

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

**Макарова А.Ю., Ершов А.Н., Кибиткина Н.С.,
Тимошенко И.М., Шинкаренко П.В.**

**Изучение и адаптация современных подходов
к социально-экономическому развитию территорий
для стратегического развития регионов
Российской Федерации**

Москва 2020

Аннотация. Направления социально-экономического развития региона должны соответствовать приоритетным направлениям развития Российской Федерации и основываться на отраслях, в которых регион обладает конкурентоспособными компетенциями. В связи с этим актуальной является задача по разработке системы приоритетов регионального социально-экономического развития, синхронизированных с целями национальных проектов и базирующихся на конкурентных преимуществах региона.

Для решения данной задачи необходим современный инструментарий, основанный на лучших отечественных и международных практиках, адаптированных для использования и масштабирования на уровне субъектов Российской Федерации и на межрегиональном уровне.

Макарова А.Ю., старший научный сотрудник научно-исследовательской лаборатории «Современные технологии в государственном управлении» ВШГУ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ;

Ершов А.Н., ведущий научный сотрудник научно-исследовательской лаборатории «Современные технологии в государственном управлении» ВШГУ, Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ;

Кибиткина Н.С., старший научный сотрудник научно-исследовательской лаборатории «Современные технологии в государственном управлении» ВШГУ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ;

Тимошенко И.М., старший научный сотрудник научно-исследовательской лаборатории «Современные технологии в государственном управлении» ВШГУ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ;

Шинкаренко П.В., младший научный сотрудник научно-исследовательской лаборатории «Современные технологии в государственном управлении» ВШГУ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ.

Данная работа подготовлена на основе материалов научно-исследовательской работы, выполненной в соответствии с Государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской Федерации на 2019 год

Содержание

Введение.....	9
1 Разработка системы приоритетов социально-экономического развития регионов: актуальность и основные задачи.....	12
2 Анализ проблематики разработки стратегии социально-экономического развития территорий.....	14
3 Сравнительный анализ теоретических подходов к разработке региональной стратегии социально-экономического развития.....	16
4 Обзор отечественной и международной практики разработки системы приоритетов социально-экономического развития региона.....	26
4.1 Обзор применяемых в международной практике подходов к оценке уровня социально-экономического развития территорий.....	26
4.2 Обзор теоретических аспектов определения конкурентоспособности территорий.....	28
4.3 Обзор основных научных подходов к анализу структуры внешней торговли стран, конкурентоспособности на мировом рынке.....	32
4.4 Обзор практико-ориентированных подходов, рассматривающих факторы инвестиционной привлекательности стран и территорий.....	35
4.5 Обзор практического опыта создания кластера как механизма поддержки социально-экономического развития.....	38
5 Методологические основы разработки приоритетов социально-экономического развития региона.....	42
5.1 Методология комплексного анализа конкурентоспособности региона.....	42
5.2 Методология выявления отраслевой и товарной специализации региона.....	48
5.3 Методология выбора механизмов повышения конкурентоспособности.....	50
6 Предложения по разработке методических рекомендаций по анализу конкурентоспособности субъекта РФ.....	53
6.1 Анализ источников информации, характеризующей состояние конкурентоспособности субъекта РФ.....	53
6.2 Оценка состояния конкурентоспособности региона на примере двух субъектов РФ.....	53
6.3 Методические рекомендации по проведению анализа конкурентоспособности субъекта РФ.....	55

7	Предложения по разработке методических рекомендаций по выбору перспективных направлений внешней и межрегиональной торговли субъекта РФ.....	57
7.1	Систематизация источников данных, содержащих информацию для проведения анализа структуры внешней торговли РФ и отдельных субъектов РФ.....	57
7.2	Анализ и выбор перспективных направлений внешней и межрегиональной торговли на примере субъекта РФ.....	58
7.3	Методические рекомендации по выбору перспективных направлений внешней и межрегиональной торговли субъекта РФ.....	63
8	Предложения по разработке методических рекомендаций по повышению инвестиционной привлекательности субъекта РФ.....	68
8.1	Анализ источников информации, характеризующей состояние инвестиционной активности субъекта РФ.....	68
8.2	Оценка уровня инвестиционной активности на примере субъекта РФ.....	69
8.3	Методические рекомендации по повышению инвестиционной привлекательности субъекта РФ.....	71
9	Предложения по разработке методических рекомендаций по определению направлений развития региональных кластеров как механизма повышения конкурентоспособности.....	73
9.1	Анализ источников данных для анализа возможных направлений кластерного развития.....	73
9.2	Формализация кластерных инициатив на примере одного субъекта РФ.....	73
9.3	Методические рекомендации по определению направлений развития региональных кластеров.....	75
	Заключение.....	79
	Список использованных источников.....	80

Термины и определения

В настоящей работе применяют следующие термины с соответствующими определениями:

- | | |
|---|---|
| Близость товарных групп | – статистически значимая характеристика связи между парой товаров. Близость товарных групп объясняется как технологическими особенностями, так и уникальными цепочками создания ценности |
| Диверсифицированность продуктового портфеля | – индикатор, оценивающий уровень разнообразия (по критерию количества и объема) продуктовых единиц в производственном секторе региона. Может оцениваться как для экспортной составляющей отдельно, так и для всех производящихся товаров на определенной территории |
| Заинтересованные стороны стратегии | – субъекты, которые имеют возможность влиять на разработку и реализацию стратегии. У каждой заинтересованной стороны есть свои критичные интересы. В частности, инвесторы могут проявлять интерес к уровню налогообложения в регионе, уровню доходов и расходов граждан, уровню инфраструктуры. Для губернаторов интерес может представлять влияние стратегии на выполнение 15 показателей эффективности в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 25.04.2019 № 193. Фокус интересов населения касается уровня доходов и комфортности региона для жизни. |
| Инвестиционная привлекательность | – интегральный показатель, который определяется по совокупности экономических, социальных и других индикаторов, которые приоритетны для конкретной территории в долгосрочной перспективе с целью повышения конкурентоспособности и благосостояния граждан или других целей |
| Компонента | – мультииндикатор, состоящий из различных самостоятельных коэффициентов (например, компонента «Образование» состоит из нескольких индикаторов, описывающих уровень образования в |

Конкурентоспособность региона	регионе, а также обеспеченность системы образования современными технологиями). – обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие состояние региона в статическом и динамическом аспектах.
Малое и среднее предпринимательство	– внесенные в Единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее — индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие условиям, перечисленным в Федеральном законе от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
Региональная специализация	– свойство региона, которое показывает концентрацию определенных компетенций (например, в сфере производства) в регионе. Специализация может быть относительная (по сравнению с другими регионами или странами) или абсолютная.
Региональные бизнес-кластеры	– группы конкурирующих и сотрудничающих предприятий в регионе, объединенные в горизонтальные и вертикальные отношения, включающие прочные общие связи между покупателями и поставщиками и опирающиеся на формирование общих специализированных экономических институтов.

Система ключевых показателей эффективности (КПЭ)	– система взаимосвязанных индикаторов, которые определяют основные направления развития субъекта (страны, региона, компании). Система ключевых показателей эффективности применяется в коммерческом и государственном секторе. Примером применения КПЭ в государственном секторе является Указ Президента Российской Федерации от 25.04.2019 № 193 «Об оценке эффективности деятельности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации и деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации».
Система сбалансированных показателей (ССП)	– система взаимосвязанных индикаторов, объединенных в четыре проекции – «Финансы», «Клиенты», «Внутренние бизнес-процессы», «Обучение и развитие». Система разрабатывается с целью формирования программы развития (страны, регионов, отдельного региона, так и на уровне компании), а также для контроля над реализацией стратегии.
Стратегическая сессия	– форма групповой работы, направленная на совместную выработку инициатив и решений с использованием метода мозгового штурма, структурированной коммуникации и других методов.
Стратегический процесс	– циклический итерационный процесс, состоящий из процедур анализа, разработки, внедрения (реализации) стратегии и контроля.
Технологическая сложность товаров	– свойство производимого продукта, определяемое по количеству уровней (степеней) переработки из одного качества в другое для получения качеств, необходимых для конечного потребителя.

Введение

Направления социально-экономического развития региона должны соответствовать приоритетным направлениям развития Российской Федерации и основываться на отраслях, в которых регион обладает конкурентоспособными компетенциями. В связи с этим актуальной является задача по разработке системы приоритетов регионального социально-экономического развития, синхронизированных с целями национальных проектов и базирующихся на конкурентных преимуществах региона.

Для решения данной задачи необходим современный инструментарий, основанный на лучших отечественных и международных практиках, адаптированных для использования и масштабирования на уровне субъектов Российской Федерации и на межрегиональном уровне.

Авторами был произведен обзор теоретических основ разработки региональной стратегии социально-экономического развития, проанализированы преимущества и недостатки существующих теорий экономического роста, выделены теории, наиболее приближенные к описанию закономерностей и процессов, наблюдаемых в настоящее время в регионах. Такие теории выделяют конкурентоспособность региона как ключевой фактор экономического роста. В свою очередь конкурентоспособность базируется на инвестиционной привлекательности, инновационности и реализации экспортного потенциала региона.

Далее, в рамках работы были изучены и обобщены международные и российские практики измерения уровня социально-экономического развития территорий. Был проанализирован опыт определения конкурентоспособности территорий, оценки инвестиционной привлекательности и анализа структуры внешней торговли (в том числе оценка потенциального роста экспорта за счет создания и развития специализации по продуктам), современные инструменты выбора и развития направлений внешней торговли.

Отбор практических методик для обобщения был основан на критериях результативности и эффективности получаемых с их помощью стратегических решений. Результативность была определена авторами как получение наибольшего социального эффекта, не всегда выражающегося в экономических терминах, тогда как эффективность рассматривалась как оптимальное соотношение экономического эффекта к затратам на реализацию решения.

Анализ лучших практик позволил идентифицировать методы и подходы, которые наиболее применимы для решения задач по определению приоритетов регионального развития, в том числе, опыт оценки инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности регионов на основании экономических показателей Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), правительства Индонезии, как одной из быстроразвивающихся стран; международных консалтинговых компаний.

Подходы, основанные на интерпретации экономических показателей, были дополнены статистическими методами. В частности, использовались методы корреляционно-регрессионного анализа для определения и актуализации расположения региональных кластеров, а также набор статистических методов для формирования будущей экспортной специализации регионов с помощью оценки дискретного пространства продуктов, таких как методология, разработанная Р. Хаусманном и Б. Клингером [1, 2].

На основании обобщенного практического опыта были предложены методологические подходы к определению системы приоритетов социально-экономического развития регионов. Целевые ориентиры регионального развития должны учитывать национальные цели и стратегические задачи развития страны, определенные Президентом РФ [3]. Сопоставление стратегических целей, задач, приоритетов развития и инструментов реализации на федеральном уровне с соответствующими элементами региональной стратегии позволили выявить направления корректировки стратегических приоритетов субъекта РФ. Определение существующей специализации регионов и идентификация узких мест с использованием предложенных методологических подходов позволило сформировать инструментарий для разработки стратегии социально-экономического развития регионов, отвечающей современным вызовам и приоритетам Российской Федерации как в среднесрочной, так и долгосрочной перспективе.

Предложенные методологические подходы были применены в ходе разработки рекомендаций по возможным направлениям стратегического развития двух субъектов Российской Федерации, расположенных в Центральном федеральном округе. Оценка применимости предложенных методов и реализуемости предложенных мероприятий осуществлялась в ходе интервью с ключевыми лицами, ответственными за стратегический процесс в регионе, в рамках стратегических сессий с участием руководства региона, а также анкетных опросов руководителей и

ключевых специалистов исполнительных органов государственной власти выбранных регионов.

Рассматриваемый в данной работе инструментарий используется применительно к региональным экономическим системам. В современной зарубежной литературе выделяются четыре уровня экономических систем: местная (local), региональная (regional), национальная (national) и глобальная (global) экономики [4]. В этой связи регионом может называться как отдельная административно-территориальная единица государства (образование государственного происхождения [5]), так и обширная географическая территория в пределах одной страны, выделяющаяся определёнными характеристиками (например, макрорегион) [6]. Несмотря на то, что основной фокус в данной работе направлен на социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации, рассматриваемый инструментарий может быть применим и к более крупным территориальным образованиям при наличии соответствующих органов управления, которые отвечают за разработку и реализацию стратегических инициатив применительно к этим образованиям.

В качестве обобщающего понятия для различных региональных единиц в работе используется термин «территория». Традиционно под «территорией» понимается земельное пространство с определёнными границами [6], при этом оно принадлежит определённому государству, и органы власти данного государства осуществляют свои функции по отношению к людям, населяющим данную территорию. Рассмотрение вопросов социально-экономического развития территории требует расширения данного понятия и включения в него помимо географического пространства, населения и государственной «надстройки» также систем жизнедеятельности, прежде всего хозяйственных, и вовлечённых в них материальных объектов (ресурсов, предприятий, объектов инфраструктуры и др.).

1 Разработка системы приоритетов социально-экономического развития регионов: актуальность и основные задачи

Достижение стратегических ориентиров развития страны, определенных Президентом РФ, будет осуществляться посредством национальных и федеральных проектов. Определённый в проектах горизонт планирования (6 лет) даёт четкий сигнал о неизменности ключевых направлений стратегического развития РФ в долгосрочной перспективе. Таким образом, субъектам Российской Федерации

необходимо привести свою систему стратегического целеполагания в соответствие с новыми требованиями федерального уровня для эффективной реализации национальных проектов.

Одной из стратегических задач на период до 2024 года является «создание в базовых отраслях экономики, прежде всего в обрабатывающей промышленности и агропромышленном комплексе, высокопроизводительного экспортно ориентированного сектора, развивающегося на основе современных технологий и обеспеченного высококвалифицированными кадрами» [3]. Это повысит не только конкурентоспособность региона, но и позволит изменить образ России на международных рынках.

Таким образом, основными задачами разработки системы приоритетов социально-экономического развития регионов являются:

- Определить ключевые целевые аудитории в регионе. Важно отметить, что ключевые целевые аудитории (или заинтересованные стороны) с одной стороны, практически идентичны во всех регионах (например, инвесторы, государственные институты (в первую очередь, губернаторы и аппарат правительства субъекта РФ), жители, финансовые структуры), а с другой стороны, степень их значимости во всех регионах разная;
- Сформулировать запросы и ожидания ключевых целевых аудиторий в отношении реализаций положений Указа Президента РФ от 07.05.2018 г. №204 и Послания Президента РФ Федеральному Собранию от 20.02.2019 г.;
- Проанализировать конкурентные преимущества региона и соотнести их с запросами и ожиданиями ключевых целевых аудиторий. Конкурентные преимущества могут быть относительными (например, относительно идентичных регионов со схожей структурой экономики) или абсолютными (среди субъектов Российской Федерации или даже среди стран мира). Конкурентные преимущества могут находиться в разных сферах, например, в здравоохранении, образовании, в институтах, в инновациях, в инфраструктуре, в макроэкономике, в объеме рынка и др. Комбинация конкурентных преимуществ определяет не только уровень конкурентоспособности региона, но и образ региона на международных рынках. Конкурентные преимущества, с одной стороны, являются исторически сложившимися, а с другой стороны в среднесрочной перспективе (2-5 лет) могут быть развиты при условии правильного ранжирования

приоритетов развития региона;

- Выявить приоритетные направления, в рамках которых запросы и ожидания ключевых целевых аудиторий стоят наиболее остро.

Современная управленческая наука предлагает достаточно разработанный и проверенный инструментарий стратегического управления, который может применяться как в коммерческих компаниях, так и в государственном секторе. К числу инструментов, в частности, относятся SWOT-анализ (анализ возможностей и угроз во внешней среде, преимуществ и недостатков во внутренней среде), ССП, КПЭ. Однако, применимость этого инструментария региональными органами исполнительной власти ограничена необходимостью его адаптации. В то же время отдельным исполнительным органам в регионах сложно самостоятельно выработать уникальный и релевантный современным экономическим вызовам подход к разработке системы приоритетов социально-экономического развития в связи с ограниченностью ресурсов (финансовых, трудовых, информационных и др.).

Формирование единого управленческого подхода к определению приоритетов социально-экономического развития позволит повысить качество регионального процесса стратегического планирования при одновременном снижении управленческих издержек на его осуществление, уменьшить риски принятия неэффективных стратегических решений из-за применения неактуальной методологической базы, а также создаст объективные предпосылки для запуска изменений во всех сферах жизни региона (экономической, социальной, политической, информационной).

2 Анализ проблематики разработки стратегии социально-экономического развития территорий

Проблематика разработки стратегии социально-экономического развития территорий может быть рассмотрена в трех основных аспектах: теоретическом, практическом и организационном.

Согласно теоретическому аспекту, при разработке стратегии социально-экономического развития используются стандартные управленческие подходы, мало учитывающие специфику системы регионального государственного управления. Несмотря на то, что большинство стратегических инструментов признаны и используются во всем мире (такие как SWOT-анализ, формирование ССП, разработка системы КПЭ), они не позволяют в полном объеме сформировать методологию разработки приоритетов социально-экономического развития территорий.

Практический аспект разработки стратегии предполагает наличие ряда особенностей. При выборе стратегических инструментов недостаточно принимается во внимание различие размеров бюджетов субъектов РФ. Объем региональных бюджетов зависит от специализации территории. В российской практике относительно высокий объем бюджетных средств на одного человека наблюдается в основном у регионов с преобладающей сырьевой составляющей. Чем ниже уровень доходов бюджета на одного жителя, тем меньше степень маневренности региональных государственных структур при осуществлении инвестирования. В данном случае особенно актуальным становится формирование новых точек роста, которые позволят повысить конкурентоспособность региона, увеличить число высококвалифицированных рабочих мест, повысить уровень доходов населения и т.д.

При разработке стратегии также требуется учитывать уровень технологического развития субъекта РФ по сравнению с другими регионами. Чем больше предприятий территории встроены в мирохозяйственные связи, тем будет выше уровень технологичности развития региона. Таким образом, задача государственных институтов в данном случае – в наибольшей степени способствовать встраиванию региональных предприятий в международные цепочки создания стоимости с целью повышения долгосрочной конкурентоспособности территории.

Разработка стратегии предполагает учет специализации отдельных регионов в глобальной системе мирохозяйственных связей. Специализация территории должна стать драйвером ее развития в долгосрочной перспективе за счет формирования кластеров и сетей в смежных к отрасли специализации видах деятельности, группах товаров и услуг. При этом акцент необходимо делать на специализации в рамках мирового рынка, а не только национального.

Современной тенденцией при разработке региональных стратегий является фокус на кадровом потенциале региона. Уровень профессиональной подготовки кадров, готовность работников к инновационной деятельности является ключевым фактором для формирования приоритетов развития социально-экономической стратегии регионов.

С точки зрения организационного аспекта можно выделить несколько особенностей стратегического планирования. Ключевой характеристикой работы по разработке стратегии в субъектах РФ является недостаточно четко выстроенный процесс стратегического управления. При наличии нормативных актов, регламентирующих стратегическое планирование, отсутствует общая процессная схема, описывающая весь процесс стратегического управления.

Практика стратегического планирования демонстрирует, что недостаточный уровень стратегических компетенций у государственных служащих препятствует комплексной и углубленной проработке стратегических инициатив. Развитие и совершенствование профильных компетенций создаст «базис» для дальнейших позитивных изменений как в системе управления регионом, так и в самом регионе.

3 Сравнительный анализ теоретических подходов к разработке региональной стратегии социально-экономического развития

Региональные теории роста и развития могут быть сгруппированы в соответствии с принадлежностью к экономическим школам, страновыми эффектами или другими параметрами. Одним из наиболее распространённых подходов к классификации моделей и стратегий считается подход, рассматривающий основополагающие теории в зависимости от факторов, которые генерируют экономический рост.

Реализуя данный подход, можно выделить четыре группы теорий. Первая группа теорий – это традиционные экзогенные неоклассические модели. В них рассматриваются потоки человеческого труда и капитала. Количество труда и капитала в рамках теорий этой группы являются ключевыми драйверами экономического роста. Ко второй группе теорий относятся агломерационные модели. Ключевым фактором роста в теориях этой группы являются агломерационные эффекты и эффект от масштаба. Третья группа теорий – это региональные модели эндогенного роста и развития, в рамках которых в качестве главнейших факторов развития рассматриваются человеческий капитал, сетевые эффекты, кластеры. Четвертую группу теорий составляют региональные инновационные модели. Инновации, инновационный процесс, новые подходы к обучению – ключевые источники создания долгосрочного роста компаний, регионов, а также стран и глобальных союзов.

Первые две группы моделей в большей степени отражают «нисходящую» концепцию регионального развития: цели, задачи и способы их реализации формируются «сверху-вниз». Государство в лице институтов формирует верхнеуровневые цели и задачи, которые транслируются на уровень регионов, и регионы, в свою очередь, формируют стратегические приоритеты с учетом заданных сверху целей.

Третья и четвертая группа теорий в большей степени отражают концепцию разработки стратегий регионального развития по восходящему принципу («снизу-вверх»). Согласно этим теориям в обществе формируется целый класс экспертов, объединенных в союзы, ассоциации, партнерства или некоммерческие организации, обладающих высокими компетенциями в различных сферах (том числе в технологиях, государственном управлении, стратегическом менеджменте и

маркетинге), а также обладающих положительной репутацией у общества в целом. Эксперты разрабатывают стратегию и способствуют ее реализации на практике на уровне региона.

В группе традиционных экзогенных неоклассических моделей будут рассмотрены две теории: неоклассическая теория экзогенного роста и теория экспортной базы.

Неоклассическая теория экзогенного роста (Neoclassical exogenous growth theory) основана, в частности, на модели Солоу [18]. Согласно этой теории, производство товаров и услуг определяется двумя ресурсами – физическим капиталом и трудом. В результате, капитал перемещается в регионы, где заработная плата низкая, а отдача от капитала – высокая. Рабочая сила будет двигаться в противоположном направлении к более развитым регионам. Стоимость труда и другие факторы в разных регионах будут сближаться, следовательно, разница будет нивелироваться. Однако, процесс сближения может быть нарушен ограниченной межрегиональной мобильностью рабочей силы и капитала (в том числе торговыми барьерами, транспортными расходами или различными региональными последствиями агломерации).

Преимуществом теории является то, что она развивалась в послевоенное время, когда ключевыми ресурсами для роста были именно труд и капитал. Ключевым недостатком данной теорий является отсутствие выстроенной методологии приоритизации целей и задач, а также мероприятий для их достижения. Кроме того, труд и капитал являются ограниченными ресурсами в краткосрочной перспективе, что снижает практическое применение данной теории при современных вызовах для развития экономики и общества.

Суть теории экспортной базы заключается в выделении в экономике региона экспортной и локальной составляющих. Сектор экспорта (или в терминах авторов – «специализация») производит товары для продажи за пределами региона и называется «базовым». Сектор, производящий товары для внутреннего потребления в рамках территории, называется «не базовым» (или «не основным»). Согласно этой теории, экономический рост зависит от наращивания объема экспорта и «мультипликатора соотношения между общей активностью и экспортной активностью». Уровень экономического роста оценивается с точки зрения увеличения занятости населения или суммы доходов. Драйвером роста является увеличении спроса за пределами региона, который, в свою очередь, определяет

расширение экспортных возможностей (в отличие от классической теории экзогенного роста, которая основывается на предложении ресурсов, находящихся за пределами рассматриваемой территории).

К недостаткам данной теории можно отнести специфику основных предположений, заключающихся в том, что рост в локальном секторе вызван только изменениями в экспортном секторе. Преимуществом теории является ключевой тезис о том, что экспорт представляет собой один из ключевых драйверов развития экономики региона, и именно развитие экспортной составляющей необходимо для устойчивого долгосрочного развития.

Группа агломерационных моделей включает в себя несколько теорий, среди которых четыре представляют собой особенный интерес в рамках настоящего исследования интерес с точки зрения разработки стратегии социально-экономического развития:

- Теория локализации,
- Кумулятивные теории регионального экономического роста,
- Теория полюсов роста,
- Новая экономическая география и теория Кругмана.

Теория локализации предполагает, что в стремлении минимизировать затраты и максимизировать прибыль фирмы размещаются (локализуются) в определенных местах. Эта теория позволяет выявить факторы, влияющие на географическое расположение фирм.

Теория локализации в 1960-х гг. была доработана Уолтером Айсардом (Walter Isard). Ключевые аспекты анализа и оценки в основном сосредоточены на транспортных расходах, трудовых затратах и прочих производственных затратах (в том числе стоимости материалов, аренде), масштабе эксплуатации и, в частности, на факторах экономики агломерации.

К недостаткам теории можно отнести ограниченность принимаемых во внимание факторов развития компаний и территорий в целом. Конкурентоспособность фирм рассматривается сквозь призму географической локализации для создания текущих выгод по затратам и прибыли. Модель не предполагает оценку «опережающих» факторов, которые позволят предприятиям и территории быть конкурентоспособными в долгосрочной перспективе.

Кумулятивная теория регионального экономического роста берет начало с исследования Г. Мюрдаля (Gunnar Myrdal). Согласно данной теории развитие

регионы привлекают капитал и рабочую силу, ускоряя конкурентные преимущества по сравнению с отстающими регионами. Считается, что увеличение отдачи от масштаба приводит к агломерации экономической активности в развитых регионах. Отстающие регионы лишь получают некоторые выгоды от развитых регионов для распространения инноваций, но их развитие замедляется из-за перемещения капитала и рабочей силы в более развитые регионы.

Н. Калдор (Nicholas Kaldor) расширяет теорию Г. Мюрдаля, вводя понятия «экспортной базы» и «эффективности заработной платы» [20]. Н. Калдор предполагает, что увеличение отдачи от масштаба дает преимущество для экспорта в промышленно развитых регионах. Кумулятивный причинно-следственный цикл начинается с возросшего спроса на экспорт промышленных товаров. Увеличение экспорта зависит от эффективности заработной платы (мультипликатора заработной платы), определяемой как отношение заработной платы к производительности труда. Регионы с более низким мультипликатором заработной платы (а точнее, с более эффективным использованием каждого потраченного рубля на труд с целью производства единицы продукции) могут производить больше продукции, что приводит к дальнейшему снижению мультипликатора, росту заработной платы, после чего круг повторяется заново (но с уже новыми вводными данными).

Экономика территории рассматривается через ограниченное число управляемых переменных, что снижает возможности для повышения эффективности стратегического цикла (в том числе для определения ключевых показателей эффективности). Однако, теория вводит важный параметр – «мультипликатор заработной платы», который позволяет оценивать относительную конкурентоспособность по трудовой составляющей региона.

Теория полюсов роста продолжает теорию кумулятивной причинно-следственной связи Г. Мюрдаля в пространственном контексте. Полюс роста определяется связями между предприятиями и отраслями. «Движущими предприятиями» являются те, которые генерируют рост за счет межотраслевых связей и мультипликативных эффектов. Согласно этой теории, для стимулирования развития отстающих регионов стратегии должны быть ориентированы на определенный полюс развития. Одним из современных механизмов создания полюсов роста является кластерный подход, когда в рамках одного кластера создаются условия для развития нескольких индустрий.

Новая экономическая география (НЭГ) и теория Кругмана, разработанная на основе моделей Г. Мюрдаля и Н. Калдора, оперирует такими аспектами и формами регионального развития, как агломерации, экономические районы и концентрация экономической активности. П. Кругман (Paul Krugman) считает, что выбор местоположения фирмы основан на трех основных экономических факторах: транспортные расходы, увеличение прибыли и миграционные потоки, которые определяют «географическую концентрацию» агломерации [11, 21].

В настоящее время акцент в большей степени смещен на сложные отношения конкурентоспособности, сплоченности и устойчивости с точки зрения развития региона. Основными теоретическими положениями являются концентрация и агломерация, а также роль институтов и структурных диспропорций, при этом признается важность отдельных регионов и их влияние (как положительное, так и отрицательное) на социально-экономическое развитие смежных регионов.

К недостаткам теории можно отнести значительное упрощение концепции пространства и пространственного развития, а также тот факт, что концентрация экономической деятельности рассматривается очень упрощенно – в частности, не учитывается фактор знаний.

Согласно традиционным неоклассическим экзогенным моделям технический прогресс создается за счет влияния внешних факторов. Основное отличие этих теорий от неоклассических моделей эндогенного роста заключается в том, что в последних технический прогресс является основным драйвером развития, на который могут влиять предприятия и регионы. В неоклассических моделях эндогенного роста производство (Y) формируется не только за счет капитала (K) и затрат на оплату труда (L), но и воздействием таких факторов, как технология (T), предпринимательство (E) и прочие (1).

$$Y = f(K, L, T, E \dots) \quad (1)$$

Неоклассические модели эндогенного роста основаны на оценке потенциала промышленных районов и бизнес-кластеров. Промышленные районы – это области промышленного роста с плотной концентрацией взаимозависимых малых и средних фирм (МСП) в одном секторе, а также во вспомогательных отраслях и услугах. Эти районы могут рассматриваться как зоны взаимодействия двух групп сил. Первая группа экономических сил включает в себя эффект масштаба, возникающий в

результате высокой степени специализации и разделения труда; внешнюю экономию, которая возникает в результате наличия общих инфраструктур, услуг и информации; наличие специальных навыков рабочей силы. Вторая группа экономических сил связана со взаимодействием экономической и социальной систем.

В рамках неоклассических моделей эндогенного роста были определены актуальные современным вызовам экономики драйверы регионального развития. Особо были выделены инвестиции в человеческий капитал, исследования и разработки, распространение знаний и формирование «социального» капитала. Одним из недостатков неоклассических моделей эндогенного роста является акцент на достаточно сложные понятия, в частности, «социальный» и «реляционный» капиталы.

Практико-ориентированные исследования М. Портера (Michael Porter) о конкурентном преимуществе фирм и наций появились в конце XX века. М. Портер выявил, что на современном мировом рынке конкурируют не отдельные экономические субъекты, а группы экономических субъектов (кластеры). В рамках данной теории кластер определяется как объединение нескольких географически соседствующих отраслей, основанное на экономических отношениях между взаимосвязанными компаниями (покупатели и поставщики), идентичных технологиях, каналах распределения, квалификации сотрудников.

По мнению М. Портера, основным источником конкурентных преимуществ стран (регионов) является успех на международных рынках [16]. Для объяснения детерминант успеха фирмы М. Портер разработал систему из следующих основных факторов («границ бриллианта»): условия спроса, факторы производства, смежные и вспомогательные отрасли (кластеры), стратегия фирмы, возможности, государственная политика. Стратегия, направленная на повышение конкурентоспособности фирмы / региона / страны за счет критически значимых факторов («граней бриллианта»), должна фокусироваться на обеспечении эффективной инфраструктуры, системы обучения, информационной поддержки, развития социального и человеческого капитала.

Кластер представляется как форма экономического взаимодействия независимых экономических субъектов с различными статусами, сконцентрированных в одном или в нескольких регионах, которое формируется с целью сделать его участников конкурентоспособными на рынках товаров и услуг (в первую очередь, на мировых рынках). Относительная территориальная близость

участников кластера определяет его основное отличие от других структур организации взаимодействия экономических агентов, например, таких как сети.

Поскольку успешность кластера определяется уровнем его включенности в мирохозяйственные связи и степенью конкурентоспособности на глобальном рынке, увеличение объема экспорта является целью и эмпирическим показателем работы кластера, эффективность которого можно количественно оценить.

Основными характеристиками кластера являются:

- 1) Кластер является субъектом, а не юридическим лицом (участники кластера сами являются самостоятельными юридическими лицами);
- 2) Участники кластера экономически взаимосвязаны вертикальными и / или горизонтальными отношениями, при этом они являются отдельными юридическими лицами;
- 3) Участники кластера различаются по виду деятельности, своему экономическому статусу и форме собственности;
- 4) Участники кластера географически близки и действуют в одном и том же в границах определенной территории.

Помимо основных характеристик, можно выделить следующие особенности кластера:

- Специализация – основная деятельность, которая предусматривает формирование кластера (например, фармацевтическая отрасль, IT, автомобилестроение, атомная энергетика, оборонно-промышленный комплекс);
- Конкуренция и сотрудничество – эта комбинация характеризует связь между участниками кластера;
- «Жизненный цикл» кластера: кластеры и кластерные инициативы не являются краткосрочными явлениями, а создаются на долгосрочную перспективу;
- Инновационность: участники, формирующие кластер, вовлечены в процесс коллективного обучения и обмена знаниями.

М. Энрайт определил региональный бизнес-кластер как «промышленный кластер, в котором предприятия-участники кластера географически близки друг к другу» [23]. Также им было предложено следующее определение: «региональный кластер – это географический конгломерат предприятий и организаций, которые функционируют в одной или нескольких близких отраслях экономики». Географическая близость схожих предприятий в кластере, позволяющая установить

прямые контакты лицом к лицу, является необходимым условием для неформализованного распространения знаний.

Кластерный подход является не просто актуальным практическим инструментом для обеспечения повышения конкурентоспособности регионов и стран, но также одним из наиболее эффективных. В частности, кластерный подход эффективно применялся в США, где в условиях высокой степени развитости финансовых институтов, кластерные взаимодействия позволили нарастить технологический, инновационный и человеческий потенциал.

Среди региональных инновационных моделей (Regional Innovation Models) можно выделить следующие три теории:

- Теория инновационной среды (Theory of the innovative milieu),
- Теория обучающегося региона (Learning region),
- Теория инновационных систем (Regional innovation system theories).

Помимо трудовых, инвестиционных и географических характеристик, присущих определенной территории, теория инновационной среды подчеркивает важность распространения инноваций для обеспечения регионального развития. Инновация включает в себя не только продукт, процесс и организационные инновации предприятия, но и региональные социальные и институциональные инновации. Теория инновационной среды была сформулирована Й. Шумпетером (Joseph Schumpeter).

Исследование предпринимательства показывает пределы возможного регионального развития за счет действия внутренних факторов. Слаборазвитые регионы имеют ограниченный предпринимательский потенциал, поэтому влияние предпринимательства на экономическое развитие территории будет незначительным в долгосрочной перспективе.

К недостаткам теории можно отнести то, что ее внедрение должно базироваться на минимально-необходимом уровне развития институтов, технологий и человеческого капитала.

В основе теории обучающегося региона лежит положение о том, что конкурентное преимущество регионов преимущественно обусловлено уникальными местными компетенциями, навыками, неявными знаниями, обменом ноу-хау и передовым опытом, возникающими в связи с взаимодействием организаций, которые расположены в регионе. Такие знания и компетенции генерируются через неформальные отношения. Признаки регионального обучения присутствуют далеко

не в каждом регионе, а наличие стремления к обмену знаниями зачастую ограничено.

Основной недостаток теории обучающегося региона как основы стратегии регионального развития заключается в том, что она предполагает постепенные инновационные изменения и в меньшей степени - более радикальные инновации. Таким образом, существенный эффект от регионального обучения может быть получен только в долгосрочной перспективе.

Ключевой особенностью концепции инновационных систем является то, что способность региональной экономики генерировать инновации зависит не только от того, как действуют отдельные субъекты (фирмы, университеты, организации, исследовательские институты, правительственные учреждения), но и от того, как они взаимодействуют как части всей системы. Поэтому инновация рассматривается как социальный процесс, который наиболее успешно развивается в сети, в которой происходит интенсивное взаимодействие и коммуникации (как горизонтальные, так и вертикальные) между поставщиками и покупателями товаров, услуг, знаний и технологий, включая общественные организации, такие как университеты и агенты, производящие общественные знания. Последние исследования показывают, что значительная модернизация производственного потенциала и большинство инноваций наиболее эффективно достигаются с помощью сетей взаимодействия между фирмами, которые часто связаны между собой в рамках кластеров.

Важным элементом региональной инновационной системы является разработка соответствующей региональной политики. Таким образом, государственные служащие могут сыграть важную роль в формировании региональных инновационных процессов при условии, что существует достаточная региональная автономия (правовые компетенции и финансовые ресурсы) для разработки и реализации инновационной политики.

Для преодоления низкого уровня инновационной активности в периферийных регионах целесообразно рассматривать создание и укрепление региональных кластеров. Для центральных регионов в число важных задач входит преодоление низкого уровня интеграции такого рода территорий в глобальную экономику знаний, в том числе за счет соответствующего позиционирования. В данном контексте инновационная политика может быть действенным инструментом при условии, что она содержит три основных элемента. Во-первых, ключевым приоритетом обозначен акцент на создании новых предприятий и радикальных инновациях в наукоемких

отраслях. Во-вторых, деятельность государственных служащих направлена на решение проблемы фрагментации в региональной экономике путем повышения уровня коммуникации и сотрудничества между фирмами, а также между отраслями и поставщиками знаний. В-третьих, осуществляется целенаправленное и планомерное выстраивание связей с международными поставщиками знаний.

Необходимым шагом для центральных регионов должно стать принятие кластерной стратегии. Соответствующие политические меры должны определять новые региональные комплексы смежных отраслей, которые имеют достаточно развитую базу знаний в регионе. Для усиления синергетического потенциала в растущих кластерах и улучшения их международной значимости требуются меры, направленные на развитие существующего объема знаний.

С учетом анализа вышеизложенных теоретических подходов можно сделать вывод, что современные методы разработки системы приоритетов социально-экономического развития должны основываться на оценке конкурентоспособности, экспортного потенциала и инвестиционной привлекательности территории, а также выработки и принятии решений на основе результатов соответствующего анализа. Кроме этого, при разработке системы приоритетов социально-экономического развития необходимо применять кластерный подход.

4 Обзор отечественной и международной практики разработки системы приоритетов социально-экономического развития региона

4.1 Обзор применяемых в международной практике подходов к оценке уровня социально-экономического развития территорий

С середины XX века в научном сообществе стали разрабатываться подходы к оценке уровня социально-экономического развития территорий. Одной из масштабных попыток оценки уровня социально-экономического развития территорий являлся подход, разработанный Организацией Объединенных Наций в 1970 году. Он включал в себя множество различных метрик, в том числе душевое потребление животных белков за день, количество газет на 1000 жителей, долю взрослых мужчин в численности аграрной рабочей силы и др. В 1990-е гг. сформировался подход, который оценивал процесс социально-экономического развития территорий сквозь призму трех групп показателей. Первая группа показателей содержит индикаторы, которые оценивают уровень достойных условий комфорта и пригодности для жизни в регионе. Вторая группа индикаторов направлена на оценку личной свободы и политических прав гражданина, политических свобод, возможности экономической мобильности. Третья группа индикаторов – это индикаторы личного развития гражданина в обществе, оценка социальной востребованности, возможности получения качественного образования.

С 1990-х гг. больше внимания стало уделяться конкретным и специфическим проблемам, таким как проблема бедности, распространение туберкулеза и СПИДа, труднодоступность медицинской помощи и качественного образования, доступность качественной воды. После мирового экономического кризиса 2008 г. остро встала проблема уровня долговой нагрузки на региональные и консолидированные бюджеты в целом. Большинство индикаторов являются качественными и требуют не только значительных усилий по разработке методологий для их оценки, но и значительных ресурсов для получения и обработки данных. К недостаткам также можно отнести наличие высокой вероятности ошибки при оценке, а также сложность восприятия обществом полученных результатов.

Исходя из изученного опыта (в первую очередь, исследования OECD), можно сделать несколько выводов о применяемых в международной практике подходах к оценке уровня социально-экономического развития территорий. Во-первых, отсутствие универсальных систем оценки социально-экономического уровня развития территорий, как опирающихся на интегральные индикаторы, которые

оценивают уровень развития в целом, так и использующих различные подходы к оценке отдельных критериев (в частности, для оценки уровня бедности предлагаются отдельные подходы в зависимости от уровня развития страны). Во-вторых, если рассматривать и анализировать современных подходы [24, 25, 28] к оценке социально-экономического развития территорий, то их основу составляют преимущественно показатели, оценивающие доход (например, валовой региональный продукт на душу населения, уровень и динамика располагаемых доходов населения). В-третьих, наиболее обширная группа показателей, несвязанных с оценкой уровня доходов, это демографические индикаторы, ключевыми из которых являются уровень рождаемости и смертности, уровень младенческой смертности и ожидаемая продолжительность жизни.

Учитывая рост популярности подходов, оперирующих построением рейтингов в различных социальных и экономических системах, наиболее часто публикуемым в статьях является рейтинг на основании оценки индекса человеческого развития (до 2013 г. – индекс развития человеческого потенциала) [29].

Данный рейтинг основан на трех индексах. Первый индекс оценивает уровень долголетия (показатель «ожидаемая продолжительность жизни при рождении»). Второй индекс оценивает уровень грамотности. Он рассчитывается как сумма лет, потраченная на обучение. Третьим индексом является индекс дохода, рассчитанный по паритету покупательной способности на 1 человека (максимальное значение принято в размере 75000 долларов США).

Таким образом, отдельные исследователи и международные организации при оценке уровня социально-экономического развития территорий делают акцент на доходной части, демографических индикаторах, а также уровне образования и здравоохранения. Преимуществом данного подхода является простота оценки; недостатком – наличие лишь базовых показателей, не учитывающих, например, уровень товарооборота, качество инфраструктуры, а также отсутствие индикаторов опережающего развития, основным из которых является инновационность продукции, и специфики потребительского поведения (показатели уровня накопления и уровня закрединтованности населения).

4.2 Обзор теоретических аспектов определения конкурентоспособности территорий

После появления в 1990-х годах концепция региональной конкурентоспособности стала «гегемонистской дискуссией» [29] в кругах государственной политики в развитых странах. Важность проблематики конкурентоспособности такова, что создание конкурентного преимущества является наиболее важной деятельностью практиков регионального экономического развития и основной задачей, которую они могут преследовать [31].

Появление региональной конкурентоспособности в качестве важной политической цели привело к разработке индикаторов, с помощью которых политики и практики могут измерять, анализировать и сравнивать отдельные аспекты конкурентоспособности. Предпринимались различные попытки измерить и смоделировать конкурентоспособность для европейских регионов [32, 33, 34].

Появившийся в научном сообществе термин *конкурентоспособность* относился к деятельности фирмы, то есть применялся на микроуровне. В дальнейшем он был использован научным и практическим сообществом, а также политическими институтами в ЕС и США для оценки абсолютной и относительной конкурентоспособности на уровне стран / регионов / городов.

Согласно М. Портеру [16], конкурентоспособность фирмы – это просто показатель производительности. Производительность фирмы, как утверждает М. Портер, зависит от «эффективности предпринимательства». «Эффективность предпринимательства» определяется как способность фирмы внедрять инновации в производственный процесс, получать доступ к новым и отличительным рынкам различными способами, а также производить новые товары и услуги с уникальной выгодой для клиента [40].

М. Портер расширил и применил свою модель конкурентных преимуществ фирм к конкурентным преимуществам регионов и наций [41, 42]. Идея конкурентоспособности применительно к одному или нескольким регионам является прямой предшественницей дискуссии глобализации, так как утверждает, что структурные свойства глобальной экономики кардинально изменились. М. Портер делает вывод, что, несмотря на конкуренцию между фирмами, именно правительства создают рыночные условия, позволяющие фирмам использовать присущие каждой экономике конкурентные преимущества.

По М. Портеру, производительность зависит от двух взаимосвязанных наборов переменных. Первый набор переменных касается как стоимости товаров и услуг, так и эффективности, с которой они производятся фирмами. При этом производительность также определяется качеством микроэкономической бизнес-среды, так как более сложные стратегии компаний требуют более высококвалифицированных работников, лучшей информации, высокого качества инфраструктуры, лучших поставщиков, более продвинутых исследовательских институтов и более сильного конкурентного давления [43].

По М. Портеру «регион» играет решающую роль в формировании конкурентоспособности компаний благодаря той роли, которую географическая близость и кластеризация играют в инновациях на уровне фирм. Международная конкурентоспособность фирмы воспринимается и как функция пространственной концентрации фирм в регионе, и как степень интеграции между фирмами, то есть через совокупность экономических и административных взаимоотношений со специализированными поставщиками, исследовательскими и образовательными учреждениями [19].

«Новый регионализм», в основе которого лежит концепция региональной конкурентоспособности, выдвигает «регион» в центр внимания экономической политики [12]. Используя идеи, полученные из теории эндогенного роста и развития, а также институциональной экономики и когнитивной психологии, сторонники нового регионализма утверждают, что важнейшие движущие силы конкурентного преимущества в глобальной экономике все чаще лежат в таких аспектах региональной бизнес-среды, как уникальные знания, отношения и мотивация, которые невозможно копировать [41, 45].

В литературе по региональному развитию появилось определение региональной конкурентоспособности, которое имеет как макроэкономический, так и микроэкономический аспекты. Одним из основных сторонников этой концептуализации является Майкл Сторпер (Michael Storper), который определяет региональную конкурентоспособность как способность региона привлекать и удерживать фирмы со стабильной или растущей долей рынка, поддерживая при этом стабильный или повышающийся уровень жизни для тех, кто в ней участвует [45].

В рамках данного подхода региональная конкурентоспособность рассматривается как комбинация конкурентоспособности региональных компаний, определяемой с точки зрения внешней оценки фирм по финансовым и

стратегическим показателям, и общих экономических и социальных показателей региона. Несмотря на то что конкурентоспособность оценивается в терминах, связанных с выпуском, подход отличается от определения, предложенного М. Портером, поскольку утверждает, что региональная конкурентоспособность и региональное процветание фактически являются взаимозависимыми понятиями, если не прямо эквивалентными.

Очевидно, что низкие затраты на рабочую силу могут первоначально способствовать привлечению инвестиций в регион. Однако, такие затраты во многих отношениях являются «обоюдоострым мечом», в результате чего персонал работает за более низкую заработную плату, чем их коллеги в других регионах. Таким образом, можно утверждать, что конкурентоспособность на местном и региональном уровнях достигается только тогда, когда достигается устойчивый рост при уровне доходов работников, обеспечивающем повышение общего уровня жизни [38].

Производительность фирм считается необходимым, но не достаточным условием для обеспечения их эффективности, увеличения доли рынка и, в конечном итоге, улучшения макроэкономических показателей [50]. Согласно этой точке зрения, регион является «конкурентоспособным», когда у него есть условия, позволяющие ему повысить уровень жизни населения или способность поддерживать «выигрышные» результаты. Предполагается, что эти условия включают в себя сочетание конкурентного преимущества для фирм, отмеченного М. Портером, привлекательности региональной среды для бизнеса, а также объема и темпов использования человеческого капитала в регионе.

В настоящее время отсутствует однозначное мнение о том, отражается ли конкурентоспособность региона на уровне благосостояния его жителей и бизнеса, или же первичными являются условия, определяющие способность региона поддерживать свои макроэкономические показатели. Некоторые консультанты, заинтересованные в получении эталонных показателей региональной конкурентоспособности, выбрали более прагматичный вариант, утверждая, что условия или факторы среды, определяющие конкурентоспособность и общие результаты конкурентоспособности, взаимозависимы и, следовательно, не являются взаимоисключающими. В частности, была разработана методология для построения интегрального индекса региональной конкурентоспособности, которая применялась к изучению регионов Великобритании [38, 53, 50].

Роберто Каманьи (Roberto Camagni) утверждает, что компании и предприниматели, которые конкурируют на международных рынках, в значительной степени формируются местным контекстом [56]. При этом преимущественное значение имеют качественные факторы, например, качество регионального управления. Е. Малески обратил внимание на потенциальную важность глобальных сетей как источников знаний в формировании конкурентоспособности фирмы в регионе [46]. Некоторые авторы утверждают, что пространственные особенности, которые стимулируют экономическое развитие и конкурентоспособность фирмы, могут существовать не только на региональном, но и на местном (например, в городе) уровне [10, 59, 60].

Существует ряд трудностей, связанных с утверждением о том, что наличие более производительных фирм обязательно делает регион более процветающим. Во-первых, направление причинно-следственной связи между производительностью и региональным процветанием само по себе проблематично и мало изучено. Более высокий уровень жизни в регионе может привлечь инвестиции более производительных фирм в долгосрочной перспективе или изменить структуру экономической деятельности [36]. Во-вторых, связи между конкурентоспособностью фирмы и региональным процветанием могут также сильно зависеть от характера и количества фирм и отраслей в регионе, что в значительной степени игнорируется в дискуссиях о конкурентоспособности.

Современная социально-экономическая система должна обеспечивать не только устойчивый платежный баланс или абсолютный уровень показателей дохода, но и достижение ряда основных социальных целей, в частности, некоторую степень перераспределения доходов и, по крайней мере, базовый уровень здравоохранения [66]. Если цели не будут выполнены, то в долгосрочной перспективе ситуация с высокой долей вероятности окажется недостаточно устойчивой.

Преобладающая тематика при рассмотрении региональной конкурентоспособности связана с конкуренцией за инвестиции, и в результате исследователи мало обращают внимания на более широкие неторговые способы конкурентного поведения, которые также могут характеризовать территории. Регионы, или точнее их институты и юрисдикции, «конкурируют» все более сложными способами за ряд экономических факторов, включая внутренние и прямые иностранные инвестиции [68, 69], высококвалифицированный труд [70] и доли ограниченных государственных ресурсов [14].

Некоторые авторы отмечают, что в результате конкурентного поведения фирм положение регионов в глобальных сетях может измениться в лучшую сторону. Например, С. Лол (Sanjaya Lall) утверждает, что там, где свободные рынки не могут оптимально распределять ресурсы, регионы могут улучшить свои экономические показатели, вмешиваясь в деятельность рыночных структур для исправления, а также для использования, сбоя рынка [22].

Использование существующих показателей региональной конкурентоспособности, а особенно тех, на основании которых разрабатываются составные рейтинги, имеет свои ограничения, основное из которых вызвано тем, что при сравнении разных, но условно схожих, «региональных» субъектов, не исследуется «степень» их действительной конкуренции. Для того, чтобы снять основное ограничение необходимо разработать систему рейтингования регионов, которая была бы адекватна современным вызовам российской экономики.

4.3 Обзор основных научных подходов к анализу структуры внешней торговли стран, конкурентоспособности на мировом рынке

В XXI веке ключевой тенденцией развития мировой экономике стало ускорение темпов глобализации, особенно в сфере торговли и экономической интеграции между странами. Этот тренд также стимулировал такие виды деятельности, как аутсорсинг, внутриотраслевую торговлю и прямые иностранные инвестиции. Несмотря на феноменальный рост трансграничной торговой деятельности, который мог бы также усилить международную специализацию, мало внимания уделяется тому, как новые модели экспорта повлияли на экономический рост по всему миру.

Получение выгод за счет повышения открытости экономик объясняется различными движущими силами. Согласно традиционной теории Д. Рикардо, две страны могут извлечь выгоду из реализации своих собственных сравнительных преимуществ посредством специализации (или перераспределения ресурсов), а затем торговли друг с другом. В соответствии с моделью эндогенного роста эффект роста торговли достигается в результате действия эффекта масштаба и распространения технологий и знаний между торговыми партнерами [73, 74].

М. Мелиц (Marc Melitz) показывает, что экспортеры в среднем более продуктивны, чем не экспортирующие фирмы, и, следовательно, общая производительность в стране увеличивается с ростом экспортной активности [77]. Д. Хуммельс и П. Кленау (David Hummels, Peter Klenow) проводили исследования,

оценивающие значение дифференциации экспорта для экономического развития экономики [78]. Р. Финстра (Robert Feenstra) разработал модель монополистической конкуренции, которая учитывает влияние различных видов продукции на экспорт и импорт, а также на общую производительность страны [79]. Дж. Праудман и С. Реддинг исследуют меняющиеся с течением времени модели специализации экспорта, тем самым подчеркивают сравнительные преимущества в динамическом контексте.

С. Реддинг подтверждает, что общие факторы, такие как мировые цены, объясняют модели специализации в течение относительно короткого временного периода (5 лет). При этом как факторы, действующие в отношении конкретных стран / регионов, становятся более важными в течение более длительных периодов времени. Такие результаты подчеркивают важность эндогенных факторов для развития моделей торговых потоков и оценки показателей роста.

Исследователи считают, что открытость торговли приводит к увеличению разнообразия экспорта, что, в свою очередь, способствует увеличению общей производительности факторов производства и доходов на душу населения. Положительная корреляция между разнообразием экспорта и производительностью также сохраняется как в развитых, так и в развивающихся странах [83, 84].

Поскольку данные о внутреннем производстве остаются ограниченными, особенно в отношении развивающихся стран, растущая доступность данных о международной торговле способствовала прогрессу в исследованиях о ее влиянии на экономическое развитие. Р. Хаусман описывает экономический рост как результат перевода ресурсов из видов деятельности с более низкой производительностью в виды деятельности с более высокой производительностью посредством предпринимательского процесса [1, 2]. Основываясь на данных о торговле, охватывающих более 5000 продуктов в большинстве стран, Р. Хаусман и другие исследователи обнаружили, что страны с большей способностью преодолевать проблему действия внешних факторов при идентификации затрат имеют выраженную тенденцию к более быстрому росту.

Несмотря на растущее внимание к роли моделей торговли в обеспечении экономического развития, большинство исследований касается общей специализации применительно к отдельной стране. При этом, недостаточно изучен вопрос о том, в какой мере специализация, которая возникла благодаря экспорту, влияет на различия в показателях экономического роста во всем мире, особенно в

контексте технологической интенсивности экспорта. В этом смысле особо выделяются работы Р. Хаусмана, который разработал индекс экономической сложности, оценивающий диверсифицированность и сложность товаров в экспортном портфеле страны. Наиболее технологически развитыми странами в 2017 году в соответствии со значением индекса экономической сложности (Economic Complexity Index) являлись Япония, Швейцария, Германия, Сингапур.

Анализ структуры внешней торговли, который основан на оценке экономической сложности стран в соответствии с индикатором, разработанным Р. Хаусманом, и динамическом анализе структуры экспорта, вызывает высокий интерес среди практикующих специалистов. Оказалось, что конкурентоспособность экономик обладает высокой корреляцией со структурой экспорта, а также размером товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД).

Среди имеющихся исследований отсутствует анализ влияния диверсификации экспорта на устойчивость экспорта в целом. Для изучения воздействия структуры экспорта на конкурентоспособность мы проанализировали экспортную корзину стран на 6-ом уровне товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности за 2013 г., 2016 г., 2017 г.

В результате проведенного анализа были получены следующие ключевые выводы:

- 1) Страны с более диверсифицированным экспортом менее подвержены внешним шокам, таким как низкая стоимость сырья на мировых рынках в среднесрочной перспективе. Таким образом, более диверсифицированная экспортная корзина менее подвержена влиянию внешних шоков, и, следовательно, более конкурентоспособна в долгосрочной перспективе;
- 2) Страны с более диверсифицированным экспортом больше зарабатывают на внешней торговле, чем страны, специализирующиеся на ограниченной группе товаров (например, сырьевых товарах);
- 3) Дополнительное развитие одной товарной группы (в соответствии с ТН ВЭД) на уровне страны потенциально может увеличить объем экспорта в долгосрочной перспективе на 56,5 млн долл. США (минимально 43,5 млн долл. США и максимально 69,5 млн долл. США при 95% уровне значимости).

Таким образом, развитие экспортной корзины позволяет не только увеличить благосостояние экономики, но также снизить влияние на нее резких колебаний на мировых рынках.

4.4 Обзор практико-ориентированных подходов, рассматривающих факторы инвестиционной привлекательности стран и территорий

Инвестиционная привлекательность региона может рассматриваться как самостоятельная основа для разработки региональной социально-экономической стратегии. Кроме этого, повышение инвестиционной привлекательности может выступать в качестве отдельного механизма повышения конкурентоспособности региона.

Инвестиционную привлекательность (страны, региона, отдельно взятой территории) можно определить, как интегральный показатель, который оценивается по совокупности экономических, стратегических, социальных и других индикаторов, являющихся приоритетными для конкретной территории в долгосрочной перспективе с целью повышения конкурентоспособности, уровня благосостояния граждан или других целей. Методологии оценки инвестиционной привлекательности территорий различаются не только в зависимости от теоретических оснований их разработки, которыми руководствовались эксперты, но также от целей использования результатов оценки, обусловленных уровнем экономического развития стран / регионов, в отношении которых оценивается инвестиционная привлекательность, и позицией заинтересованных сторон (как правило, правительства или отдельные органы исполнительной власти).

Ключевой задачей оценки инвестиционной привлекательности территории является определение драйверов (факторов, индикаторов) роста инвестиций на данной территории. Драйверы могут быть внешними по отношению к территории, в том числе иностранные, так и внутренними.

Рейтинг инвестиционной привлекательности РА «Эксперт» формируется с 1996 года и постоянно видоизменяется по составу показателей и методике расчета [89]. На сегодняшний день рейтинг формируется исходя из оценки двух групп показателей: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. Инвестиционный потенциал – это интегральный показатель, который учитывает факторы производства территории (в том числе, основные фонды, трудовые ресурсы, качество инфраструктуры), покупательный спрос населения и другие показатели, прямо или косвенно влияющие на объем инвестиций в регион. Инвестиционный риск – это интегральный показатель риска среды, с которым сталкиваются предприниматели при инвестировании в конкретную территорию, а также интегральный показатель оценки общего бизнес-состояния среды. Инвестиционно-привлекательными

регионами, относящимися к группе А1, в 2017 г. стали Краснодарский край, Московская область, Москва и Санкт-Петербург.

Рейтинг инвестиционного климата, который ежегодно формируется экспертами Агентства стратегических инициатив, включает 44 показателя по 4 группам [90]. Первая группа – показатели регуляторной среды – характеризует длительность по подключению к сетям, время получения разрешений на строительство и регистрации права собственности и другие показатели. Вторая группа показателей оценивает степень зрелости институтов для бизнеса – государственных сервисов и возможности, которые предоставляет правительство для предпринимателей (как действующих, так и будущих). К третьей группе показателей относятся инфраструктура и ресурсы, и в первую очередь, качество и протяженность дорог, качество коммуникаций, количество и объем выпускаемой продукции инкубаторами и технопарками. В четвертую группу показателей входят индикаторы степени поддержки малого предпринимательства, ключевые из которых оценивают объем субсидий и других мер поддержки на развитие малого предпринимательства, в том числе с целью роста экспорта за счет малого предпринимательства. Значения отдельных показателей суммируются в итоговый рейтинг. По итогам 2017 года лидерами рейтинга являлись республика Татарстан, Чувашская Республика, Москва, Тульская область, Калужская область.

Различия результатов двух указанных выше рейтингов объясняются, на наш взгляд, разными объектами исследования. Если в случае рейтинга РА «Эксперт» анализируется состояние экономических агентов в регионе и условий, в которых эти агенты действуют, то в рейтинге АСИ оценивается состояние разных типов инфраструктуры, которая поддерживает инвестиционную деятельность в регионе.

Рейтинг инвестиционной привлекательности, который составляется в Чехии, базируется на оценке 8 количественных (статистических) индикаторов [91]:

- 1) уровень безработицы в регионе (unemployment rate of the x-region),
- 2) доля долгосрочной безработицы (более 5 месяцев) к общей безработице в регионе (share of the long-term unemployment (over 5 months) on the overall unemployment of the region of the x-region),
- 3) средний часовой заработок в предпринимательском секторе (average hourly earnings in the entrepreneurial sector of the x-region),
- 4) количество зарегистрированных экономических субъектов на 1000 жителей в регионе (the number of the registered economic subjects per 1000 inhabitants of the x-region),

- 5) изменение количества зарегистрированных экономических субъектов в регионе за последние 3-5 лет (development of the number of the registered economic subjects per 1000 inhabitants of the x-region),
- 6) валовый региональный продукт на душу населения (gross national product on 1 inhabitant of the x-region),
- 7) объем инвестиций в основной капитал на душу населения в регионе (formation of the gross fixed capital on 1 inhabitant of the x-region),
- 8) объем прямых иностранных инвестиций (direct foreign investment of the x-region).

Преимуществом данного рейтинга инвестиционной привлекательности является простота, ограниченность индикаторов, включенных в рейтинг, а также отсутствие явного акцента в пользу 1-2 групп, например, ресурсной базы или регуляторной среды. Недостатком рейтинга является отсутствие статистического анализа (в первую очередь, корреляционного анализа переменных и необходимость включения каждой переменной в итоговый рейтинг).

Рейтинг инвестиционной привлекательности, разработанный в Индонезии (рейтинг PEMANDU), включает в себя показатели из 5 групп:

- 1) Институциональный инвестиционный климат,
- 2) Социально-политический инвестиционный климат,
- 3) Экономический инвестиционный климат,
- 4) Трудовой инвестиционный климат,
- 5) Инфраструктурный инвестиционный потенциал.

Преимуществом рейтинга является сбалансированность входящего в него набора переменных, а также его использование на практике с 2002 г. как прикладного инструмента для выявления приоритетов социально-экономического развития регионов Индонезии.

Целью построения рейтинга инвестиционной привлекательности является не только демонстрация инвесторам ориентиров для осуществления инвестиций, которые позволят сбалансировать доходы и риски, но и идентификация для государственных служащих драйверов роста инвестиционной привлекательности с целью выстраивания устойчивой долгосрочной деятельности по привлечению инвесторов в регион. При принятии решений региональными органами власти необходимо также учитывать положение региона относительно группы других регионов (например, на уровне федерального округа) или относительно страны в целом.

4.5 Обзор практического опыта создания кластера как механизма поддержки социально-экономического развития

Региональные бизнес-кластеры представляют собой группы конкурирующих и сотрудничающих предприятий в регионе, включенных в горизонтальные и вертикальные отношения, в том числе прочные общие связи в связке «покупатели» - «поставщики», которые опираются на систему общих специализированных экономических институтов. Компоненты бизнес-кластеров обычно географически сосредоточены в пределах определенных территорий. Поскольку они зачастую построены вокруг основных экспортно-ориентированных фирм, бизнес-кластеры генерируют повышенную добавленную стоимость в регионе и способствуют стимулированию регионального экономического развития. Географическая концентрация различных видов экономической деятельности поддерживается посредством соответствующих типов связей – от распространения знаний до использования общего рынка труда.

Кластеры все чаще рассматриваются как концептуальный инструмент для развития экономического потенциала и конкурентоспособности региона (или нескольких связанных регионов) [15]. В текущий момент не существует общепринятого метода оценки кластеров, несмотря на то, что для анализа региональных кластеров используются многочисленные методы, среди которых можно выделить несколько основных:

- Анализ «Вход-Выход» («Input-Output») используется для определения торговых отношений между различными субъектами в экономике;
- Анализ графиков, основанный на теории графов, аналогичен анализу входа-выхода и определяет сетевые связи между фирмами или отраслевыми группами;
- Коэффициент локализации – это доля занятых в отрасли отдельного региона в общем числе занятых в регионе по отношению к доле занятых в отрасли по всей стране в общем числе занятых в стране.

В большинстве исследований, посвященных региональным кластерам, часто используется подход тематического исследования или экспертное мнение. В качестве экспертов привлекаются лидеры отрасли, государственные служащие (в первую очередь, в экономических и финансовых ведомствах) и другие ключевые лица, принимающие решения, которые являются важными источниками информации о региональных экономических тенденциях, характеристиках, сильных и слабых

сторонах. В дополнение для организации аналитической работы обычно используются положения теории М. Портера.

Методы, применяемые в кластерном анализе, имеют свои ограничения. Например, при анализе исходных данных выявляются только кластеры, включающие в себя цепочки добавленной стоимости, которые связывают конечных потребителей и поставщиков первого, второго и третьего уровня, которые прямо или косвенно участвуют в торговле. Тематические исследования дают глубокое понимание механизмов, которые лежат в основе создания кластеров, однако они не могут предоставить информацию о количественной значимости региональных кластеров.

Одной из основных проблем, которые могут помешать кластерному анализу, является отсутствие доступных региональных количественных данных. Наличие современных статистических сборников позволяет минимизировать данный риск, но имеющаяся разница между датой проведения анализа и датой публикации последних актуальных данных может достигать нескольких месяцев, что снижает качество используемых данных.

Практики обычно предпочитают применять комбинацию количественного и качественного анализа для идентификации кластера, предполагающую аналитику на основании официальных источников данных, сопровождающуюся серией интервью с региональными лидерами или групповых обсуждений. Для количественного анализа используются данные промышленного сектора и методы, которые варьируются от оценки показателей размера отрасли до изучения изменений сквозных показателей, например, занятость и размер заработной платы. Для качественного анализа используются такие методы, как интервью, фокус-группы и опросы. Комбинация подходов объединяет «жесткий» количественный анализ с «более мягкими» формами качественного понимания ситуации.

Кластеры имеют жизненные циклы, поэтому характеристики новых кластеров будут отличаться от характеристик зрелых кластеров. В случае кластера, находящегося на ранней стадии, акцент должен быть сделан на выявлении способов развития и продвижения социального капитала. Поскольку кластеры возникают из-за инноваций, изобретений или внутренних инвестиций, анализ технологических тенденций даст сведения о потенциальном развитии кластеров на ранней стадии.

Если первоначальный анализ предполагает, что в регионе отсутствует критическая масса взаимозависимых фирм в конкретном секторе, более глубокий

анализ может выявить менее очевидные аспекты кластеризации. Шаги, которые можно предпринять в этой связи, включают в себя:

- расширение зоны оценки, чтобы включить прилегающие районы;
- поиск соединений с кластерами в смежных отраслевых областях;
- рассмотрение менее очевидных общих черт и более общих потребностей;
- рассмотрение микрокластеров, которые демонстрируют уникальные местные компетенции;
- изменение фокуса с общности производственного процесса на общность, связанную со знаниями, инновациями или предпринимательством.

Результаты, полученные в рамках проведения кластерного анализа, также могут помочь определить наличие сетей, действующих среди фирм в регионе. Разница между кластером и сетью достаточно тонка, поэтому в регионе может быть много сетей, но лишь немногие являются кластерами. Сети имеют распространение в пределах региона в большей мере, чем кластер, поскольку они представляют собой средство реагирования на конкретную потребность (например, сотрудничество в области разработок, маркетинговых исследований, в том числе, опросов потребителей).

После завершения кластерного анализа встает трудная задача по определению кластеров для дальнейшего развития. Процесс выбора кластеров является одним из наиболее противоречивых этапов, с которыми сталкиваются исследователи. Разработка кластерных инициатив может осуществляться различными методами, среди которых выделяются два основных подхода – «сверху-вниз» и «снизу-вверх».

Первый подход заключается в том, что список кластеров составляется на основе кластерного анализа. При этом возникает проблема обоснования того, почему некоторые кластеры были выбраны для последующего рассмотрения, а другие были исключены. Второй подход – «снизу-вверх» – предполагает проявление инициативы самими участниками. Этот подход включает в себя процесс самоотбора и может подходить только «сильным» кластерам с существующими моделями горизонтального / вертикального сотрудничества, игнорируя «слабые» кластеры, возможно имеющие сильный потенциал развития.

Наиболее успешными странами, которые развивали и успешно развивают кластерный подход, как эффективный способ роста конкурентоспособности региона и создания прочных долгосрочных связей между поставщиками и клиентами, являются США, Италия, Великобритания, Индия, Франция. Анализ практического опыта внедрения кластеров, как механизма поддержки социально-экономического

развития территорий, показал высокую значимость развития регионов на основе кластерного подхода. Поиск точек (индустрий) роста позволяет создать новые рабочие места, улучшить инфраструктуру регионов, сформировать межрегиональные и межнациональные связи.

5 Методологические основы разработки приоритетов социально-экономического развития региона

5.1 Методология комплексного анализа конкурентоспособности региона

Комплексный анализ конкурентоспособности региона оценивает возможности территории обеспечивать эффективное использование различных типов ресурсов и инфраструктур. Методология проведения такого анализа включает в себя оценку конкурентоспособности и оценку инвестиционной привлекательности территории.

Наиболее известными методиками оценки конкурентоспособности являются Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index), рассчитываемый Мировым экономическим форумом, и Европейский индекс региональной конкурентоспособности (European Regional Competitiveness Index), рассчитываемый Европейским Союзом.

На основе указанных методик был сформирован подход к оценке конкурентоспособности регионов (например, субъектов РФ) с учетом выявленных ограничений. В рамках данного подхода в единый комплекс связаны различные показатели, значения которых в наименьшей степени зависят от субъективных мнений. Для расчета показателей используются официальные данные, публикуемые государственными органами статистики (например, Росстат) и органами власти.

Оценка конкурентоспособности территории осуществляется в проекциях десяти отдельных характеристик (компонент):

- компонента «Макроэкономическая устойчивость региона»,
- компонента «Инновационная активность»,
- компонента «Готовность к внедрению передовых технологий»,
- компонента «Высшее образование»,
- компонента «Эффективность рынка труда»,
- компонента «Размер рынка товаров»,
- компонента «Экология»,
- компонента «Здоровье»,
- компонента «Институты»,
- компонента «Инфраструктура».

Каждая компонента представляет собой набор уникальных индикаторов и характеризуется собственным индексом, рассчитываемым на основании значений входящих в ее состав индикаторов.

Компонента «Макроэкономическая устойчивость региона» анализируется и оценивается с помощью трех самостоятельных индикаторов:

- 1) Индекс потребительских цен,

- 2) Профицит (дефицит) консолидированного бюджета субъекта РФ (проценты),
- 3) Доходы бюджета на душу населения (тыс. руб.).

Компонента «Инновационная активность региона» анализируется и оценивается с помощью трех самостоятельных индикаторов:

- 1) Выдано патентов на 1 млн. населения (единиц),
- 2) Инновационные товары, работы, услуги в процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ или услуг (проценты),
- 3) Удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций (проценты).

Компонента «Готовность к внедрению передовых технологий» анализируется и оценивается с помощью восьми самостоятельных индикаторов:

- 1) Число активных абонентов фиксированного широкополосного доступа к сети Интернет на 1000 населения (единиц);
- 2) Число активных абонентов подвижной радиотелефонной связи, использующих услуги доступа к сети Интернет на 1000 населения (единиц);
- 3) Число активных абонентов подвижной радиотелефонной связи, использующих услуги доступа к сети Интернет на 1000 населения (единиц);
- 4) Объем информации, переданной от/к абонентам сети отчитывающегося оператора при доступе к сети Интернет на 1000 населения (петабайт);
- 5) Население, использовавшее сеть Интернет каждый день или почти каждый день (проценты);
- 6) Отношение прямых иностранных инвестиций к величине ВРП (проценты);
- 7) Инвестиции в оборудование к ВРП (1 руб. инвестиций к 1000 руб. ВРП);
- 8) Инвестиции в основные средства к ВРП (1 руб. инвестиций к 1000 руб. ВРП).

Компонента «Высшее образование» анализируется и оценивается с помощью четырех самостоятельных индикаторов:

- 1) Число персональных компьютеров, используемых в учебных целях, в государственных и муниципальных организациях на 1000 обучающихся (единиц);
- 2) Выпуск специалистов с высшим образованием на 10000 занятых (человек);
- 3) Выпуск специалистов среднего звена на 10000 занятых (человек);
- 4) Выпуск квалифицированных рабочих и служащих на 10000 занятых (человек).

Компонента «Эффективность рынка труда» анализируется и оценивается с помощью трех самостоятельных индикаторов:

- 1) Уровень занятости (проценты),
- 2) Уровень безработицы (проценты),
- 3) Гендерный баланс рабочей силы (проценты).

Компонента «Размер рынка товаров» анализируется и оценивается с помощью четырех самостоятельных индикаторов:

- 1) Валовой региональный продукт (рублей),
- 2) Оборот розничной торговли (рублей),
- 3) Среднедушевые денежные доходы в месяц (рублей),
- 4) Численность населения (человек).

Компонента «Экология» анализируется и оценивается с помощью трех самостоятельных индикаторов:

- 1) Сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты на единицу площади (миллионов кубических метров / кв. км);
- 2) Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников, на единицу площади (тысяч тонн / кв. км);
- 3) Доля уловленных и обезвреженных загрязняющих атмосферу веществ в общем количестве отходящих загрязняющих веществ от стационарных источников (проценты).

Компонента «Здоровье» анализируется и оценивается с помощью четырех самостоятельных индикаторов:

- 1) Продолжительность жизни (лет),
- 2) Смертность в трудоспособном возрасте (число умерших на 100000 человек соответствующего возраста),
- 3) Смертность населения территорий России от злокачественных новообразований на 100 тысяч населения (человек),
- 4) Число детей, умерших в возрасте до 1 года, на 1000 родившихся живыми (человек).

Компонента «Институты» анализируется и оценивается с помощью двух самостоятельных индикаторов:

- 1) Число зарегистрированных преступлений на 100000 населения (единиц),
- 2) Рейтинг глав регионов по уровню содействия развития конкуренции.

Компонента «Инфраструктура» анализируется и оценивается с помощью шести самостоятельных индикаторов:

- 1) Плотность железнодорожных путей на конец года (км путей на 10000 км² территории),
- 2) Отправлено грузов на душу (тонн/чел.),
- 3) Перевезено пассажиров железнодорожным транспортом к численности населения,

- 4) Перевезено пассажиров автобусным транспортом к численности населения,
- 5) Плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием на конец года (км путей на 1000 км² территории),
- 6) Плотность автомобильных дорог общего пользования с усовершенствованным покрытием на конец года (км путей на 10000 км² территории).

Результатом оценки конкурентоспособности региона является 10-компонентный индекс конкурентоспособности, который визуализируется в виде профиля конкурентоспособности территории.

Для формирования единого подхода к разработке методологии инвестиционной привлекательности было изучено несколько подходов, используемых как в российской практике (РА «Эксперт», рейтинг Агентства Стратегических Инициатив, рейтинг Национального рейтингового агентства), так и в зарубежной (опыт Чехии, Польши, Индонезии). Предлагаемый подход был разработан, исходя из преимуществ и недостатков каждого рейтинга, описанных в разделе 4 настоящего исследования, а также с учетом специфики российской экономики и приоритетных направлений развития Российской Федерации.

В основе предлагаемого подхода лежит представление об инвестиционной привлекательности территории как единстве инвестиционного климата, в рамках которого осуществляется инвестиционная деятельность, и эффективности такой деятельности. Как следствие, оценка инвестиционной привлекательности производится сквозь призму двух групп компонент. Первая группа – это оценка инвестиционного климата на основе расчета пяти компонент (институциональная, социально-политическая, экономическая, трудовая, инфраструктурная). Данная группа компонент оценивает условия для инвестиционной деятельности в регионе. Вторая группа направлена на оценку эффективности инвестиционной деятельности. Данная группа компонент позволяет выявить социально-экономические эффекты от инвестирования в регионе на основе ретроспективных данных.

Компонента «Институциональный климат» характеризует степень развитости социальных институтов (экономических и политических). Наличие эффективных институтов, например, таких как прозрачная налоговая система, доступные механизмы взаимодействия органов власти и бизнеса, является условием для обеспечения устойчивого экономического роста в долгосрочной перспективе.

Компонента «Социально-политический климат» характеризует уровень стабильности и безопасности в регионе, влияние культурных норм, действующих в местном сообществе. В частности, оцениваются безопасность территорий, уровень социальной стабильности, стабильности региональной власти, а также отношение местного населения к бизнесу и к иностранным сотрудникам.

Компонента «Экономический климат» характеризует влияние текущей ситуации в региональной экономике и сложившихся трендов на региональную инвестиционную деятельность и включает в себя оценку экономического потенциала и структуры экономики.

Компонента «Трудовой климат» характеризует состояние рынка труда в регионе и включает в себя три оценочные группы: доступность трудовых ресурсов, стоимость трудовых ресурсов и производительность труда.

Компонента «Инфраструктурный климат» характеризует степень развитости транспортной, энергетической и информационной инфраструктуры. Наличие эффективной инфраструктуры является условием встраивания в цепочки создания стоимости, что определяет уровень инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности региона.

Для расчета итоговых значений по каждой компоненте была использована методика нормирования, аналогичная той, которая применялась при построении 10-компонентного индекса конкурентоспособности территорий.

При выборе показателей для оценки компонент эффективности инвестиционной деятельности применялся подход, использовавшийся при отборе показателей, характеризующих инвестиционный климат. В качестве начального перечня показателей были взяты индикаторы, указанные в методике Университета экономики, Чешская Республика.

Для оценки результативности (эффективности) инвестиционной деятельности были использованы показатели, которые характеризуют уровень предпринимательской активности, занятости, благосостояния региона и объема инвестиций, а именно:

- уровень безработицы в регионе (проценты);
- доля долгосрочной безработицы, рассчитываемый как удельный вес безработных, ищущих работу 12 месяцев и более, в общем числе безработных (проценты);
- уровень дохода в предпринимательском секторе как доля доходов от

предпринимательской деятельности в совокупных доходах населения в регионе (проценты);

- количество зарегистрированных экономических субъектов на 1000 жителей в регионе (единиц);
- динамика количества зарегистрированных экономических субъектов в регионе;
- валовый региональный продукт на душу населения (тыс. рублей);
- инвестиции в основной капитал на душу населения в регионе (тыс. рублей);
- размер прямых иностранных инвестиций (тыс. рублей).

При определении подхода к выбору территорий для сравнения необходимо учитывать, что каждый регион имеет свои уникальные черты и возможности для развития. Эти черты исторически сформировались, в том числе на уникальной ресурсной, научно-исследовательской и производственной базе региона. Кроме этого, каждый регион имеет специфику с точки зрения структуры хозяйствования, поэтому сравнивать целесообразно территории, обладающие схожей экономикой.

В отношении субъектов РФ наиболее приемлемой базой для формирования бенчмаркинга регионов является оценка территорий на основе показателя «Отраслевая структура валовой добавленной стоимости субъектов Российской Федерации». Данный показатель учитывает структуру экономики региона и отражает эффективность использования располагаемых ресурсов.

Выбор регионов для сравнения может быть проведен с использованием метода наименьших квадратов расстояний.

Таким образом, предложенная методология комплексного анализа конкурентоспособности региона включает в себя методологию оценки инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности территорий, инструментарий нормирования используемых и метод наименьших квадратов расстояний для определения территорий для проведения сравнения. Данная методология может применяться, в частности, при разработке решений, направленных на обеспечение роста конкурентоспособности субъектов РФ в долгосрочной перспективе.

5.2 Методология выявления отраслевой и товарной специализации региона

Как было показано в разделе 4 работы, современным подходом, используемым для оценки отраслевой и товарной специализации, которые могут выступать в

качестве основы для оценки экспортного потенциала на долгосрочную перспективу является подход Хаусмана-Клингера. Основными методологическими понятиями в рамках подхода Хаусмана-Клингера являются:

- Текущий уровень экспортной специализации, который определяет, насколько отдельная товарная группа, производство которой осуществляется в регионе, конкурентоспособна на внешнем рынке. Уровень экспортной специализации может быть относительным (относительно конкретной страны / региона) или абсолютным (наибольшее значение в стране / во всех странах мира);
- Близость товарных групп, являющаяся статистически значимой характеристикой связи между двумя товарами. Близость товарных групп объясняется как технологическими особенностями, так и уникальными цепочками создания ценности. Данный параметр обусловлен вероятностью перехода к специализации по новому товару, основанной на статистике взаимосвязанности товаров в экспортных корзинах стран мира;
- Сложность товара, которая определяется количеством уровней переработки материалов/сырья из одного состояния в другое для достижения ценности для потребителя. Например, персональные компьютеры более технологически сложные продукты, чем пластмасса, а производство бензина более технологически сложное, чем производство нефти. Как правило, регионы в своем технологическом развитии идут от простых товаров к более сложным (от сырой нефти к производству пластмассы, от производства пластмассы к производству персональных компьютеров);
- Потенциальный прирост экспорта, который представляет собой статистически значимое значение потенциального роста экспорта за счет достижения специализации по товарам, которые не являются товарными группами специализации в настоящее время, а также за счет включения в продуктовый портфель страны / региона новых товаров, близких по технологическим характеристикам к существующему продуктивному портфелю или включенных в те же цепочки добавленной стоимости [1, 2].

До недавнего времени для расчета экспортной специализации применялся индекс Балассы, который рассчитывается как доля экспорта определенной товарной группы в общем объеме регионального экспорта к доле экспорта данной товарной группы по всем странам к мировому экспорту. Индекс специализации оценивает

долю экспорта товара в ВРП относительно среднемировых значений аналогичного соотношения. Индекс лидерства (RLI) используется для выявления товарных групп с высокой долей поставок на внешний рынок.

Для определения специализации территории рассчитываются все три указанных выше индекса. Отраслевая или товарная специализация имеет место быть, если значение хотя бы одного из индексов – индекса Балассы, индекса специализации или индекса лидерства – больше единицы.

Наличие специализации определяется наличием сравнительного преимущества по товару. В случае, если индекс Балассы (BI) по отдельной товарной группе больше единицы, преимущество реализуется за счёт более высокой доли экспорта данного товара в общем объёме экспорта региона, чем значение этого показателя для мира в целом. Если индекс специализации (sp) превышает единицу, то можно сделать вывод о том, что преимущество достигается за счёт смещения ВРП в сторону экспорта в степени большей, чем это наблюдается по данной товарной группе в целом в мире. Индекс лидерства (RLI) позволяет выявить преимущество, создаваемое определенной товарной группой, по которой страна (регион) имеет значительную долю экспорта на соответствующем мировом рынке.

Оценка экспортного потенциала также должна учитывать возможное развитие существующих технологических и иных связей между товарами предприятий-экспортеров. Анализ внешнеторговой деятельности отдельных стран позволяет построить «профили» товарной корзины экспорта, представляющие такой набор связанных товарных групп, производство которых возможно в рамках текущей конфигурации производственно-технологических связей.

Количественная оценка эффекта от развития экспортного потенциала осуществляется посредством расчета потенциального прироста экспорта. Данный индикатор обусловлен возможностями по увеличению экспортных поставок товара до объема, достаточного для возникновения специализации по данному товару. Величина потенциального прироста экспорта рассчитывается посредством трех индикаторов, характеризующих отдельные аспекты возможного прироста, а именно объем прироста экспорта, достаточный и необходимый для достижения индексами BI , sp и RLI значения, равного единицы.

Инициирование приоритетных проектов по производству товаров для достижения соответствующей экспортной товарной специализации можно осуществлять в соответствии с тремя основными стратегиями:

- 1) Выбор продуктов для экспорта по наибольшему значению потенциального

прироста;

2) Выбор товаров в соответствии с наибольшими значениями по близости;

3) Комбинированный подход, объединяющий в себе первые две стратегии.

5.3 Методология выбора механизмов повышения конкурентоспособности

Использование феномена конкурентоспособности применительно к стратегии развития региона обусловлено их содержательной взаимосвязью. Глобализация экономики способствовала приобретению феноменом конкурентоспособности особой значимости как в теоретической плоскости, так и с практической точки зрения. В результате развитие конкурентоспособности региона воспринимается как неотъемлемая цель региональной стратегии [105].

Направленность механизмов повышения конкурентоспособности региона определяется спецификой представлений разработчиков стратегии об объекте социально-экономического развития. Например, цели регионального социально-экономического развития могут предопределяться в соответствии с результатами анализа стратегического потенциала региона. Нарастание такого рода потенциала может рассматриваться как необходимое условие эффективной реализации стратегических целей.

Ключевой характеристикой «стратегического потенциала» является наличие в регионе возможностей (компетенций), которые могут проявлять себя как конкурентное преимущество территории. В состав компонент оценки конкурентоспособности региона входят индикаторы, которые характеризуют преимущественно результаты деятельности экономических субъектов. Такой подход к пониманию конкурентоспособности демонстрирует, что конкурентная позиция региона в меньшей степени зависит от наличия на его территории природных ресурсов. Кроме того, усиление данной позиции может быть достигнуто в результате взаимодействия различных заинтересованных групп (бизнес, государство и т.п.) при определенных условиях, а не является чем-то внешним и неконтролируемым по отношению к региону.

Региональная конкурентоспособность определяется не только влиянием макроэкономической ситуации и активностью местного бизнеса, но также воздействием специфических факторов, имеющих региональную особенность. Данные факторы обусловлены способностью региона обеспечить растущий уровень жизни и благосостояния для своих жителей.

Таким образом, стратегический потенциал региона определяется его возможностями оставаться конкурентоспособным. Методология комплексной оценки конкурентоспособности, представленная в разделе 5.1., дает возможность формализовать конкурентную позицию территории относительно других регионов. Методология выявления отраслевой и товарной специализации, представленная в разделе 5.2., позволяет выделить на микроуровне точки конкурентного преимущества на мировом рынке.

Выбор механизмов повышения конкурентоспособности должен быть направлен на развитие имеющихся возможностей региона оставаться конкурентоспособным. Данный подход аналогичен тому, которому придерживаются коммерческие организации – выявление и усиление ключевых компетенций. В контексте регионального развития выражением реализации таких компетенций являются товары специализации. Таким образом, стратегия региона в сфере экономики может быть направлена на распространение имеющихся компетенций в смежных секторах или по вертикали цепочки создания стоимости товаров специализации с учетом аспектов конкурентоспособности, выявленных на уровне региона как целого.

В мировой практике ключевым и самым распространенным механизмом обеспечения повышения конкурентоспособности регионов является формирование и развитие кластеров. Кластерные инициативы способствуют повышению производительности фирм и отраслей, которые входят в состав кластера; развитию возможностей для инноваций и стимулированию создания новых бизнесов, которые будут поддерживать инновации в кластере и его расширение.

В качестве методологии выявления направлений кластерного развития на региональном уровне предлагается подход, в основе которого лежит методология разработки кластерных инициатив, представленная Лабораторией регионального экономического развития Университета Клемсон (The Clemson University Regional Economic Development Research Laboratory (REDRL)) [103]. На первом этапе выявляются отрасли, которые могут стать основой социально-экономического развития территории. В выбранных отраслях производится идентификация возможных участников потенциальных кластеров по критериям технологической близости при расширении экспортной корзины или принадлежности к одной цепочке создания стоимости. Из составленного набора кластеров формируется пул кластеров, которые принесут максимальный эффект с точки зрения реализации стратегии

социально-экономического развития в условиях ресурсных ограничений и необходимости роста эффективности реализации мероприятий регионального развития.

Развитие существующей специализации и формирование кластеров может осуществляться на существующей базе (например, рост горизонтальных и вертикальных связей со смежными кластерами, поиск новых потребителей, выход на мировой рынок, создание новых уникальных товаров с учетом технологической базы региона). Также возможно создание сложных цепочек на основании товаров, которые еще не производятся на территории региона, но их выпуск предполагается стратегией региона или социально-экономической стратегией страны.

6 Предложения по разработке методических рекомендаций по анализу конкурентоспособности субъекта РФ

6.1 Анализ источников информации, характеризующей состояние конкурентоспособности субъекта РФ

При разработке методологии комплексного анализа конкурентоспособности региона одним из факторов, влияющих на выбор индикаторов, которые используются для расчетов, выступала доступность фактических данных. Предполагалось, что пользователям методических рекомендаций должны быть доступны все необходимые данные. Как следствие, в окончательный набор показателей вошли только индикаторы, значения которых размещаются в открытых источниках информации. Кроме того, наличие информации в открытых источниках обеспечивает сопоставимость расчетов, проведенных пользователями в различных регионах.

Для оценки конкурентоспособности субъекта РФ используются данные статистики и отчетные показатели федеральных органов исполнительной власти. Информация на сайте Росстата (<http://www.gks.ru>) представлена в различных форматах. Наряду с табличными данными, информация может содержаться в текстовых отчетах, что требует специально организованной работы по переводу такого рода информации в табличный формат. Для регулярного проведения оценки конкурентоспособности субъекта РФ целесообразно сформировать постоянно обновляемую базу данных показателей, используемых для данной оценки.

6.2 Оценка состояния конкурентоспособности региона на примере двух субъектов РФ

Предложенная методология комплексного анализа конкурентоспособности региона была реализована на практике при оценке состояния конкурентоспособности для двух субъектов РФ, расположенных в Центральном федеральном округе – Брянской и Курской областей.

Конкурентоспособность указанных субъектов РФ декомпозируется на ряд факторов, которые, в свою очередь, могут быть сгруппированы соответственно специфике их влияния на экономическое и институциональное развитие территорий:

- базовые факторы, которые обычно рассматриваются как факторы, создающие основу для устойчивого экономического роста вне зависимости от стадии и характера социально-экономического развития территории и степени зрелости отдельных экономических, политических и социальных процессов;
- факторы, которые способствуют повышению эффективности

экономических агентов, действующих в регионе, и региональной экономики в целом;

- факторы перспективного развития, которые формализуют возможность экономического роста за счет инновационных процессов и технологического развития.

Характеризуя базовые факторы роста, можно отметить, что уровень макроэкономической устойчивости Брянской области относительно невелик. В Брянской области хорошо развита транспортная инфраструктура. Регион обладает высоким уровнем плотности железных и автомобильных дорог, включая дороги с усовершенствованным покрытием.

Смертность жителей Брянской области в младенческом и в трудоспособном возрасте находится на высоком уровне (74-й и 54-й ранж среди всех субъектов РФ). Однако, средняя продолжительность жизни жителей Брянской области позиционирует регион в числе «средняков» среди субъектов РФ (44-й ранж).

Брянская область характеризуется неравномерным развитием различных аспектов институциональной среды. Безопасность в регионе, определяемая через показатель числа зарегистрированных преступлений, находится на среднем уровне - 9-й ранж среди регионов Центрального федерального округа и 31-й ранж среди всех субъектов РФ. Уровень безопасности жизни граждан превосходит уровень безопасности ведения бизнеса, на который, в том числе, влияет наличие нерыночных механизмов и отсутствие прозрачности в рыночной среде.

Брянская область характеризуется в целом положительной экологической обстановкой. Ситуация в регионе выглядит более благоприятной в том, что касается контроля за загрязнением воздуха, но имеет негативный оттенок в части предотвращения загрязнения воды.

Характеризуя факторы эффективности экономики, можно отметить, что Брянская область относится к «среднякам» как в рамках ЦФО, так и в масштабе всей страны. По уровню занятости населения Брянская область занимает относительно высокое место в РФ – 21-й ранж среди субъектов РФ. В то же время доля занятых, имеющих высшее образование, ниже среднестранового показателя, несмотря на присутствие в регионе ряда крупных высших учебных заведений.

Характеризуя факторы инновационного и технологического развития, можно отметить лидирующие позиции Брянской области как в ЦФО, так и среди субъектов РФ. По степени готовности к внедрению передовых технологий область находится в

десятке передовых регионов ЦФО (9-й ранкинг) и входит в топ-30 регионов РФ (28-й ранкинг).

Оценивая положение Брянской области в ранкинге субъектов РФ по уровню отдельных групп факторов, можно отметить, что у региона 41-й ранкинг по уровню базовых факторов роста, 54-й – по уровню факторов эффективности экономики, и 15-й ранкинг по уровню факторов инновационного и технологического развития.

Сравнение Брянской и Курской областей с Орловской областью, которая является сопоставимой с обоими регионами, демонстрирует, что первые два субъекта РФ являются более конкурентоспособными по большинству компонент. Однако, ранкинг данных субъектов РФ по отдельным компонентам свидетельствует о существенном отставании в части уровня здоровья граждан, образования, размера регионального рынка, что требует дополнительной проработки этих направлений в рамках стратегий социально-экономического развития территорий.

6.3 Методические рекомендации по проведению анализа конкурентоспособности субъекта РФ

Оценка конкурентоспособности территории осуществляется в разрезе десяти отдельных компонент: «Макроэкономическая устойчивость региона», «Инновационная активность», «Готовность к внедрению передовых технологий», «Высшее образование», «Эффективность рынка труда», «Размер рынка товаров», «Экология», «Здоровье», «Институты», «Инфраструктура».

Ввиду различной размерности используемых показателей оценка отдельной компоненты проводится в два этапа. На первом этапе осуществляется нормировка показателей для обеспечения возможности их сопоставления (2), (3):

- для показателей, более высокие значения которых положительно сказываются на конкурентоспособности (например, плотность автомобильных дорог, уровне занятости населения, уровень располагаемых доходов), использовалась формула:

$$x^{норм} = \frac{x - \acute{x}}{\sigma_x} \quad (2)$$

- для показателей, более высокие значения которых отрицательно сказываются на конкурентоспособности (например, уровень смертности, безработицы или преступности), использовалась формула:

$$x^{норм} = \frac{x - \bar{x}}{\sigma_x} \quad (3)$$

Здесь $\bar{x}$ и σ_x обозначают, соответственно, среднее значение и стандартное отклонение показателя x по всей совокупности субъектов РФ (4), (5):

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^N x_i}{N} \quad (4)$$

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^N (x_i - \bar{x})^2}{N}} \quad (5)$$

В результате нормировки получаются показатели, которые, с одной стороны, являются сопоставимы с точки зрения размерности, масштаба и степени различия значений между регионами, а с другой стороны – организованы таким образом, что их более высокие значения отражают более высокую конкурентоспособность региона.

Итоговый рейтинг по каждой компоненте рассчитывается как сумма произведений отдельных индикаторов на 1 в случае, если влияние показателя на конкурентоспособность оценивается положительно, или -1 в случае, если влияние показателя на конкурентоспособность оценивается негативно, поделенная на количество индикаторов в каждой компоненте. В результате получается 10-компонентный индекс конкурентоспособности, который может быть представлен в виде профиля конкурентоспособности территории.

7 Предложения по разработке методических рекомендаций по выбору перспективных направлений внешней и межрегиональной торговли субъекта РФ

7.1 Систематизация источников данных, содержащих информацию для проведения анализа структуры внешней торговли РФ и отдельных субъектов РФ

Разработка экспортной стратегии субъекта РФ предполагает анализ обширного массива данных, касающихся как внешнеэкономической деятельности самого региона, так и внешней торговли РФ. При этом информация может быть получена как в российских, так и в зарубежных источниках, основные из которых представлены ниже.

1. База данных ООН по внешней торговле (<https://comtrade.un.org/data>). Для анализа внешнеторговой деятельности целесообразно использовать данные о товарах на 4-ом или 6-ом уровне ТНЭВД.;
2. Статистика Российского экспортного центра (РЭЦ) (<https://www.exportcenter.ru>).;
3. База данных Федеральной таможенной службы (ФТС) (<http://customs.ru>). ;
4. Статистические ежегодные сборники;
5. База данных Европейской экономической комиссии ООН (The United Nations Economic Commission for Europe (UNECE), <https://www.unece.org>).

Для анализа межрегиональной торговли субъектов РФ может быть использована статистическая информация, собираемая органами статистики по форме федерального статистического наблюдения №1-вывоз «Сведения о вывозе продукции (товаров)».

7.2 Анализ и выбор перспективных направлений внешней и межрегиональной торговли на примере субъекта РФ

Предложенная методология выявления отраслевой и товарной специализации региона была применена для анализа и выбора перспективных направлений внешней и межрегиональной торговли Курской области в рамках разработки стратегии социально-экономического развития региона на период до 2030 г.

Общий объем экспорта Курской области в 2018 г. составил 692,9 млн долл. США, из которых 9,4 млн долл. США (1,4%) составляет экспорт услуг. По сравнению с уровнем 2017 г. объем экспорта увеличился на 9,8%, при этом доля сектора услуг осталась без изменений.

Объем товарного экспорта Курской области в 2018 г. составил 683,5 млн долларов США, что соответствует 0,2% суммарного экспорта Российской Федерации. По сравнению с 2017 г. экспорт в стоимостном выражении увеличился на 9,8%.

Доля Курской области в объеме экспорта Центрального федерального округа составляет 0,3%, без учета Москвы данный показатель равен 2,4%. Доля региона увеличивалась в период 2015-2017 гг., при этом Курская область была среди лидеров в своем федеральном округе по темпам роста объемов экспорта. Область занимала 3-е место в 2016 г. среди регионов ЦФО, но в 2017 г. откатилась на 5-е место.

Курская область занимает 10-е место в ЦФО по объему экспорта на душу населения. По данному показателю регион опережает несколько регионов ЦФО, среди которых Владимирская, Костромская, Рязанская, Орловская, Брянская, Тверская, Ивановская и Тамбовская области.

В экспортной деятельности Курской области наблюдается относительно высокая степень специализации. Три крупнейшие экспортируемые товарные группы занимают 56% объема экспорта региона. У Курской области 6-й ранжировка среди всех субъектов РФ по значению индекса диверсификации экспорта (на основании данных 2017 г.).

Высокая специализация связана с преобладанием в экспортных поставках одного товара при небольшом числе экспортирующихся товарных групп. В случае Курской области такой товарной группой являются минеральные продукты – 98% экспорта приходится на шесть товарных групп: минеральные продукты, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, продукцию химической промышленности; машины, оборудование и транспортные средства; металлы и изделия из них; текстиль, текстильные изделия и обувь.

Сравнивая степень диверсификации экономики и экспорта Курской области, можно отметить, что экономике присущ более высокий уровень диверсификации. Среди субъектов РФ экономика более диверсифицирована, чем в Курской области, только в 18 регионах. В условиях диверсифицированной экономики область демонстрирует относительно невысокое соотношение объема экспорта к ВРП. Данный показатель составил 9,4% в 2017 г.

Объем несырьевого неэнергетического экспорта Курской области достиг 378,1 млн долл. США в 2018 г. Прирост по сравнению с уровнем 2017 г. составил 13% при среднегодовом темпе прироста в 2015-2017 гг. на уровне 4%.

Наибольшая доля в несырьевом неэнергетическом экспорте приходится на продукцию средних и верхних переделов и составляет в стоимостном выражении соответственно 37% и 36%. На долю продукции нижних переделов приходится 28%.

По сравнению с уровнем 2017 г. наибольший прирост объемов экспорта наблюдался в группе продукции нижних переделов – экспортные поставки увеличились на 56%. В то же время экспорт продукции верхних переделов снизился на 14%.

География экспорта продукции Курской области достаточно обширна. В 2015 – 2018 гг. регион поставил продукцию в 70 стран мира. Крупнейшими импортерами продукции предприятий региона являются Китай, Казахстан, Украина.

Оценивая уровень концентрации экспорта с точки зрения географии поставок, то можно сделать вывод, что экспортная деятельность в высокой степени сфокусирована на нескольких регионах. В 2014-2017 гг. 12 стран обеспечивали 80% всего экспорта Курской области.

На основании анализа экспортной корзины Курской области можно сделать вывод, что наиболее высокий уровень диверсификации экспортной корзины наблюдается в отношении стран со сравнительно низким уровнем ВВП.

По данным за 2018 г. Курская область экспортирует 671 товарную группу (с детализацией на уровне 6 знаков кодов ТН ВЭД), из которых 179 групп – это товары, по которым область имеет специализацию. На долю последних приходится 98% общего объема экспорта региона в стоимостном выражении. Ведущие 20 товарных групп по значению индекса специализации обеспечивают 70% объемов экспорта Курской области в стоимостном выражении.

Товары глубокой переработки существенно более разнообразны по сравнению с товарами других переделов и сырьём, но в то же время обладают наименьшим индексом специализации. Связь товарных групп верхних уровней переделов между собой является более сильной, чем связи товаров прочих уровней переработки, например, конвейерные ленты, армированные текстилем; конвейерные ленты, армированные металлом; приводные ремни. Данная специфика способствует тому, что для развития экспорта целенаправленно создается объединяющая несколько товаров «точка роста» за счёт наличия высокой базы для наборов товарных групп, технологически связанных между собой. В результате сокращается объем ресурсов, требуемых для реализации мер по развитию экспорта, поскольку расширение

экспортной корзины возможно осуществить без значительных инвестиционных вложений.

В число наиболее близких к текущей экспортной корзине товарных групп, не являющихся в настоящее время экспортной специализацией Курской области, входят, в том числе, электрические машины и оборудование, звукозаписывающая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука; реакторы, котлы, оборудование и механические части; топливо минеральное; битуминозные вещества; фармацевтическая продукция. Среди 20 товарных групп (4-й уровень ТН ВЭД), обладающих наивысшими значениями индекса близости, 14 представляют собой товары верхних переделов, остальные - средних. Таким образом, несмотря на значительную долю сырья в экспорте Курской области, перспективы развития внешней торговли данного субъекта РФ связаны преимущественно с продуктами обрабатывающих отраслей.

В рамках разработки стратегии социально-экономического развития Курской области в качестве критериев для выявления товарных групп, которые могут стать точками роста экспорта, использовались оценка потенциального прироста экспорта и индекс близости товара. В зависимости от выбранного критерия были сформированы различные наборы товаров. К товарным группам с наибольшим потенциалом прироста объемов экспорта относятся расфасованные лекарства, телефонные аппараты для сотовых сетей, процессоры и контроллеры, лёгкие и средние дистилляты. По критерию близости товара к текущей экспортной корзине были выявлены, в том числе, следующие товары: части мебели, прочий текстиль технического назначения, фильтровальное оборудование для газов, кроме фильтров для ДВС; вентиляторы, кроме вентиляторов для помещений мощностью до 125 Вт; тормоза и сервотормозы для автотранспортных средств; штепсели и розетки на напряжение до 1000 В.

Среди выделенных товарных групп есть как абсолютно новые для экспортной деятельности Курской области, так и те, экспорт которых уже осуществляется. Последние более привлекательны с точки зрения быстроты реализации проектов по расширению экспортной специализации и последующему достижению потенциального прироста экспорта.

Крупнейшими товарными группами по размеру потенциального прироста экспорта с относительно высокими значениями индекса специализации в Курской области являются автозапчасти, компьютеры и комплектующие, легковые

автомобили, лекарства расфасованные, кабельная продукция, медицинские приборы и устройства, грузовые автомобили, турбореактивные двигатели и газовые турбины, части компьютеров и конторского оборудования, мебель не для сидения. В качестве отраслей, которые могут стать приоритетными точками роста экономики Курской области, выделяются агропромышленный сектор, химическая промышленность, фармацевтическое производство, производство запасных частей для автомобилей.

Выбор стратегических направлений для расширения географии экспортной деятельности Курской области учитывает положение страны-импортера в группировке стран по уровню концентрации экспортной корзины региона. В отношении стран, экспорт Курской области в которые наиболее диверсифицирован, целесообразно развитие экспортных поставок и поддержание долгосрочного роста, в первую очередь, в рамках текущего портфеля продукции. В отношении стран с менее диверсифицированным экспортным портфелем можно рассматривать возможности по развитию долгосрочных отношений в рамках существующего товарного портфеля, а также предпринимать усилия по расширению номенклатуры экспортных товаров, прежде всего, за счет технологически сложной продукции верхних переделов. Для стран с низким уровнем диверсификации экспортного портфеля Курской области, но в то же время имеющим наибольший объем ВВП в среднем по группе, целесообразно сфокусироваться на расширении экспортной корзины за счет выхода на товарные рынки, где регион обладает специализацией.

Объем межрегионального товарооборота Курской области с другими субъектами Российской Федерации составил 123,2 млрд руб. в 2016 г., что соответствует 34% валового регионального продукта. Среднегодовой темп прироста объема межрегионального товарооборота в период с 2012 по 2016 г. равнялся 11,4%, в то время как темп прироста ВРП области за тот же период составил 10,1%.

В структуре корзины основных вывозимых товаров наибольшая доля приходится на две группы потребительских товаров: «Сельскохозяйственное сырье и живые животные» и «Пищевые продукты, напитки и табачные изделия». Ключевыми товарами в структуре группы «Сельскохозяйственное сырье и живые животные» являются зерно и комбикорма. В группе «Пищевые продукты, напитки и табачные изделия» основными товарами являются сахар, кондитерские изделия и мясо.

География поставок товаров Курской области в 2016 г. насчитывала 80 из 85 регионов России. Ключевыми потребителями продукции Курской области являются

компании регионов Центрального федерального округа, на долю которых приходится около 80% совокупного объема вывоза продукции Курской области.

Основная часть продукции поставляется в субъекты с низким подушевым потреблением населения. В 2016 г. только в 6 из 15 крупнейших регионов-потребителей товаров Курской области величина конечного потребления домохозяйств на душу населения превосходила среднероссийский уровень. Таким образом, при развитии межрегиональных торговых связей необходимо также ориентироваться на укрепление отношений с большим числом регионов-лидеров по социально-экономическому развитию.

Проведенная оценка потенциала торгового взаимодействия с субъектами РФ на основании значений индекса торговой привлекательности демонстрирует, что среди федеральных округов наиболее привлекательным является Центральный федеральный округ. Среди субъектов РФ, входящих в состав Центрального федерального округа, с точки зрения торговой привлекательности выделяется Москва. Значительным потенциалом также обладают Московская, Воронежская, Липецкая и Белгородская области.

Высоким потенциалом для развития межрегиональных торговых связей обладают Северо-Западный, Южный и Уральский федеральные округа. Среди регионов Северо-Западного федерального округа наибольший потенциал для развития межрегиональной торговли с Курской областью демонстрируют Санкт-Петербург и Ленинградская область, с которыми уже сложились крепкие торговые связи. В Южном федеральном округе наиболее высокое значение индекса торговой привлекательности имеют Астраханская область и Краснодарский край. Среди регионов Уральского федерального округа наибольший потенциал для развития торговли демонстрируют Тюменская область и Ямало-Ненецкий автономный округ, при этом товарные потоки в сфере торговли у этих субъектов РФ с Курской областью крайне незначительны.

Потенциал для развития межрегиональных связей Курской области, который определяется на основании анализа динамики и объема инвестиций в основной капитал отраслей, был выявлен в следующих отраслях: сельское хозяйство, химическое производство, производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака; производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Среди выделенных отраслей наибольший объем инвестиций в РФ наблюдается в сельском хозяйстве и химическом производстве.

7.3 Методические рекомендации по выбору перспективных направлений внешней и межрегиональной торговли субъекта РФ

Для выявления нацеленности местных производителей на внешние рынки других регионов и зависимости локального спроса от внешних поставщиков товаров и услуг, рассчитывается индекс открытости экономики (The Trade-to-GDP ratio), который также называется «уровень торговой открытости». Данный индекс оценивает степень «интеграции» страны / региона в мировую / национальную экономику.

Перспективные направления развития внешней и межрегиональной торговли субъекта РФ определяются на основании региональной специализации с учетом стратегических целей социально-экономического развития территории.

Для определения специализации рассчитывается индекс Балассы (BI) (7). Если значение индекса Балассы, больше единицы, это свидетельствует о достижении относительной специализации по соответствующему товару.

$$BI_{i,c} = \frac{\sum_c X_{i,c} / \sum_i X_{i,c}}{\sum_i X_{i,c} / \sum_c X_{i,c}}, \quad (7)$$

где:

$X_{i,c}$ – экспорт i-го товара страной (регионом) C;

$\sum_i X_{i,c}$ – экспорт всех товаров страной (регионом);

$\sum_c X_{i,c}$ – экспорт i-го товара всех стран;

$\sum_i \sum_c X_{i,c}$ – экспорт всех товаров всех стран.

Для уточнения отраслевого аспекта региональной специализации рассчитывается Индекс специализации (sp) как соотношение доли экспорта товара в ВРП к среднемировым значениям аналогичного соотношения (8). Можно говорить о достижении относительной специализации по отдельному товару, если индекс специализации, рассчитанный для данной товарной группы, составляет больше единицы.

$$sp_{i,c} = \frac{\sum_c X_{i,c} / ВРП_w}{\sum_i X_{i,c} / ВРП_c}, \quad (8)$$

где:

$X_{i,c}$ – экспорт i-го товара страной (регионом) с;
 $ВРП_c$ – валовый региональный продукт страны (региона) с;
 $ВРП_w$ – мировой валовый внутренний продукт.

Индекс лидерства (RLI) позволяет выделить в существующей экспортной корзине товарные группы с относительно высокой долей поставок на внешний рынок в соответствующем отраслевом сегменте (9).

$$RLI_{i,c} = \frac{X_{i,c}}{\max_c(X_{i,c})} \cdot \frac{1}{av_i} \quad (9)$$

где:

$X_{i,c}$ – экспорт i-го товара страной (регионом) с;

$\max_c(X_{i,c})$ – максимальное значение экспорта товара в стране с;

av_i – среднее арифметическое значение индекса лидерства для

страны (региона) с.

О наличии отраслевой или товарной специализации можно делать вывод, если значение хотя бы одного из индексов – индекса Балассы, индекса специализации или индекса лидерства – больше единицы.

Для оценки экспортного потенциала, помимо оценки трех вышеуказанных индексов, необходимо произвести расчет силы связи (степени близости) одного товара с другими товарам. Близость оценивается на основании данных статистики экспорта и является статистически значимой оценкой, которая позволяет сделать вывод о возможности (если значение индикатора близости стремится к 1) или невозможности (если значение индикатора близости стремится к 0) производства конкретных наборов товаров в стране / регионе (10).

$$\phi_{i,j} = \min \left[P(X_i | X_j), P(X_j | X_i) \right] \quad (10)$$

где:

i, j, x – номера товаров;

$P(X_i|X_j)$ – вероятность перехода к специализации по товару i при условии

специализации по товару j .

$P(X_j|X_x)$ – вероятность перехода к специализации по товару j при условии

специализации по товару x .

Количественная оценка эффекта от развития экспортного потенциала осуществляется посредством расчета потенциального прироста экспорта. Данный индикатор обусловлен возможностями по увеличению экспортных поставок товара до объема, достаточного для возникновения специализации по данному товару. Величина потенциального прироста экспорта рассчитывается посредством трех индикаторов, характеризующих отдельные аспекты возможного прироста (11).

$$dX_{n,c,t}^P = \min(a_{n,c,t}^{BI}, a_{n,c,t}^{sp}, a_{n,c,t}^{RLI}) \mu_{n,c,t},$$

$$a_{n,c,t}^{BI} = \frac{\sum_n X_{n,c,t} \sum_c X_{n,c,t} - X_{n,c,t} \sum_n \sum_c X_{n,c,t}}{\sum_n \sum_c X_{n,c,t} + X_{n,c,t} - \sum_n X_{n,c,t} - \sum_c X_{n,c,t}},$$

$$a_{n,c,t}^{sp} = \frac{BBП_c \sum_c X_{n,c,t} - X_{n,c,t} BBП_{w,t}}{BBП_{w,t} - BBП_{c,t}},$$

$$a_{n,c,t}^{RLI} = \frac{(av_n(LI_{n,c,t}) - LI_{n,c,t}) \max_c X_{n,c,t}}{1 - 1/N}, \quad (11)$$

где:

$dX_{n,c,t}^P$ – потенциальный прирост экспорта по товарной группе n ,

$a_{n,c,t}^{BI}, a_{n,c,t}^{sp}, a_{n,c,t}^{RLI}$ – прирост экспорта (количество единиц), достаточный

и необходимый для достижения индексами BI, sp и RLI значения, равного 1,

N – число товаров с ненулевым значением RLI .

При выборе перспективных направлений развития внешней торговли субъекта РФ из числа отраслей, которые были выявлены в рамках оценки специализации и близости товаров, необходимо учитывать стратегические цели субъекта РФ. Одной из основных целей социально-экономического развития регионов является увеличение объемов экспорта. Таким образом, для максимизации прироста экспорта в стоимостном выражении приоритетным должно стать развитие товаров, имеющих наибольший потенциальный прирост экспорта, при высоком значении индекса близости.

Определение направлений межрегиональной торговли субъекта РФ зависит от эффективности сотрудничества региона с конкретными субъектами РФ в различных

сферах. Данная эффективность обусловлена комплексом характерных особенностей отдельных субъектов РФ, к числу которых можно отнести уровень социально-экономического развития региона, отраслевую специализацию, а также географическое расстояние между регионами.

Для определения территорий РФ, представляющихся приоритетными для субъекта РФ с точки зрения развития межрегионального сотрудничества, предлагается использовать индекс торговой привлекательности региона. Данный индекс представляет собой комплексный индикатор, который учитывает различные макроэкономические факторы, проявляющие себя на региональном уровне. В состав комплексного индекса входят следующие показатели:

- ВРП на душу населения (млн рублей);
- Темп роста ВРП (проценты);
- Конечное потребление домохозяйств на душу населения (тыс. рублей);
- Темп роста населения (проценты);
- Географическое расстояние (км).

В отношении каждого из показателей по территориям, выбранным для сравнения, присваивается индикатор от нуля до единицы. Оценка «0» соответствует наиболее худшему значению конкретного показателя в совокупности рассматриваемых для сравнения регионов. Оценка «1» соответствует наилучшему значению показателя. Для расчета индекса торговой привлекательности региона необходимо просуммировать оценки по всем показателям, к которым предварительно были применены веса, отражающие степень значимости этих показателей.

Для определения отраслей, развитие которых может составить основу для расширения межрегионального сотрудничества, помимо торговых связей, предлагается использовать индекс потенциала товарных групп. Данный индекс рассчитывается на основе показателя объема инвестиций в основной капитал в отраслевом разрезе. Интенсивность осуществления инвестиций в какой-либо сектор отражает ожидания инвесторов, касающиеся перспектив развития данной отрасли. Чем выше уровень капитальных вложений, тем более эффективная отдача от инвестиций ожидается.

Индекс потенциала товарных групп рассчитывается для каждой отрасли и включает в себя две компоненты – объем и темп роста инвестиций в основной капитал отрасли. На основании данных показателей были построены индексы потенциала отдельных товарных групп в целом по РФ и для Курской области.

8 Предложения по разработке методических рекомендаций по повышению инвестиционной привлекательности субъекта РФ

8.1 Анализ источников информации, характеризующей состояние инвестиционной активности субъекта РФ

Наиболее релевантными источниками информации для оценки состояния инвестиционной активности субъектов РФ являются:

- 1) Официальные статистические данные Федеральной службы государственной статистики (<https://www.gks.ru>);
- 2) Данные государственной статистики в Единой межведомственной информационно-статистической системе (ЕМИСС) (<https://fedstat.ru>);
- 3) Сайты федеральных органов исполнительной власти;
- 4) Отчеты губернаторов о результатах деятельности органов исполнительной власти региона;
- 5) Аналитические отчеты и исследования крупнейших консалтинговых компаний;
- 6) Прочие первичные аналитические исследования.

Основные статистические данные, которые используются для оценки и анализа инвестиционной привлекательности регионов РФ, можно разбить на 15 блоков. К первому блоку – «Население» – относятся показатели численности населения, соотношение мужчин и женщин, коэффициенты рождаемости и смертности. Второй блок – «Труд» – является одним из ключевых наборов данных для анализа инвестиционной привлекательности. В его рамках оценивается уровень безработицы, уровень участия в рабочей силе, численность иностранных граждан, имевших действующий патент на осуществление трудовой деятельности. В третьем блоке – «Уровень жизни населения» – анализируются показатели реальных доходов населения, потребительских расходов, номинально начисленной заработной платы. Индикаторы четвертого блока – «Правонарушения» – характеризуют уровень криминогенной ситуации в регионе (с разбивкой по видам правонарушений). Пятый блок – «Валовой региональный продукт» – включает в себя показатели отраслевой структуры ВРП. В шестом блоке – «Национальное богатство» – представлены показатели стоимости основных фондов, степени износа основных фондов, ввода в действие основных фондов. Седьмой блок – «Инвестиции» – объединяет данные об инвестициях в основной капитал, в том числе по видам экономической деятельности, индекс физического объема инвестиций в основной капитал, а также размер прямых иностранных инвестиций. Восьмой блок – «Добыча полезных ископаемых» –

включает в себя показатели по обрабатывающим производствам, производству и распределению электроэнергии, газа и воды. В девятом блоке – «Сельское и лесное хозяйство» – объединена информация об объемах продукции сельского хозяйства и индексах производства соответствующих видов продукции. Показатели 10-го блока – «Торговля и услуги населения» – включают в себя оборот розничной и оптовой торговли, а также объем платных услуг населению. Показатели 11-го блока – «Транспорт» – представляют собой индикаторы развития транспортной инфраструктуры, а также характеристику перевозок по видам транспорта. В 12-й блок показателей – «Связь» – входят индикаторы развития информационно-телекоммуникационных услуг, позволяющие оценить, насколько в регионах распространены современные телекоммуникационные технологии. Показатели 13-го блока – «Финансы» – оценивают уровень доходов и расходов бюджета, величину баланса, совокупную эффективность организаций. В 14-м блоке – «Цены и тарифы» – представлены индекс потребительских цен и индексы цен по отдельным видам продукции и услуг. Блок показателей, характеризующих внешнеэкономическую деятельность, включает в себя индикаторы развития экспорта и импорта, оценки диверсификации экспорта по продуктам и странам.

8.2 Оценка уровня инвестиционной активности на примере субъекта РФ

Предложенная в данной научно-исследовательской работе методология оценки инвестиционной привлекательности региона была реализована при оценке уровня инвестиционной активности на примере Брянской области.

Инвестиционная активность Брянской области оценивается как сдержанная относительно других регионов ЦФО. Объем инвестиций в основной капитал предприятий Брянской области по итогам 2017 г. составил 54,8 млрд рублей. Доля региона в объеме инвестиций в основной капитал регионов ЦФО по итогам 2017 г. составила 1,3% (без учета Москвы – 2,5%).

Соотношение объема инвестиций к размеру ВРП в Брянской области за период 2012-2016 гг. составило в среднем 25%. Данный показатель существенно ниже значения у региона-лидера в ЦФО - Тамбовской области (38%), но выше, чем среднее значение по всему федеральному округу (17%).

Наибольшую долю в отраслевой структуре инвестиций в основной капитал в Брянской области занимает сельское хозяйство. В число пяти крупнейших отраслей по инвестиционным расходам также входят транспорт и связь, обрабатывающие

производства, операции с недвижимостью, а также производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Инвестиции преимущественно направляются в сектора экономики, имеющие наибольшую долю в ВРП Брянской области. На долю обрабатывающей промышленности приходится 18% ВРП, на долю сельского хозяйства приходится 17% ВРП, транспорт занимает 10% ВРП.

Первым этапом оценки и анализа инвестиционной привлекательности Брянской области является выбор регионов для сравнения на основе метода суммы наименьших квадратов по показателю валовая добавленная стоимость в ВРП. Регионами, наиболее приближенными к Брянской области по структуре добавленной стоимости, являются Ставропольский край, Республика Адыгея, Алтайский край, Пензенская, Псковская и Ростовская области.

Брянская область характеризуется сбалансированным бюджетом при низких доходах регионального бюджета, низкой налоговой эффективности, низкой эффективности деятельности органа исполнительной власти, ответственного за создание проекта МФЦ. Брянская область занимает 61-е место среди всех регионов РФ при оценке институционального фактора инвестиционного климата, что оценивается как относительно низкий уровень.

Брянская область занимает 19-е место в рейтинге субъектов РФ по уровню социально-политического фактора инвестиционного климата. Регион характеризуется низким уровнем преступности и средним уровнем напряженности. В Брянской области наблюдается относительно низкий уровень количества выданных иностранным гражданам разрешений на работу.

Брянская область занимает 57-е место среди субъектов РФ по оценке трудового фактора инвестиционного климата. Регион характеризуется одним из самых низких в стране уровнем безработицы. При этом в Брянской области отмечается высокий уровень затрат на труд относительно ВРП и медианное (относительно всех субъектов РФ) значение производительности труда в обрабатывающем секторе.

Брянская область занимает 28-е место в РФ по оценке экономического фактора инвестиционного климата. Регион характеризуется высоким индексом физического объема ВРП (по данным за 2012 – 2016 гг.) и высоким объемом производства в сельском хозяйстве. При этом в регионе наблюдается низкий уровень ВРП на 1 человека и низкий уровень чистого экспорта на 1 человека. Находящиеся

на территории Брянской области высокотехнологичные предприятия обеспечивают пятую часть ВРП.

Брянская область занимает 57-е место среди субъектов РФ по инфраструктурному климату. Регион характеризуется низкой степенью износа основных фондов, высокой плотностью автодорог общего пользования с твердым покрытием, низким уровнем производства электроэнергии и медианном уровне потребления услуг связи на 1 человека

Оценка эффективности инвестиционной деятельности производится с помощью индекса инвестиционной привлекательности на основе восьми показателей, представленных в разделе 5.1. Результаты расчета индекса инвестиционной привлекательности показывают, что только 4 из 18 регионов ЦФО (Липецкая область, Воронежская область, Тульская и Смоленская области) смогли несколько улучшить эффективность инвестиционной деятельности. Скорее всего, не стоит ожидать существенных изменений в рэнкинге текущего года по сравнению с предыдущим годом, поскольку требуется длительный период для актуализации всех социально-экономических эффектов от реализации инвестиционных проектов.

8.3 Методические рекомендации по повышению инвестиционной привлекательности субъекта РФ

Повышение инвестиционной привлекательности субъекта РФ может осуществляться за счет улучшения инвестиционного климата, а именно посредством улучшений в каждой его компоненте. При разработке отдельных мер должна учитываться специфика субъекта РФ и степень отставания от регионов, с которыми сравнивается данный регион. Например, совершенствование институционального климата может достигаться за счет:

- Развития патентной системы налогообложения (для индивидуальных предпринимателей);
- Предоставления налоговых льгот (в рамках существующего налогообложения);
- Роста эффективности многофункциональных центров (скорость обслуживания, информационная поддержка, совершенствование процессного подхода к работе многофункциональных центров);
- Роста информационной прозрачности региональной власти;
- Роста доходов бюджета (в первую очередь через рост налоговых поступлений за счет развития новых производств с высокой добавленной стоимостью).

Улучшение социально-политического климата осуществляется посредством следующих мер:

- Проведение мероприятий среди молодежи (как социального плана, так и профильного, например, в сфере трудоустройства);
- Профилактика преступлений;
- Проведение культурных мероприятий, что способствует выделению региона из числа прочих регионов);
- Повышение привлекательности региона для иностранных сотрудников.
- Повышение качества экономического климата может достигаться за счет:
- Увеличения ВРП, в первую очередь, за счет промышленности;
- Повышения объема чистого экспорта за счет продукции несырьевого неэнергетического экспорта (в том числе, за счет формирования кластеров).

Совершенствование в сфере трудового климата может осуществляться посредством следующих инициатив:

- Развитие человеческого капитала за счет переобучения кадров региона (например, в пользу технических специальностей);
- Внедрение онлайн форм обучения (в том числе на производственных площадках);
- Рост производительности труда за счет автоматизации производств, создания промышленных кластеров.

Развитию инфраструктурного климата могут способствовать:

- Развитие авиасообщения;
- Формирование в регионе транспортного хаба;
- Развитие различных форм электроэнергетики.

9 Предложения по разработке методических рекомендаций по определению направлений развития региональных кластеров как механизма повышения конкурентоспособности

9.1 Анализ источников данных для анализа возможных направлений кластерного развития

Предложенная методология выбора механизмов повышения конкурентоспособности, предполагающая выработку кластерных инициатив, реализуется на базе обширного массива данных. Ниже представлены основные источники информации для анализа кластерного развития.

- 1) Официальные статистические данные Росстата (<https://www.gks.ru>), в том числе данные с сайтов территориальных отделений Росстата в субъектах РФ;
- 2) Межотраслевой баланс, представленный в виде системы таблиц «Затраты -

Выпуск» Росстата;

3) Базы данных таможенной статистики Федеральной таможенной службы

РФ (<http://stat.customs.ru>);

4) База данных ООН по внешней торговле (<https://comtrade.un.org/data>);

5) Статистика Российского экспортного центра (РЭЦ)

(<https://www.exportcenter.ru>);

6) Данные системы «СПАРК-Интерфакс»;

7) Разделы с документами стратегического планирования на сайтах администраций субъектов РФ, специализированных ресурсах

(<https://strategy24.ru>) и в информационно-правовых системах

(<http://docs.cntd.ru>);

8) Сайты федеральных органов исполнительной власти;

9) Обзоры, прогнозы, аналитические исследования о перспективах и трендах развития отраслей и отдельных рынков.

9.2 Формализация кластерных инициатив на примере одного субъекта

РФ

Предложенная методология формализации кластерных инициатив была реализована в рамках разработки стратегии социально-экономического развития Брянской области на период до 2030 г., а именно в ходе выявления приоритетных отраслевых направлений экономического развития данного субъекта РФ.

Анализ внешнеторгового оборота Брянской области показал, что на глобальном рынке субъект РФ обладает специализацией в следующих товарных группах: производство железнодорожного транспорта, мяса, муки, сахара, продуктов питания (продукты из мяса, муки, злаков, изделия из сахара), изделий из бумаги и картона, строительных материалов, мебели.

В условиях ресурсных ограничений регионам необходимо сфокусироваться на развитии приоритетных отраслей, демонстрирующих наибольшую эффективность. Для оценки эффективности секторов экономики Брянской области применялся критерий соотношения уровня специализации и рентабельности в отраслевом разрезе. Наилучшими конкурентными преимуществами будут обладать отрасли, где отмечается высокая рентабельность наряду с высоким уровнем специализации. В число таких товарных групп в Брянской области входят бумага и картон, изделия из них; древесина и изделия из нее; средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного; готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала или молока; пластмассы и изделия из них; изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов.

В рамках национального рынка Брянская область обладает специализацией в сельском хозяйстве, обрабатывающей промышленности, секторе транспорта и связи, производстве и распределении электроэнергии, воды и газа, торговле.

Помимо отраслей специализации на мировом и национальном рынках в экономике Брянской области можно выделить сектора, деятельность предприятий которых осуществляется преимущественно в рамках границ субъекта РФ. Среди секторов, локализованных на рынке Брянской области, наибольшая рентабельность достигается в гостиничном бизнесе и сфера общественного питания. Поскольку оба сектора связаны с обслуживанием туристических потоков, для развития экономики Брянской области приоритетной отраслью является туризм.

На основании анализа отраслевой специализации Брянской области на мировом и национальном рынках, а также с учетом ведущих секторов на региональном рынке, был составлен набор потенциальных региональных и межрегиональных кластеров, рекомендуемых для создания в данном субъекте РФ.

Кластер тяжелого машиностроения (тип кластера: индустриальный). Товарные группы для перспективного производства в рамках кластера: части воздушных насосов, тормоза и их части, глушители, выхлопные трубы и их части; части трансмиссионного оборудования; части холодильного оборудования, части фильтровального оборудования, части воздушных насосов, части запорной арматуры, нержавеющей фасонный прокат, прочее сигнальное электрооборудование не для транспортной инфраструктуры, части оборудования для очистки и переработки зерна и семян.

Кластер агропромышленный (тип кластера: индустриальный). Товарные группы для перспективного производства в рамках кластера: производство кормов для животных, макаронные изделия.

Кластер по производству бумаги и картона (тип кластера: индустриальный). Товарные группы для перспективного производства в рамках кластера: расширение ассортимента упаковочного материала.

Деревообрабатывающий кластер (тип кластера: индустриальный). Товарные группы для перспективного производства в рамках кластера: элементы автомобилей, прицепов и полуприцепов. На базе деревообрабатывающего кластера может быть сформирован межрегиональный кластер, объединяющий предприятия Брянской, Кемеровской и Калужской областей, за счет реализации проекта по созданию производства древесно-стружечных плит.

Кластер туристско-рекреационный (тип кластера: инновационный).
Товарные группы для перспективного производства в рамках кластера: уникальные туристические продукты для разных целевых групп клиентов.

9.3 Методические рекомендации по определению направлений развития региональных кластеров

Основополагающим принципом выбора отраслей, в которых целесообразно создание кластеров, является наличие у региона в таких секторах конкурентоспособных компетенций. Конкурентоспособность определяется уровнем специализации региона в отраслевом разрезе.

Для оценки специализации на мировом рынке может использоваться методология выявления отраслевой и товарной специализации региона, представленная в раздел 7. В ее основе лежит подход Хаусмана-Клингера, согласно которому вывод о наличии отраслевой или товарной специализации делается при условии, если значение одного из индексов – индекс Балассы, индекс специализации или индекс лидерства – превышает единицу. Представленный в разделе 7 математический инструментарий позволяет рассчитать значения указанных индексов на основании данных таможенной статистики из открытых источников.

Для оценки специализации на национальном рынке применяются индексы локализации (Location Quotient) и анализ структурных сдвигов (Shift Share Analysis), рассчитываемые на основании данных о занятости.

Индекс локализации показывает, в какой мере отделенная отрасль производства представлена в регионе по сравнению с ее долей во всей экономике страны. Если показатель данного индекса больше единицы, то регион в определенной степени специализируется в соответствующей отрасли.

$$LQ = \frac{E_{i,r}/E_r}{E_{i,n}/E_n}, \quad (12)$$

где:

LQ – территориальный индекс специализации;

$E_{i,r}$ – число занятых в отрасли i в регионе r ;

E_r – общая численность занятых в регионе r ;

$E_{i,n}$ – общее число занятых в отрасли i ;

E_n – общая численность занятых в экономике.

Анализ структурных сдвигов позволяет выявить степень влияния отдельного вида факторов на структуру занятости в регионе. Изменения в региональной

структуре занятости (общий сдвиг) могут предопределяться влиянием трех видов факторов – национальными трендами (национальный фактор), тенденциями в развитии отдельных отраслей (отраслевой фактор) и уникальной локальной спецификой (региональный фактор). Положительное значение регионального фактора относительно какой-либо отрасли означает, что конкурентоспособность региона привлекает в данную отрасль рабочую силу в темпах, превышающих динамику роста по экономике в целом.

$$TS = \sum E_{ir}^t g_n + \sum E_{ir}^t (g_i - g_n) + \sum E_{ir}^t (g_{ir} - g_i) , \quad (13)$$

где:

TS – общий сдвиг в численности занятых в регионе;

E_{ir}^t – число занятых в отрасли i в регионе r в период t ;

g_n – индекс роста числа занятых в экономике страны в периоде $t+1$ по сравнению с периодом t ;

g_i – индекс роста числа занятых в отрасли i экономики страны в периоде $t+1$ по сравнению с периодом t ;

g_{ir} – индекс роста числа занятых в отрасли i в регионе r в периоде $t+1$ по сравнению с периодом t .

Эффективность локальных отраслей может оцениваться по величине генерируемой прибыли, поэтому для определения приоритетов в данной группе секторов возможно использовать критерий максимальной величины рентабельности.

В условиях ресурсных ограничений регионов при реализации стратегических инициатив ключевым становится вопрос приоритизации намеченных направлений экономического развития для повышения их эффективности. Одним из критериев ранжирования приоритетных отраслей развития субъекта РФ является соотношение уровня специализации и рентабельности в отраслевом разрезе. Рентабельность рассчитывается как отношение суммарной валовой прибыли, полученной предприятиями данной отрасли, к их общей выручке.

Наилучшими конкурентными преимуществами будут обладать сектора, которые находятся в квадранте «высокая рентабельность – высокий уровень специализации» матрицы «Рентабельность – Специализация». Такую матрицу рекомендуется строить на регулярной основе (например, ежегодно), проводя анализ отмечаемых сдвигов отдельных секторов.

Развитие регионального кластера возможно за счет организации новых производств на действующих предприятиях или создания новых предприятий,

выпускающих продукцию, которая будет способствовать расширению экспортной корзины. Критерием для выбора перечня новых видов продукции является их близость с товарами специализации региона, представленными в экспортной корзине, и относительно высокий потенциальный объем экспорта.

Альтернативным подходом к определению возможностей для развития регионального кластера является выявление смежных отраслей в соответствии с данными таблиц «Затраты – Выпуск» (Input-Output) [103]. Ввиду отсутствия регулярно обновляемых таблиц в разрезе субъектов РФ, применение данного подхода затруднено. Однако, использование данных межотраслевого баланса может дать представление о возможных секторах, которые будут способствовать расширению цепочки создания стоимости, определяющей кластер.

В случае невозможности реализации всех разработанных кластерных инициатив (например, в силу ресурсных ограничений региональных органов власти) необходимо сфокусировать усилия на ключевых инициативах. Например, приоритетными кластерами могут быть выбраны те, которые будут генерировать наибольший размер добавленной стоимости. Другим критерием приоритизации является оценка объема рынка, на котором будут действовать предприятия кластера. Третьим критерием определения приоритетных региональных кластеров является соответствие национальным и региональным стратегическим ориентирам. Выбор определенного критерия для отбора приоритетных кластерных инициатив зависит от стратегии развития региона и актуальности документов стратегического планирования в регионе, от наличия информации, необходимой для принятия решения и других факторов.

Заключение

Целью настоящей работы является обобщение опыта и создание методики разработки системы приоритетов социально-экономического развития субъекта Российской Федерации на основании конкурентного анализа региона.

Сравнительный анализ теоретических подходов к разработке региональной стратегии социально-экономического развития выявил, что в настоящее время используются две из четырех моделей разработки стратегии – эндогенная модель роста и развития и региональная инновационная модель. Применение эндогенной модели представляется более целесообразным, поскольку в качестве драйверов экономического роста в ней рассматриваются факторы, развитием которых активно

занимаются субъекты РФ, а именно человеческий капитал, социальный капитал, кластеры. Анализ отечественной и международной практики разработки системы приоритетов социально-экономического развития региона продемонстрировал, что направления регионального развития определяются на основании анализа конкурентоспособности территории и ее инвестиционной привлекательности с учетом возможностей по реализации кластерных инициатив. В основу методологии определения приоритетов социально-экономического развития регионов заложен комплексный анализ конкурентоспособности региона и повышение инвестиционной привлекательности территории, определяемой сложившимся инвестиционным климатом и эффективностью инвестиционной деятельности. При выявлении направлений развития региональных кластеров на этапе выбора ключевых кластеров следует учитывать приоритеты и цели социально-экономического развития Российской Федерации и отдельного субъекта РФ. Подход к разработке системы приоритетов социально-экономического развития был апробирован на примере Брянской и Курской областей. Для реализации положений предложенной методологии были разработаны методические рекомендации по определению приоритетов социально-экономического развития регионов, в том числе, в части повышения конкурентоспособности региона относительно других субъектов РФ и формирования набора кластеров, в наибольшей степени способствующих региональному экономическому развитию.

Список использованных источников

1. Hausmann R., Klinger B. The Structure of the Product Space and the Evolution of Comparative Advantage. Center for International Development, Working Paper No. 146, 2007. – 40 p.
2. Hausmann, R., Hwang, J., Rodrik, D. What you export matters. Journal of Economic Growth, Volume 12, 2007. – p. 1-25.
3. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 "О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года".
4. Dinc, M. Introduction to Regional Economic Development: Major Theories and Basic Analytical Tools. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, 2015.
5. Ахмедов Б.Ш. Стратегический потенциал региона: содержание и структура // Вестник РГЭУ РИНХ. 2011. №36. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskiiy-potentsial-regiona-soderzhanie-i-struktura> (дата обращения: 08.11.2019).
6. Интернет ресурс: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/region>
7. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. М., 1997. С. 649. (цитируется по Территория в публичном праве / И.А. Алебастрова, И.А. Исаев, С.В. Нарутто и др. М.: Норма, Инфра-М, 2013. 320 с.).
8. Российский статистический сборник, Москва, 2018 г. - 697 с.
9. House of Commons. Regional Competitiveness and the Role of the Knowledge Economy. Research Paper 00/73, 2000.
10. Kresl P. K., Singh B. Competitiveness and the Urban Economy: Twenty Four Large US Metropolitan Areas, Urban Studies, Volume 36, 1999. – p. 1017 – 1027.
11. Krugman, P. Geography and Trade. MIT Press, Cambridge, MA, 1991.
12. Lovering, J. Theory led by policy: the inadequacies of the "New Regionalism" (illustrated from the case of Wales). International Journal of Urban and Regional Research, Volume 23, 1999. – p. 379 – 396.
13. MacKinnon D., Cumbers, A., Chapman, K. Learning, innovation and regional development: a critical appraisal of recent debates. Progress in Human Geography, Volume 26, 2002. – p. 293 – 311.
14. Morgan, K. The learning region: Institutions, innovation and regional renewal. Journal of the Regional Studies Association, Volume 31, 1997. – p. 491-503.
15. Porter, M. E. Regional foundations of competitiveness and implications for government policy, 2002.
16. Porter, M. E. The Competitive Advantage of Nations. London: Macmillan, 1990.
17. Regional innovation system and industrial cluster: The concept, policy issues and implementation strategies. UNESCAP, 2006.
18. Solow, R. A contribution to the theory of economic growth. Quarterly Journal of Economics, Volume 70, 1956. – p. 65-94.
19. Cappellin, R. The transformation of local production systems. In Steiner. Clusters and Regional Specialisation: On Geography, Technology and Networks. London: Pion., 1998.
20. Kaldor, N. Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom. Cambridge University Press, Cambridge, MA, Volume 34, 1966. – p. 222 – 261.
21. Krugman, P. Making sense of the competitiveness debate. Oxford Review of Economic Policy, Volume 12, 1996. – p. 17 – 25.
22. Lall, S. Competitiveness indices and developing countries: an economic evaluation of the global competitiveness report. World Development, Volume 29, 2001. – p. 1501 – 1525.
23. Enright, M. The Globalization of Competition and the Localization of Competitive Advantage: Policies toward Regional Clustering, in Hood, N. and Young S. Globalization of Multinational Enterprise and Economic Development. Macmillan, London, 2000. – 303-331 p.
24. OECD. Entrepreneurship and local economic development – Programme and policy recommendations. Paris: OECD publications, 2003.
25. OECD. Clusters and Regional Development Strategies: The Case of Atlantic Canada, Working Party No. 6 on Regional Development Policies, Territorial Development Service. OECD, Paris, 1997.
26. Todling, F., Tripl, M. One size fits all? Towards a differentiated regional innovation policy approach. Research policy, Volume 34, 2005. – p. 1023 – 1209.
27. Asheim, B., Gertler, M. The geography of innovation: regional innovation systems. In Fagerberg, J., Mowery, D. C. and Nelson, R.R. The Oxford Handbook of Innovation (1st ed.), Oxford: Oxford University Press, 2005. – p. 291 – 317.
28. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). Technology and the Economy: The Key Relationships. Paris: OECD, The Technology / Economy Programme, 1992.
29. Human Development Report – URL: <http://hdr.undp.org>.

30. Schoenberger, E. Discourse and practice inhumangeography//Progress in Human Geography, Volume 22, 1998, p. 1–14.
31. Barclays. Competing with the World: World Best Practice in Regional Economic Development. London: Barclays Bank PLC, 2002.
32. Gardiner, B. Regional competitiveness indicators for Europe—audit, database construction and analysis. Paper presented at the Regional Studies Association International Conference, Pisa, 2003. – p. 12 – 15.
33. Pinelli, D., Giacometti, R., Lewney, R. and Fingleton, B. European Regional Competitiveness Indicators, Discussion Paper, Department of Land Economy, University of Cambridge, 1998.
34. Pompili, T. Structure and performance of less developed regions in the EC. Regional Studies, Volume 28, 1994. – p. 679 – 694.
35. Commission of the European Communities. A New Partnership for Cohesion: Convergence, Competitiveness, Co-operation. Third Cohesion Report on Economic and Brussels: Commission. Social Cohesion, 2004.
36. Commission of the European Communities. Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of Regions in the EU. Brussels: Commission, 1999.
37. DTI (Department of Trade and Industry). Regional Competitiveness and State of the Regions. London: HMSO, 2004.
38. Huggins, R. Creating a UK competitiveness index: regional and local benchmarking. Regional Studies, Volume 37, 2003. – p. 89 – 96.
39. Raco, M. Risk, fear and control: deconstructing the discourses of new labour's economic policy. Space and Polity, Volume 6, 2002. – p. 25 – 47.
40. Spender, J. C. The geographies of strategic competence: borrowing from social and educational psychology to sketch an activity and knowledge-based theory. In Chandler, A. D., Hagstrom, P., Solvell, O. (eds) The Dynamic Firm: The Role of Technology, Strategy, Organisation and Regions. Oxford: Oxford University Press, 1998.
41. Porter, M. E. On Competition. Harvard Business School Press, 1998. – 485 p.
42. Porter, M.E. The competitive advantage of the inner city. Harvard Business Review, Volume 74, 1995. – p. 55 – 71.
43. Porter, M. E. Building the microeconomic foundations of prosperity: findings from the microeconomic competitiveness index. In World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2002–2003. World Economic Forum: Oxford University Press, Volume 37, 2003. – 163–175 p.
44. Webb, D., Collis, C. (2000) Regional development agencies and the 'new regionalism' in England. Regional Studies, Volume 34, 2000. – p. 857 – 873.
45. Storper, M. The Regional World. New York: Guilford Press, 1997. – 338 p.
46. Malecki, E. Hard and soft networks for urban competitiveness', Urban Studies, Volume 39, 2002. – p. 929 – 945.
47. Maskell, P., Malmberg, A. Localised learning and industrial competitiveness. Cambridge Journal of Economics, Volume 23, 1999. – p. 167- 185.
48. Scott, B., Lodge, G. (eds) US Competitiveness and the World Economy. Boston: Harvard Business School Press, 1985.
49. Reinart, E. S. Competitiveness and its predecessors—a 500-year cross-national perspective. Structural Change and Economic Dynamics, Volume 6, 1995. – p. 23 – 42.
50. Cooke, P., Clifton, N., Huggins, R. Competitiveness and the Knowledge Economy: The UK in Global, Regional and Local Context, Centre for Advanced Studies, Cardiff University, Regional Industrial Research Report No. 30, 2001.
51. DTI (Department of Trade and Industry). Regional Competitiveness and State of the Regions. London: HMSO, 2003.
52. DTI (Department of Trade and Industry). Opportunity for All in a World of Change. London: HMSO, 2001.
53. Cooke, P. Global Clustering and Regional Innovation: Systemic Integration in Wales, in Braczyk, H., Cooke, P. and Heidenreich, M. Regional Innovation Systems. UCL Press, London., 1998. – 28-51 p.
54. Lovering, J. The coming regional crisis (and how to avoid it). Regional Studies. Volume 35, 2001. – p. 349 – 354.
55. Amin, A., Thrift, N. Living in the global. In Amin, A., Thrift, N. (eds) Globalisation, Institutions and Regional Development in Europe, Oxford: Oxford University Press, 1994. – p. 1-22.
56. Camagni, R. On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading? Urban Studies, Volume 39, 2002. – p. 2395 – 2411.

57. Phelps, N. A., Mackinnon, D., Stone, I., Bradford, P. Embedding the multinationals? Institutions and the development of overseas manufacturing affiliates in Wales and North East England. *Regional Studies*, Volume 37, 2003. – p. 27 – 40.
58. Tracey, P., Clark, G. Alliances, networks and competitive strategy: rethinking clusters of innovation. *Growth and Change*, Volume 34, 2003. – p. 1 – 16.
59. Begg, I. Cities and competitiveness. *Urban Studies*, Volume 36, 1991. – p. 795–809.
60. Hamilton, F. E. I. A new geography of London's manufacturing. In Hoggart, K., Green, D.R. (eds) *London: A New Metropolitan Geography*. Sevenoaks: Edward Arnold, 1991. – p. 51 – 78.
61. Markusen, A. Studying regions by studying firms. *Professional Geographer*, Volume 46, 1994. – p. 477 – 490.
62. Perrons, D. Understanding social and spatial divisions in the new economy: new media clusters and the digital divide. *Economic Geography*, Volume 80, 2004. – p. 45 – 61.
63. Doel, M. A., Hubbard, P. J. Taking world cities literally: marketing the city in a global space of flows. *City*, Volume 6, 2002. – p. 351 – 368.
64. Cumbers, A., MacKinnon, D., McMaster, R. Institutions, power and space: assessing the limits to institutionalism in economic geography. *European Urban and Regional Studies*, Volume 10, 2003. – p. 325 – 342.
65. Massey, D. The responsibilities of place, *Local Economy*, Volume 19, 2004. – p. 97 – 101.
66. Llewellyn, J. Tackling Europe's competitiveness. *Oxford Review of Economic Policy*, Volume 12, 1996. – p. 87 – 96.
67. Hirmis, A. UK regional competitiveness – a complementary note. *Regions*, 2002. – p. 12 – 17.
68. Parsley, D. Regional warfare threatens UK plc. *Sunday Times (Business Section)*, 1997. – p. 7.
69. Tewdwr-Jones, M., Phelps, N. A. (2000) Levelling the uneven playing field: inward investment, interregional rivalry and the planning system. *Regional Studies*, Volume 34, 2000. – p. 429 – 440.
70. Rohr-Zanker, R. How to attract managers and professionals to peripheral regions? Recruitment strategies in the Weser-Ems region, Germany. *European Planning Studies*, Volume 9, 2001. – p. 47 – 68.
71. Sheppard, E. Competition in space and between places. In Sheppard, E., Barnes, T. (eds) *A Companion to Economic Geography*. Oxford: Blackwell, 2000.
72. Hummels, D., Ishii, J., Yi, K. The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of International Economics*, Volume 53, 2001. – p. 75-96.
73. Grossman, G.M., Helpman, E. Trade, knowledge spillovers and growth. *European Economic Review* 35, 1991. – p. 517-526.
74. Romer, P.M. Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, Volume 98, 1990. – p. 71-102.
75. Berg, A., Kruger, A. Trade, growth and poverty: a selective survey. IMF Working Paper WP/03/30, Washington, DC, 2003.
76. Dollar, D., Kraay, A. Trade, growth, and poverty. *Economic Journal*, Volume 114, 2004, p. 22 – 49.
77. Melitz, M.J. The impact of trade on intra-industry reallocation and aggregate industry productivity. *Econometrica*, Volume 71, 2003. – p. 1695-1725.
78. Hummels, D., Klenow, P. The variety and quality of a nation's export. *American Economic Review*, Volume 95, 2005. – p. 704-723.
79. Feenstra, R. New product varieties and the measurement of international prices. *American Economic Review*, Volume 84, 1994. – p. 157-177.
80. Redding, S. Specialization dynamics. *Journal of International Economics*, Volume 58, 2002. – p. 299-334.
81. Findlay, R. Factor proportions and comparative advantage in the long run. *Journal of Political Economy*, Volume 78, 1970. – p. 27-34.
82. Lucas, R. On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, Volume 22, 1988. – p. 3-22.
83. De Benedictis, Tamberi, M. Overall specialization empirics: techniques and applications. *Open Economies Review*, Volume 15, 2004. – p. 323-346.
84. Funke, M., Ruhwedel, R. Product variety and economic growth: empirical evidence for the OECD countries. IMF Staff Papers 48, 2001. – p. 225-242.
85. Sachs, J., Warner, A. Natural resource abundance and economic growth. NBER Working Paper, Cambridge, MA, 1995.
86. Arezki, R., van der Ploeg, F. Trade policies, institutions and the natural resource curse. *Applied Economics Letters* 17, 2010. – p. 1443-1451.

87. Jarreau, J., Poncet, S. Export sophistication and economic performance: evidence from Chinese provinces. CEPII Working Paper 2009-34, Paris, 2009.
88. Интернет-ресурс <https://atlas.media.mit.edu/ru/rankings/country/eci/>
89. Интернет ресурс: <https://raexpert.ru/releases/2017/Dec15a>
90. Интернет ресурс: <https://asi.ru/investclimate/rating/>
91. Интернет ресурс: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-investitsionnoy-privlekatelnosti-cheshskoy-respubliki>
92. Bergman, E. and Feser, E. (1999) Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications. Regional Research Institute, West Virginia University, 1999. – 62 p.
93. Интернет ресурс: <http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/07/issledovanie-ier-msp-27.07.18.pdf>
94. Интернет ресурс: <https://cyberleninka.ru/article/v/formirovanie-innovatsionnyh-klasterov-v-italii-toskanskiy-region>
95. Интернет ресурс: <https://knoema.ru/atlas/Индия/Темп-прироста-ВВП-в-постоянных-ценах>
96. Интернет ресурс: http://gossmi.ru/page/gos1_216.htm
97. Интернет ресурс: <https://mirec.mgimo.ru/2012-04/indijskaa-model-mezdunarodnoj-konkurentosposobnosti-konkurentnaa-piramida>
98. Интернет ресурс: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018>
99. Интернет ресурс: http://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/maps/regional_competitiveness
100. Интернет ресурс: https://ru.wikipedia.org/wiki/Население_Земли
101. Интернет ресурс: <https://comtrade.un.org/data/>
102. Интернет ресурс: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_\(номинал\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_(номинал))
103. Barkley, D., Henry, M. Targeting Industry Clusters for Regional Economic Development: An Overview of the REDRL Approach. Clemson University Public Service Activities, Clemson, South Carolina, 2005.
104. Жоглина Е.В. Стратегический потенциал региона: состав, оценка и перспективы развития // Проблемы экономики и юридической практики. 2013. №4. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskiy-potentsial-regiona-sostav-otsenka-i-perspektivy-razvitiya> (дата обращения: 08.11.2019).
105. Jovović, D. Improving Regional Competitiveness in the Light of Endogenous Growth Theory Recommendations//Economic Themes – 2017. - 55. 10.1515/ethemes-2017-0018.