

Ирина Чёрная
канд. экон. наук, доцент
(Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса)

Пётр Бойчук,
генеральный директор ОАО
«Дальэнергомаш» (г. Хабаровск)

Юрий Рожков,
д-р экон. наук, профессор
Хабаровской государственной академии экономики и права

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РЕГИОН: МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОКАЛИЗАЦИИ

In the article the model of an entrepreneurial region is considered. The model is based on the development of nets of entrepreneurship teaching and innovation dissemination. It is also based on the fostering of current differences between region's distant and territorial characteristics in conditions of glocalization. The important advantage of such a model is the population's incentive towards transformations.

В современный период социально-экономического развития России особое значение приобретают вопросы формирования территориальных инновационных систем и реализации особой многоуровневой инновационной политики, позволяющей преодолеть сырьевую направленность экономики. Во многих регионах разрабатываются программы опережающего развития территории, в которых делается ставка на инновационный прорыв на основе внедрения высоких технологий, создания университетов нового типа, формирования кластеров как зон роста и т. д. Однако такие программы, несмотря на их очевидную актуальность, практически не реализуемы. Причин этому много: отсутствие финансовых источников, недостаточный учёт региональной специфики и слабая заинтересованность населения территории, обусловленные сложившейся практикой заказа программ у специализированных компаний и агентств, располагающихся преимущественно в центральной части РФ, а потому далёких от реальных интересов субъектов региональной экономики и политики. В результате принимаемые в регионах программы соответствуют формальным критериям к документам стратегического характера, но остаются лишь идеологическими концепциями территориальных органов власти, не имеющих

реальных механизмов управления опережающим развитием территории. Мировая практика показывает, что цели инновационного развития достигаются тогда, когда внедрение инноваций носит не точечный, а комплексный характер, затрагивающий не только структуру и инфраструктуру экономики региона, но и население как субъект и объект преобразований. Для решения социально-экономических проблем депрессивных территорий во многих странах разрабатываются особые модели саморазвития регионов, акцентирующие внимание на коллективной мотивации органов власти, бизнеса, домохозяйств. Среди них наиболее перспективной становится предпринимательский регион. Методологические истоки концепции «предпринимательского региона» можно найти в двух основных теориях современной экономической науки. Во-первых, это модель «регион – квазикорпорация», построенная по организационно-экономическому типу крупной корпорации. Данная модель предполагает, что правительство и население, все элементы и подсистемы производства, социальной и управленческой деятельности должны работать в режиме единой стратегии достижения согласованных общих целей развития и руководствоваться единой политикой региона, нормами корпоративного управления, осно-

ванными на экономических принципах затрат. Будучи крупнейшим собственником, такой регион становится держателем интересов (стейкхолдером) и сам формирует среду, необходимую для инновационного развития. Во-вторых, теория «обучающихся регионов», которые характеризуются особой ролью сотрудничества и коллективного обучения в региональных кластерах и сетях, обеспечивающих инновационность и конкурентоспособность фирм и регионов в экономике знаний. Именно эта теория оказала наибольшее влияние на возникновение модели «предпринимательского региона», вобравшего в себя её «плюсы» и «минусы».

Предпринимательский регион в зарубежной экономической и социологической литературе описывается как особая модель регионального инновационного развития, имеющая стратегически важную перспективу. По мнению американского учёного Т. Лайонса, предпринимательские регионы – это пространство действия предпринимательской развивающейся системы (далее – ПРС). Её возникновение основывается на трёх важнейших предпосылках, связанных с сетями обучения предпринимателей: долгосрочный результат в предпринимательстве зависит от степени овладения набором способностей; эти способности должны постоянно развиваться; люди приходят в предпринимательство с разным уровнем способностей. ПРС стремится создать особые условия для саморазвития предпринимателей, создавая в сетях синергетический эффект [1]. Многочисленные исследования Федерального резервного банка в Канзас-Сити (США) показывают, что именно предпринимательство создаёт новый источник экономического роста: зависимость между долгосрочной занятостью в регионе и предпринимательством очень сильна. Предпринимательство не только создаёт новые локальные рабочие места, но ещё генерирует новое благосостояние и новый рост. Предприниматели являются новаторами в использовании региональных активов и ресурсов, именно сети предпринимателей создают критическую массу для возникновения новых идей и инноваций на региональном рынке. Исследования в израильском Вади – первом неамериканском предпринимательском регионе – подтвердили значимость высокотехнологичного кластера и венчурного капитала для развития местной экономики.

К подобным выводам пришли исследо-

ватели и политики в странах ЕС, где концепция предпринимательских регионов достаточно успешно реализуется на практике. Особого внимания заслуживает принятая в 2000 г. программа трансъвропейского сотрудничества ИНТЕРРЕГ-III С (INTERREG – Trans-European Co-operation For Balanced Development), направленная на развитие межрегиональной кооперации. В её рамках сформулирована программа развития предпринимательских регионов в районе Балтийского моря «BEPART» («Baltic Entrepreneurship Partners»). Принципиальной особенностью данной программы является так называемое *видение предпринимательского региона*, включающее 10 основных позиций, связанных с созданием широкой сети обучения предпринимательству, инфраструктуры поддержки предпринимательства, повышением роли региональных университетов для инновационного развития и другим [2].

Аналогичные по целям программы осуществляются и в других европейских государствах. Так, в ФРГ при поддержке Министерства образования и науки этой страны реализуется проект «Предпринимательский регион», в котором выделены четыре базовых принципа такой территории:

- развитие инновационного потенциала – залог успешного экономического развития региона;
- необходимость стратегического управления развитием инновационного потенциала совместной деятельностью бизнеса, власти, университетского и научного сообществ;
- рыночная ориентация региональных инноваций. Предпринимательское развитие региона должно осуществляться на основе проектной стратегии и маркетинговой тактики. Основа такой деятельности – предпринимательские мышление, планирование и действие;
- цель предпринимательских регионов – сети и кластеры инноваций, способствующие повышению уровня и качества жизни в регионе [3].

Наш анализ существующей теории и практики доказывает необходимость более широкого понимания предпринимательского региона как новой модели развития территории. Оно должно выходить за рамки обучающего региона, действующего только на основе предпринимательской развивающейся системы, которая в контексте стратегического планирования культивирует «предпринимательский дух» и/или предпринимательскую культуру. Содержание рассматриваемого понятия следует расширить с учётом изменений, которые наблю-

даются в условиях и источниках развития территорий, в самой природе региона и во многом обуславливаются эффективностью сетей. Сетевой характер изменений в условиях и источниках развития территорий в настоящее время определяется усилением глокальной конкуренции, в ходе которой одновременно увеличивается роль наднациональных и региональных (муниципальных) субъектов (органов власти, ассоциаций, организаций и др.) в решении глобальных проблем. Российские регионы в настоящее время включаются в этот процесс. С одной стороны, субъекты Федерации участвуют в создании трансграничных регионов («Балтийское измерение» в союзе с территориями ЕС или проектируемая «Тихоокеанская Россия» в зоне АТР); с другой – они формируют особую сеть (кластерную или протокластерную), связывающую предприятия региона по обе стороны границы. В глокальной конкуренции выигрывает тот регион, который активнее включается в систему сетевого взаимодействия. Подчеркнём, что проблемы межрегиональных связей на основе различных сетей в региональных исследованиях не являются новыми. И западные, и отечественные учёные ещё в 1960 – 70-е гг. отмечали несоответствие административно-территориальных (или плановых) регионов узловым (нодальным) социально-экономическим районам, то есть объективно существующим ареалам с центром (ядром), собирающим или распределяющим ресурсные и прочие потоки. В современной литературе активно обсуждается роль регионов в сетевом пространстве как «межсетевых узлов». По М. Кастельсу, сети – открытые структуры, которые могут неограниченно расширяться путём включения новых узлов, если те способны к коммуникации в рамках данной сети, то есть используют аналогичные коммуникационные коды (например, ценности или производственные задачи). Сети оказываются институтами, способствующими развитию целого ряда областей: экономики, основывающейся на инновациях, глобализации и децентрализованной концентрации; сферы труда с её работниками и фирмами, основывающейся на гибкости и адаптируемости, сферы культуры, характеризующейся постоянным расчленением и воссоединением различных элементов; сферы политики, ориентированной на мгновенное усвоение новых ценностей и общественных умонастроений; социальной организации, преследующей своей

задачей завоевание пространства и уничтожение времени [4]. Динамизм социальной структуры сетевого общества, его глобальный охват, обусловленный финансовыми рынками, информационными потоками и технологиями, делают сетевое общество расширяющейся системой, проникающей различными путями и с разной интенсивностью во все общества. Регионы, использующие преимущества сетевого взаимодействия, уже сейчас концентрируют образовательные, научные, финансовые и другие структуры и получают новые возможности для развития, например, в рамках «региональных государств». К. Омаэ, исследующий особенности таких сфокусированных географических подразделений («регионов, где делается работа и процветают реальные рынки»), подчёркивает, что они могут целиком находиться внутри или выходить за границы национальных государств и являются естественными экономическими зонами в «мире без границ». Такие регионы, хотя и ограниченные в географических размерах, огромны в своём экономическом влиянии, и их главные факторы – это не население, а необходимые ингредиенты для успешного участия в глобальной экономике [5]. Некоторые из названных К. Омаэ регионов попадают в разряд «обучающихся» и/или «предпринимательских».

Таковы, например, Силиконовая долина, Третья Италия, Гонконг и др. [6]. Это даёт возможность обобщения существующих позиций исследователей данных территорий для уточнения характеристик предпринимательского региона с учётом сетевого подхода и современных условий глокализации, которые сформулируем в форме рекомендаций для органов власти и предпринимателей региона:

– предпринимательский регион необходимо развивать как регион-инкубатор для бизнеса, то есть как особую экосистему, имеющую предпринимательскую культуру (нормы поведения, самоидентификация и др.), инфраструктуру инноваций, механизмы сотрудничества всех заинтересованных групп и стрейкхолдеров. Для эффективного решения социально-экономических проблем необходима предпринимательская стратегия развития региона;

– предпринимательская (инновационная) развивающая система региона должна создать деловые сети, обеспечивающие условия для проявления предпринимательских компетенций и связанных не столько с обучением ус-

пешному бизнесу, сколько с непосредственным его функционированием;

- региональная политика должна ориентироваться на достижение стратегической конкурентоспособности в условиях сетевого взаимодействия территорий, в том числе на основе повышения инновационной активности населения и предприятий региона;

- предпринимательский регион должен быть активным участником приграничной и/или трансграничной интеграции на основе сетевого взаимодействия;

- развитие предпринимательского региона должно предполагать достижение особого качества человеческого, интеллектуального и финансового капитала. Подчеркнём, что из перечисленных факторов развития территории наименее разработан фактор проблемы финансового капитала.

Сетевые изменения в условиях развития региона обуславливают значительную трансформацию его природы, связанную с особенностями действия факторов территории и пространства. Современный регион следует рассматривать как особую социально-экономическую систему, обусловленную территориальной локализацией одних элементов в административно очерченных границах при пространственном рассредоточении других элементов, в зависимости от целей и объекта сетевых сделок. Следует учитывать, что территориально локализованные элементы системы одного региона для другого региона могут стать элементами пространственно рассредоточенными, что обеспечивается развитием сетей. Такой подход имеет принципиальное значение для выяснения природы предпринимательского региона, основанного на сетях обучения предпринимательству и распространения инноваций. Для предпринимательского региона как субъекта сетевого взаимодействия важно выделение двух особых свойств, основанных на различии понятий «территория» и «пространство» в условиях глокализации, так как органы власти и бизнес, имеющие территориальную «прописку», должны научиться использовать методы регулирования экономического пространства, в том числе на основе различных сетей. Формирующиеся предпринимательские регионы усиливают различие между территориально локализованными и пространственно рассредоточенными элементами социально-экономической системы региона. Во многом это определяется содержанием глокализации, ведущим к

размыванию национальных границ. Исследование глокализационных процессов в разных регионах позволяет утверждать, что глобализация действует на локальный уровень экономики в трёх основных взаимозависимых областях. Во-первых, это область торговли, то есть обмен товаров, услуг и труда. Во-вторых, область инвестиций в производство и другие секторы экономики, в-третьих, это банковское дело и финансы. Очевидно, что все эти области не только формируют инфраструктуру предпринимательства, но и во многом определяют активность непосредственных участников процессов. Особенно ярко экономические эффекты глокализации обнаруживаются в интеграции приграничных территорий сопредельных государств, где формируется особое экономическое пространство, которое достаточно быстро перерастает в систему «рынок – государство» и, благодаря действию глокальных потоков товаров, услуг, капитала, стремится к возникновению системы «много государств – один рынок». Между тем именно финансовая область взаимодействия является наименее исследованным аспектом проблемы развития глокализации. Именно в финансовой области происходит многократное приумножение основных капиталов, в то время как производство и сфера услуг выступают, скорее всего, в качестве первичной основы получения необходимых свободных средств, которые уже затем вкладываются в финансовые рынки.

Поэтому именно финансовые аспекты глокализации должны быть в центре исследования пространственно-сетевой природы формирующихся предпринимательских регионов. Теоретической основой такого подхода можно считать положения, разрабатываемые представителями различных направлений региональной науки зарубежных стран. Так, польский исследователь Э. Куллински, изучающий регион с позиций теории Й. Шумпетера, утверждает, что региональные проблемы долгое время «рассматривались с точки зрения материального подхода. Строительство новых физических объектов, таких как фабрики и дороги, признавалось самым важным вкладом в развитие данного региона. Ныне наиболее значимым является нематериальный подход. Концепция регионального развития, ориентированная на знания и инновации, доминирует не только в научной, но также и в практической сфере во всё возрастающем

числе стран». В настоящее время регионы, благодаря своей более высокой конкурентоспособности, «могут привлечь значительную долю отечественного и зарубежного рынка... Таким образом, регионы можно в принципе рассматривать как острова инноваций и духа предпринимательства в более широком контексте пространственной сети» [7]. Особое внимание роли финансового капитала в развитии сетей уделяют и представители «новой экономической географии». Так, А. Скот и А. Тикел доказывают наличие связи между структурой финансового сектора (размещением банков и инвестиционных компаний) и экономическим развитием регионов, развитием финансовых центров и местной экономики. По их мнению, децентрализованные банковские системы помогают решать проблемы развития периферийных регионов и небольших предприятий. Н. Трифт показывает необходимость взаимодействия финансового капитала с социальными институтами и системой информации для эффективного регионального развития [8]. В центре внимания учёных находится и проблема отрыва финансового капитала от стационарной по своей сути сферы промышленного производства и услуг. Постиндустриальная система не предполагает наличия постоянных мест аккумуляции и концентрации капитала, который мигрирует в места, где обеспечивается его максимальная продуктивность и приемлемый уровень риска. Поэтому перспективы финансовых центров напрямую определяются уровнем развития фундаментальной науки в данном регионе, его инновационным потенциалом [9]. В настоящее время в России система сетевого взаимодействия только начинает складываться. Для управления этим процессом, а значит, для создания предпосылок формирования предпринимательского региона необходимо определиться с критериями и показателями развития такой территории. Как представляется, важнейшей характеристикой предпринимательского региона как эффективного субъекта сетевого взаимодействия должна стать его экономическая самостоятельность, экономическая и финансовая открытость. Рассмотрим данные понятия. Экономическая самостоятельность региона традиционно выражает степень обеспеченности его экономическими (в первую очередь финансовыми) ресурсами для самостоятельного, заинтересованного и ответственного решения социально-

экономических вопросов, которые входят в компетенцию регионального уровня хозяйствования. Экономическая открытость территории определяется уровнем развития ключевых каналов движения товаров, капиталов и национальной валюты, связывающих национальные экономические системы. В качестве основного показателя открытости экономики обычно используются значения экспортной, импортной или внешнеторговой квоты, исчисляемых соответственно как отношения стоимости товарного экспорта, товарного импорта или внешнеторгового оборота к объёму валового внутреннего продукта (ВВП). Но эти показатели позволяют анализировать лишь один из элементов развития экономического пространства – торговлю товарами, не учитывающую мобильность капитала. Для современного уровня развития мировой торговли такой подход допустим, однако с точки зрения стратегической перспективы необходимо введение показателей финансовой открытости регионов. Это подтверждают и общемировые тенденции. В конце XX в. объём международных финансовых потоков превышал объём международной торговли в соотношении 60:1, в то же время прирост объёма мировой торговли из года в год превышал прирост общемирового объёма ВВП более чем на пять процентов. В начале XXI в. ежедневные международные потоки капитала составили около 2 трлн долларов. В 2005 г. объём иностранных депозитов в коммерческих банках составил более 15 трлн дол. (по сравнению с 10 трлн дол. в 2000 г.) За последние десятилетия ежедневный объём сделок на мировом валютном рынке возрос с 1 млрд до 1 880 млрд дол., а объём торговли товарами и услугами – всего на 50 %. В результате в 2004 г. объём валютных операций в 70 раз превышал объём мирового экспорта товаров и услуг [10]. О финансовой открытости региона следует судить с двух позиций. Первая – институциональная открытость – характеризует состояние инфраструктуры, обеспечивающей условия для эффективного использования капитала и включающей защиту прав собственности, отлаженное хозяйственное право, законодательство о банкротстве, развитые финансовые рынки. Слабость рыночных институтов определяет чрезвычайно низкую открытость субъектов РФ. Так, в регионах ДВО именно неразвитость сети корреспондентских связей между банками России и Китая, значительная доля

расчётов наличными затрудняют дальнейшее развитие приграничной торговли и снижают инвестиционную активность деловых кругов обеих стран. Подобная ситуация наблюдается и в регионах ЦФО и СЗФО, где, по данным Российско-европейского центра экономической политики, приближение российских институтов к стандартам ЕС приведёт к расширению объёма приграничной и трансграничной торговли на 79 % [11]. Вторая сторона финансовой открытости – функциональная. Она предполагает оценку степени вовлечения экономики региона в систему международного разделения труда на основе мобильности капитала. В измерении такой открытости существуют определённые проблемы, связанные с существующей статистической базой. Если на уровне страны данные о движении капиталов, отражаемые в платёжном балансе, дают хотя и неполную, но весьма существенную информацию о степени вовлечённости национальных финансовых рынков в мировую финансовую систему, то составить отдельный платёжный баланс для региона не представляется возможным. Это связано не только с трудностями методологического характера, несовершенством статистической базы, но и значительным теневым сектором. Например, экономика Калининградской области РФ характеризуется абсолютным доминированием теневого сектора, занимающего от 60 – 70 до 95 % и состоящего из нескольких сегментов, носящих сетевой характер [12]. Использование критериев и показателей экономической самостоятельности и экономической и финансовой открытости позволяет дополнить классификацию предпринимательских регионов, предложенную европейскими исследователями Дж. Брауном и Ч. Диенсбергом [13]:

- регионы с низким или уменьшающимся уровнем предпринимательского климата, в том числе развития из-за миграции населения – носителя предпринимательских компетенций, слабо развитыми предпринимательскими сетями, малым количеством инноваций, как правило, связанных только с традиционной деятельностью, а также низким уровнем экономической самостоятельности и экономической и финансовой открытости;

- регионы со стабильным уровнем развития предпринимательского климата, стабильным функционированием предпринимательских сетей, средним уровнем экономической самостоятельности и экономиче-

ской и финансовой открытости, а также средними показателями конкурентоспособности, включая количество инноваций;

- регионы с высоким и/или возрастающим уровнем предпринимательского климата, расширением предпринимательских сетей, высоким уровнем экономической самостоятельности и экономической и финансовой открытости, высокими показателями конкурентоспособности.

С учётом вышеизложенного нами предлагается определение предпринимательского региона, действующего в условиях глокализации как субъект сетевого взаимодействия. Предпринимательский регион – это сетевой регион узлового типа, обеспечивающий координацию всех локализованных и рассредоточенных элементов социально-экономической системы на основе сетей обучения предпринимательству и развития инноваций, а также обладающий определённым уровнем экономической самостоятельности и экономической и финансовой открытости. Целью функционирования предпринимательского региона является постоянное воспроизводство условий жизнедеятельности населения-носителя предпринимательской культуры посредством мобилизации всех видов ресурсов, имеющихся в наличии на территории или доступных для использования в экономическом пространстве. Превращение ресурсов в инновационные факторы развития региона зависит не только от их естественной мобильности: в экономической теории общепризнанным является то, что наибольшей мобильностью обладает финансовый капитал. Для российских регионов выбор стратегии предпринимательского региона актуализируется как на мировом, так и национальном уровнях.

Социально-экономическая и правовая асимметрия, ставшая следствием осуществления рыночных реформ 1990-х гг. в России, привела к значительному ослаблению межрегионального экономического взаимодействия. Дезинтеграция экономического пространства страны протекала на фоне включения страны во внешние интеграционные процессы, что в существующих условиях стимулировало развитие центробежных сил. В результате этого связи с дальним зарубежьем вытесняли связи с ближним, а прежние межрайонные связи замыкались в рамках субъектов РФ.

По некоторым оценкам, доля межрегионального обмена снизилась в ВВП страны с 22 до 12 – 14 %. Особую остроту проблемы региональной дифференциации и дезинтеграции приобрели для отдалённых от центра приграничных регионов. Например, в советский период 75 % связей Дальнего Востока были межрайонными, 20 % – внутренними и 5 % – внешнеторговыми. К середине 1990-х гг. на Дальнем Востоке около 75 % производимого продукта реализовывалось на внутрирегиональном рынке, 10 % – на внутреннем рынке России и СНГ и 15 % – на внешнем рынке (в основном стран АТР). Нарушение существующих межрегиональных связей внутри страны в постсоветский период привело к фактической автаркизации Дальнего Востока относительно национального рынка. По расчётам, в Дальневосточном федеральном округе произошло падение мультипликатора внешних экономических связей за счёт сокращения межрегиональных интеграционных взаимодействий: его значение составило в 1990 г. – 5,2; 1995 г. – 1,33; 2000 г. – 1,29 [14]. Наличие таких проблем показывает низкую конкурентоспособность РФ, её регионов на мировом рынке. Развитие региона, не учитывающее изменений условий конкуренции на национальной и мировой экономике, не может обеспечить эффективное использование имеющегося социально-экономического потенциала и достижение необходимого уровня конкурентоспособности в условиях глокализации. Овладение методами активизации сетевого взаимодействия становится всё более актуальным для органов государственной власти субъектов РФ. Для решения существующих проблем и достижения целей инновационного развития российских территорий необходимо формирование новой концепции региональной политики, позволяющей выработать особые механизмы управления, в том числе на основе создания сетей обучения предпринимательству и развития инноваций, а значит, усиления коллективной мотивации всех субъектов региональной экономики и политики к преобразованиям.

Литература

1. Lyons Th. S. Policies for Creating an Entrepreneurial Region // *Main Streets*. 2003. № 3. [Электронный ресурс] – <http://www.kansascityfed.org/PUBLICAT/MainStreets03/>

2. BEPART Propositions. [Электронный ресурс] – <http://www.bepart.info/fileadmin/>

3. «Entrepreneurial Regions» – The Programme Guidelines. [Электронный ресурс] – http://www.unternehmen-region.de/_media/

4. Кастельс М. Становление общества сетевых структур. [Электронный ресурс] – www.archipelag.ru/geoeconomics/soobshestva/

5. Ohmae K. The End of the Nation States. The Rise of Regional Economics. N.Y., 1995. P. 80 – 81.

6. Understanding Silicon Valley : The Anatomy of an Entrepreneurial Region / Ed. by M. Kenney Stanford Business Books (Paperback), 2000; Jessop B. and Sum Ng.-L. An Entrepreneurial City in Action: Hong Kong's Emerging Strategies in and for (Inter-)Urban Competition. [Электронный ресурс] – <http://www2.cddc.vt.edu:80/digitalfordism/>; Бест М. Н. Новая конкуренция. Институты промышленного развития / пер. с англ. М. : ТЕИС, 2002.

7. Kuklinski A. Globality versus locality. Warsaw : Institute of Space Economy, 1990. P. 165.

8. Scott A. The Geographic Foundations of Industrial Performance // *Competition and Change*. 1995. № 1. P. 51 – 66; Tickell A. Finance and Localities // *The Oxford Handbook Of Economic Geography* / Clark GL, Feldman MP and Gertler MS eds. Oxford: Oxford university press, 2000. P. 230 – 252; Thrift N. The Geography of International Economic Disorder // *A World in Crisis? Geographical Perspectives*. Oxford, 1989. P. 16 – 78.

9. Ворота в глобальную экономику / под ред. В. М. Сергеева; пер. с англ. М. : ФА-ЗИС, 2001. С. XIII, XV.

10. См. : Бойчук П. Г., Гришанова О. А., Рожков Ю. В., Чёрная И. П. Формирование денежного потенциала региона. Хабаровск, 2008. С. 23 – 24.

11. Общее европейское экономическое пространство : перспективы взаимоотношений России и ЕС / под ред. Э. Брюна. М., 2004. С. 94.

12. Рожков Ю. В., Чёрная И. П. Таможенное регулирование приграничного сотрудничества в ракурсе институционального анализа // *Таможенная политика России на Дальнем Востоке*. 2007. № 1. С. 45 – 46.

13. Braun G, Diensberg Ch. Cultivating Entrepreneurial Regions – Cases and Studies from the Network Project 'Baltic Entrepreneurship Partners' (BEPART). [Электронный ресурс] – www.bepart.info/textfiles/2007_CP2_Publication/

14. Минакир П. А. Государственная региональная политика на современном этапе // *Общество и экономика*. 2003. № 6. С. 248 – 249.