

Е. С. Авраменко, С. М. Кадочников, Т. А. Лопатина, И. М. Тёмкина

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНОВ В КОНТЕКСТЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

В статье рассматриваются вопросы экономической безопасности российских регионов в свете вступления страны во Всемирную торговую организацию. Рассмотрены различные подходы к оп-ределению региональной экономической безопасности, дана оценка конкурентоспособности рос-сийских регионов в сравнении с регионами Европы по отдельным показателям конкурентоспособ-ности. В статье рассмотрены детерминанты конкурентоспособности региона в рамках различ-ных теоретических концепций. На основании обзора эмпирической и теоретической литературы выделены инструменты и направления повышения экономической безопасности: диверсификация экспортной корзины в обозначенных направлениях, стимулирование формирования и развития про-мышленных кластеров, привлечение иностранных инвестиций, генерирующих положительные вне-шние эффекты, и ведущих к росту конкурентоспособности отечественных компаний.

Ключевые слова: экономическая безопасность, конкурентоспособность региона, ВТО

В последнее время отмечается усиление ин-тереса к вопросам внешнеэкономической безо-пасности регионов России. Актуальность этой проблемы становится особенно значимой в свете вступления страны во Всемирную торго-вую организацию (ВТО), главная цель которой — содействие либерализации мировой торговли и обеспечение на мировом рынке справедливых условий конкуренции.

Все члены ВТО принимают обязательства по выполнению основных соглашений и юри-дических документов, объединенных терми-ном «Многосторонние торговые соглашения» (МТС). Это своеобразный многосторонний контракт, нормами и правилами которого регу-лируется сегодня примерно 97% всей мировой торговли товарами и услугами. Членами ВТО являются 153 страны и таможенные территории. Основополагающими принципами и правилами ВТО являются:

— взаимное предоставление режима наи-большего благоприятствования в торговле;

— взаимное предоставление националь-ного режима торговле и услугам иностранного происхождения;

— регулирование торговли преимущест-венно тарифными методами;

— преимущественный отказ от использо-вания количественных и иных нетарифных ограничений;

— транспарентность торговой политики;

— разрешение торговых споров путем кон-сультаций и переговоров.

Присоединение РФ к ВТО означает, что все эти основополагающие принципы отныне распространяются и на нашу страну. Россия обязана:

— на взаимной основе предоставить всем другим членам ВТО режим наибольшего благо-приятствования в торговле;

— все уступки в ослаблении двухсторонних торговых ограничений отныне должны быть взаимными.

Для нашей страны это событие означает су-щественно большую по масштабам интеграцию в мировую торговлю, открытие новых рынков и решение всех спорных переговорных вопросов по правилам ВТО и, кроме того, облегчение до-ступа иностранных товаров на отечественные рынки, увеличение притока прямых иностран-ных инвестиций. Россия, в отличие от других членов ВТО, добилась права введения некото-рых норм регулирования в различных отраслях не сразу, а в течение определенного переходного периода (для некоторых отраслей — примерно до 2018 г.). В течение данного периода рос-сийские отрасли и регионы должны работать над созданием некоей «подушки безопаснос-ти».

Традиционно проблематика вступления России в ВТО рассматривается в двух разрезах: отраслевом и региональном. В данной статье мы сконцентрируем свое внимание на втором аспекте. Региональный аспект общей проблемы присоединения к ВТО для нашей страны пред-ставляет чрезвычайную актуальность.

Прежде всего, следует отметить большое количество субъектов РФ, в настоящее время их — 83; у других федераций административное деление не такое сложное: США состоят из 50 штатов, Мексика — из 31, Бразилия — из 21, Венесуэла — из 20, Германия — из 16 земель, Австрия — из 6 штатов и 2 территорий, Индия — из 25 штатов и 6 союзных территорий. Российские субъекты отличаются по различным параметрам. Развитие их осуществляется неравномерно, в итоге мы наблюдаем разрыв по уровню общего экономического развития в 8 раз, по уровню прожиточного минимума — в 5 раз, при этом следует отметить, что региональная дифференциация растет. Существенный разрыв наблюдается в распределении людских и земельных ресурсов, в уровне урбанизации и других показателях. Отсюда необходимость учета региональных факторов при осуществлении масштабных социально-экономических преобразований, в том числе и при дальнейшей либерализации внешнеэкономических связей.

Неравномерность российских регионов наблюдается и во внешней торговле. Здесь налицо высокая степень концентрации внешнеторгового оборота на крупных мегаполисах и сырьевых регионах. Так, в 2010 г. на долю Москвы, Санкт-Петербурга и Тюменской области приходилось 54,2% всего экспорта России. Москва и Санкт-Петербург доминировали в импорте РФ — их доля составила 64,1% [33]. Внешнеторговая либерализация при присоединении России к ВТО ведет к значительным изменениям в функционировании экономики регионов. Прежде всего, она потребует более высокой мобильности факторов производства и будет сопровождаться обострением конкурентной борьбы между регионами.

Таким образом, в данном контексте обеспечение внешнеэкономической безопасности региона обозначает: во-первых, достижение регионом конкурентоспособности как на внутренних рынках (в условиях облегченного доступа иностранных товаров на отечественные рынки и большего присутствия иностранных инвесторов), так и на международных рынках; во-вторых, обеспечение устойчивого развития регионов за счет достижения и экономической, и экологической, и социальной эффективности, критерии которых приняты во всей мировой экономике. Именно соответствие международным «нормам» обеспечивает региону внешнеэкономическую безопасность.

Вопрос конкурентоспособности — очень широкий. Традиционно исследователи определяют конкурентоспособность на уровне страны, региона и предприятия (макро-, мезо- и микроуровни).

Конкурентоспособность на микроуровне заключается в способности компаний производить продукцию, отвечающую требованиям открытого рынка с точки зрения цены, качества и др. Неконкурентоспособность приводит к выходу компании с рынка.

Конкурентоспособность на макроуровне определена гораздо менее четко. Несмотря на то что достижение конкурентоспособности часто позиционируется как главная цель экономической политики, общепринятое определение данного понятия отсутствует, что допускает различные интерпретации.

Утверждая, что концепция национальной конкурентоспособности является «бессмысленной», Кругман [18] приводит следующие аргументы. Во-первых, неправильно проводить аналогию между нацией и фирмой, поскольку успешные компании в конечном счете выйдут из бизнеса, в то время как подобной «нижней границы» для нации не существует. Во-вторых, в то время как фирмы конкурируют за рыночную долю, и одна фирма достигает успеха за счет другой (игра с нулевой суммой), успех региона или страны в большей степени создает возможности для других, а не разрушает их (например, выигрыши стран от участия в свободной международной торговле).

Обратимся к понятию региональной конкурентоспособности, которое представляется наиболее специфичным. Данное понятие довольно редко используется в экономической литературе. Приведем определение, данное в *The Sixth Periodic Report on the Regions (1999)*. Конкурентоспособность региона — это способность производить товары и услуги, отвечающие требованиям международных рынков, в то же время достигая высоких и стабильных уровней дохода, или, говоря более общими словами, способность региона в условиях внешней конкуренции генерировать высокий уровень дохода и уровень занятости.

Представляют исследовательский интерес факторы, определяющие конкурентоспособность. В рамках различных теоретических концепций выделялись детерминанты конкурентоспособности региона.

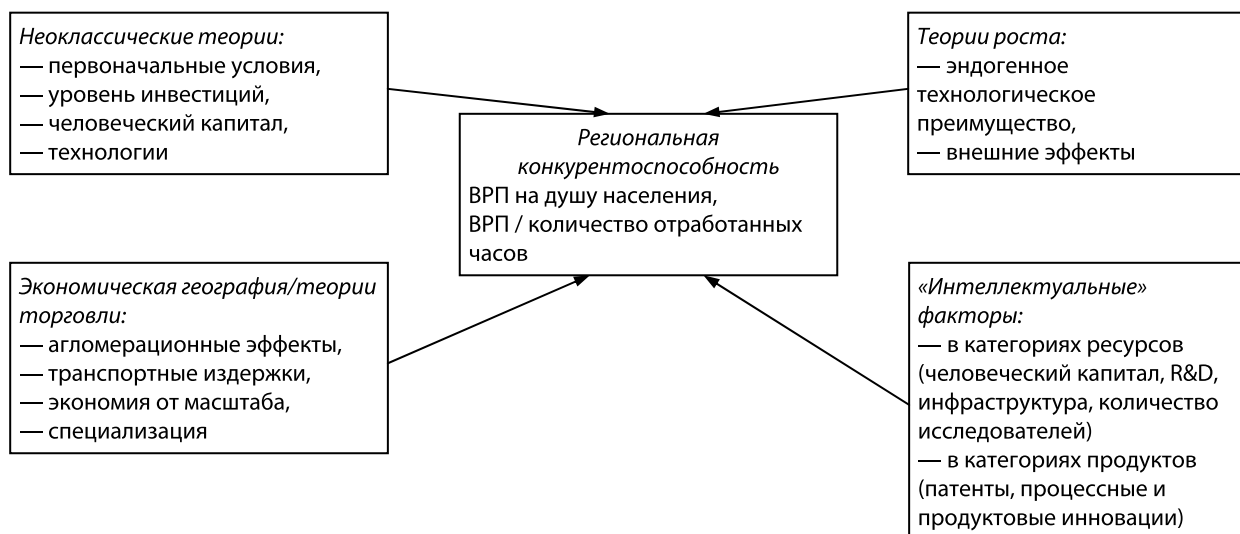


Рис. 1. Детерминанты региональной конкурентоспособности (источник: *European Competitiveness Report, 2003*)

Таким образом, различные подходы предполагают различный инструментарий анализа и оценки конкурентоспособности. Оценка конкурентоспособности важна в целях обеспечения поддержки и усиления конкурентных преимуществ территории.

Ввиду вступления России в ВТО интересным представляется сравнение регионов России с регионами мира по таким показателям конкурентоспособности как ВРП на душу населения, расходы на исследования и разработки, а также численность персонала, занятого исследованиями и разработками.

Показатели анализировались на интервале 2006–2007 гг. (среднее значение), поскольку в кризисный период оценки могут не отражать реальной картины, а статистические данные посткризисного периода на данный момент недоступны. Мы использовали данные Росстата и Евростатат, находящиеся в открытом доступе. В выборку попали 118 регионов Европы (входящие в Европейский индекс конкурентоспособности — *European Competitiveness Index*), а также 83 субъекта РФ.

Валовой региональный продукт является отправным пунктом для оценки уровня благосостояния региона. По данному критерию первую позицию среди российских регионов занимает Тюменская область, что, по сути, является результатом получения нефтегазовых доходов. Свердловская область занимает лишь 137 место среди 198 анализируемых регионов, при этом ВРП на душу населения Свердловской области составляет лишь 10% наиболее успешного региона Европы.

Генерация новых идей и эффективное использование инноваций стали главными движущими силами мирового экономического развития, и, для того, чтобы оставаться на острие технологического прорыва, страны и регионы-лидеры все больше концентрируют материальные и интеллектуальные ресурсы в сфере НИОКР. В связи с этим, мы сопоставили регионы Европы и России по доле расходов на НИОКР (R&D) в ВРП (рис. 2). Лишь 4 российских региона входят в TOP-20 регионов по данному показателю: Нижегородская область, г. Санкт-Петербург, Калужская область, Московская область. В Свердловской области анализируемый показатель составляет 1,14%, что ставит регион на 86 место.

Инновационный потенциал региона определяется в том числе и персоналом, задействованным в сфере исследований и разработок. По наличию научного персонала Россия обгоняет Европейские регионы, 14 регионов РФ входят в TOP-20. Однако в России примерно 35% персонала в сфере исследований и разработок составляет вспомогательный персонал (OECD, 2004).

Мы провели сравнение российских и европейских регионов лишь по трем параметрам, однако даже такой поверхностный анализ позволяет сделать вывод о необходимости повышения конкурентоспособности субъектов РФ в целях обеспечения экономической безопасности.

На основании анализа теоретической и эмпирической литературы мы выделили инструменты повышения конкурентоспособности и достижения устойчивого развития регионов России в современных условиях. Наиболее эф-

Таблица 3

Международный ранжирование регионов по ВРП на душу населения

Место по показателю	Регион	Страна	Объем ВРП на душу населения, евро
1	Брюссельский столичный регион	Бельгия	49 645
2	Люксембург	Люксембург	45 026
3	Лондон	Великобритания	40 068
4	Гамбург	Германия	39 766
5	Иль-де Франс	Франция	37 267
...			
40	Тюменская область	Россия	22 664
...			
84	г. Москва	Россия	16 351
...			
137	Свердловская область	Россия	4 787

Источник: составлено авторами на базе данных Росстата и Евростата.

фактивными инструментами мы считаем: диверсификацию экспорта и развитие промышленных кластеров, привлечение прямых зарубежных инвестиций. Дадим характеристику каждому из отмеченных инструментов.

1. *Диверсификация экспорта.* Поскольку для России актуальна экспортно-сырьевая модель развития, которая приводит к сильной зависимости доходов от конъюнктуры мировых рынков, актуальным направлением социально-экономического развития страны и ее регионов в целях повышения конкурентоспособности представляется диверсификация экспорта.

Идея о том, что диверсификация экспорта оказывает положительное влияние на экономический рост, возникла еще в 50-е годы XX века. Михаэли [22] изучал «концентрацию» экспорта и импорта, используя коэффициент Джини на данных по 44 странам и 150 товарным группам. В работе отмечается, что страны с более разнообразным экспортом являются более развитыми с точки зрения доходов на душу населения. В 1950-х гг. страны с низким уровнем диверсификации экспортировали преимущественно товары первичного сектора, с более высоким уровнем диверсификации — продукцию обрабатываю-

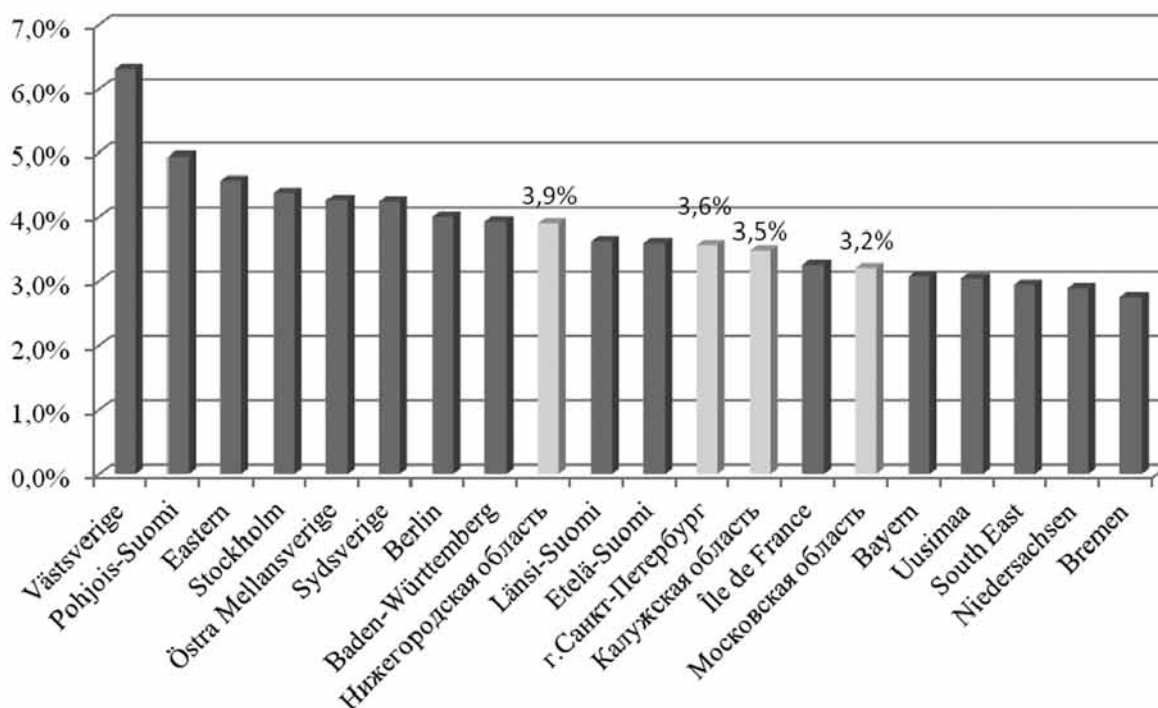


Рис. 2. Расходы на исследования и разработки, в % от ВРП

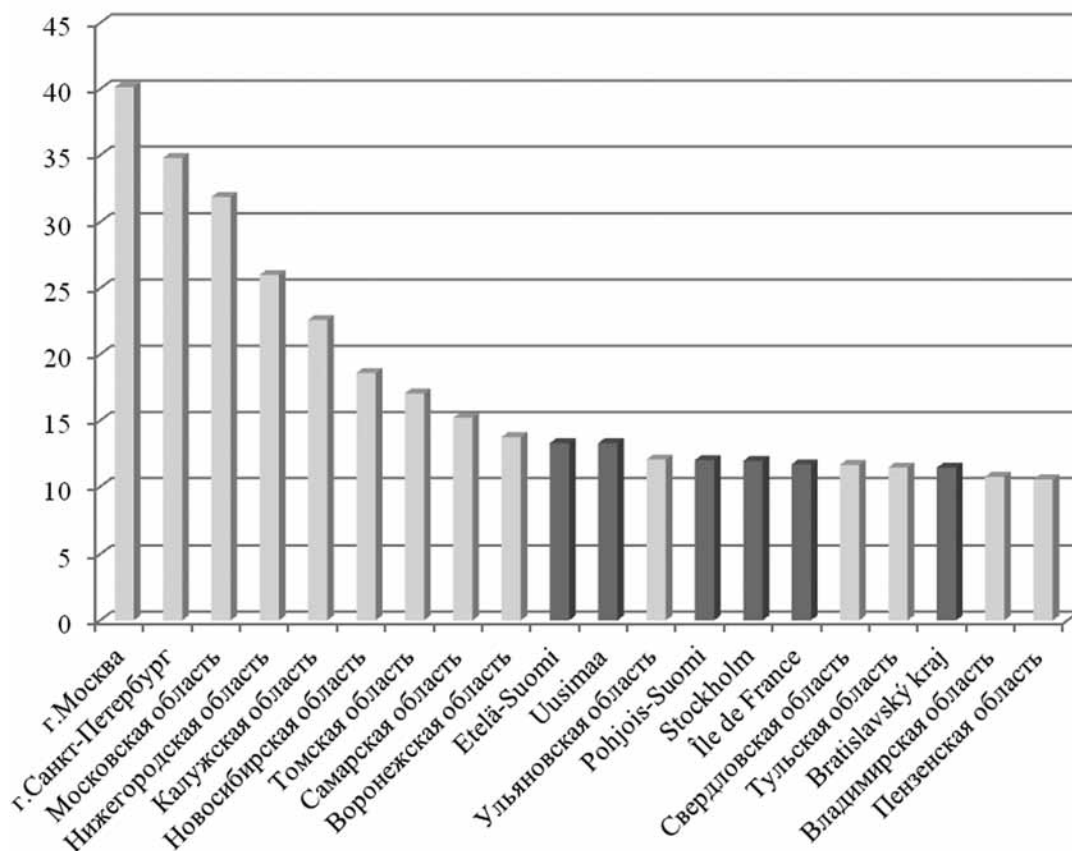


Рис. 3. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, на 1000 человек

щей промышленности. Михаэли также полагал, что чем ближе страна-экспортер к стране — торговому центру, тем более диверсифицированной структурой экспорта она обладает.

Также необходимо отметить наличие высокой корреляции между разнообразием производимой местной продукции и уровнем диверсификации экспорта. На самом деле предполагается наличие положительных внешних эффектов от инновационной деятельности расположенных на одной и той же территории предприятий, что, в свою очередь, приводит к формированию промышленных агломераций [29]. Родригес-Клэр [27], говоря о данном типе экстерналий, называемых MAR-экстерналиями (экстерналиями Маршалла), делает акцент на различиях экспортных возможностей между странами. Согласно его теоретической модели, внешние эффекты проявляются, когда предприятия используют именно современные технологии, требующие большого разнообразия ресурсов. Он ставит под сомнение универсальность данных внешних эффектов, подчеркивает важность технологии и предлагает оказывать поддержку тем секторам, в которых существуют сильные сравнительные преимущества.

Последние эмпирические исследования в области международной торговли и экономического развития фокусируются на связи между растущим разнообразием экспорта и экономическим ростом. Используя различные статистические показатели диверсификации экспорта, исследователи наблюдают наличие сильной связи между разнообразием экспорта и уровнем ВВП в разных странах [15, 24].

В частности, они указывают на существование порогового уровня дохода (около 20 тыс. долл. на душу населения) для существования диверсифицированной структуры экспорта. С одной стороны, это можно интерпретировать как то, что страны стремятся диверсифицировать свою экспортную структуру лишь после достижения некоторой «точки перегиба». С другой стороны, это может означать и отражение причинно-следственной связи, в соответствии с которой диверсификация экспорта обеспечивает экономический рост в стране и регионе.

Проводя различие между интенсивной (большие объемы вывезенных товаров) и экстенсивной торговлей (более широкий спектр экспортируемых товаров, выраженный в доле

мировой торговли), Хаммельс и Кленов [13] отмечают, что большие экономики экспортируют большее разнообразие товаров. Кэндоган [14] тестирует данную гипотезу на данных по странам Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и странах Содружества Независимых Государств (СНГ) в условиях перехода к рыночной экономике и либерализации торговли. Страны ЦВЕ «нарастили» разнообразие экспорта, объемы внутриотраслевой торговли, улучшили качество экспорта. Страны СНГ увеличили объемы экспорта за счет его интенсификации, развития межотраслевой торговли. Согласно выводам Кэндоган, страны ЦВЕ выиграли от большей диверсификации, в т. ч. и благодаря существованию Европейского союза, большему притоку ПЗИ и относительной наделенности факторами производства, которая характерна для развитых стран.

Возникает вопрос о направлениях изменений экспортной корзины. На наш взгляд, целесообразно изменять экспортную корзину в сторону увеличения доли:

— «дорогих» и устойчивых по ценам товаров (как известно, с ростом добавленной стоимости, колебания цен на международных рынках сокращаются, что позволяет добиться стабильного потока доходов);

— «дорогих» и устойчиво растущих рынков (если рынок растет динамично, то есть возможность занять в нем нишу; необязательно «вытеснять» существующих игроков);

— рынков с высокими экологическими требованиями и требованиями к качеству (так как это приучает компании работать в тяжелых конкурентных условиях).

2. *Кластерное развитие.* Российская экономика в настоящее время характеризуется существенной неоднородностью экономического развития своих территорий: с одной стороны, крупные города и их ближайшие соседи генерируют значительную экономическую активность, которая способствует их дальнейшему развитию, с другой стороны, существуют территории, которые не формируют значительных положительных эффектов и стагнируют в своем технологическом и инновационном развитии. Как свидетельствует международный опыт, промышленные кластеры существенно повышают эффективность национальной экономики, повышая ее конкурентоспособность на международных рынках [25]. Кластерная теория восходит к

теории агломераций, но не сводится исключительно к ней.

Для кластеров, так же, как и для других типов агломераций, характерно проявление агломерационных эффектов. Географическая близость расположения производств друг к другу несет в себе несколько типов потенциальных выгод для компаний. Во-первых, это экономия от локализации для фирм одной отрасли (так называемые MAR-экстерналии), связанные с возможностью общего доступа к ресурсам, широкого рынка рабочей силы и распространением технологий. Во-вторых, это эффекты от урбанизации (так называемые Jacobs-экстерналии), связанные с концентрацией производства на некоторой ограниченной территории. Эффекты от урбанизации связаны с использованием экономии от масштаба в производстве [7, 23] и потреблении [3]; выгодах от общего рынка ресурсов в производстве [17] и в потреблении [26]; снижении транзакционных издержек в производстве [12] и потреблении, в наличии большего количества возможностей и т. п. Рассмотрим отдельные агломерационные эффекты более подробно.

— экономия на транзакционных издержках: в литературе этот эффект объясняют тем, что в крупных городах лучше сбалансированы спрос и предложение рабочей силы, что значительно сокращает время поиска работников требуемой специализации. Кроме того, близость расположения обеспечивает экономию на транспортных издержках как для компаний, так и для потребителей;

— экономия на масштабе: экономия от масштаба — исторически рациональное обоснование существования городов вообще. Так, экономия от масштаба является основным инструментом воздействия агломерационных эффектов на издержки и производительность, однако по мере роста населения агломерации кривая эффектов экономии от масштаба приобретает U-образную форму из-за роста негативных внешних эффектов и издержек сверхконцентрации: для большого числа благ, создающихся для жителей конкретной местности (например, парки) средние издержки на одного человека снижаются с добавлением еще одного резидента, но при этом средние издержки с добавлением еще одного резидента могут начать расти в случае, если количество человек в парке становится критическим;

— возможность совместного использования факторов производства: П. Кругман обнаружил

снижение издержек доступа к работникам особой специализации и квалификации в крупных агломерациях по сравнению с остальными населенными пунктами. Таким образом, наличие общего рынка рабочей силы делает регион привлекательным для прихода новых компаний;

— наличие большого количества возможностей: например, если предприятия в большом городе решаются на изменения в объемах закупки материалов и оборудования не все сразу, а поочередно, они могут поддерживать более стабильную занятость и снижать запасы, поскольку пока одни фирмы нанимают работников, другие увольняют, и чем больше компаний на рынке, тем меньше связь между этими явлениями. В результате получается большая экономия издержек, как для отдельных компаний, так и для всего местного хозяйства. Наличие большого количества возможностей может трактоваться также как наличие развитой инфраструктуры, которая делает регион привлекательным для талантов.

Такие характерные особенности кластеров, как географическая близость предприятий, сочетание принципов кооперации и конкуренции, наличие поставщиков специфических ресурсов, предприятий поддерживающих и сопутствующих отраслей, а также эффективное взаимодействие участников, позволяют кластерам генерировать положительные эффекты, обуславливающие рост эффективности предприятий, входящих в кластер, и поддерживающие конкурентоспособность региона в целом.

Поддержка кластерных инициатив, стимулирование кластерного развития важны с той точки зрения, что промышленные кластеры могут выступать в роли неких точек роста, драйверов экономического развития. И в данном случае важна ориентация производимой продукции на внешние рынки, нежели на обслуживание местных рынков, т. е. важную роль в обеспечении конкурентоспособности региона посредством кластерного развития играет экспортоориентированность компаний-участниц кластера.

3. *Привлечение прямых зарубежных инвестиций.* Еще одним направлением региональной экономической политики является привлечение прямых зарубежных инвестиций с целью реализации внешних эффектов. В экономической литературе, посвященной внешним эффектам от ПЗИ, принято выделять несколько каналов влияния последних на экономический рост и

производительность в стране — импортере инвестиций. Внешние эффекты от ПЗИ могут возникнуть через пять основных каналов: демонстрацию/имитацию, экспорт, трудовую мобильность, конкуренцию и восходящие и нисходящие связи с отечественными фирмами [11, 5].

Первым каналом внешних эффектов от ПЗИ являются демонстрационные эффекты (или эффекты имитации), когда национальные компании принимающей страны обучаются у иностранных компаний новым технологиям или копируют их [2]. Основываясь на существующих работах, посвященных анализу внешних эффектов от ПЗИ, можно отметить, что демонстрация технологии ТНК и ее имитация местными фирмами являются наиболее распространенными способами реализации внешних эффектов [6, 32]. Внедрение новой технологии может быть слишком дорогим и рискованным шагом для отечественных фирм, прежде всего в связи с неопределенностью результатов, которые могут быть получены. Однако если некоторая инновационная технология уже успешно используется ТНК, это может способствовать ее принятию местной фирмой путем копирования [8].

Экспорт — это второй возможный канал для получения национальными компаниями внешних эффектов от ПЗИ. Достаточно большое количество исследований выявили положительное влияние ТНК на экспортный потенциал отечественных фирм [2, 16]. Экспорт включает в себя довольно высокие расходы, связанные, к примеру, с созданием каналов дистрибуции, организацией транспортной инфраструктуры и исследованием вкусов потребителей на зарубежных рынках, и ТНК могут позволить себе их в значительно большем объеме. Следуя модели организации экспорта, принятой иностранными компаниями, отечественные компании могут значительно снизить издержки выхода на рынки других стран, что будет способствовать росту эффективности производства отечественных фирм [4, 10].

Третий канал связан с движением рабочей силы на рынке труда. С приходом иностранных компаний, осуществляющих локальную переподготовку кадров или повышение квалификации, национальные компании принимающей экономики приобретают возможность принять на работу индивида, который, проработав ранее в ТНК, обладает знанием новых технологий и организации производственных и управленческих

ких процессов [9]. Однако оценить влияние мобильности труда на эффективность отечественных фирм достаточно сложно, так как она включает в себя необходимость постоянного мониторинга работников с целью изучения их влияния на производительность их коллег [30].

Усиление конкуренции в отрасли, спровоцированное появлением ТНК, является четвертым каналом возникновения внешних эффектов ПЗИ [21, 32]. Конкуренция в отечественной экономике между ТНК и национальными фирмами может, с одной стороны, стать стимулом для последних более эффективно использовать имеющиеся ресурсы и технологии или же начать применение новых технологий. С другой стороны, наличие ТНК может означать значительные потери рыночной доли местных компаний, не обладающих возможностью получить выгоды от экономии на масштабах производства и, соответственно, часто имеющих более высокие средние издержки, чем ТНК [1].

Наконец, последний способ воздействия ПЗИ на принимающую экономику касается производственных цепочек: ТНК-производители конечного продукта оказывают влияние на отечественные компании-поставщики полуфабрикатов на местном рынке (восходящие эффекты), а ТНК, производящие промежуточный продукт, влияют на местные компании-изготовители конечного товара (нисходящие эффекты). Эта закономерность была замечена рядом исследователей еще в 1980-х, (см., к примеру [19]), и доказана Родригес-Клером [28], Маркузеном и Венейблсом [21] и Лин и Сагги [20].

На наш взгляд, для российских регионов, в первую очередь, актуальна возможность трансферта технологий. Зачастую спрос иностранных инвесторов на полуфабрикаты и компоненты не может быть удовлетворен национальными фирмами вследствие отставания продукции последних по качеству. В результате многонациональные компании ограничивают глубину связей в принимающей экономике, импортируя большинство ресурсов для собственного произ-

водства, что приводит к ограничению каналов распространения внешних эффектов. Именно поэтому государство должно создавать стимулы для иностранных инвесторов по организации связей с отечественными компаниями.

Подобную политику государства можно продемонстрировать на примере формирующегося в Калужской области автомобилестроительного кластера, якорным резидентом которого стал «Фольксваген». Одним из условий прихода немецкого концерна в Россию стало условие локализации компонентов: к концу 2012 г. «Фольксваген» должен использовать 50% автокомпонентов российского производства. Для российских производителей автокомпонентов это означает необходимость повышения качества, с одной стороны, и падение средних издержек при увеличении объемов производства, с другой. Поскольку российские заводы автокомпонентов продолжают работать на ВАЗ и прочие российские автопредприятия, улучшение их продукции по соотношению цена/качество будет способствовать росту конкурентоспособности отечественных производителей автомобилей. Таким образом, увеличение иностранного присутствия стоит рассматривать не как угрозу национальной промышленности, а, скорее, как возможность увеличения конкурентоспособности российских предприятий посредством реализации внешних эффектов.

Таким образом, даже поверхностное сравнение российских регионов с европейскими позволяет говорить об актуальности работы в сфере повышения уровня конкурентоспособности, следовательно, для достижения экономической безопасности следует использовать все доступные и наиболее современные инструменты: это и диверсификация экспортной корзины в обозначенных направлениях, и стимулирование формирования и развития промышленных кластеров, и привлечение иностранных инвестиций, генерирующих положительные внешние эффекты, и ведущих, в конечном счете, к росту конкурентоспособности отечественных компаний.

Список источников

1. Aitken B., Harrison A. Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela // *American Economic Review*. — 1999. — No 89. — P. 605-618.
2. Aitken B., Harrison A., Lipsey R. Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela and the United States // *Journal of International Economics*. — 1996. — V. 40. — P. 345-371
3. Arnott R., Stiglitz J. Aggregate Land Rents, Expenditure on Public Goods, and Optimal City Size. // *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press. — 1979. — V. 93(4), — P. 471-500.
4. Bernard A. B., Jensen J. B. Exceptional Exporter Performance. Cause, Effect, or Both? // *Journal of International Economics*. — 1999. — No 47. — P. 1-25.

5. *Crespo N., Proença I., Fontoura M.* FDI Spillovers at Regional Level: Evidence from Portugal // Working Papers (Department of Economics at the School of Economics and Management (ISEG), Technical University of Lisbon). — 2007. — No 28.
6. *Das S.* Externalities, and technology transfer through multinational corporations // *Journal of International Economics*. — 1987. — V. 22. — P. 171-182.
7. *Dixit A.* The Optimum Factory Town. // *Bell Journal of Economics*, The RAND Corporation. 1973. Vol. 4(2), pp. 637-654.
8. Efficiency Spillovers from Foreign Direct Investment in the EU Periphery. A Comparative study of Greece, Ireland and Spain // *Barrios S., Dimelis S., Louri H., Strobl E.* // *Documento de Trabajo*. — 2002. — No 2.
9. *Glass A., Saggi K.* Multinational Firms and Technology Transfer // *Scandinavian Journal of Economics*. — 2002. — V. 104(4). — P. 495-513.
10. *Greenaway D., Sousa N., Wakelin K.* Do domestic firms learn to export from multinationals? *European Journal of Political Economy*. — 2004. — V. 20. P. 1027-1044.
11. *Halpern L., Muraközy B.* Does distance matter in spillover? // *Economics of Transition*. — 2007. P. 781-805
12. *Helsley R., Strange W.* Matching and agglomeration economies in a system of cities. // *Regional Science and Urban Economics*. Elsevier. — 1990. — V. 20(2). — P. 189-212.
13. *Hummels D., Klenow P.J.* The Variety and Quality of a Nation's Exports // *The American Economic Review*. — 2005. — V. 95, No. 3. — P. 704-723.
14. *Kandogan Y.* The reorientation of Transition Countries' Exports: Changes in Quantity, Quality, and Variety // *Review of European Economic Policy*. — 2006. — V. 41, No. 4. — P. 216-229.
15. *Klinger B., Lederman D.* Discovery and Development. An Empirical Exploration of "New Products" // Working Paper. — 2004. — No 3450.
16. *Kokko A., Zejan M., Tansini R.* Trade Regimes and Spillover Effects of FDI: Evidence from Uruguay // *Review of World Economics*. — 2001. — V. 137, No. 1. P. 124-149.
17. *Krugman P.* Increasing Returns and Economic Geography // *Journal of Political Economy*. — 1991. — № 99
18. *Krugman P.* Competitiveness: A Dangerous Obsession // *Foreign Affairs*. — 1994. — V. 73(2). P. 28-44.
19. *Lall S.* Vertical Interfirm Linkages in LDCs. An Empirical Study // *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. — 1980. V. 42. — P. 203-226.
20. *Lin P., Saggi K.* Backward linkages under FDI. Mimeo, Southern Methodist University, 2003
21. *Markusen J., Venables A. J.* Foreign direct investment as a catalyst for industrial development // *European Economic Review*. — 1999. — V. 43. — P. 335-356.
22. *Michaely M.* Concentration of Exports and Imports. An International Comparison // *The Economic Journal*. — 1958. — V. 68, No. 272. — P. 722-36.
23. *Mills E.* An Aggregative Model of Resource Allocation in a Metropolitan Area. // *American Economic Review*. — 1967. — № 57 (may). — P. 197-210.
24. *Olivier C., Carre C., Strauss-Kahn V.* Export Diversification. What's Behind the Hump? // *The Selected Works of Olivier Cadot 2007*, available [Electronic resource]. URL: <http://works.bepress.com/ocadot/12>.
25. *Porter M. E.* The competitive advantage of nations. — New York: Free Press, 1998.
26. *Rivera-Batiz F.* Increasing returns, monopolistic competition, and agglomeration economies in consumption and production // *Regional Science and Urban Economics*. — 1988. — №18. — P. 125-153.
27. *Rodriguez-Clare A.* Clusters and Comparative advantage. Implications for Industrial Policy // *Journal of Development Economics*. — 2007. — V. 82. — P. 43-57.
28. *Rodriguez-Clare A.* Multinationals, linkages, and economic development // *American Economic Review*. — 1996. — V. 86. — P. 852-873.
29. *Rosenthal S. S., Strange W. C.* Evidence on the nature and sources of agglomeration economies / *Henderson J. V., Thisse J.-F.* eds. // *Handbook of Regional and Urban Economics*. — 2004. — V. 4.
30. *Saggi K.* Trade, Foreign Direct Investment, and International Technology Transfer. A Survey // *World Bank Research Observer*. — 2002. — No 17. — P. 191-235.
31. The Products Space Conditions the Development of Nations *Hidalgo / C. A., Klinger B., Barabasi A.-L., Hausmann R.* // *Science*. — 2007. — V. 317, No. 5837. — P. 482-487.
32. *Wang J. Y., Blomström M.* Foreign investment and technology transfer. A simple model // *European Economic Review*. — 1992. — No 36.
33. *Кобрин И. А., Лихачев Р. А.* Внешняя торговля России в январе — декабре 2010 г. // *Российский внешнеэкономический вестник*. 2011. — №4.

Сведения об авторах

Кадочников Сергей Михайлович (Екатеринбург) — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики, директор Высшей школы экономики и менеджмента, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина (620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19, e-mail: sergey.kadochnikov@usu.ru).

Лопатина Татьяна Андреевна (Екатеринбург) — научный сотрудник Центра региональных экономических исследований, ассистент кафедры мировой экономики Высшей школы экономики и менеджмента, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина (620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19, e-mail: lopatina_tatyana@bk.ru).

Авраменко Елена Семеновна (Екатеринбург) — кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики, заместитель директора Высшей школы экономики и менеджмента по учебной работе, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина (620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19, e-mail: avramenko.es@mail.ru).

Тёмкина Ирина Михайловна (Екатеринбург) — кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры финансового менеджмента Высшей школы экономики и менеджмента, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина (620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19, e-mail: ijyu@mail.ru).

E. S. Avramenko, S. M. Kadochnikov, T. A. Lopatina, I. M. Tyomkina

Economic security of regions in the context of Russia's WTO accession

This paper deals with economic security of Russian regions in the light of the country's entry into the World Trade Organization. Different approaches to defining regional economic security, an assessment of competitiveness of Russian regions in comparison with the regions of Europe on selected indicators of competitiveness are presented. The paper considers the determinants of competitiveness of the region through various theoretical concepts. Based on a review of empirical and theoretical literature, the tools and ways of increasing the economic security are identified: diversification of export basket in designated areas, encouraging the formation and development of industrial clusters, attraction of foreign investments that generate positive externalities and leading to increased competitiveness of domestic companies.

Keywords: economic security, competitiveness of a region, WTO, world trade organization

References

1. Krugman P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 73 (2), 28-44.
2. Kобрina I. A., Likhachyov R. A. (2011). Vneshnyaya trgovlya Rossii v yanvare-dekatre 2010 g. [Russia's foreign trade in January-December 2010]. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskii vestnik* [Russian Foreign Trade Bulletin], 4.
3. The Sixth Periodic Report on the Regions (1999).
4. European Competitiveness Report (2003).
5. Michaely, Michael (1958). Concentration of Exports and Imports: An International Comparison,» *The Economic Journal*, Vol. 68, No. 272, pp. 722-36.
6. Rosenthal A., Stuart S., Strange William C. (2004). Evidence on the nature and sources of agglomeration economies, in: Henderson, J.V., Thisse, J.-F. (Eds.) *Handbook of Regional and Urban Economics*, vol. 4.
7. Rodriguez-Clare Andres (2007). Clusters and Comparative advantage: Implications for Industrial Policy. *Journal of Development Economics*, 82, 43-57.
8. Klinger Bailey, Lederman Daniel (2004). Discovery and Development: an Empirical Exploration of New «Products». Working Paper 3450, The World Bank, Washington, DC.
9. Cadot Olivier, Cline Carrre, Vanessa Strauss-Kahn (2007). Export Diversication: What's Behind the Hump? The Selected Works of Olivier Cadot, available at: <http://works.bepress.com/ocadot/12>.
10. DuttPushan, IlianMihov, Timothy Van Zandt (2008). Trade Diversication and Economic Development. mimeo, INSEAD.
11. Hummels D., Peter J. Klenow (2005). The Variety and Quality of a Nation's Exports. *The American Economic Review*, Vol. 95, 3, 704-23.
12. Kandogan Yener (2006). The reorientation of Transition Countries' Exports: Changesin Quantity, Quality, and Variety. *Review of European Economic Policy*, Vol. 41, 4, 216-29.
13. Hidalgo C. A., Klinger B., Barabasi A.-L., Hausmann R. (2007). The Products Space Conditions the Development of Nations. *Science*, 317, 5837, 482-87.
14. Halpern L., Muraközy B. (2007). Does distance matter in spillover? *Economics of Transition*, 781-805.
15. Crespo N., Proença I., Fontoura M. (2007). FDI Spillovers at Regional Level: Evidence from Portugal. Working Papers 2007/28, Department of Economics at the School of Economics and Management (ISEG), Technical University of Lisbon.
16. Das S. (1987). Externalities, and technology transfer through multinational corporations. *Journal of International Economics*, 22, 171-182.
17. Wang J. Y., Blomström M. (1992). Foreign investment and technology transfer: A simple model. *European Economic Review*, 36.
18. Barrios S., Dimelis S., Louri H., Strobl E. (2002). Efficiency Spillovers from Foreign Direct Investment in the EU Periphery: A Comparative study of Greece, Ireland and Spain. Documento de Trabajo 2002-02.
19. Aitken B., Harrison A. and R. Lipsey (1996). Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela and the United States, *Journal of International Economics*, 40, 345-71.
20. Kokko, A., Zejan, M. and Tansini, R. (2001). Trade Regimes and Spillover Effects of FDI: Evidence from Uruguay. *Review of World Economics*, 137, 1, 124-149.
21. Bernard, A. B., Jensen, J. B. (1999). Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both? *Journal of International Economics*, 47, 1-25.
22. Greenaway D., Sousa N, Wakelin K. (2004). Do domestic firms learn to export from multinationals? *European Journal of Political Economy*. Vol. 20, 1027-1044.
23. Glass, A. Saggi K. (2002). Multinational Firms and Technology Transfer, *Scandinavian Journal of Economics*, 104 (4), 495-513.
24. Saggi K. (2002). Trade, Foreign Direct Investment, and International Technology Transfer: A Survey. *World Bank Research Observer* 17, 191-235.
25. Aitken B., Harrison A. (1999). Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela. *American Economic Review* 89, 605-618.

26. Markusen J., A.J. Venables (1999). Foreign direct investment as a catalyst for industrial development. *European Economic Review*, 43, 335 — 356.
27. Lall S. (1980). Vertical Interfirm Linkages in LDCs: An Empirical Study. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 42, 203-226.
28. Rodriguez-Clare (1996). Multinationals, linkages, and economic development. *American Economic Review*, 86, 852-873.
29. Lin P., Saggi K. (2003). Backward linkages under FDI. Mimeo, Southern Methodist University.
30. Porter M. E. (1998). *The competitive advantage of nations*. New York, Free Press.
31. Mills E. (1967, May). An Aggregative Model of Resource Allocation in a Metropolitan Area. *American Economic Review*, 57, 197-210.
32. Dixit A. (1973). The Optimum Factory Town. *Bell Journal of Economics*, The RAND Corporation, 4 (2), 637-654.
33. Arnott R., Stiglitz J. (1979). Aggregate Land Rents, Expenditure on Public Goods, and Optimal City Size. *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, 93 (4), 471-500.
34. Krugman P. (1991). Increasing Returns and Economic Geography. *Journal of Political Economy*, 99.
35. Rivera-Batiz F. (1988). Increasing returns, monopolistic competition, and agglomeration economies in consumption and production. *Regional Science and Urban Economics*, 18, 125-153.
36. Helsley R., Strange W. (1990). Matching and agglomeration economies in a system of cities. *Regional Science and Urban Economics*. Elsevier, 20 (2), 189-212.

Information about the author

Kadochnikov Sergey Mikhaylovich (Yekaterinburg, Russia) — Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair for World Economics, Director of the High School of Economics and Management, Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Professional Education «Ural Federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin» (620002, Yekaterinburg, Mira st. 19, e-mail: sergey.kadochnikov@usu.ru).

Lopatina Tat'yana Andreevna (Yekaterinburg, Russia) — research scientist at the Center for regional economic researches, teaching assistant of the Chair for World Economics, High School of Economics and Management, Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Professional Education «Ural Federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin» (620002, Yekaterinburg, Mira st. 19, e-mail: lopatina_tatyana@bk.ru).

Avramenko Elena Semyonovna (Yekaterinburg, Russia) — PhD in Economics, Assistant Professor, Deputy Director on educational work of the High School of Economics and Management, Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Professional Education «Ural Federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin» (620002, Yekaterinburg, Mira st. 19, e-mail: avramenko.es@mail.ru).

Tyomkina Irina Mikhaylovna (Yekaterinburg, Russia) — PhD in Economics, Assistant Professor, Professor at the Chair for Financial Management, High School of Economics and Management, Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Professional Education «Ural Federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin» (620002, Yekaterinburg, Mira st. 19, e-mail: ijyu@mail.ru).