

РЕГИОН И РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ

УДК: 332.145

А. Е. Шаститко

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА: СОДЕРЖАНИЕ, ФАКТОРЫ, ПОЛИТИКА

Сформулирована рамочная концепция конкурентоспособности региона. Раскрыто содержание понятия конкурентоспособности региона, дана классификация факторов конкурентоспособности. Сформулированы подходы к формированию показателей конкурентоспособности региона. Выделены три группы инструментов, посредством которых можно воздействовать на конкурентоспособность региона.

The article describes a framework conception of regional competitiveness. The notion of regional competitiveness as well as approaches to the classification of competitiveness factors are considered in detail. The author elaborates a set of indicators of regional competitiveness. The article also discusses three groups of factors which can influence the competitiveness of any region.

Ключевые слова: регион, конкуренция, конкурентоспособность, конкуренция по местоположению, экзогенные факторы конкурентоспособности региона, эндогенные факторы конкурентоспособности региона.

Key words: region, competition, competitiveness, location based competition, exogenous factors of regional competitiveness, endogenous factors of regional competitiveness.

Введение

Конкурентоспособность — популярное понятие, используемое экономистами и лицами, принимающими политические решения, для обоснования мероприятий, которые должны быть реализованы в целях улучшения положения объекта мероприятий относительно других объектов, обладающих аналогичными характеристиками с точки зрения результатов функционирования данного класса объектов. Проблематика конкурентоспособности подвержена в меньшей степени перепадам внимания исследователей и политиков, чем вопросы конкурентной и промышленной политики — направлений деятельности органов государственной власти, тесно связанных с решением проблемы повышения конкурентоспособности российских товаров, товаропроизводителей, отраслей российской экономики, российских регионов и экономики России в целом.

Поскольку упомянутые понятия в дальнейшем также понадобятся, отметим, что промышленная политика — комплекс мер, направленных

на повышение конкурентоспособности определенной категории производителей (например, отечественных производителей¹) или произведенной на территории страны (региона) товара (услуги) посредством управления ресурсами — располагаемыми государством или теми ресурсами, на решения по поводу использования которых в частном секторе государство также может оказать предсказуемо существенное влияние. В свою очередь конкурентная политика — установление (изменение) правил и создание (поддержание/изменение) механизмов, обеспечивающих их, направленные на поддержание и развитие конкуренции с целью обеспечения эффективного использования ресурсов. В промышленной политике основной акцент сделан на ресурсах, тогда как в конкурентной политике — на стимулах. Для конкурентоспособности важно и то и другое.

Вместе с тем, несмотря на широкое использование понятий конкурентоспособности вообще и конкурентоспособности региона в частности, часто возникают довольно серьезные затруднения с операционализацией данного понятия, что выражается в первую очередь в наполнении его различным содержанием. Иными словами, все употребляют понятие конкурентоспособности, но очень часто затрудняются объяснить, что имеют в виду, используя данное понятие как в экономических дискуссиях, так и политической риторике.

Феномен конкурентоспособности региона обладает комплексом характеристик, каждая из которых имеет существенное значение для понимания указанного явления в целом. Действительно, данный феномен вряд ли может быть рассмотрен вне определения соответствующего контекста взаимодействия между субъектами, определения характеристик самих субъектов, а так же идентификации критериев, по которым оценивается уровень конкурентоспособности, так же как и его изменение. Указанные аспекты тесно переплетены, вот почему упорядоченное представление об их сопряженности является важным моментом для формирования целостного представления о конкурентоспособности любого субъекта вообще (в том числе фирмы, организации, национальной экономики и т. д.) и региона в частности.

Основная цель данной статьи — **сформулировать рамочную концепцию конкурентоспособности региона**. «Рамочность» концепции предполагает в первую очередь обозначение общих вопросов конкурентоспособности региона, которые должны быть конкретизированы применительно к той или иной территории (региону или группе регионов).

Достижение поставленной цели предполагает решение комплекса задач, включая:

¹ Мы не будем рассматривать вопрос о критериях определения принадлежности производителей к категории отечественных. Отметим лишь, что он не относится к числу тривиальных, так как сам факт производства товаров и услуг на определенной территории (в данном случае — в России или на территории определенного региона) еще не является достаточным основанием относить его к отечественному или региональному производителю, даже если применять критерий «локализации по добавленной стоимости».

- объяснение ключевых компонентов теории конкуренции по местоположению;
- раскрытие содержания конкурентоспособности территории как аналитического инструментария выработки стратегии регионального развития;
- определение факторов конкурентоспособности региона;
- подходы к формированию показателей конкурентоспособности региона и использование неквантифицированных характеристик конкурентоспособности региона.

Мы будем исходить из того, что регион — это относительно обособленная территория с набором характеристик, значимых с точки зрения условий экономических обменов вообще и предпринимательской деятельности в частности, но в то же время не обладающая такими атрибутами национального суверенитета, как собственная валюта, вооруженные силы, система судопроизводства, внешняя политика (включая определение условий внешней торговли), и, соответственно, не предоставляющая такие услуги, как обеспечение национальной безопасности, макроэкономической стабильности.

Обособленность территории может проявляться в разных формах, начиная от существования таможенных границ де-факто или де-юре и заканчивая просто фактом регистрации предприятия как юридического лица на той или иной территории. Подчеркнем, что регионы могут различаться отдельными характеристиками институциональной среды в той части, которая соответствует возможностям региональных властей устанавливать формальные правила, а также механизмов, обеспечивающих соблюдение всей системы правил — формальных и неформальных — на данной территории.

Конкуренция по местоположению

Понимание конкурентоспособности региона как одной из его важных характеристик во многом зависит от содержания, которое вкладывается в понятие конкуренции, так как конкурентоспособность фактически относится к субъекту и/или результату его деятельности, тогда как **конкуренция — это ситуация или процесс, в котором конкурентоспособность проявляется (и/или формируется) вне зависимости от того, к какой категории субъектов относятся участники конкуренции (хозяйствующие субъекты, национальные экономики, регионы и т. д.).**

Иными словами, конкурентоспособность проявляется в том, что субъект, чья конкурентоспособность характеризуется, занимает преимущественное положение *по отношению* к другим субъектам или как минимум не ухудшает свое положение по отношению к другим субъектам (конкурентам). Вот почему важно понимать, что существуют сопряженность понятий конкуренции и конкурентоспособности, а также самостоятельный вопрос идентификации (в том числе количественной) степени преимущественности (посредством набора показателей).

Вот почему установление содержания и возможных форм конкуренции — важное условие системного определения и исследования проблем конкурентоспособности. Прежде чем говорить о видах конкуренции, отметим, что само понимание конкуренции также разнообразно. Однако в нашу задачу не входит подробный разбор содержания данного понятия и вытекающего из выбранного варианта определения основных следствий. Мы остановимся на двух вариантах определения конкуренции — статическом и динамическом, понимая, что само разграничение также условно.

В соответствии со статическим подходом **конкуренция — это ситуация, в которой достижение цели одним субъектом в одно и то же время эффективно ограничивается стремлением к достижению цели другим субъектом**. Другими словами, ключевой признак статической конкуренции — недоступность одной и той же единицы «блага» для нескольких субъектов одновременно. Напомним, что такое (доступность одной и той же единицы для разных субъектов) возможно, если благо является общественным²). Однако если это ограничение зависит от выбранных стратегий как данным субъектом, так и его конкурентами, то статическую конкуренцию будет крайне сложно отличить от динамической, если только не использовать такие специфические характеристики, как нововведения.

В соответствии с динамическим подходом **конкуренция — это процесс обнаружения новых возможностей использования известных ресурсов, а также процесс открытия или создания новых ресурсов** [4]. Поскольку обнаружение новых возможностей сопряжено с использованием информации и обменом знаниями в обществе, то конкуренцию можно рассматривать так же, как процесс выявления и обмена знаниями или информацией о качестве, альтернативах использования различных ресурсов в разных возможных вариантах применения [1, с. 316]. С этой точки зрения та территория, на которой действуют хозяйствующие субъекты с сильными стимулами, нацеленными на нахождение новых возможностей использования известных ресурсов и выявление новых ресурсов, обладают более высокой конкурентоспособностью, чем территории со слабыми стимулами хозяйствующих субъектов.

В дальнейшем мы не будем делать принципиальных различий в объяснении различных аспектов конкурентоспособности через призму разных вариантов определения конкуренции, если иное не будет оговорено особо.

Формы конкуренции, которые наиболее широко представлены в литературе, исследующей организацию рынков, многообразны. В частно-

² Один из отличительных признаков — неконкурентность в потреблении. Например, появление дополнительного зрителя на фейерверке не приводит к его недоступности как зрелища для других. Строго говоря, данное благо может быть отнесено к «перегружаемым» общественным, когда после определенного предела предельные издержки предоставления данной услуги начинают расти. В этом случае более корректно было бы говорить о таком благе, как клубном.

сти, в экономической теории известно разграничение конкуренции на следующие типы: *ценовую и неценовую, добросовестную и недобросовестную, текущую и межвременную, товарную и по местоположению, ex ante и ex post, за рынок и на рынке, фактическую и потенциальную*. Такие типологии позволяют выявить и параллельные аспекты конкурентоспособности, что, однако, не входит в задачи данной статьи.

Как содержание конкуренции, так и характеристики конкурентоспособности во многом зависят от свойств продукта, который является результатом функционирования соответствующего субъекта-участника конкуренции. Если продукт (например, новая компьютерная программа) легко пересекает границы, а зафиксировать сам факт его производства на территории страны требует значительных издержек, то значение будут иметь другие факторы конкурентоспособности региона, связанные, к примеру, с качеством жизни непосредственного производителя данного продукта.

Если за точку отсчета принять конкуренцию между хозяйствующими субъектами на рынке, а также предположить, что принадлежность субъектов к одному и тому же рынку (с точки зрения продуктовых и географических границ) фактически означает одинаковость местоположения, то в этом случае данный фактор не имеет самостоятельного значения с точки зрения конкуренции. Ослабление этой предпосылки приводит к тому, что:

- 1) местоположение может оказывать влияние на условия реальной конкуренции (и, соответственно, конкурентоспособность производителя);
- 2) местоположение должно учитываться при оценке потенциальной конкуренции и соответствующей ей потенциальной конкурентоспособности.

Второй аспект важен в том случае, если субъекты не вступают друг с другом в прямую конкуренцию, так как работают на разные рынки, но параметры их деятельности являются сопоставимыми, так же как и результаты. Этот механизм известен как эталонная конкуренция [5].

Экономическая деятельность вообще и предпринимательская в частности осуществляется в определенных координатах времени и места. Значимость территориальной принадлежности, когда один и тот же субъект не может располагаться на разных территориях, иными словами, когда одно и то же юридическое лицо зарегистрировано в разных регионах и не может одновременно через одни и те же подразделения осуществлять одну и ту же деятельность в разных регионах, является материальной основой конкуренции по местоположению.

В чистом виде конкуренция по местоположению действует следующим образом. Предположим, что есть несколько обособленных территорий, между которыми случайным образом распределены экономические единицы, производящие стоимость. Каждая единица — центр принятия решений, в которых воплощаются интересы субъекта, контролирующего данную единицу.

Если условия взаимодействия с другими экономическими единицами, а также между рассматриваемой единицей и субъектом, контро-

лирующим данную территорию, оказываются менее благоприятными, чем на другой территории, то у лица, принимающего решения в данной экономической единице, возникают стимулы к перемещению деятельности на другую территорию. При прочих равных условиях, чем благоприятнее условия предпринимательской деятельности в регионе, тем больше предпринимателей будет вести свой бизнес в данном регионе. Причем важно отметить, что вовсе необязательно речь идет именно о межрегиональном перемещении бизнеса. Конкуренция может осуществляться и косвенным образом, когда развитие бизнеса происходит за счет принятия решений теми, кто живет в том или ином регионе, открыть (или, наоборот, закрыть) свой собственный бизнес³. В результате увеличивается количество регистраций и бизнесов в расчете на фиксированное число жителей (как правило, на 1000 человек).

Понятно, что для того чтобы конкуренция по местоположению работала, должны быть выполнены многочисленные условия, которые сводятся в конечном счете к тому, что ожидаемая чистая выгода от перемещения с одной территории на другую (с учетом дисконтирования) должна быть не меньше, чем издержки переключения, то есть те затраты, которые должен понести указанный субъект для того, чтобы перевести свой бизнес с одной территории на другую. В противном случае только значительная степень дифференциации условий ведения бизнеса (ухудшение условий в контрольном регионе) может побудить участников хозяйственной деятельности сменить место ее ведения.

Издержки переключения имеют принципиальное значение для обеспечения действенности конкуренции *ex post*, то есть для тех хозяйствующих субъектов, которые уже закрепились на территории одного из рассматриваемых регионов. Действенность конкуренции *ex post* во многом зависит от уровня развития инфраструктурных рынков, в том числе рынков купли-продажи бизнеса (особенно если речь идет о малом и среднем бизнесе, который практически не использует фондовые механизмы) [3], жилья и другой недвижимости, рынка труда, а также предоставляемых на региональном уровне государственных услуг. Функционирование инфраструктурных рынков сопряжено с физическим перемещением в пространстве участников экономической деятельности (в экономической теории такого рода перемещение в контексте конкуренции называется «голосованием ногами»).

Кроме того, следует учитывать еще две возможности — переключение на теневую схему деятельности, а также выход из бизнеса. В этом случае конкурентоспособность региона как таковая должна быть отделена от конкурентоспособности формальных институтов, регламентирующих деятельность хозяйствующих субъектов, в отличие от

³ Важно сделать одну оговорку: здесь мы не рассматриваем вопросы специализации той или иной территории на производстве того или иного класса продуктов, по умолчанию полагая, что сравнительные преимущества имеют значение, но не являются единственным фактором, определяющим экономический профиль территории.

институтов, которые регламентируют аналогичную деятельность, но уже вне поля государственного регулирования и гарантий безопасности прав собственности и контрактных прав.

Подчеркнем также, что на категориальном уровне следует проводить различия между привлекательностью (конкурентоспособностью) региона для ведения предпринимательской деятельности и для проживания (потребления свободного времени). Чем лучше развита транспортная инфраструктура, чем значительнее дифференциация соседних регионов по условиям жизни (стоимость и качество жилья, экология и т. д.), тем актуальнее данное различие.

Конкурентоспособность территории

Понимание содержания конкурентоспособности территории во многом зависит от того, какой контекст при этом используется. Очевидно, что, исследуя межрегиональные связи, в первую очередь возникает тезис об основах межстрановой, межрегиональной и, вообще, межтерриториальной торговли. С этой точки зрения фундаментальной основой объяснения направления движения товаров (а также ресурсов, если принимать во внимание экспорт товара с высокой долей издержек, связанных с использованием ресурса, например электричество через алюминий) и соответственно специализации, являются сравнительные преимущества, основанные на различиях в альтернативных издержках производства товаров на соответствующих территориях.

При всей сложности современной теории международной торговли базовая идея проста. Территории (страны, регионы) технически могут производить одно и то же (или достаточно сильно пересекающееся) множество товаров. Однако увеличение объема выпуска одного и того же товара будет сопряжено с различными объемами сокращения производства других товаров для разных стран.

Вместе с тем следует принимать во внимание два важных обстоятельства, которые сопряжены с пониманием содержания конкурентоспособности региона и условий ее повышения.

Во-первых, в теоретических моделях сравнительные преимущества являются исходными условиями в объяснении направления и масштабов торговли между территориями. Вместе с тем на практике выявление сравнительных преимуществ в многоотраслевой экономике — это самостоятельный вопрос. Соответственно, чем точнее механизм, с помощью которого выявляются сравнительные преимущества, тем выше конкурентоспособность соответствующей территории. Однако следует признать, что в двусторонней торговле неадекватность в выявлении сравнительных преимуществ может негативно сказаться и на партнерах в торговле.

Во-вторых, можно представить себе достаточно уникальный, но вместе с тем важный случай, когда для двух стран альтернативные издержки производства фиксированного набора видов товаров одинаковы. Различия лишь в прямых издержках, связанных с производитель-

ностью факторов производства. Означает ли это, что две страны (два региона) в равной степени конкурентоспособны? Причем понятно, что существенными являются различия в производительности труда, протекающие от особенностей регионов, например регулятивного режима. Применяя критерии эталонной конкуренции, можно дать однозначно отрицательный ответ.

Конкурентоспособность — относительная (сопоставительная) характеристика субъекта фактической или потенциальной конкуренции вне зависимости от характеристики конкуренции. Как следует из вышеизложенного, необходимо различать конкурентоспособность отдельного хозяйствующего субъекта (отрасли) и конкурентоспособность региона. С точки зрения схемы функционирования рыночного механизма конкурентоспособность региона производна от конкурентоспособности работающих в нем предприятий. Чем выше (ниже) конкурентоспособность предприятий, тем, при прочих равных условиях, выше (ниже) конкурентоспособность региона. В свою очередь в первом приближении конкурентоспособность предприятия выражается в том, с какой производительностью используются факторы производства, каковы цены на эти факторы. Однако следует учитывать, что предприятия разнообразны как в отраслевом разрезе, так и с точки зрения размеров, организационно-правовых форм. Вот почему указанное соотношение сложнее.

Кроме того, в экономической литературе не существует единообразного представления о конкурентоспособности отдельного хозяйствующего субъекта, отрасли или национальной экономики. В работе Е. Г. Ясина и А. А. Яковлева предложено рабочее определение конкурентоспособности товаров и услуг, которое сводится к «способности продавать их (товары и услуги. — *А. Ш.*) по рыночным ценам с нормальной прибылью» [7, с. 8]. По умолчанию предполагается, что хозяйствующий субъект выживает на рынке в долгосрочном плане только тогда, когда его полные средние издержки не ниже рыночной цены, что соответствует условиям равновесия на конкурентном рынке.

Однако, как уже было показано выше, статический вариант определения конкуренции не является единственно возможным. В принципе можно выделить пять основных подходов к решению вопроса об операционализации концепции конкурентоспособности⁴.

1. Простой подход, основанный на сравнении отдельных традиционно используемых косвенных показателей производительности и конкурентоспособности на уровне отрасли и национальных экономик.

2. Подход, основанный на четырехфакторной модели конкурентных преимуществ национальных экономик М. Портера.

3. Подход, основанный на оценке неэффективности функционирования фирмы (по сравнению с наилучшей существующей практикой) и

⁴ Эти результаты были получены на основе исследования, выполненного фондом «Бюро экономического анализа» в 2001 году.

построении регрессионной модели, объясняющей причины неэффективности (модель OCRA).

4. Проверка гипотез о направлениях специализации труда как факторов повышения конкурентоспособности фирм.

5. Подход, основанный на расчете показателей конкурентоспособности отрасли/фирмы через показатели конкурентоспособности товаров.

Подчеркнем, что здесь используются названия, которые не являются общепринятыми, но отражают суть, основную характеристику представляемой методики.

Задача разработки концепции конкурентоспособности региона, несмотря на сравнительную простоту общей идеи, которая может быть заложена в основу данной концепции, на самом деле может оказаться гораздо более сложной, чем для отдельной отрасли или субъекта.

Конкурентоспособность по местоположению, что в первом приближении фактически и означает конкурентоспособность региона, может быть рассмотрена через призму контрактных отношений между предпринимателем (инвестором) и региональными властями. Это вовсе не означает, что такого рода контракт обязательно должен существовать в явной форме (юридически обязывающий контракт). Как правило, речь идет о неявном, имплицитном контракте, который вместе с тем можно реконструировать с помощью инструментов экономического анализа.

Поскольку прямые инвестиции, если не принимать в расчет выданные кредиты, предполагают их большую или меньшую территориальную закреплённость, особенно если речь идет о строительстве зданий и сооружений, а также установке труднотранспортируемого в пространстве оборудования, то для инвестора принципиальное значение имеет не только предлагаемые условия, но и гарантии, что (а) они не будут изменяться, (б) заявленные условия будут соответствовать фактическому режиму (правила и механизмы, обеспечивающие их соблюдение, будут соответствовать друг другу). Иными словами, для региональных властей — это проблема обеспечения достоверности обязательств. Причем де-факто правом на оценку степени достоверности такого рода обязательств обладают участники хозяйственной деятельности. Эта достоверность состоит как минимум из двух частей. Первая связана с достоверностью обязательств региональных властей относительно создаваемых условий ими самими, а также достоверности обязательств властей более высокого уровня, которые в терминах классификации факторов конкурентоспособности могут быть отнесены к экзогенным.

Вместе с тем, как и в любых контрактных отношениях, проблемы, возникающие с формулированием обязательств, а также обеспечением их соблюдения, являются обоюдными. Вот почему выполняемость соглашения предполагает, что достоверность обязательств относительно предлагаемого режима предпринимательской деятельности дополняется действенными ограничениями недобросовестного поведения со

стороны хозяйствующих субъектов, которые в первую очередь выражаются в высокой вероятности пресечения нарушений установленных правил, включая защиту от недобросовестной конкуренции.

Конкурентоспособность региона тесно переплетается с его экономическим развитием. Вот почему соотношение между двумя феноменами требует специального внимания.

Если рассматривать конкуренцию между регионами за привлечение предпринимательской активности, направленной на создание стоимости, то экономическое развитие может быть представлено как следствие такого рода конкуренции. Соответственно, конкурентоспособность и экономическое развитие региона связаны положительно.

Следует проводить различие между экономическим развитием и экономическим ростом, что обусловлено, прежде всего, возможностями изменений в результирующих макроэкономических показателях, в первую очередь валового регионального продукта, без нововведений как ключевой характеристикой экономического развития. Иными словами, экономический рост возможен за счет увеличения количества ресурсов, интенсивности их использования, тогда как технология может оставаться неизменной, так же как и ассортиментный ряд производимой продукции, применяемые организационные формы, набор используемых ресурсов, а также состав рынков товаров и услуг, на которые работают хозяйствующие субъекты. В такой ситуации вряд ли стоит ожидать *повышения* конкурентоспособности без экономического развития, даже если наблюдается экономический рост.

Конкурентоспособность, определенная через выживание субъекта на рынке, не связана однозначно с эффективностью (по крайней мере, в краткосрочной перспективе). Это может быть обусловлено тем, что субъекты, конкурирующие друг с другом, могут обладать принципиально различными запасами ресурсов.

Рассмотрим более подробно соотношение между конкурентоспособностью и экономическим развитием. На первый взгляд соотношение между ними достаточно простое и однозначное. Чем выше конкурентоспособность, тем быстрее экономическое развитие. И наоборот, чем быстрее экономическое развитие, тем выше конкурентоспособность. Вместе с тем при анализе соотношения между двумя феноменами следует учитывать ряд обстоятельств.

1. Определение конкурентоспособности, как правило, предполагает соотнесение одного субъекта с другим в один и тот же момент времени, так как конкуренция происходит в режиме реального времени. В свою очередь экономическое развитие определяется через соотнесение последовательно возникающих состояний одного и того же объекта. Исключение составляет межвременная конкуренция, когда хозяйствующий субъект фактически конкурирует сам с собой, поставляя на рынок товары длительного пользования.

2. Возможно определение конкурентоспособности товаропроизводителей вне экономического развития как ситуации, в которой отсутст-

вуют новые комбинации по Шумпетеру, являющиеся важными признаками экономического развития. Понятно, что это лишь теоретическая абстракция, которая показывает, что один феномен (конкурентоспособность) нетождествен другому (экономическое развитие).

3. Вместе с тем повышение конкурентоспособности имеет еще более сложное соотношение с экономическим развитием, так как большое значение имеет способ повышения конкурентоспособности. Если он сопряжен с созданием стимулов хозяйствующих субъектов изыскивать новые способы производительного использования известных ограниченных ресурсов и/или открывать новые ресурсы, то в этом случае факторы повышения конкурентоспособности являются одновременно и факторами экономического развития. В то же время если повышение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, а также территорий обусловлено промышленной политикой, выражающейся в целенаправленном перераспределении ограниченных ресурсов в пользу определенных категорий отраслей, производителей, то в результате искажения стимулов данные факторы, повышая вроде бы конкурентоспособность товаров, вместе с тем не создают достаточных стимулов для экономического развития.

Основной вывод состоит в том, что содержание экономического развития региона, рассмотренное в контексте конкуренции между регионами в сфере развития предпринимательской деятельности, ориентированной на создание стоимости, и содержание конкурентоспособности региона в значительной мере пересекаются.

Факторы конкурентоспособности региона

Если конкурентоспособность региона — это относительная характеристика той или иной территории, определенная в контексте конкуренции как какого-то процесса, то обстоятельства, действия людей (групп), людей, влияющих на указанную характеристику региона, будут определяться как факторы конкурентоспособности.

Принимая во внимание тесную взаимосвязь и вместе с тем неоднозначность соотношения между экономическим развитием и конкурентоспособностью региона, необходимо отметить, что рассмотренное выше соотношение отражается и на факторах соответственно экономического развития и конкурентоспособности.

Работа по классификации факторов экономического развития региона была выполнена Л. Григорьевым и Ю. Урожаевой [2]. В соответствии с предложенной классификацией выделены три группы факторов: «естественные» (объективные), внешние по отношению к региону, институциональные. Принимая за основу предложенную классификацию, вместе с тем следует отметить, что она не соответствует требованиям теоретической классификации, так как недостаточно четко определены основания и множества факторов в рамках групп, которые могут частично совпадать. Данное обстоятельство будет учтено в даль-

нейшем изложении вопроса о факторах конкурентоспособности региона.

В той мере, в какой конкурентоспособность региона (ее повышение или поддержание на высоком уровне) является целью социально-экономической политики, возникает практический вопрос, каким образом данная цель может быть достигнута.

В качестве рабочих критериев можно выделить несколько критериев классификации:

- 1) уровень значимости фактора;
- 2) зависимость фактора от решений, принимаемых субъектами социально-экономической политики на уровне региона;
- 3) по срокам действия (кратко-, средне- и долгосрочные).

Далее основное внимание уделяется экзогенным и эндогенным факторам конкурентоспособности, то есть факторам из второй группы. Вот почему здесь мы кратко остановимся на двух других вариантах классификации. С точки зрения влияния на уровень конкурентоспособности, разумеется, факторы неравнозначны. Например, если рассматривать изменение ВВП как отражение предпринимательской активности, то в числе таких факторов, как человеческий капитал, макроэкономическая политика, качество институтов, последний оказывается наиболее существенным⁵ [9]. Напомним, что институтами называются правила (формальные и неформальные), а также механизмы, обеспечивающие их соблюдение, которые включают механизмы, связанные с применением санкций к нарушителям. Соответственно, если сопоставлять на достаточно длинном временном интервале относительную динамику реального ВВП в расчете на душу, то она в значительной мере будет отражать соотношение качества институтов. Однако и здесь следует учитывать третий критерий классификации: данные факторы могут приводить к разным результатам на временном интервале различной длины. В частности, в краткосрочной перспективе вполне могут оказаться более значимыми именно макроэкономические факторы (например, изменение обменного курса).

Экзогенными называются такие факторы конкурентоспособности региона, изменение значения которых не является прямым следствием решений и действий субъектов экономической политики на уровне соответствующего региона.

К экзогенным факторам относятся, прежде всего, институциональные условия ведения экономической деятельности, которые отражены в федеральных законах, а также связаны с механизмами, обеспечивающими соблюдение этих законов посредством организаций федерального уровня, в том числе с территориально распределенной сетью. Следует сделать лишь одну оговорку: если тот или иной регион не является доминирующим в плане формирования системообразующих правил игры.

⁵ Правда, следует отметить, что некоторые исследователи указывают на взаимосвязанность макроэкономической политики и качества институтов.

Большое значение имеют интеграционные процессы в экономике, которые выводят за пределы отдельного региона также решения, связанные с развитием бизнеса. Прежде всего это касается крупных интегрированных бизнес-групп (ИБГ). С одной стороны, решения, принимаемые в ИБГ, затрагивают сразу множество регионов, так что влияние на поведение той или иной ИБГ, предполагающее достижение определенной «критической массы», сопряжено с решением проблемы коллективного действия заинтересованных регионов. Однако, как правило, стратегические решения ИБГ принимают вне контекста взаимодействия с группой заинтересованных регионов.

В то же время большое значение может иметь и такой фактор, как количество ИБГ, чьи интересы представлены в регионе, а также месторасположение штаб-квартиры. Присутствие большого количества ИБГ в регионе значительно ослабляет проблему зависимости принимаемых на уровне региона решений от интересов отдельной ИБГ, особенно если ИБГ разнородны.

Другая группа экзогенных факторов связана с состоянием ключевых ресурсов до принятия решений субъектами, действующими в регионе и влияющими на его конкурентоспособность. Это связано с тем, что история имеет значение, проявляющееся во влиянии на конкурентоспособность различных форм накопленного капитала — человеческого, физического, а также социального, если под последним подразумевать совокупность институтов.

Наконец, еще одна группа сопряжена с изменениями, которые экзогенны и по отношению к действиям федерального центра, и по отношению к поведению подавляющего большинства ИБГ. В частности, речь идет об изменениях на мировых рынках товаров, являющихся важной компонентой производства в соответствующем регионе и экспорта из страны. Для России это прежде всего энергоносители (нефть и газ), а также продукция черной и цветной металлургии. Правда, следует учитывать, что в рамках достаточно узкого продуктового сегмента возможно влияние решений игроков в рамках национальной экономики на условия экономических обменов в масштабах мирового рынка, что в свою очередь может оказывать обратное влияние на конкурентоспособность того или иного региона.

Итак, к экзогенным факторам можно отнести:

1) решения федерального центра (в том числе решения о девальвации национальной валюты, приватизации или национализации тех или иных объектов);

2) решения, принимаемые в интегрированных бизнес-группах, чья деятельность осуществляется одновременно во многих регионах;

3) накопленные характеристики факторов производства (основной капитал, человеческий капитал, природные ресурсы, организационный капитал);

4) изменения конъюнктуры на мировых товарных рынках.

Все факторы, перечисленные выше, не являются экзогенными по определению, если, например, тот или иной регион самостоятельно или в коалиции с другими регионами в состоянии влиять на решение значимых для рассматриваемого региона вопросов (например, формирование промышленной политики).

Эндогенными называются такие факторы конкурентоспособности региона, изменение значения которых является прямым следствием решений и действий субъектов экономической политики на уровне соответствующего региона.

В качестве важнейшего комплексного эндогенного фактора конкурентоспособности региона можно выделить социально-экономическую политику властей, влияющую как на цену, которую участники экономического обмена должны платить за потребление услуг, предоставляемых региональными властями (институциональная инфраструктура, вещественная инфраструктура), так и на качество указанных услуг. Отметим в этой связи, что снижение цены в форме ослабления налогового бремени может рассматриваться как фактор повышения конкурентоспособности региона, который вместе с тем может перевешиваться действием факторов, направленных в другую сторону. Во-первых, за счет низкого качества предоставляемых услуг, особенно общественных благ и государственных услуг. Во-вторых, за счет ухудшения характеристик конкурентоспособности в будущем (ухудшение состояния региональных общественных финансов).

Есть другой аспект влияния социально-экономической политики на конкурентоспособность региона. Наиболее четко он прослеживается через соотношение промышленной и конкурентной политики. **Промышленная политика состоит в целенаправленном перераспределении ресурсов в пользу отдельных отраслей или группы предприятий. В то же время конкурентная политика нацелена на формирование стимулов хозяйствующих субъектов в плане генерирования нововведений (технологических, продуктовых, организационных) посредством создания и поддержания условий конкуренции на целевых рынках.**

Строго говоря, создание формальных институтов — единственный подконтрольный властям фактор, влияющий на конкурентоспособность региона через стимулы тех экономических агентов, которые принимают решения, связанные с созданием стоимости, а также (если такой способ поведения будет предпочтительнее) ее перераспределение и даже уничтожение. С этой точки зрения **конкурентоспособность по местоположению — это, прежде всего, конкурентоспособность институтов (национальных и региональных).**

В соответствии с подходом, предложенным Е. Г. Ясиным и А. А. Яковлевым, конкурентоспособность институтов — соответствие формальных и неформальных институтов страны — законодательства, норм и традиций поведения, распоряжения властью, степени свободы,

радиуса доверия требованиям производства конкурентоспособных товаров и услуг. В связи с представленным определением отметим следующее [7, с. 8].

1. Можно говорить не только о конкурентоспособности национальных, но и региональных институтов.

2. Следует ограничиться формальными и неформальными правилами, регламентирующими взаимодействие между хозяйствующими субъектами, а также взаимодействие хозяйствующих субъектов с органами государственной власти.

3. В качестве особого компонента институтов следует рассматривать механизмы, обеспечивающие соблюдение установленных правил. Предписания относительно разрешенных (запрещенных) видов действий могут соответствовать лучшей практике. Однако этого недостаточно для адекватной настройки стимулов.

Показатели конкурентоспособности региона

Действие факторов конкурентоспособности региона имеют своим результатом характеристики региона, которые в разделе «Конкурентоспособность территории» были проанализированы в контексте определения качественных характеристик, влияющих на стимулы лиц, принимающих хозяйственные решения. Вместе с тем в целях операционализации данной концепции важным представляется решение задачи вычленения показателей конкурентоспособности.

Поскольку показателей конкурентоспособности, так же как и факторов, достаточно много, возникает вопрос об их упорядочении и соотношении друг с другом. Сначала рассматривается вопрос о частных показателях конкурентоспособности, которые отражают отдельные аспекты функционирования субъекта конкуренции. Затем поставлена проблема построения обобщающего показателя конкурентоспособности.

Частным называется такой показатель конкурентоспособности региона, который отражает отдельные аспекты (подмножество аспектов) конкуренции по местоположению.

В соответствии с существующими стандартными подходами к количественной оценке конкурентоспособности можно выделить следующие частные показатели: 1) уровень производительности труда, 2) издержки на рабочую силу в расчете на единицу продукции, 3) коэффициент выявленных сравнительных преимуществ.

Если брать за точку отсчета теорию международной торговли, то ключевым является показатель, связанный со сравнительными преимуществами страны (региона). Во многих исследованиях используется коэффициент выявленных сравнительных преимуществ, который рассчитывается как соотношение доли данной страны (региона) на мировом (национальном) рынке данного товара (экспорт) к доле данной

страны в импорте соответствующего товара (ввозе из других регионов) [7, с. 16].

Технически этот коэффициент может быть построен следующим образом [8]:

$$RCA_i = \left(\frac{X_n}{\sum_{i=1}^n X_i} - \frac{M_n}{\sum_{i=1}^n M_i} \right) \cdot 100,$$

где RCA_i — коэффициент выявленных сравнительных преимуществ, теоретически изменяющийся от -100 до 100 , $\frac{X_i}{\sum_{i=1}^n X_i}$ — доля страны в

мировом экспорте, $\frac{M_i}{\sum_{i=1}^n M_i}$ — доля страны в мировом импорте.

Отметим сразу, что для регионов этот показатель практически неприменим ввиду отсутствия адекватной статистики по межрегиональному перемещению товаров (без пересечения национальных границ).

В числе показателей, отражающих отдельные аспекты конкурентоспособности региона, могут быть также текущие прямые инвестиции, изменение численности малых предприятий в расчете на 1000 человек (с поправкой на долю неработающих МСП), фактически отражающий интенсивность процесса регистрации.

Чем больше количество МСП в расчете на душу населения, тем, при прочих равных условиях, более конкурентоспособен соответствующий регион. Напомним, что большое значения в сформулированном тезисе имеет принцип «прочих равных условий».

Очевидно, что «следы» конкурентоспособности региона можно обнаружить и ретроспективно, если предположить, что динамика ключевых показателей является следствием конкуренции по местоположению. Это касается, прежде всего, таких показателей, как ВРП, в том числе ВРП на душу населения, текущие инвестиции и др.

В числе наиболее очевидных для применения показателей конкурентоспособности — величина добавленной стоимости в расчете на одного работающего. Поскольку результативность экономической деятельности оценивается через созданную стоимость, то чем больше созданной на территории региона стоимости, тем, при прочих равных условиях, более конкурентоспособны предприятия, работающие в данном регионе, тем, соответственно, более конкурентоспособен регион (если использовать логику сопряженности конкуренции по местоположению и конкурентоспособности региона, с одной стороны, и производительность конкурентоспособности региона от конкурентоспособности производящейся на территории данного региона продукции — с другой). Однако данные по добавленной стоимости не на уровне отдельного пред-

приятия, а в региональном разрезе, как правило, недоступны или для их вычленения необходимо проводить крайне трудоемкую работу с имеющейся статистикой.

Обобщающим называется такой показатель конкурентоспособности, который учитывает все основные ее аспекты. Обобщенный показатель конкурентоспособности вряд ли может иметь какую-то размерность. Скорее всего это число, так же как, например, показатель эластичности. Подходы к конструированию механизма получения этого числа могут быть разные.

1. Один вариант — на основе вычленения основных факторов, влияющих на конкурентоспособность, оценки их значения, а также установления весов каждого из факторов, выводится средняя для всей совокупности. Если значение показателя для отдельного региона превышает значение средней, то считается, что регион конкурентоспособен.

2. Другой вариант — выбор в качестве точки отсчета лучшего значения из выбранной совокупности и сопоставление с ним конкретного значения, полученного для изучаемого региона. В этом случае значение показателя не может быть больше единицы, хотя возможна ситуация, когда его значение будет равно 1 (для региона-лидера).

3. Третий вариант — в качестве точки отсчета выбраны максимально возможные значения показателей, тогда как фактические значения для каждого региона указывают на отклонения, обусловленные неиспользованными резервами. В этом случае для всех регионов нормированный показатель будет меньше единицы (включая регион-лидер).

Один из перспективных вариантов формирования обобщающего показателя конкурентоспособности — формирование рейтинга конкурентоспособности региона по аналогии с международными рейтингами, в которых ранжированы страны на основе взвешивания статистических показателей, а также показателей, полученных на основе специальных опросов. В числе таких индексов, например, индекс глобальной конкурентоспособности, индекс конкурентоспособности частного бизнеса, разрабатываемые экспертами Всемирного экономического форума, а также индекс конкурентоспособности национальной экономики Института развития управления [6, с. 10].

В числе важных показателей и характеристик региона, которые сопряжены с его конкурентоспособностью, но вместе с тем не исчерпывают его содержание, хотя и используются как самостоятельные характеристики региона, можно отметить инвестиционную привлекательность региона и состояние региональных бюджетов, отраженное в рейтингах платежеспособности.

В практике сравнительной оценки региона достаточно часто используются различного рода рейтинги, позволяющие упорядочить регионы в соответствии с установленными критериями.

Следует отметить, что рейтинг инвестиционной привлекательности может указывать на отраслевую принадлежность региона, если предположить, что на мировых рынках существует сравнительно устойчивая благоприятная конъюнктура на товары, которые соответствуют специализации данного региона. Вот почему между уровнем инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности региона хотя и возможна положительная корреляция, но вместе с тем она может и не быть такой сильной, как это представляется на первый взгляд.

Поскольку субъектом конкуренции по местоположению непосредственно является регион, то большое значение имеет состояние регионального бюджета как отражение не только текущего, но и будущего режима предпринимательской деятельности в данном регионе. Действительно, если бюджет региона сводится со значительным дефицитом, который финансируется с помощью заимствований на финансовом рынке, а финансирование среднесрочных и долгосрочных программ осуществляется за счет «коротких» денег, то с точки зрения привлекательности такой регион, при прочих равных условиях, будет проигрывать.

Повышение конкурентоспособности региона мерами социально-экономической политики на региональном уровне

Понимание содержания конкурентоспособности в позитивном плане имеет большое значение для разработки мер социально-экономической политики как на уровне экономики в целом, так и отдельного региона с учетом набора экзогенных и эндогенных факторов (переменных).

Так же как и для национального правительства, для регионального можно выделить три группы инструментов, посредством которых можно воздействовать на конкурентоспособность региона.

1. Меры общего характера, направленные на укрепление региональной экономики и ее позиций в системе национального и мирового хозяйства, ведущие в конечном счете к повышению конкурентоспособности фирм и их продукции. Меры такого рода создают базис конкурентоспособности экономики страны и региона. Среди мер общего характера можно выделить прежде всего институциональные рамки ведения хозяйственной деятельности, относящиеся к формированию условий предпринимательской деятельности безотносительно ожидаемых выигрышей конкретных групп хозяйствующих субъектов.

2. Государственная помощь в форме прямого содействия компаниям-изготовителям в осуществлении ими экспортной деятельности (дотации, налоговые льготы, освобождение от пошлин на импорт сырья и материалов, информационная поддержка экспортной деятельности).

Данное направление для региональных властей менее доступно, чем для федерального правительства (нет возможностей освободить от пошлин на импорт сырья и материалов), а также сопряжено с риском применения в отношении их норм федерального закона «О защите конкуренции» в том случае, если в их действиях будет усмотрено ограничение конкуренции.

3. Меры, направленные на формирование спроса на продукцию региональных производителей в других регионах, а также внешних рынках (выставки, создание за границей или других регионах торгово-информационных центров и т. д.).

Указанные группы мер неравнозначны с точки зрения настройки адекватных стимулов. Вместе с тем эти группы формируют пространство выбора как в обычных условиях, так и в условиях кризиса. В этой связи следует отметить, что конкурентоспособность региона во многом будет зависеть от сбалансированности мер, направленных на повышение его конкурентоспособности.

Ввиду того, что конкурентоспособность региона производна от конкурентоспособности производимой на его территории продукции, то принципиальное значение имеет вопрос выбора стратегии повышения конкурентоспособности региона в контексте повышения конкурентоспособности отраслей. Понятно, что отдача от усилий, направленных на повышение конкурентоспособности отраслей, будет дифференцированной. Далее, вполне понятно, что рациональным было бы решать вопросы повышения конкурентоспособности региона, которая сопряжена с наибольшей отдачей от повышения конкурентоспособности соответствующей отрасли.

В связи с этим самостоятельным вопросом является группировка отраслей как с точки зрения потенциальной отдачи в плане повышения конкурентоспособности, так и в плане инструментов, которые могут быть использованы для ее повышения.

Проблемы с использованием показателей конкурентоспособности в качестве контрольных — это минимизация риска манипулирования ими. Попробуем объяснить суть проблемы. Предположим, что всеми игроками используется допущение, что предложенные показатели являются адекватными с точки зрения сравнительной оценки региона (его конкурентоспособности).

Если благосостояние того или иного игрока зависит от уровня или динамики данного показателя, то возникает стимул к его соответствующему изменению. Причем действующие лица будут искать способы достигнуть этой цели с наименьшими издержками.

Например, если в качестве контрольного брать динамику производительности труда, то это может, при прочих равных условиях, стимулировать к применению трудосберегающих, капиталоемких технологий. Вместе с тем в условиях, когда сравнительно дешевая рабочая сила является конкурентным преимуществом по ресурсам, выбор дан-

ного показателя может привести к снижению конкурентоспособности (по крайней мере, в ряде отраслей).

Оценка конкурентоспособности региона сопряжена с необходимостью учета факторов, квантифицировать которые в настоящее время либо невозможно, либо достаточно трудно.

Особенно это касается факторов, которые на самом деле являются сложноорганизованными. В их числе качество институциональной среды на региональном уровне, в том числе не только содержание законов, но и механизмы, обеспечивающие их соблюдение.

Понимание указанного обстоятельства позволит более осторожно относиться ко всем количественным оценкам конкурентоспособности и ее изменениям, с одной стороны, и будет стимулировать к поиску приемов квантификации «неколичественных» на данный момент факторов, с другой стороны.

Выводы

Изложение основных вопросов конкурентоспособности региона позволяют сделать следующие выводы.

1. Конкурентоспособность региона — важный аспект как уровня экономического развития, так и уровня жизни населения в соответствующем регионе. Вот почему повышение конкурентоспособности региона — важная и комплексная задача экономической политики как на федеральном, так и региональном уровнях.

2. В настоящее время не существует общепринятого, строгого и операционального определения понятия «конкурентоспособность», применимого для всех случаев эмпирических исследований в данной области. Это касается как определения данного понятия применительно к отдельным производителям или товарам, так и к отдельным регионам.

3. Вместе с тем конкурентоспособность в долгосрочном плане целесообразно рассматривать через призму настройки стимулов лиц, принимающих решения, на поиск новых возможностей использования известных ресурсов, а также выявление неизвестных *ex ante* ресурсов создания стоимости. Это относится и к хозяйствующим субъектам, и к лицам, принимающим решения, от которых зависит качество институциональной среды на соответствующей территории. Такой подход основан на сопряженности понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность».

4. Конкурентоспособность региона зависит от множества факторов, которые поддаются теоретической классификации. С точки зрения процесса принятия решений наиболее важными являются группы эндогенных и экзогенных факторов конкурентоспособности.

5. В прикладных исследованиях применяются разнообразные методики оценки конкурентоспособности на основе конструирования совокупности показателей, каждая из которых обладает сравнительными преимуществами и изъянами. В качестве наиболее распространенных

следует указать на такие показатели, как коэффициент выявленных сравнительных преимуществ, производительность труда и издержки на рабочую силу в расчете на единицу продукции. Выбор методики оценки конкурентоспособности зависит от поставленной цели, а также доступной информации. Причем следует учитывать, что доступная информация не всегда значима, а значимая информация не всегда доступна. Идеальной методики, применимой с одинаковым для всех случаев оценки конкурентоспособности, не выявлено.

6. Следует различать конкурентоспособность производителей в отрасли и на рынке. Если конкурентоспособность производителей на рынке непосредственно связана с уровнем удельных издержек, то конкурентоспособность в рамках отрасли (производящей разнородные и далеко не всегда легко взаимозаменяемые товары) — с дополнительным фактором — выбором специализации, адекватно отражающим сравнительные преимущества производителя. В свою очередь конкурентоспособность региона предполагает включение наряду с фактором издержек и специализации также и институциональные условия производства, что должно приводить к дифференциации издержек производителя ввиду не только естественных сравнительных преимуществ или преимуществ в организации, но вследствие различий в издержках, сопряженных с соблюдением обязательных требований, установленных государством (на федеральном и региональном уровнях).

Список литературы

1. Алчян А. А., Демсец Г. Производство, стоимость информации и экономическая организация // Вехи экономической мысли. Т. 5: Теория отраслевых рынков / под ред. А. Г. Слуцкого. СПб., 2003.
2. Доклад на конференции ГУ-ВШЭ в 2004 году «Региональные особенности экономического подъема РФ в 1999—2003 гг.».
3. Механизмы купли и продажи бизнеса / под ред. А. Е. Шаститко. М., 2002.
4. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // МЭиМО. 1989. № 12.
5. Шаститко А. Е. Альтернативные формы экономической организации в условиях естественной монополии. Бюро экономического анализа. М., 2000.
6. Шаститко А. Е. (ред). Обзор состояния делового климата в Российской Федерации / Общественная палата Российской Федерации. М., 2007.
7. Ясин Е. Г., Яковлев А. А. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики. Начало проекта / Государственный университет-Высшая школа экономики. М., 2004.
8. Neven D. Trade Liberalization with Eastern Nations: How Sensitive? In: Faini R and Portes R (eds) European Union Trade with Eastern Europe: Adjustment and Opportunities. London, CEPR, 1995.
9. Stiglitz J., Hoff K. The Transition from Communism: A Diagrammatic Exposition of Obstacles to the Demand for the Rule of Law., March, 2004.