

РОЛЬ И МЕСТО СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЯХ И ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ СТРАНЫ (УРАЛЬСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РАЙОН)

Уральский экономический район включает 5 областей: Курганскую, Оренбургскую, Пермскую, Свердловскую и Челябинскую области. В 1998 г. суммарный оборот внешней торговли этих областей составил, по данным Госкомстата России, 9006,4 млн. долл. США, что равно 8,5% внешнеторгового оборота Российской Федерации в целом (в 1997 г. – 8,1%). Причем следует отметить, что по размерам сальдо внешнеторгового оборота, то есть вклада в «валютную копилку» страны удельный вес Уральского района существенно выше: в 1998 г. – 17,6% (в 1997 г. – 14,4%).

Если учесть, что доля Уральского района в территории Российской Федерации составляет 3,7%, а в населении – примерно 10%, можно сделать вывод о том, что Уральский район в целом относится к регионам с уровнем развития внешнеэкономического потенциала несколько выше среднего.

Представляет определенный интерес удельный вес Уральского района во внешней торговле отдельными группами товаров (см. табл. 1).

Из таблицы видно, что удельный вес Уральского района особенно велик в экспорте продукции нефтехимического комплекса, черных и цветных металлов и в импорте продукции топливно-энергетического комплекса.

Большой интерес представляют также данные об удельном весе областей Уральского района в торговле Российской Федерации с различными группами стран (см. табл. 2).

Из таблицы следует, что Уральский район фактически определяет российский экспорт в страны ОПЕК, значительна также его доля в экспорте в страны АТЭС. Выше среднего удельный вес Урала в импорте из стран СНГ.

О том, что Уральский экономический район является средним по уровню развития внешнеэкономического потенциала, говорит и динамика его внешней торговли в 1994–1998 гг. (см. табл. 3).

С 1998 года на внешнюю торговлю Уральского экономического района, как и на внешнюю торгов-

лю страны в целом, действует ряд неблагоприятных факторов, среди которых следует указать:

- фактическое отсутствие финансирования Программы развития экспортного комплекса, прежде всего проектов реконструкции и модернизации производства экспортно-ориентированных предприятий;
- резкое ухудшение в последние годы конъюнктуры мировых рынков товаров сырьевой группы, составляющих основу экспорта Уральского региона;
- постоянное снижение рентабельности экспортных операций (до августовского 1998 года «обвала» рубля), особенно по составляющим основу экспорта области сырьевым товарам, по многим из которых рентабельность являлась отрицательной (они были убыточны);
- «замораживание» в августе–сентябре 1998 года многими иностранными банками платежей по контрактам, заключенным с российскими предприятиями;
- паралич российской банковской системы после 17 августа 1998 года, вызвавший невозможность осуществления платежей между контрагентами в связи с фактической несостоятельностью системообразующих банков;
- отсутствие (в условиях обострившейся кризисной ситуации) доверия иностранных банков к российским, что затрудняет проведение платежей, особенно по контрактам на импорт продукции;
- введение 17 августа 1998 года порядка обязательной предоплаты экспортных поставок иностранным партнером и осуществление оплаты импорта после его получения (в настоящее время отменено);
- сокращение объемов производства на НТМК – крупнейшем экспортере региона;
- ограничения в ряде стран СНГ на возврат валютных средств за поставленную продукцию;
- неплатежеспособность многих потребителей уральской продукции в СНГ;

Таблица 1
**УДЕЛЬНЫЙ ВЕС УРАЛЬСКОГО РАЙОНА
 ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ РОССИИ
 ПО ОТДЕЛЬНЫМ ТОВАРНЫМ ГРУППАМ**

ТОВАРНАЯ ГРУППА (ПО ТН ВЭД СНГ)		Удельный вес Урала (%)	
		1997	1998
ВСЕ ТОВАРЫ	Экспорт	7,0	10,4
	Импорт	6,0	5,3
<i>в том числе:</i>			
Продовольственные товары и сырье для их производства (группы 01–24)	Экспорт	4,2	6,4
	Импорт	3,1	2,7
Продукция топливно-энергетического комплекса (группа 27)	Экспорт	2,8	3,5
	Импорт	21,3	20,7
Продукция нефтехимического комплекса (группы 28–35, 37–40)	Экспорт	20,2	21,7
	Импорт	3,5	3,2
Древесина и изделия из нее (группы 44, 47, 48)	Экспорт	6,9	7,6
	Импорт	2,9	2,7
Черные и цветные металлы (группы 72–81)	Экспорт	25,2	24,1
	Импорт	9,3	6,8
Машиностроительная продукция (группы 84–90)	Экспорт	5,9	9,3
	Импорт	3,4	4,1

Таблица 2
**УДЕЛЬНЫЙ ВЕС УРАЛЬСКОГО РАЙОНА
 В ТОРГОВЛЕ РОССИИ С РАЗЛИЧНЫМИ
 ГРУППАМИ СТРАН В 1998 ГОДУ**

ГРУППЫ СТРАН		Удельный вес Уральского района (%)	
		Экспорт	Импорт
Все страны	Экспорт	11,5	
	Импорт		6,2
<i>в том числе:</i>			
Страны СНГ	Экспорт	5,1	
	Импорт		8,4
Страны ОЭСР	Экспорт	6,6	
	Импорт		2,9
Страны Европейского Союза (ЕС)	Экспорт	7,1	
	Импорт		3,5
Страны АТЭС	Экспорт	12,4	
	Импорт		2,4
Страны ОПЕК	Экспорт	39,7	
	Импорт		2,1
Страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ)	Экспорт	3,8	
	Импорт		3,6
Страны Прибалтики (СБ)	Экспорт	4,5	
	Импорт		2,8

– резкое снижение платежеспособного спроса на российском рынке на импортные товары в связи с их резким удорожанием в рублевом исчислении.

Роль и место того или иного региона во внешнеэкономических связях страны определяются не только существующими показателями, но и возможностями дальнейшего развития внешнеэкономического, прежде всего экспортного, потенциала.

В условиях начавшегося в августе 1998 года финансово-экономического кризиса, выражающегося в резком падении и до того низкого уровня платежеспособного спроса, нерентабельности импортных закупок, продолжающегося падения производства, особую актуальность приобретает именно вопрос становления и развития эффективной экспортной деятельности предприятий региона.

Актуальность выражается в том, что в настоящее время реальные и столь необходимые валютные средства для инвестирования в производственный сектор можно получить от экспортных поставок отечественной продукции.

Выбор в пользу быстрого и полномасштабного включения Уральского региона в мировое хозяйство усиливает стремление сократить сроки технического перевооружения, подключиться к мировым финансовым ресурсам.

Будущая модель вхождения региона в мировое хозяйство должна носить в основном производственно-инвестиционный характер и основываться на всемерном учете существующих конкурентных преимуществ и недостатков.

К наиболее значимым преимуществам можно отнести следующие:

1. Мощная сырьевая база; крупные и в основном комплексные сырьевые ресурсы, имеющие по некоторым категориям мировое значение;
2. Достаточно развитая промышленная и транспортная инфраструктура;
3. Относительно дешевые и квалифицированные кадры;
4. Передовой уровень производственных технологий в некоторых отраслях и по видам продукции, а также достижения в сфере фундаментальных научных исследований;

5. Крупные масштабы основных производственных фондов в промышленности и на транспорте, позволяющие экономить на инвестиционных затратах.

Одновременно на внешнеэкономических связях и экономике региона в целом отражаются следующие недостатки:

1. Преобладание неконкурентоспособных по современным стандартам технологий и методов организации производства, его чрезвычайно высокая ресурсоемкость и затратность;
2. Колоссальный износ основных фондов;
3. Большая зависимость производственной модернизации от импорта и привлечения зарубежных кредитов.

Также имеется ряд факторов, препятствующих оптимальному развитию экспортного потенциала Уральского региона:



Таблица 3

**ИНДЕКСЫ РОСТА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
УРАЛЬСКОГО РАЙОНА В 1994–1998 ГОДАХ**

		1994	1995	1996	1997	1998
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	Товарооборот	100	125	131	138	115
	Экспорт	100	125	135	135	114
	Импорт	100	125	123	139	118
УРАЛЬСКИЙ РАЙОН	Товарооборот	100	110	114	106	88
	Экспорт	100	117	127	121	106
	Импорт	100	100	94	81	59

Экспорт Уральского региона продолжает носить ярко выраженный сырьевой характер, хотя отмечается некоторый прирост доли машиностроительной продукции.

Вследствие девальвации национальной валюты увеличение стоимостных показателей экспорта не сопровождается адекватным увеличением валютных поступлений в доход государства, необходимых для восстановления экспортного потенциала не только машиностроительного комплекса, но и сырьевого комплекса, поставляющего на экспорт основной объем валютосемких товаров.

Несмотря на значительное стоимостное удорожание импортных поставок, имеет место незащищенность отечественных производителей от конкурирующей импортной продукции по широкому кругу товаров потребительского и производственного назначения.

Возрос уровень дискриминации со стороны иностранных государств в отношении довольно широкого круга экспортируемой из региона продукции. Имеют место элементы протекционизма, которые инспирируются не только отдельными товаропроизводителями, но и определенными властными кругами, опасющимися возможной конкуренции и поэтому достаточно откровенно выступая за применение под разными предлогами антидемпинговых процедур в отношении отечественных предприятий, а также затруднение доступа на рынки для товаров и услуг высокой технологии (ядерные технологии, авиатехника).

В результате применения таких мер некоторые крупные предприятия региона не только ограничены в поиске новых рынков сбыта, но и потеряли прежние.

Наметилисьстораживающие тенденции снижения динамики роста объема экспорта.

Причины этого разнообразны, однако основным фактором, действие которого приобретает долгосрочный характер, является исчерпание экстенсивных факторов роста экспорта основных сырьевых товаров.

Ускорилося физическое старение основных фондов промышленности, транспорта.

Имеет место кризис доверия со стороны иностранных инвесторов, вызванный финансовыми потрясениями в России и странах Азии, ухудшение конъюнктуры мировых рынков товаров сырьевой группы, составляющих основу экспорта областей Уральского региона.

Необходимо иметь в виду, что увеличение экспорта сможет стимулировать экономический рост лишь при условии, что заработанные средства будут инвестироваться в развитие производства. В противном случае расширение экспорта означает лишь отток ресурсов, что и происходит в России в целом и в Уральском регионе в частности.

Важна и специализация региона, избравшего экспортную ориентацию. Ведь форсированный вывоз сырья приводит не только к установлению жестких протекционистских мер по отношению к отечественной продукции, но и к неблагоприятной структурной перестройке внутри региона: ресурсы концентрируются в добывающих отраслях. А это означает закрепление сырьевой специализации и деградацию промышленности, существенные функции которой уже перешли к импорту, даже в условиях нынешнего финансового кризиса.

Таким образом, на основе вышеизложенного можно предложить следующие пути формирования и повышения экспортного потенциала Уральского региона:

- скоординированная и оперативная деятельность органов власти на всех уровнях;
- развитие и совершенствование нормативно-правовой базы с целью более полного учета реального состояния экономики в целом и внешнеэкономических связей в частности;
- разработка межправительственных соглашений по вопросам урегулирования торговых споров, недопущения применения антидемпинговых мер к отечественной продукции со стороны иностранных государств, недобросовестной конкуренции. В этом контексте особое значение приобретает присоединение России к ВТО на выгодных для себя условиях;



– государственная поддержка и стимулирование экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции посредством создания климата инвестиционной привлекательности в данной сфере, льготного налогового и таможенно-тарифного режима;

– активизация торгово-политической работы, направленной на обеспечение рынков сбыта для наукоемкой продукции и услуг предприятий Уральского региона, а также нетрадиционных рынков, в том числе посредством привлечения торговых представительств в зарубежных государствах, создания системы технического обслуживания экспортируемой продукции;

– эффективное применение передовых отечественных технологий с целью формирования интенсивных факторов экспорта сырьевых товаров;

– стимулирование прямых иностранных инвестиций путем введения страхования иностранных капиталовложений;

– создание глобальной информационной сети с целью более эффективного осуществления информационно-консультационной работы с участниками внешнеэкономической деятельности, содействие в изучении потенциальных зарубежных рынков, целевом поиске торговых партнеров;

– введение обязательной предотгрузочной экспертизы качества, количества экспортируемых товаров, работа торговых представительств с недобросовестными иностранными партнерами, а также контроль за своевременным переводом валютных средств по экспортным контрактам со стороны торговых представительств с целью уменьшения оттока капитала.