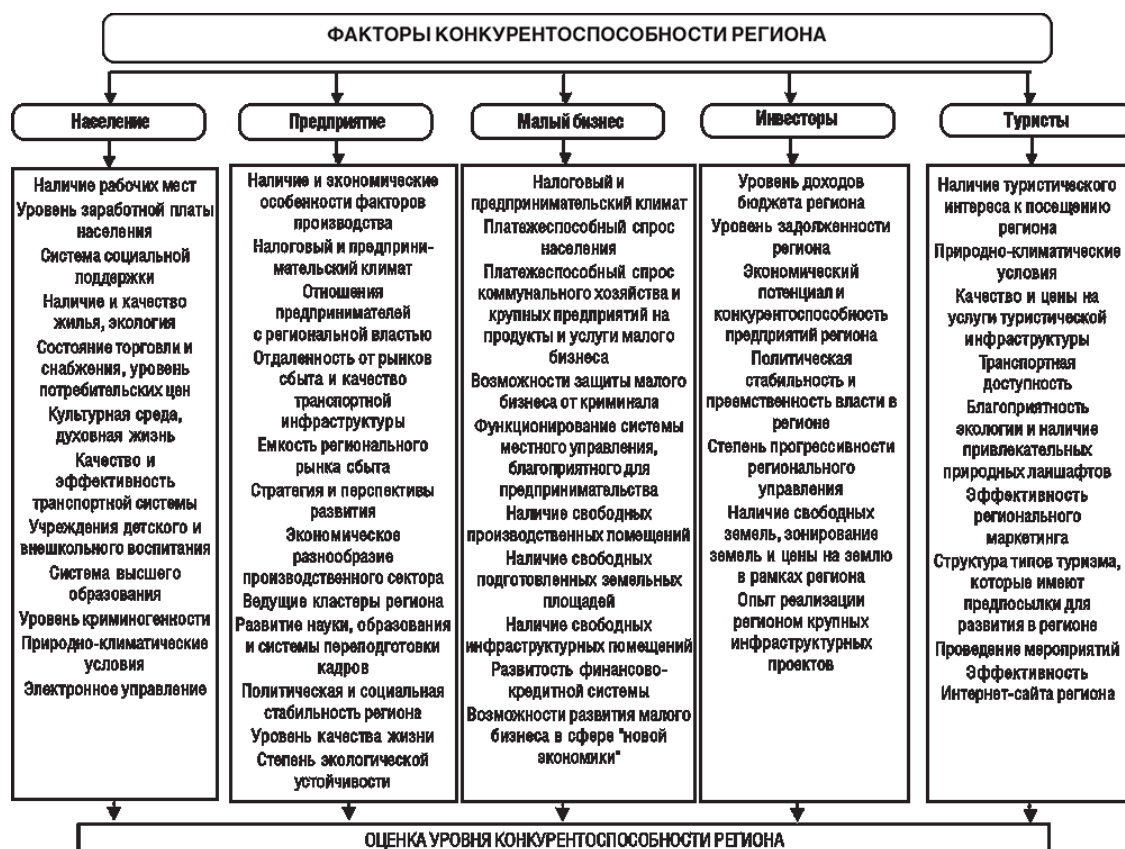


Рис. 1.3. Факторы повышения конкурентоспособности региона

Источник: Гринчель Б. М. Оценка конкурентного потенциала регионов Северо-Запада России // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. – 2007. – № 3. – С. 55–67.

В ходе исследования была выявлена особенность современной региональной экономики – высокая неоднородность экономического пространства. Региональная конкуренция является важнейшим фактором, стимулирующим повышение эффективности национальной экономики.

Поэтому в настоящее время требуется совершенствование методических подходов к оценке конкурентоспособности региональной экономики. Вместе с тем в работах, посвященных проблемам оценки положения регионов России, и по сей день остается нерешенным ряд важных вопросов анализа и прогнозирования конкурентоспособности как одной из интегральных характеристик экономического положения субъектов Федерации и других территориальных образований.

По мнению российских регионалистов Л. И. Ушвицкого и В. Н. Парахиной, под конкурентоспособностью региона следует понимать его способность обеспечить высокий уровень жизни населения и дохода собственников капитала, а также эффективно использовать имеющийся в регионе экономический потенциал при производстве товаров и услуг. Предлагаемая ими концепция оценки конкурентоспособности региона представлена на *рисунке 1.4*.

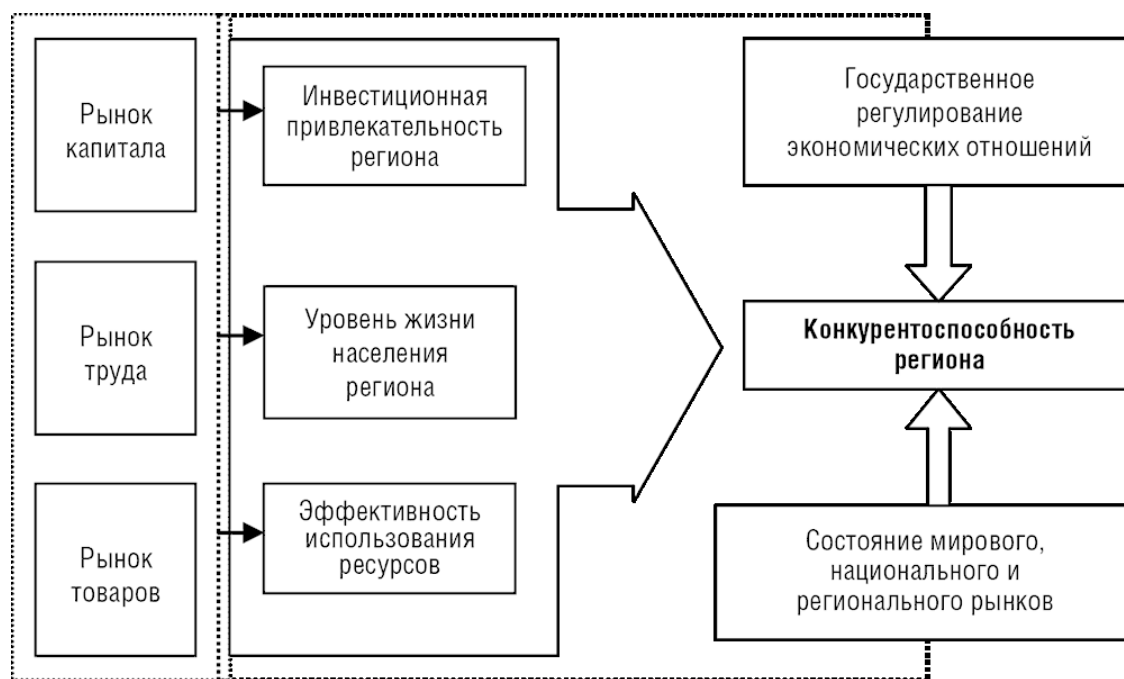


Рис. 1.4. Составляющие конкурентоспособности региона

Интегральный уровень конкурентоспособности региона является относительным показателем (коэффициентом), а следовательно, он не должен зависеть от размеров территории или численности населения региона. Поэтому все частные признаки конкурентоспособности включаются в расчет интегральных (сводных) значений с единицами измерения, выраженными относительными величинами – душевыми, темповыми, долевыми, – а в некоторых случаях, в виде исключения, балльными оценками. В отличие от объемных показателей темповый индикатор мало подвержен межрегиональным различиям в специализации экономики регионов.

Система возможных показателей конкурентоспособности может быть представлена их следующей совокупностью (табл. 1.3).

Интегральный уровень конкурентоспособности, представляющий собой интегральный (сводный) коэффициент, обобщающий данные всех частных показателей, предлагается рассчитывать по формуле средней геометрической:

$$K_{cn} = \sqrt[3]{K_{инi} \cdot K_{урi} \cdot K_{эрi}}$$

На основании того, что региональная конкурентоспособность оценивается тремя группами коэффициентов, для характеристики конкурентного положения региона можно построить матрицу:

1. Уровень эффективности использования ресурсов – уровень жизни.
2. Уровень инвестиционной привлекательности – эффективность использования ресурсов.
3. Уровень инвестиционной привлекательности – уровень жизни.

Выводы, вытекающие из оценки соотношения уровня эффективности использования ресурсов и уровня жизни населения, будут связаны с тем, насколько предприниматели (рабо-

тодатели) и государство заботятся о благосостоянии населения. При этом сразу же выявляются источники его благосостояния и возможности роста при условии переориентации власти или работодателей в сторону недостающих в их деятельности ценностей.

Таблица 1.3. Примерный состав показателей для определения интегрального уровня конкурентоспособности региона

№ п/п	Наименование частных показателей	Ед. изм.
<i>I. Показатели инвестиционной привлекательности и активности региона, $K_{ин}$</i>		
1.	Инвестиции в основной капитал	млн. руб.
2.	Инвестиции на 1 рубль валового регионального продукта	руб.
3.	Индекс физического объема инвестиций	%
4.	Инвестиции в основной капитал на душу населения	тыс. руб./чел.
<i>II. Показатели уровня жизни населения региона, $K_{ур}$</i>		
5.	Обеспеченность населения жильем и/или инвестиции в жилье	м ² /чел.
6.	Средняя заработная плата работников	руб./чел.
7.	Уровень безработицы	%
8.	Величина прожиточного минимума	руб./чел.
9.	Объем платных услуг населению	руб./чел.
10.	Денежные доходы населения региона	руб./чел.
11.	Доля малоимущего населения	%
12.	Число зарегистрированных преступлений на 10 тыс. чел. населения	ед.
<i>III. Показатели наличия и эффективности использования ресурсов региона, $K_{рп}$</i>		
13.	Объем валового регионального продукта	руб./чел.
14.	Темпы изменения объема валового регионального продукта	%
15.	Удельный вес убыточных организаций	%
16.	Объем розничного товарооборота	руб./чел.
17.	Экспорт продукции в дальнее и ближнее зарубежье	долл. США/чел.
18.	Густота автомобильных путей общего пользования	км путей/1000 км ² терр.
Интегральный уровень конкурентоспособности		Интегральный (сводный) коэффициент, обобщающий данные всех частных показателей по формуле средней геометрической

При анализе соотношения инвестиционной привлекательности и эффективности использования ресурсов можно определить, насколько целенаправленно и эффективно развиваются территории. Если эффективное использование ресурсов сопровождается значительными вложениями в основной капитал, то можно сказать, что на территории определены реальные приоритеты и действия осуществляются в соответствии с ними. Если эффективное использование ресурсов не сопровождается инвестициями, это значит, что регион остановился в своем развитии, исчерпав найденные возможности, либо довольствуется тем, что есть, «проедая» капитал. Если же инвестиции не связаны с эффективным использованием ресурсов, то либо эффективность «еще впереди», либо инвестиции вложены неверно. Отсутствие инвестиций и эффективного использования ресурсов означает, вероятнее всего, кризисное состояние. Аналогичные выводы можно получить, сравнивая уровень инвестиционной привлекательности и уровень жизни населения.

Еще более интересную интерпретацию могут получить данные о показателях конкурентоспособности при сведении в единую систему всех трех параметров, разделяя их по уровню оценки – низкая (0) или высокая (1) – в отношении среднего по сравниваемым регионам значения. Эту систему оценки положения региона можно представить в виде *таблицы 1.4*.

Таблица 1.4. Интегральная оценка параметров конкурентоспособности

Группа	Инвестиционная активность и привлекательность, $КК_1$	Уровень жизни, $КК_2$	Эффективность использования ресурсов, $КК_3$	Характеристика группы
1	1	1	1	«Высокоэффективное сбалансированное развитие»
2	1	0	1	«Жизнь и развитие за счет других»
3	1	1	0	«Остановленное развитие или забота о сегодняшнем дне»
4	0	1	1	«Несбалансированное эффективное развитие»
5	1	0	0	«Жизнь за счет других»
6	0	0	1	«Потенциальные территории»
7	0	1	0	«Эксплуатируемые территории»
8	0	0	0	«Кризис»

Данная методика может составить основу оценки конкурентоспособности региона как с точки зрения точной количественной оценки ее параметров, так и с точки зрения качественной характеристики получаемых значений, дающих возможность представить реальные отношения и возможности территорий анализируемого региона.

В. В. Печаткин, С. У. Салихов, В. А. Саблина понимают под конкурентоспособностью региона способность экономики региона стабильно производить и потреблять товары и услуги в условиях конкуренции с товарами и услугами, производимыми в других регионах, при соблюдении экологических стандартов и обеспечении постоянного роста уровня жизни населения¹⁴. Система показателей базируется на данных официальной статистической отчетности и показателях, рассчитанных на ее основе (*табл. 1.5*).

Таблица 1.5. Система показателей для расчета уровня конкурентоспособности

¹⁴ Печаткин В. В., Салихов С. У., Саблина В. А. Рейтинговая оценка конкурентоспособности регионов России / Институт социально-экономических исследований Уфимского НЦ РАН. – Режим доступа: <http://www.anrb.ru/isei/cf2004/d786.htm>

Показатели			
Блок 1. Способность региона производить товары и услуги в условиях конкуренции с другими регионами		Блок 2. Способность региона удовлетворять потребности населения	
У1	ВРП на душу населения, тыс. руб./чел.	У2	Ожидаемая продолжительность жизни, лет
X1	Производительность труда, тыс. руб./чел.	X1	Наличие собственных легковых автомобилей, шт./тыс. чел.
X2	Индекс физического объема ВРП, %	X2	Площадь жилья, приходящаяся на одного чел., кв. м/чел.
X3	Объем промышленного производства на душу населения, тыс. руб./чел.	X3	Численность врачей на 10 тыс. населения, чел.
X4	Объем с/х продукции на душу населения, тыс. руб./чел.	X4	Число больничных коек на 10 тыс. населения, шт./чел.
X5	Объем платных услуг на душу населения тыс. руб./чел.	X5	Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников к площади региона, тыс. т/км ²
X6	Отношение инвестиций в основной капитал к ВРП, %	X6	Удельное использование токсичных отходов от их образования, %
X7	Стоимость основных фондов отраслей экономики на душу населения, тыс. руб./чел.	X7	Доля лесовосстановленной площади в площади региона, %
X8	Уровень износа основных фондов, %	X8	Доля населения региона с доходами ниже прожиточного минимума, %
X9	Отношение экспорта к импорту продукции, %	X9	Отношение среднемесячной начисленной заработной платы к величине прожиточного минимума, %
X10	Отношение экспорта к ВРП, %	X10	Средний размер пенсий относительно величины прожиточного минимума пенсионеров, %
X11	Фондоотдача, %	X11	Средний размер вклада в сберегательном банке относительно величины прожиточного минимума, %
X12	Уровень безработицы, %	X12	Фактическое конечное потребление домашних хозяйств, млн. руб.
X13	Доля расходов на науку в общих расходах бюджета, %	X13	Индекс потребительских цен, %
X14	Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, %	X14	Число преступлений на 100 тыс. населения, шт./чел.
X15	Доля занятых в науке в общей численности населения, %	X15	Преступления несовершеннолетних на 100 тыс. населения, ед./чел.
X16	Доля инновационно активных предприятий в общем числе предприятий	X16	Коэффициент миграционного прироста (убыли) населения
X17	Численность специалистов вузов на 10 тыс. населения, чел.	-	-
X18	Численность студентов вузов на 10 тыс. населения, чел.	-	-

Отбор показателей для оценки конкурентоспособности региона проводится на основе методов многофакторного корреляционно-регрессионного анализа с использованием линейной модели регрессии. В качестве результирующего признака для первого проблемно-содержательного блока выбирается показатель валового регионального продукта в расчете на душу населения, поскольку он в наибольшей степени характеризует способность региона произво-

дить товары и услуги. Для второго блока факторов в качестве результирующего выбирается показатель ожидаемой продолжительности жизни, поскольку он косвенно отражает качество жизни населения. При этом из дальнейших расчетов исключаются те факторы, влияние которых незначительно. Ограничение числа включаемых в рассмотрение факторов-признаков проводится на основе использования аппарата многошагового регрессионного анализа.

Для расчета интегрального показателя конкурентоспособности региона предлагается использовать следующую формулу:

$$Q_j = \sum_{i=1}^h \frac{U_{ij}^{\Pi}}{U_{cp}^{\Pi}} 100 + \sum_{k=1}^k \frac{U_{ij}^k}{U_{cp}^k} 100,$$

где: Q_j – интегральный показатель конкурентоспособности j -го региона;

U_{ij}^{Π} – значение i -го показателя j -го региона, характеризующего способность региона производить товары и услуги в условиях конкуренции;

U_{cp}^{Π} – среднероссийское значение показателей способности регионов производить товары и услуги;

U_{ij}^k – значение i -го показателя j -го региона, характеризующего качество жизни населения;

U_{cp}^k – среднероссийское значение показателей качества жизни населения;

k – число показателей, m – число регионов, i – номер показателя, j – номер региона:

$$1 \leq j \leq m; 1 \leq i \leq 11; 1 \leq k \leq m.$$

Использование данного подхода обусловлено возможностью получения достоверных сведений о вариации показателей. Он подразумевает прямое суммирование значений каждого показателя в разрезе выделенных блоков конкурентоспособности регионов в виде процентной доли по отношению к соответствующим средним по России величинам. Далее на основе полученного интегрального показателя субъекту Российской Федерации присваивается ранг.

В. Е. Андреев под конкурентоспособностью региона понимает его роль и место в экономическом пространстве РФ, способность обеспечить высокий уровень жизни населения и возможность реализовать имеющийся в регионе потенциал (производственный, трудовой, инновационный, ресурсно-сырьевой и др.)¹⁵.

Таким образом, можно построить следующую логическую цепочку: региональный рынок – механизм ценообразования – конкурентоспособность региона (рис. 1.5).

¹⁵ Андреев В. Е. Конкурентоспособность региона и методика ее оценки. – М.: Инфра-М, 2001. – С. 7–12.

Обобщая подходы к проблемам взаимосвязи ценообразования и конкурентоспособности в системе экономических отношений, В. Е. Андреев сформулировал следующую функциональную зависимость:

$$RC = f(Y, P, FP, SP),$$

где RC size = 1 – конкурентоспособность региона;

P – факторы регионального ценообразования (уровень цен по товарным группам, механизм их установления, зависимость от внешних рынков, степень удаленности региона от источников сырья и основных рынков сбыта);

FP – наличие, распределение и функциональная направленность основных факторов производства в регионе (трудовые ресурсы, полезные ископаемые, отраслевая структура капитала);

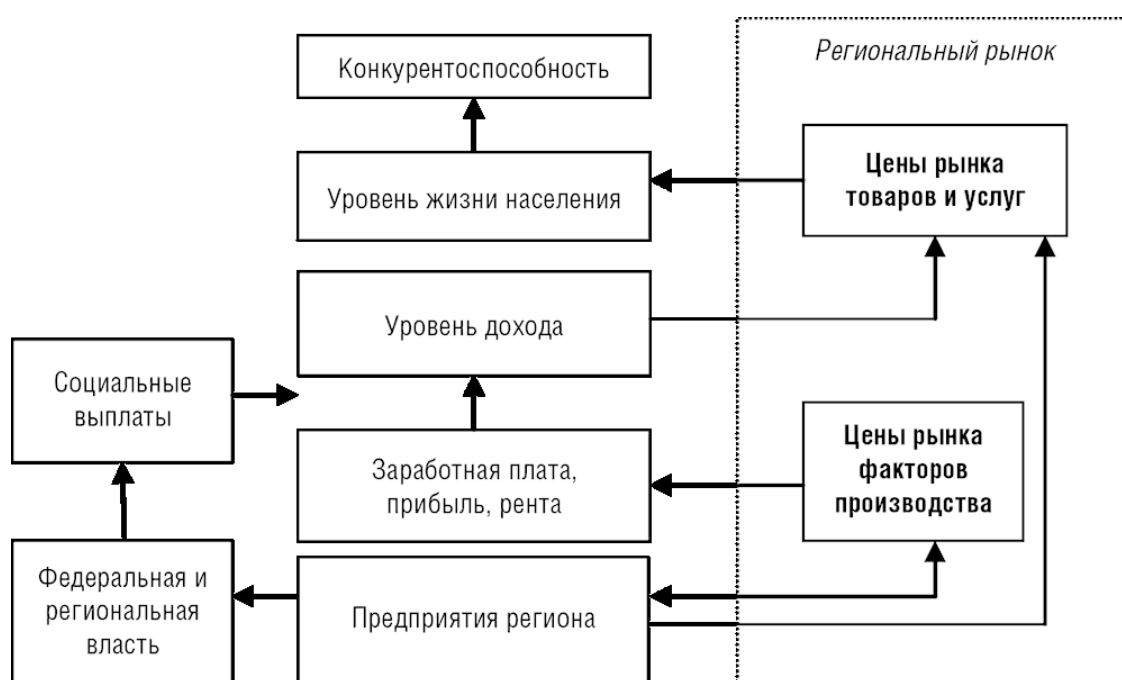


Рис. 1.5. Взаимосвязь конкурентоспособности региона, механизма ценообразования и регионального рынка

Y – уровень жизни населения региона (доходы, их структура и дифференциация, покупательная способность, степень занятости и др.);

SP – социально-политические факторы, характеризующие взаимодействие основных субъектов регионального рынка – администрации, населения, предпринимателей, взаимоотношения с федеральным центром.

Данная функциональная зависимость, являющаяся исходной, в дальнейшем уточняется и дополняется другими факторами.

Чтобы в конечном итоге выйти на критерии конкурентоспособности, необходимо более детально остановиться на анализе регионального рынка, в рамках которого взаимодействуют все перечисленные факторы.

Экономические отношения между субъектами РФ осуществляются либо непосредственно: федеральный центр – региональная власть – предприятие, либо через соответствующие рынки – ресурсов, товаров и услуг, финансовый, внешние рынки других регионов, а также федеральный, мировой.

Каждый субъект РФ имеет свои конкретные интересы, которые им движут при принятии того или иного решения в ходе экономической деятельности. Эти интересы не только не совпадают, но и вступают в противоречие. Все они входят в группу социально-политических факторов (*SP*) рассмотренной выше модели и требуют отдельного анализа, который во многом будет определяться спецификой каждого региона. Теоретическая модель конкурентоспособности региона представлена на рисунке 1.6.

В. Е. Андреев предлагает конкретизировать структуру регионального рынка ценообразующими составляющими и провести анализ экономической модели конкурентоспособности региона, используя такие категории, как «региональный спрос» и «региональное предложение». Это объясняется тем, что необходимо абстрагироваться от различий между отдельными рынками и выявить главные элементы функционирования региональной экономической системы, определяющие ее конкурентоспособность.

Региональный спрос (*RD*) представляет собой сумму всех расходов на конечные товары и услуги, произведенные в региональной экономике. Он отражает связь между объемом совокупного выпуска, на который предъявлен спрос экономическими агентами, и общим уровнем цен.

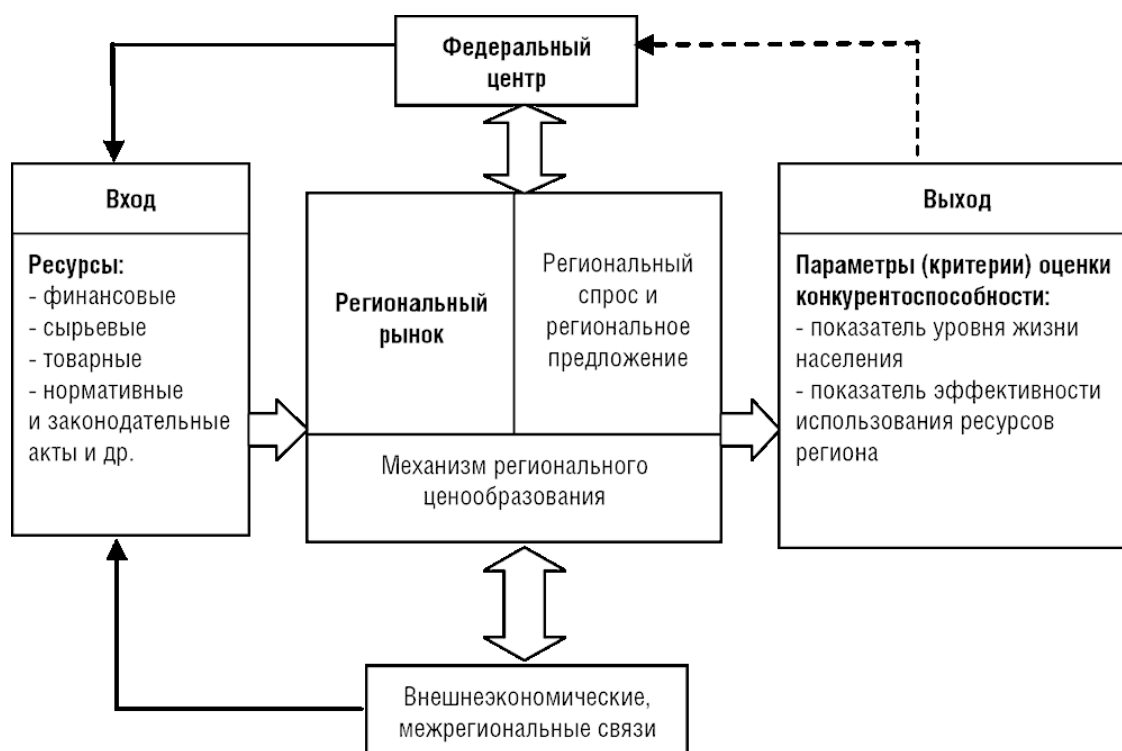


Рис. 1.6. Теоретическая модель конкурентоспособности региона

Региональное предложение (*RS*) показывает уровень наличного реального объема производства при каждом возможном уровне цен.

Таким образом, содержание экономической модели конкурентоспособности региона свидетельствует о сложном и многофакторном характере ее составляющих, что порождает трудности для нахождения комплексного критерия конкурентоспособности региона. Если исходная функциональная зависимость конкурентоспособности региона имела первоначальный вид:

$RC = f(Y, P, FP, SP)$, то после анализа модели «региональный спрос – региональное предложение» ее можно представить как: $RC = f(Y, I)$, то есть факторы ценообразования являются основополагающими как для составляющей доходов $Y = f(PL, P)$, так и косвенно через вели-

чину процентной ставки (R), сберегаемой части доходов (S) для инвестиционной составляющей $size = I > I = f(S, R)$, где $size = I > S = Y - C$, а $R = f(P)$.

Следовательно, комплексный показатель конкурентоспособности региона складывается из двух групп:

$$RC = \begin{cases} Y - \text{показатели уровня жизни;} \\ I - \text{инвестиционная привлекательность региона.} \end{cases}$$

Соответственно они включают:

$Y = PC + G + L$	$I = Ip + Ir + Iq + Q$
PC – покупательная способность доходов населения, руб. G – коэффициент концентрации доходов (коэффициент Джини) L – уровень безработицы, %	Ip – инвестиционный потенциал региона, % Ir – инвестиционный риск, % Iq – реальные объемы инвестиций, млн. руб. Q – число убыточных предприятий в регионе, шт.

Расчет конкурентоспособности региона основывается на ранжировании регионов по численным значениям каждого из частных показателей с определением соответствующего места региона. Затем место, занятое регионом, умножается на весовое значение каждого показателя и все они суммируются. Вес показателя определяется его «влиянием» на всю группу показателей (Y или I). Регион, набравший меньшее количество баллов, считается более конкурентоспособным.

Веса показателей имеют следующие значения (табл. 1.6).

Эффективность механизма регионального ценообразования заключается в достижении равновесия регионального спроса и регионального предложения при условии сохранения высокого уровня жизни населения, обеспечения стабильности функционирования реального сектора экономики, при активной поддержке со стороны региональной власти структурообразующих и конкурентоспособных предприятий региона.

Таблица 1.6. **Веса показателей для модели «региональный спрос – региональное предложение»**

Значение	Характеристика
$PC = 0,5$	В большей степени учитывает взаимосвязь двух рынков – товаров и услуг и труда
$G = 0,3$	Концентрация доходов является следствием функционирования рынка труда и сильно зависит от социальной политики региональной власти
$L = 0,2$	Показатель безработицы имеет существенные погрешности, так как в условиях кризиса не всегда учитывает большую долю скрытой безработицы
$Iq = 0,7$	Объем реальных (как внутренних, так и внешних) инвестиций свидетельствует о действительной инвестиционной привлекательности региона, а следовательно, и об эффективности регионального хозяйствования
$Ip = 0,5$	Инвестиционный потенциал учитывает основные макроэкономические характеристики, насыщенность территории факторами производства и другие показатели
$Ir = 0,4$	Интегральный показатель, рассчитываемый консалтинговым агентством «Эксперт-РА» и учитывающий законодательный, политический, экономический, финансовый, криминальный и экологический риски
$Q = 0,3$	Количество убыточных предприятий говорит об их слабости, в силу различных причин, адаптированности к функционированию в условиях рыночной экономики

В. В. Меркушов под конкурентоспособностью региона понимает его способность обеспечивать производство конкурентоспособных товаров и услуг в условиях эффективного использования факторов производства (экономического потенциала), задействования существующих и создания новых конкурентных преимуществ, сохранения (повышения) уровня жизни при соблюдении международных экологических стандартов (рис. 1.7)¹⁶.

Интегральная оценка конкурентоспособности региона получена на основе трех частных систем показателей (табл. 1.7).

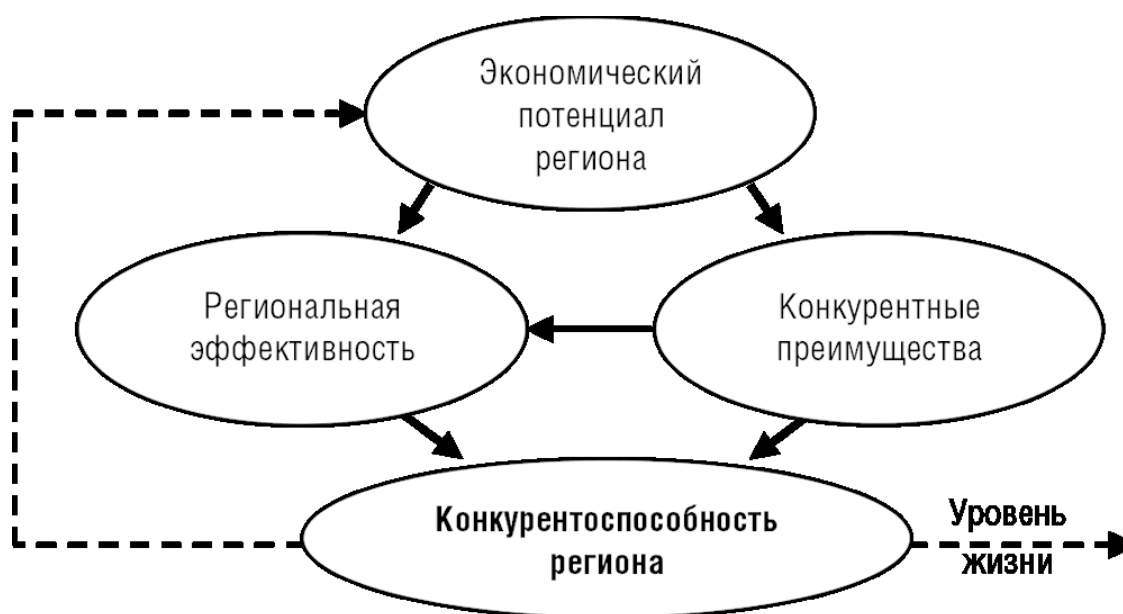


Рис. 1.7. Механизм формирования конкурентоспособности региона

¹⁶ Меркушов В. В. К вопросу об оценке уровня конкурентоспособности региона // Межрегиональные экономические сопоставления. – М., 2004. – С. 24–38.

Для синтеза интегральных показателей экономического потенциала, региональной эффективности, конкурентных преимуществ и непосредственно уровня конкурентоспособности используются непараметрические методы статистического анализа.

Метод относительных разностей предполагает получение оценок по частным показателям при помощи нормирования по формуле (1). То есть превышение значения j -го частного показателя по i -му региону над минимальным значением соотносится с размахом вариации j -го частного показателя по всей совокупности регионов.

$$t_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{j \min}}{x_{j \max} - x_{j \min}} . \quad (1)$$

Значение интегрального коэффициента может быть получено при помощи средней арифметической простой из частных коэффициентов по формуле (2). Значения коэффициента T_i будут принадлежать области (0;1). $T_i = 1$ может быть достигнуто только в случае, если i -ый регион обладает наилучшими значениями по всем частным показателям:

$$T_i = \frac{\sum_{j=1}^n t_{ij}}{n} . \quad (2)$$

Таблица 1.7. Система показателей конкурентоспособности региона

Система показателей экономического потенциала региона	Система показателей региональной эффективности	Система показателей конкурентных преимуществ
Численность экономически активного населения, тыс. чел.	Производство ВРП (ВДС) на 1 занятого в экономике региона, тыс. руб./чел.	Стоимость основных фондов, на 1 занятого в экономике, тыс. руб.
Среднесписочная численность работников, занятых на малых предприятиях, тыс. чел.	Производство ВДС, созданной в промышленности, на 1 занятого в промышленности, тыс. руб./чел.	Уровень годности основных фондов региона, %
Стоимость основных фондов отраслей экономики, млн. руб.	Производство ВРП (ВДС) на 1 рубль стоимости основных фондов региона, руб.	Объем инвестиций в основной капитал, приходящийся на 1 жителя региона, тыс. руб.
Площадь сельскохозяйственных угодий и пашни, тыс. га	Производство ВДС, созданной в промышленности, на 1 рубль стоимости основных фондов промышленности, руб.;	Удельный вес занятых на малых предприятиях в общей численности занятых региона, %
Внутренние затраты на исследования и разработки, тыс. руб.	Затраты заработной платы на 1 рубль ВРП (ВДС), руб.	Удельный вес занятых на предприятиях частной формы собственности в общей численности занятых, %
Сальдированный финансовый результат региона, млн. руб.	Уровень рентабельности реализованной продукции (работ, услуг) организаций промышленности, %	Густота ж/д путей, км путей на 10 тыс. км ² территории
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.		Густота автомобильных дорог, км на 1 тыс. км ² территории
Валовой региональный продукт, млн. руб.		Среднегодовая урожайность зерновых культур за последние 5 лет, ц/га
Примечание: ВРП (ВДС) – валовой региональный продукт (валовая добавленная стоимость).		

Метод «Паттерн» позволяет получить оценки по частным показателям при помощи соотнесения фактических значений с наилучшими по формуле (3). Величина интегрального коэффициента определяется по формуле (2).

$$t_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{max}} \quad (3)$$

Использование метода относительных разностей и метода «Паттерн» предполагает наложение ограничения положительности исходных значений частных показателей.

Для целей определения уровней конкурентоспособности регионов, на наш взгляд, предпочтительным является использование метода «Паттерн», поскольку метод относительных раз-

ностей обладает свойством, снижающим его информативность, а именно: значение коэффициента t_{ij} для региона с наихудшим значением x_{ij} будет равно нулю.

При помощи метода «Паттерн» были произведены также расчеты по системам частных показателей экономического потенциала, региональной эффективности и конкурентных преимуществ. Таким образом, оценки трех компонент ($T_{пот}$, $T_{эфф}$, $T_{преим}$), необходимых для определения интегральной оценки конкурентоспособности, получены как средняя арифметическая простая.

Проведенные вычисления позволят осуществить группировку регионов по уровню конкурентоспособности. Зная, что y_{RC} может принимать значения от 0 до 1, необходимо выделить пять групп регионов с равными интервалами:

- 1 группа – высокий уровень конкурентоспособности: $0,8 < Y_{RC} \leq 1$;
- 2 группа – достаточно высокий уровень: $0,6 < Y_{RC} \leq 0,8$;
- 3 группа – средний уровень: $0,4 < Y_{RC} \leq 0,6$;
- 4 группа – низкий уровень: $0,2 < Y_{RC} \leq 0,4$;
- 5 группа – неконкурентоспособные регионы: $0 < Y_{RC} \leq 0,2$

Н. И. Ларина и А. И. Макаев для оценки конкурентных позиций регионов предлагают использовать методику, аналогичную методике определения страновых рейтингов (рис. 1.8)¹⁷.

Ее сущность состоит в агрегировании ряда частных показателей в общий показатель, характеризующий относительные позиции страны (региона) по данному показателю.

Первая группа факторов характеризует состояние экономики отдельных субъектов РФ (10 показателей). Вторая раскрывает условия выхода хозяйствующих субъектов регионов на внешние рынки (состояние транспортной сети) и возможность быстрого информационного обмена (6 показателей). Третья группа факторов показывает способность региона к инновациям (9 показателей). Четвертая группа факторов характеризует участие региона во внешней торговле и его привлекательность для иностранных инвесторов (5 показателей).

¹⁷ Ларина Н. И., Макаев А. И. Кластеризация как путь повышения международной конкурентоспособности страны и регионов // Эко. – 2006. – № 10. – С. 2–26.

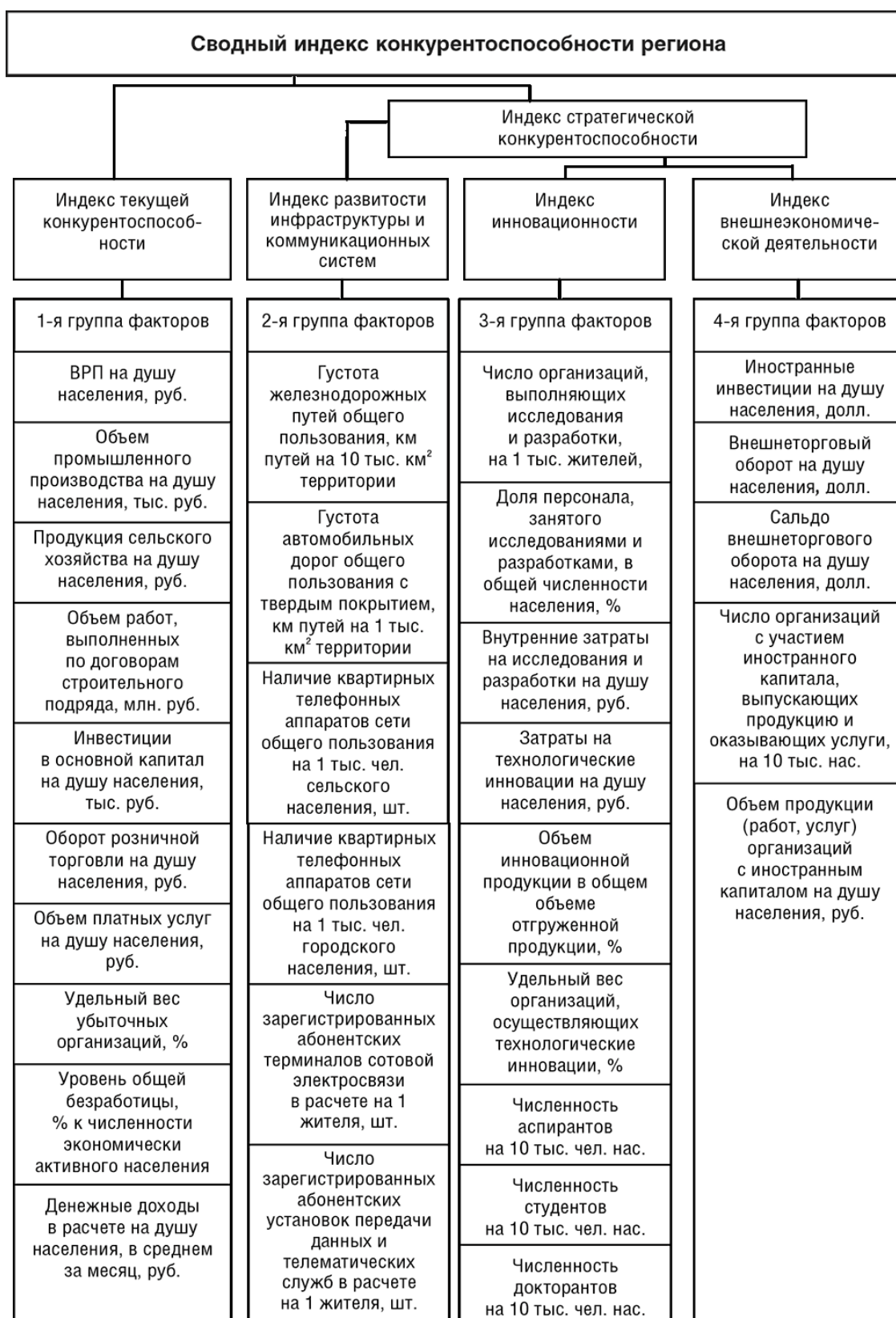


Рис. 1.8. Структура индекса конкурентоспособности региона

Индекс первой группы факторов отражает «текущую» конкурентоспособность субъекта РФ, так как рассчитывается на основе показателей, характеризующих текущее состояние экономики. На основе индексов второй – четвертой групп факторов предлагается давать оценку потенциалу «стратегической» конкурентоспособности субъектов РФ, поскольку они

отражают возможность развития ключевых факторов, определяющих конкурентоспособность стран (регионов) в условиях глобализации. Среднее арифметическое индексов текущей и стратегической конкурентоспособности составляет сводный индекс конкурентоспособности, который одновременно характеризует и состояние текущей, и потенциал стратегической конкурентоспособности субъекта РФ.

Сравним представленные выше методики и выявим, на каком этапе находится разработка инструментария оценки региональной конкурентоспособности (*табл. 1.8*).

Итак, исследование методического инструментария оценки конкурентоспособности региона показывает, что в настоящее время методология оценки конкурентоспособности регионов находится в стадии разработки. Сопоставление существующих методик позволяет сделать вывод о том, что каждая из них имеет определенные преимущества и недостатки.

Одним из важнейших критериев выбора той или иной методики является комплексность, т. е. способность объективно отражать уровень экономического потенциала и социального развития региона, эффективности использования ресурсов и привлечения их в регион.

В параграфе 1.3 монографии представлена структура комплексного механизма повышения конкурентоспособности региональной экономики, а также направления ее повышения.

Таблица 1.8. Сравнение методик оценки конкурентоспособности региональной экономики

Методика оценки	Преимущества	Недостатки
Рейтинговая оценка конкурентоспособности (С.У. Салихов, В.В. Печаткин, В.А. Саблина)	• Проведена апробация	• Отсутствие четкого обоснования • Отсутствие концепции оценки конкурентоспособности региона • Большое число показателей для оценки конкурентоспособности
Оценка регионального рынка на основе спроса и предложения (В.Е. Андреев)	• Обоснование методики • Представлен структурно-концептуальный подход к оценке конкурентоспособности региона • Доступность информационной базы • Проведена апробация	• Основное внимание сосредоточено на ценообразовании • Отсутствие социальных показателей • Требуется экспертная оценка
Конкурентоспособность региона: оценка потенциала кластеризации (А.В. Ермишина)	• Обоснование методики • Многофакторный анализ конкурентной устойчивости	• Методика направлена на оценку потенциала кластеризации • Недоступность информационной базы
Интегральная оценка конкурентоспособности регионов (В.В. Меркушов)	• Обоснование методики • Трехкомпонентная система показателей для оценки конкурентоспособности • Проведена апробация • Доступность информационной базы	• Отсутствие показателей социальной направленности • Методика показывает только общее экономическое развитие
Интегральная оценка конкурентоспособности регионов (Л.И. Ушвицкий, В.Н. Парахина)	• Проведена апробация • Сформулирована концепция оценки конкурентоспособности региона • Обоснован состав показателей для определения уровня конкурентоспособности • Доступность информационной базы	• Требуется дополнение и обоснование перечня показателей, характеризующих конкурентоспособность региона
Оценка конкурентоспособности регионов на основе расчета индекса (аналогична методике определения страновых рейтингов; Н.И. Ларина, А.И. Макаев)	• Проведена апробация • Обоснован состав показателей для определения уровня конкурентоспособности • Доступность информационной базы	• Требуется дополнение и обоснование перечня показателей, характеризующих конкурентоспособность региона • Методика показывает только общее экономическое развитие

1.3. Механизм и направления повышения конкурентоспособности региональной экономики

В процессе формирования и развития рыночных отношений российская экономика требует решения ряда сложнейших задач. Одной из них является создание эффективного механизма повышения конкурентоспособности.

С переходом к рыночным отношениям все более актуальной становится проблема исследования экономических механизмов, их формирования, взаимодействия и влияния на экономические процессы в обществе. В экономической литературе употребляются такие понятия, как «хозяйственный механизм», «экономический механизм», «финансовый механизм» и др. При этом само понятие «механизм», как правило, не раскрывается с сущностной стороны, рассматриваются лишь его структурные элементы и формы их взаимосвязей. Поэтому целесообразно, на наш взгляд, прежде всего уточнить понятие «механизм».

В современной экономической теории понятие «механизм» наиболее часто сочетается со словами «управление», «хозяйственный», «экономический», «финансовый» и др. Разные авторы вкладывают в это понятие смысл сообразно своей приверженности к той или иной научной школе.

В. Г. Афанасьев под механизмом управления понимает «...практические меры, средства, рычаги, стимулы, посредством которых органы управления воздействуют на общество, производство, любую систему социального порядка с целью достижения поставленных задач»¹⁸.

Г. Х. Попов считает, что экономический механизм управления включает в себя «централизованные плановые задания и нормативы, систему финансирования и кредитования, ценообразования, фондирования по линии материально-технического снабжения, систему хозрасчета и хозрасчетного стимулирования, систему оплаты труда»¹⁹.

В вышеприведенных определениях прослеживается директивный характер отношений, идея построения механизма из центра, что характерно для административно-командной экономической системы.

Понятие «хозяйственный механизм» большинством авторов рассматривается на макроуровне и трактуется как «совокупность организационных структур и конкретных форм хозяйствования, методов управления и правовых норм, с помощью которых общество использует экономические законы с учетом конкретно складывающейся обстановки».

И. Бернар, Ж.-К. Колли дают определение экономического механизма как способа взаимодействия хозяйственных явлений²⁰. Они считают, что существует столько экономических механизмов, сколько имеется возможных комбинаций и равновесий между экономическими явлениями, взятыми попарно. Даже в рыночных условиях экономические механизмы зависят от законодательно и распорядительно определяемых рамок, в которых они функционируют.

В настоящее время в определении экономического механизма сложились два основных подхода: функциональный и структурный.

Первый подход преобладает в зарубежной экономической литературе, в которой экономический механизм рассматривается как функция одних явлений от других. Так, А. Кульман под экономическим механизмом понимает систему «взаимосвязей экономических явлений,

¹⁸ Материалы IV межвузовской научно-практической конференции молодых ученых, посвященной творчеству В. Г. Афанасьева. – М.: РАГС, 2005. – С. 125–137.

¹⁹ Попов Г. Х. Эффективное управление (перспективы развития). – М.: Экономика, 1976. – С. 40.

²⁰ Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь: французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: В 2-х т.: Пер. с фр. – М.: Междунар. отношения, 1997. – С. 205.

которые возникают в определенных условиях под воздействием начального импульса»²¹. Экономический механизм, по его мнению, существует в том случае, когда некоторое исходное экономическое явление влечет за собой ряд других, причем для их возникновения не требуется дополнительного импульса. Они следуют одно за другим в определенной последовательности и ведут к неким очевидным результатам.

Второй подход характерен для отечественной литературы при рассмотрении экономического механизма через призму его структурного содержания. Экономический механизм определяется как совокупность его составляющих, связанных и взаимодействующих форм, методов, явлений. На наш взгляд, при определении понятия «экономический механизм» нельзя придерживаться только функционального или только структурного подхода. С одной стороны, по определению механизма, которое дано выше, это система событий и явлений, берущих свое начало от определенного импульса. В этом смысле представляет интерес взаимосвязь и взаимообусловленность явлений. С другой стороны, также по определению, это устройство, с помощью которого осуществляется движение. Создание такого устройства – решение вопроса структуризации. Поэтому целесообразно рассматривать экономический механизм как совокупность функционального и структурного явлений.

Поскольку экономические механизмы представляют собой системы взаимосвязанных экономических явлений, которые возникают в определенных условиях под воздействием начального импульса, то это обстоятельство дает возможность еще раз утверждать, что экономических механизмов может существовать столько, сколько существует различных импульсов в каждой системе взаимосвязанных явлений при заданных условиях.

Механизм в нашем понимании – это одновременно организованная и организующая система событий, явлений, процессов, подчиняющихся законам, имеющая цель, определенную структуру, с помощью которой достигается поставленная цель. В контексте нашего исследования нас интересует комплексный механизм повышения конкурентоспособности региона, который является одним из совокупности организационно-экономических механизмов.

Выделенные характеристики, присущие данной категории, позволяют раскрыть особенности и дополнить содержание этого понятия применительно к процессу формирования конкурентоспособности. Необходимо отметить, что механизм (в том числе экономический, хозяйственный) – результат целенаправленной деятельности, который представляет собой некую совокупность институций, норм, правил, обеспечивающих при определенных условиях формирование заданных явлений.

В соответствии с принятой общей схемой построения регуляционного механизма модельное представление изучаемого нами механизма включает в себя следующие элементы²²:

- субъект – движущая сила, осмысленно запускающая в действие данный механизм, т. е. органы государственной власти региона;
- цели – программируемые желаемые результаты действия механизма; в нашем случае – повышение конкурентоспособности экономики региона;
- методы – инструментарий, способы и технологии процессов достижения поставленных целей;
- форма – организационное и правовое оформление методического обеспечения;
- средства – совокупность видов и источников ресурсов, используемых для достижения поставленных целей;
- объекты – хозяйствующие субъекты, экономическая среда.

²¹ Кульман А. Экономические механизмы: Пер. с фр. / Общ. ред. Н. И. Хрустальной. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – С. 110.

²² Губанова Е. С. Формирование и реализация региональной инвестиционной политики. – Вологда: Легия, 2007. – С. 76.

Таким образом, под комплексным механизмом повышения конкурентоспособности региона будем понимать совокупность методов, форм и обеспечивающих их действие систем, при помощи которых органы государственного управления воздействуют на участников экономического процесса в целях повышения их конкурентоспособности и решения на этой основе первоочередных задач социально-экономического развития региона.

К числу главных целей функционирования рассматриваемого механизма относятся: развитие конкуренции, стимулирование предпринимательства, инновационной деятельности и повышение качества жизни населения.

Модель структурно-функционального комплексного механизма повышения конкурентоспособности региона представлена на *рисунке 1.9*.

На наш взгляд, структура механизма реализации политики, направленной на повышение конкурентоспособности региона, более полно раскрывает методы и инструменты данной политики.



Рис. 1.9. Структура механизма реализации политики, направленной на повышение конкурентоспособности региона

Особенностью данного механизма является его направленность на согласование интересов всех участвующих сторон, поэтому важное место в структуре рассматриваемого механизма занимает *мотивационный блок*, который обеспечивает взаимодействие участников процесса не только между собой, но и с внешней средой.

Блок ресурсного обеспечения включает в себя исследование всех видов ресурсов, которые могут быть вовлечены в процесс повышения конкурентоспособности региона, условий и предпосылок их мобилизации и анализ возможных направлений их использования.

Целесообразным с позиций региональных органов власти и управления является разделение всех ресурсов на внутренние и внешние ресурсы, которые могут выступать в форме материальных, финансовых и интеллектуальных.

Блок правового и методического обеспечения механизма реализации политики призван формировать институциональные рамки, благоприятствующие повышению конкурентоспо-

способности региона. Основу блока составляют федеральное законодательство, соответствующие нормативные акты, принимаемые субъектом РФ и муниципальными образованиями, а также методические положения и рекомендации, согласно которым организуется процесс повышения конкурентоспособности.

В составе механизма реализации политики, направленной на повышение конкурентоспособности региона, должен быть выделен *блок информационно-аналитического обеспечения*, к основным задачам которого могут быть отнесены: мониторинг процесса повышения конкурентоспособности; выявление проблемных ситуаций, возникающих в ходе реализации политики по повышению конкурентоспособности; поиск форм и способов решения проблем; формирование каналов поддержки принятия управленческих решений в сфере повышения уровня конкурентоспособности региона.

Все названные выше блоки механизма реализации политики, направленной на повышение конкурентоспособности региона, смогут бесперебойно функционировать только при условии отлаженного *организационного обеспечения*, включающего создание необходимых организационных структур, обеспечивающих действия по инициации развития и контролю за достижением поставленных целей. Конкурентоспособность во многом определяется деятельностью соответствующих структур на всех иерархических уровнях. Региональный уровень выделяется по своей значимости в связи с тем, что процесс повышения конкурентоспособности осуществляется на конкретной территории (субъекта РФ), где сталкиваются интересы самого большого количества участников. И от того, насколько четко осуществляется организация региональной политики повышения конкурентоспособности, зависит ее эффективность.

Ключевой составляющей механизма реализации региональной политики повышения конкурентоспособности является совокупность используемых методов, которые могут меняться в зависимости от характера решаемых задач, материальных возможностей, имеющихся в регионе, опыта регулирования и других факторов. Так, по характеру регуляционного воздействия органа управления на участников проведения политики выделяются методы правового и административного регулирования, по функционально-инструментальному признаку – программно-целевые и нормативно-целевые методы, методы прямого регулирования.

При определении совокупности методов, посредством которых органы регионального управления воздействуют на политику повышения конкурентоспособности региона, следует принять во внимание следующие положения.

Во-первых, механизм реализации региональной политики, направленной на повышение конкурентоспособности, функционирует в двух плоскостях: с одной стороны, государство (в лице региональных органов власти и управления) осуществляет непосредственное участие в процессе повышения конкурентоспособности, а с другой – деятельность государства направлена на создание условий, способствующих оживлению и активизации процесса повышения конкурентоспособности.

Во-вторых, функциональная направленность методов наиболее полно раскрывает их содержательную сторону.

Таким образом, по характеру воздействия государства методы, с помощью которых реализуется политика повышения конкурентоспособности, могут быть разделены на прямые и косвенные (активные и производственные), а по виду функциональной направленности они могут быть классифицированы на следующие группы: экономические, административные, социально-психологические, правовые, организационные, информационные.

При наложении этих двух классификаций получаем классификацию, позволяющую учитывать оба указанных признака. Состав методов, используемых для регулирования процесса конкурентоспособности в регионе, представлен в *таблице 1.9*.

Отметим многообразие существующего инструментария, что, на наш взгляд, позволяет дифференцированно подходить к его выбору в зависимости от особенностей этапов рыночной трансформации.

Динамичность процесса внешней и внутренней среды региона, его однородность и многогранность требуют, чтобы в процессе повышения конкурентоспособности государство, хозяйствующие субъекты использовали сочетания различных методов с соответствующим разнообразием форм, стимулов и ограничений хозяйственной деятельности.

Таблица 1.9. Методы государственного регулирования политики по повышению конкурентоспособности в регионе

Функциональная направленность методов	Методы прямого действия	Методы косвенного действия
Экономические	• Льготное кредитование • Бюджетное финансирование • Дотации • Субсидии • Беспроцентные ссуды • Выпуск займов • Ценовые компенсации • Обеспечение государственным заказом	• Льготное налогообложение • Ускоренная амортизация • Стимулирование банков и других финансовых институтов к инвестированию реального сектора • Реструктуризация долгов и платежей предприятий • Предоставление гарантий за счет средств бюджета • Имущественная поддержка инвесторов • Регулирование цен и тарифов • Финансовое обеспечение подготовки и переподготовки кадров • Страхование рисков
Организационные	• Создание в системе органов регионального управления специализированного подразделения по вопросам политики повышения конкурентоспособности • Создание на территории региона организационной структуры, содействующей оживлению процесса повышения конкурентоспособности, с участием органов управления региона (например, агентство содействия повышению конкурентоспособности)	• Проведение мероприятий, направленных на формирование и укрепление привлекательного имиджа территории • Организация выставок-презентаций проектов • Проведение выставок-ярмарок в целях продвижения местной продукции • Проведение конференций, семинаров по вопросам повышения конкурентоспособности территории
Информационные	• Разработка паспортов региона и составляющих его муниципальных образований • Проведение систематической оценки состояния социально-экономической среды и прогнозирование ее развития • Формирование баз данных проектов по повышению конкурентоспособности	• Оказание поддержки при подготовке аналитических справочников организаций • Формирование системы оказания консалтинговых услуг

Законодательные	• Принятие законодательных актов, регламентирующих политику повышения конкурентоспособности	• Формирование и дальнейшее совершенствование пакета нормативно-правовых документов с целью создания благоприятного правового поля для политики повышения конкурентоспособности, направленной: - на регламентацию деятельности по повышению конкурентоспособности на инновационной основе - активизацию деятельности собственных и привлеченных инвесторов - развитие инфраструктуры, способствующей повышению конкурентоспособности - формирование конкурентоспособного имиджа территории
Плановые	• Разработка процесса реализации проекта • Экспертиза реализации проекта • Мониторинг проекта	

Формирование эффективного комплексного механизма повышения конкурентоспособности региона может быть включено отдельным блоком при разработке и внедрении региональной стратегии повышения конкурентоспособности региона. При этом подчеркнем, что в трансформационный период, отличающийся нестабильностью, наличием случайных явлений, использование ряда методов, форм и инструментов не может быть жестко заданным на длительный период времени, так как по мере развития региональной экономики, рыночной среды они должны меняться (необходимо пересматривать целесообразность их применения). Это, в свою очередь, требует гибкой и мобильной системы управления конкурентоспособностью региона в целом.

В условиях рыночной экономики меняется характер воздействия государства на экономику – происходит переход от управления ею путем централизованного, жесткого планирования и директивных указаний сверху к методам индикативного (необязательного для исполнителей) государственного планирования, к использованию преимущественно косвенных рычагов воздействия на развитие национальных экономик и установлению «правил игры» для участников экономической (производственной, рыночной и иной) деятельности. Уже в силу этого определяется характер воздействия государства на конкурентоспособность экономики. Исследование отечественного и зарубежного опыта позволяет выделить ряд методов воздействия органов власти, которые направлены на повышение конкурентоспособности экономики:

- законодательные и иные нормативные;
- средства планового (программного) воздействия;
- организационно-управленческие;
- экономические.

Законодательные и иные нормативные средства воздействия

Конкуренция и антимонопольное законодательство. В рыночных условиях «честная» конкуренция – важнейшее средство решения проблемы конкурентоспособности на всех уров-

нях: государства, экономических комплексов, отраслей, предприятий. В конкуренции проверяются силы и возможности стран, эффективность политического, социального, экономического строя конкурирующих государств, их управленческих структур. Именно конкуренция побуждает производителей прикладывать максимум усилий по снижению издержек производства, выпуску все более совершенной продукции, ее быстрому обновлению, применению наиболее эффективного сбыта, опирающегося на принципы и методы маркетинга.

Конкуренция – наиболее эффективная и беспристрастная сила, действующая в конечном счете в интересах общества. В условиях конкуренции между производителями потребитель выносит свой вердикт в отношении оценки результатов их деятельности, приобретая их товар или отказываясь от его покупки, – от «пятерки с плюсом» до «единицы». Именно этим определяется не только сила конкурирующих позиций, но и само их существование²³.

В принципе, чем острее конкуренция и разнообразнее формы ее проявления на национальном (равно как и на международном) рынке, тем обычно выше уровень конкурентоспособности выступающих на нем хозяйственных единиц и национальной экономики в целом.

Вместе с тем не следует преувеличивать силы и возможности рынка и протекающего на нем процесса конкуренции в решении всех проблем экономической жизни современного общества, не говоря о проблемах социальных, политических, общенациональных. Уже в силу этого необходимо регулирующее воздействие государства. Более того, рынок и конкуренция нуждаются в государстве как защитнике и покровителе, поскольку рынок, предоставленный самому себе, под воздействием «слепых» экономических законов может привести и приводит к ситуациям, грозящим самыми разрушительными социальными последствиями.

Рынку требуется государственная помощь для обеспечения стабильных условий работы, создания развитой рыночной инфраструктуры и выработки цивилизованной рыночной культуры, для гарантированности мобильности факторов производства, ограничения самим же рынком порождаемых и очень опасных для него процессов монополизации.

В связи с изложенным государство, несмотря даже на официально декларируемую в ряде стран (США, Великобритания) необходимость ослабления вмешательства государства в экономическую жизнь общества, уделяет самое пристальное внимание вопросам рыночных отношений, и в первую очередь конкуренции. Принимаются законодательные и иные меры по стимулированию конкуренции и сдерживанию процессов монополизации.

Государственное регулирование экономических, хозяйственных процессов в стране, воздействуя на многие стороны деятельности предпринимательского капитала, тем самым косвенно влияет и на условия конкуренции, и его значение в ней. Однако государство располагает и инструментами непосредственного регулирования условий конкуренции. Наиболее действенным в этом отношении является антимонопольное (антитрестовское) законодательство.

Рассмотрим два направления разработки такого законодательства: а) против «чрезмерной» монополизации и б) с целью пресечения недобросовестной конкуренции.

Законодательство первого рода появилось в США еще в 1980 г. с целью регламентации деятельности монополий. В Западной Европе антимонопольное законодательство по образцу американского введено лишь после Второй мировой войны. Первые законы там были приняты в следующие сроки: Великобритания – 1948, 1956, 1964, 1965 гг.; Франция – 1953 и 1963 гг.; Дания и Швейцария – 1955 г.; Нидерланды – 1956 г.; ФРГ – 1957 г.; Бельгия – 1960 г.; Италия – 1964 г. и т. д.

Степень разработанности и применения антитрестовского законодательства находится в прямой зависимости от уровня экономического развития конкретной страны. По сравне-

²³ Гуриева Л. К. Конкурентоспособность инновационно-ориентированного региона: Автореф. дис... к.э.н. – М., 2007. – С. 16–23.

нию с Великобританией, ФРГ, Францией, странами Бенилюкса, где политика по отношению к конкуренции является важным инструментом государственного регулирования экономики и подвергается частым изменениям в целях ее наиболее эффективного использования, в таких странах Европы, как Греция, Испания, Португалия, антитрестовские законы применяются относительно недавно и носят ограниченный характер. Что касается развивающихся стран Азии, Африки, Латинской Америки, то в большинстве из них такого рода специальное законодательство вообще отсутствует.

Своей политикой в области конкуренции государство стремится решать разнородные задачи: ограничить негативное влияние деятельности монополий на национальную экономику; обеспечить условия для функционирования малого бизнеса; ослабить нажим монополистических сил; усилить контроль над отдельными монополиями в интересах национального хозяйства в целом.

Наличие многоплановых, в чем-то взаимоисключающих целей обуславливает определенные особенности как антимонопольного законодательства, так и соответствующей практики. Для антимонопольного законодательства западноевропейских стран характерно изъятие из сферы его действия национализированных предприятий (черной металлургии, судостроения, текстильной промышленности, ряда отраслей добывающей промышленности). В некоторых странах, включая Великобританию, ФРГ, Австрию, Ирландию, Финляндию, а также в рамках ЕЭС (с 1993 г. – ЕС) из антимонопольного законодательства исключены сельское хозяйство, рыболовство, лесное хозяйство, добыча угля, связь, страхование. В дополнение к этому существуют изъятия применительно к специальным типам отношений и видам деятельности, связанным со специализацией и рационализацией, к соглашениям между мелкими и средними фирмами, к межфирменным операциям и соглашениям, относящимся к экспорту.

Первый российский антимонопольный нормативный акт – Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» – принят 22 марта 1991 года²⁴. При его подготовке был воспринят зарубежный опыт антимонопольного регулирования и учтены особенности экономики России: предусмотрено ограничение монополистической деятельности не только хозяйствующих субъектов, но и органов власти и управления.

Принятие данного закона преследовало две основные цели. Во-первых, ограничить и пресечь монополистическую деятельность и недобросовестную конкуренцию, во-вторых, обеспечить условия для создания и эффективного функционирования товарных рынков. В антимонопольном законодательстве были определены запретительные и процессуальные нормы, а также нормы, направленные на создание условий для развития рыночных отношений.

Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» явился основой для формирования в Российской Федерации антимонопольного законодательства, подготовки и принятия соответствующих нормативных документов.

Таким образом, роль государства как регулятивного органа, поощряющего в общенациональных границах развитие конкуренции и сдерживание монополистических тенденций, состоит в следующем. Суть проблемы скорее не в запретах монополии (что не исключается), а в создании системы мер, поощряющих конкуренцию и состязательность на рынке, стимулирующих деловую активность, поддерживающих соблюдение принципа равных возможностей и свободы деятельности хозяйственных единиц и в других областях, но, разумеется, в рамках закона.

Особое место в правовом регулировании занимает *законодательство о пресечении недобросовестной конкуренции*. Данное направление законодательной деятельности – это нормативные акты, регламентирующие конкуренцию, предписывающие «правила игры», которые необходимо соблюдать.

²⁴ Маркетинг. – 1996. – № 3 / Центр маркетинговых исследований и менеджмента.

Существующее за рубежом «конкурентное право» в широком смысле охватывает как антимонопольное право, так и право на защиту от недобросовестной конкуренции. Особенности конкурентного права состоят в следующем: во-первых, оно носит комплексный характер, включая, в частности, нормы гражданского, уголовного, административного права; во-вторых, оно неоднородно, так как регулирует конкурентные отношения, возникающие по поводу объектов промышленной собственности (например, товарных знаков), договорных обязательств (например, договоры по сбыту), личных прав предпринимателей (например, честь, репутация).

Несмотря на существенные различия в определении видов недобросовестной конкуренции, создающихся в конкурентном праве и в судебной практике отдельных стран, можно тем не менее выделить наиболее типичные из них, а именно: недобросовестное использование имени или различительного знака конкурента; дискредитацию или незаконное использование преимуществ товаров или предприятий-конкурентов; незаконное присвоение экономических ценностей конкурента (паразитическая конкуренция) – завладение лучшими деловыми секретами и ноу-хау; незаконное использование деловых достижений конкурента; вмешательство в деловые отношения конкурента; применение недозволенных приемов продажи; введение в заблуждение потребителей относительно качества, способа изготовления или количества товаров и ряд других. Использование указанных видов недобросовестной конкуренции преследуется в судебном порядке.

В зависимости от правовых форм, лежащих в основе конкурентного права, развитые зарубежные страны можно разделить на три группы. К первой из них относятся страны, принявшие специальное законодательство в данной области (например, Австрия, Германия, Канада, Швеция, Япония, Россия). Вторая группа включает страны, в которых нет специальных законов, а пресечение недобросовестной конкуренции обеспечивается общими нормами права (Австралия, Великобритания, Ирландия, Италия, Нидерланды, США, Франция). Третья группа стран (например, Бельгия) условно занимает промежуточное положение между первыми двумя.

Средства планового (программного) воздействия на конкурентоспособность

Воздействие государства на конкурентоспособность национальной экономики, ее составных частей с помощью планово-программирующих средств значительно различается в зависимости и от страны. Наиболее широко они используются в Японии и Франции, в существенно меньшей степени – в США и Швейцарии.

Однако как особое направление планово-программной деятельности во всех развитых странах выделяется научно-техническая деятельность. Признание того факта, что ее успехи и результаты стали в нынешних условиях НТР важнейшим фактором развития национальных экономик, их эффективности, конкурентоспособности, заставило эти государства не просто стимулировать научно-техническое развитие и его отдельные наиболее перспективные направления, но и заниматься разработкой национальной технической политики, а в ее рамках – прибегать к планированию и программированию. Эти задачи ныне решают все развитые страны, да и не только они.

Данными процессами, вышедшими за пределы национальных границ, занимаются межнациональные органы или страны на основе межгосударственных отношений. Особенно активную научно-техническую политику проводит ЕС, что диктуется распыленностью научно-технического потенциала между странами Западной Европы, отставанием их от США и Японии по многим направлениям развития отраслей высокой технологии.

С 70-х годов XX века в органах Евросоюза обсуждаются и разрабатываются концепции и программы, призванные с учетом опыта США и Японии повысить, по возможности, в кратчайшие сроки конкурентоспособность научного и технического потенциала ЕС, ликвидировать экономическую зависимость в этих стратегически важных областях от внешних соперников.

В начале 80-х годов Комиссия ЕС предложила новую научно-техническую стратегию в целях формирования основ совместной политики Сообщества в этой области. Она сформулировала «упреждающую программу», чтобы обеспечить базу для специализации, разделения труда и кооперирования между различными исследовательскими центрами. Эта периодически пересматривавшаяся в 80 – 90-е годы XX века программа дает ориентиры для нескольких десятков конкретных исследовательских проектов. Программы ЕС по развитию новейших технологий реализуются главным образом путем заключения контрактов с университетами, научно-исследовательскими центрами и промышленными фирмами. До 50 % затрат последних на выполнение работ, предусмотренных контрактами, покрывается из бюджета ЕС.

Целям строительства «Технологической Европы» служит также программа «Эврика». Последняя, в отличие от научно-технической кооперации в рамках ЕС, представляет собой программу, тематика совместных исследований которой и ход реализации определяются не государствами-участниками, а самими фирмами и организациями-партнерами по кооперации.

Обеспечение максимально широкого рынка – одна из важнейших целей «Эврики». Не случайно проблема создания западноевропейского рынка сбыта продукции, которая выпускается в рамках «Эврики», специально рассматривалась на сессии Европейской межправительственной конференции в июне 1986 г. Рыночная ориентация делает «Эврику» программой, дополняющей другие программы научно-технического и научно-производственного кооперирования.

Таким образом, можно отметить, что развитие науко- и техноемких отраслей экономики стран ЕС осуществляется на основе сложного переплетения программно и иного сотрудничества на частномонополистическом, национальном (государственном) и региональном уровнях.

В Российской Федерации существует ряд федеральных программ в области инновационной деятельности, которые являются обязательными для выполнения и определяют политику на региональном уровне²⁵:

1. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года (далее – Стратегия), утвержденная Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике, развивает положения Основ политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2015 года и дальнейшую перспективу (утверждены Президентом Российской Федерации 30.03.2002 г. Пр-№ 576).

Стратегия призвана направлять комплекс усилий государства, частного бизнеса и институтов гражданского общества на обеспечение динамичного развития науки и инноваций на период до 2015 г. и дальнейшую перспективу.

Цель Стратегии состоит в разрешении системного противоречия, которое заключается в том, что темпы развития и структура сектора исследований и разработок не отвечают потребностям национальной безопасности и растущему спросу на передовые технологии со стороны предпринимательского сектора.

Стратегия определяет систему взаимоувязанных по задачам, срокам и ресурсам целевых программ, отдельных проектов и непрограммных мероприятий.

В связи с этим выделяются следующие основные задачи:

- создание конкурентоспособного сектора исследований и разработок, включая условия для его расширенного воспроизводства;
- создание эффективной национальной инновационной системы;
- развитие институтов использования и защиты прав интеллектуальной собственности;
- модернизация экономики на основе технологических инноваций.

²⁵ Национальный центр по мониторингу инновационной инфраструктуры, научно-технической деятельности и региональных инновационных систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mii.ru/docs/normativ>

Применительно к каждой задаче в Стратегии предложен комплекс конкретных мер и целевых индикаторов.

2. Государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» (далее – Программа), утвержденная распоряжением Правительства РФ от 10.03.2006 г. № 328-р, направлена на развитие высокотехнологичных отраслей экономики и создание технопарков в сфере высоких технологий.

Целями Программы являются обеспечение ускоренного развития высокотехнологичных отраслей экономики и превращение их в одну из основных движущих сил экономического роста страны. Для достижения указанных целей предусматривается решение следующих задач:

- создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий;
- развитие российских высокотехнологичных производств;
- повышение инвестиционной привлекательности высокотехнологичных отраслей экономики, обеспечение увеличения объемов иностранных инвестиций;
- создание условий для размещения международными высокотехнологичными компаниями своих производств на территории Российской Федерации;
- увеличение объема экспорта высокотехнологичной продукции и услуг, производимых российскими предприятиями в сфере высоких технологий.

Программа имеет среднесрочный характер и рассчитана на реализацию в течение 2006–2010 годов.

Организационно-управленческие направления воздействия государства на конкурентоспособность

Различаются не только организационно-управленческие формы и средства воздействия на конкурентоспособность в широком диапазоне – от страны к стране, но и сам эффект их воздействия, который отражает возможности конкретных средств воздействия и всей их совокупности, равно как и неиспользуемый (количественный и качественный), но реальный потенциал конкурентоспособности.

Организационный аспект воздействия государственных органов (министерств и ведомств) на конкурентоспособность национальной промышленности, других секторов экономики можно рассмотреть на примере Министерства внешней торговли и промышленности (МВТП) Японии.

МВТП Японии – специфический орган руководства промышленностью и экономикой в целом, который по масштабам и степени воздействия не имеет себе равных в странах с развитой рыночной экономикой. Аппарат министерства – разветвленная система отраслевых и функциональных подразделений, курирующих практически все основные отрасли производства и виды внешнеэкономической деятельности страны. Основные структурные единицы МВТП – 7 управлений, каждое из которых возглавляется генеральным директором, непосредственно подчиненным административному вице-министру. Управления подразделяются на отделы, департаменты и секции, общее число которых составляет от 70 до 90 единиц. Помимо структурных единиц центрального аппарата в МВТП входят такие организации, как Управление природных ресурсов и энергетики, Патентное ведомство, Управление мелких и средних предприятий и др.

Основными задачами министерства являются выработка и реализация политики по развитию внешней торговли и промышленности. Оно выполняет функции головного министерства при разработке важнейших общеэкономических и внешнеторговых решений, координирует деятельность других министерств и ведомств. При этом, как правило, вопрос выносится на заседание кабинета министров, но предварительно обсуждается на заседании так называемого «усеченного кабинета» министров, занимающегося экономическими вопросами. После достижения договоренности между всеми заинтересованными ведомствами функция кабинета министров сводится в основном к формальному утверждению решений. В области экономиче-

ского регулирования центральным направлением деятельности МВТП является структурная политика. При этом функции министерства состоят в анализе существующих и перспективных тенденций в структуре экономики, наиболее важных с точки зрения отраслей и корпораций в организации всестороннего содействия им. Подразделения МВТП располагают значительными правами в области регулирования соответствующих отраслей и используют эти права для поддержания бизнеса, создания льготных условий для компаний в реализации приоритетных направлений их деятельности.

В качестве примера другой государственной единицы, ведущей активную работу по повышению международной конкурентоспособности национальных компаний-производителей, приведем Министерство торговли США. Оно имеет около 150 представительств в более чем 70 странах, основных торговых партнерах США, со штатом почти 1000 человек. О масштабах и характере конкретной деятельности этого министерства, связанной со стимулированием экспортной работы американских компаний, можно судить по приведенным ниже данным.

Типичен в этом отношении 1987 год, когда министерство организовало поездки 34 торговых делегаций за границу, где было проведено 200 выставок, 30 показов каталогов американских фирм, реализовано 9 программ «Сваха» (установление контактов американских экспортеров с иностранными импортерами). В этих мероприятиях участвовало 2300 американских компаний, в ходе их было сделано 77 тыс. предложений о продажах американских товаров за границу, заключено 809 агентских и 276 лицензионных соглашений. Участниками мероприятий стали также свыше 5 млн. иностранцев. Объем экспортных операций, последовавших за этими мероприятиями, составил 230 млн. долларов.

С 1988 г. Министерство торговли США приступило к осуществлению программы содействия экспорту под девизом: «Экспортирую сейчас». Основное ее назначение – информирование американских компаний о возможностях экспорта их продукции. Благодаря этой программе лишь в одном 1988 году на экспортные рынки вышли 5 тысяч малых и средних компаний США.

Экономические средства повышения конкурентоспособности экспортной деятельности

Меры, принимаемые государственными органами по повышению конкурентоспособности экспортной продукции и ее национальных изготовителей, носят самый разнообразный характер. В их число (помимо иных) входят прямое и косвенное субсидирование экспортеров, кредитование и страхование экспорта, содействие в организации необходимой для экспорта инфраструктуры, обеспечение экспортеров нужной информацией, деятельность по созданию максимально благоприятных условий для национальных производителей на внешних рынках, моральное стимулирование экспортеров.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.