

УДК 338.984
ББК 65.9 (2Р) 30-2

А 437 **Актуальные проблемы развития Новосибирской области и пути их решения** / под ред. А.С. Новоселова, А.П. Кулаева. В 2 ч. Часть 1. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2014. – 312 с.

ISBN 978-5-89665-283-0

В сборнике представлены результаты исследований сотрудников Института экономики и организации промышленного производства СО РАН и специалистов, которые занимаются проблемами развития Новосибирской области и отдельных ее сфер в современных условиях, а также инструментарии таких исследований и решения проблем.

Рассмотрены проблемы развития Новосибирской области и ее отдельных элементов в современных условиях оценки конкурентных преимуществ территории и привлечения на реализацию этих преимуществ соответствующих государственных и частных инвестиций, разработки целостных взаимосвязанных механизмов выявления этих конкурентных преимуществ, формирования креативного класса жителей Новосибирской области, генерирования инновационных идей использования таких преимуществ, формирования проектов реализации идей, привлекательных для инвесторов, и создания благоприятной среды реализации таких проектов во всех сферах социально-экономической деятельности.

Сборник предназначен для широкого круга специалистов, занимающихся научной, преподавательской и управленческой деятельностью, студентов и аспирантов, изучающих современные проблемы развития Новосибирской области и пути их решения в современных условиях.

УДК 338.984
ББК 65.9 (2Р) 30-2

ISBN 978-5-89665-283-0

© ИЭОПП СО РАН, 2014 г.
© Коллектив авторов, 2014 г.

МОНИТОРИНГ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

1. Внешнеэкономическая деятельность региона как неотъемлемый фактор современного экономического развития

Внешняя торговля и обмен инвестициями представляют экономический базис внешнеэкономических связей. В литературе часто смешивают внешнеэкономическую деятельность (ВЭД), внешнеэкономические связи (ВЭС) и внешнеторговую деятельность региона.

Однако все три понятия помимо общих моментов, различаются не только содержательно, но и правилами, объектами и субъектами их реализации. В соответствие со смыслом они имеют свою иерархию. Внешнеэкономические связи – торговые, культурные, деловые и др. – реализуются посредством внешнеэкономической деятельности, в которой выделяется внешнеторговая деятельность как отдельный сектор ВЭД региона.

ВЭД региона охватывает внешнюю торговлю товарами, услугами (включая информационные), капиталом (инвестициями) и интеллектуальной собственностью, и она погружена в систему регулирования на региональном, макрорегиональном, страновом и мировом уровнях¹. Цели региональной ВЭД, состояние, проблемы и перспективы затрагивают весь комплекс социально-экономического развития региона и институтов его организации и управления.

Под внешнеэкономической деятельностью региона (субъекта Федерации) понимается его участие в мировом рынке товаров как материально-вещественных, так и интеллектуальных, а также услуг и капитала в контексте развивающейся системы мирового регулирования, регулирования на уровне страны, региона и межрегионального взаимодействия [1]. Особое значение в межрегиональных контактах приобретает рынок услуг. Он включает услуги

¹ Федеральный закон Российской Федерации от 8 декабря 2003 г. N 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».

в области туризма, рекреаций, здравоохранения, образования, консалтинга, транспорта, связи, расчетов, научного консультирования, культуры, спорта и пр.

Стратегической целью внешнеэкономической деятельности является развитие внешнеэкономических связей на принципах взаимовыгодного партнерства и повышения их эффективности посредством создания стимулов инновационного, экономического и социального роста, обеспечения новых рабочих мест, роста налогооблагаемой базы, расширения рынка сбыта товаров и услуг, привлечения на территорию финансовых ресурсов, новых технологий и опыта в экономической, социальной и управленческой сферах, укрепления культурных, научных и деловых контактов.

ВЭД региона должна быть направлена на достижение высококого уровня жизни населения, реализацию инновационной экономики в рамках критериев устойчивого развития и возрастающих экологических требований, что определяет принципиально новый уровень участия регионов в мировом хозяйстве.

До 1986 г. в стране существовала жесткая государственная монополия на внешнюю торговлю, право ее на реализацию имели только государственные специализированные экспортно-импортные компании. Предприятия, выпускающие по заданию Министерств экспортную продукцию, в тот период не знали, где она будет продана на мировом рынке и по каким ценам. Потребность в импорте также удовлетворялась через систему государственных заказов, предприятия не участвовали в выборе страны-поставщика и не имели возможности повлиять на сроки поставок, что сопровождалось срывом производственных планов. Валюта в регионы не поступала, производители экспортной продукции несли дополнительные издержки на оформление поставок по экспортным заказам.

Становление региональной ВЭД, осознание проблематики, теоретические вопросы и методика исследования, поиск механизмов регулирования и т. д. получили импульс в связи с реформой ВЭД в СССР, предоставившей региональным участникам права на внешнюю торговлю.

Реформа разворачивалась поэтапно, в стране формировалось законодательство, институты региональной внешнеэкономической деятельности, создавались административные и контролирующие органы в центре и в регионах. В Москве была организована Госу-

дарственная внешнеэкономическая комиссия (ГВК) при Совете Министров, действовало Министерство внешней торговли (сейчас оно объединено в Министерство промышленности и торговли РФ).

На территории регионов была организована система таможен и таможенных постов, торгово-промышленных палат, появились крупные выставочные центры. В региональных администрациях были организованы административные структуры – комитеты, департаменты или отделы по ВЭС, образован интегрирующий Комитет по ВЭС в Межрегиональной Ассоциации «Сибирское соглашение», объединяющей 19 субъектов Российской Федерации.

Вновь созданный Московский Институт ВЭС и ГВК выступили с инициативой организации коллективов в региональных научно-исследовательских экономических институтах с целью исследования внешнеэкономической деятельности в регионах, что послужило импульсом к обогащению региональной экономики новым разделом – региональная внешнеэкономическая деятельность.

Регионы начинали все с нуля, региональные экспортеры и импортеры не имели должных навыков, контактов, знаний внешнего рынка, не было инфраструктуры. Экономическое положение в регионах в начале 90-х годов прошлого века ухудшилось до того состояния, когда для основной массы предприятий спасением был интенсивный выход на внешний рынок. Накопленный методологический и методический опыт исследования региональной внешнеэкономической деятельности с начала реформы представлен на рис. 1.

Исследование региональной внешней торговли представляет для большинства субъектов РФ важнейшую и непростую задачу, определяющую не только вклад в экономику страны и федеральный бюджет, но и потенциальные возможности экономики региона, пути ее дальнейшего развития за счет совершенствования ВЭД. Термин «совершенствование», а не «расширение» использован специально, чтобы подчеркнуть тот факт, что экстенсивное расширение внешней торговли не должно быть самоцелью, а лишь представлять эффективный инструмент в достижении социально-экономических целей стратегии региона.

Чтобы оценить тенденции во внешней торговле отдельного региона, необходимо понимать ситуацию в стране, федеральных округах и регионах.

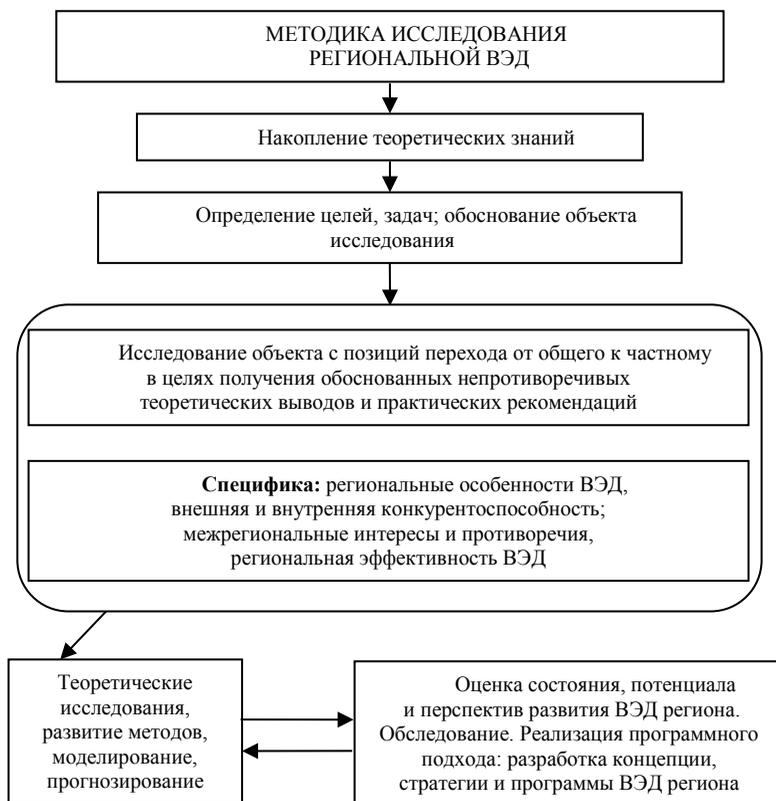


Рис. 1. Основные принципы мониторинга внешнеэкономической деятельности региона.

В контексте всеобщей глобализации Россия не является исключением и активно реализует курс на дальнейшую интеграцию в мировую экономику.

В Федеральном законодательстве в области ВЭД на начало 2014 года можно выделить 7 основных Федеральных законов, базирующихся на основе Конституции РФ, напрямую касающихся участников ВЭД.

Это Федеральный закон от 15.07.1995 г. № 101-ФЗ «О международных договорах Российской Федерации», ФЗ № 4 от 04.01.1999 г. «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации», который опре-

деляет правовые гарантии интересов субъектов РФ в области международных отношений и внешнеэкономических связей. Полномочия субъектов в области внешнеэкономической деятельности описаны в статье 8 Федерального закона от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности». По этому закону субъекты РФ в пределах своей компетенции имеют право:

- проводить переговоры и заключать соглашения об осуществлении ВЭС с субъектами иностранных федеративных государств, административно-территориальными образованиями иностранных государств, а также с согласия Правительства РФ – с органами государственной власти иностранных государств;
- содержать своих представителей при торговых представительствах РФ в иностранных государствах за счет средств бюджетов субъектов РФ;
- открывать представительства в иностранных государствах;
- осуществлять формирование и реализацию региональных программ внешнеэкономической деятельности.

Обеспечение единой государственной валютной политики и обязанности участников ВЭД заложены в Федеральном законе № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле». Правовым основам государственной власти в области экспортного контроля и правам, обязанностям и ответственности участников внешнеэкономической деятельности посвящен Федеральный закон № 183-ФЗ «Об экспортном контроле».

Федеральный закон № 184-ФЗ «О техническом регулировании» определяет обязательные требования к продукции, проектированию (включая изыскания), производству, строительству, монтажу, наладке, эксплуатации, хранению, перевозкам, реализации, утилизации и др. В условиях членства страны в ВТО для участников ВЭД возрастает актуальность Федерального закона «О международном коммерческом арбитраже».

Законодательные акты развиваются и по мере их совершенствования упрощаются процедуры ВЭД, открываются новые возможности ее расширения.

2. Внешняя торговля России. Базовые тенденции и состояние

Тенденции внешней торговли России можно определить как интенсивное расширение ее присутствия на мировых рынках. В целом за период существования России как отдельного государства ее экспорт рос, за исключением кризисных лет 1998–1999 гг. и 2009 г., особенно, начиная с 2002 года. Импорт повторял динамику экспорта с возрастающим отставанием (сальдо возросло к концу периода).

Экспорт страны по таможенной статистике в 1994 г., включая экспорт в Беларусь, составлял 63,3 млрд долл., импорт – 38,6 млрд долл., сальдо – 24,6 млрд долл. В 2013 году ВТО РФ достиг 844,2 млрд долл. США, в том числе экспорт – 526,4 млрд долл. и импорт – 317,8 млрд долл.

За 19 лет экспорт и импорт страны выросли более чем в 8 раз, в отдельные годы, прирастая более чем на 30%. Этот фактор роста в значительной мере обеспечил положительную динамику ВВП страны. В РФ в 2012 г. ВВП составил 2,014 трлн долл. США (или 62,6 трлн руб. при курсе 31,07 рублей за доллар), в 2013 г. – 2,21 трлн долл.; годовой рост был на уровне 1%. На душу населения объем ВВП составил в 2012 г. около 14 тыс. долл., что превысило уровень 2000 г. в 8 раз.

Определяющее значение в достижении повышательной тенденции в начале 21 века имели факторы роста спроса и мировых цен на товары экспортной специализации России (приложение 1, табл. 4).

Доля внешней торговли в ВВП в 2012 г. составила 42%. Но, анализируя табл. 1, видим, что коэффициент покрытия экспортом импорта, достигавший 3,04 раза в 2000 г, снизился до 1,67 раза в 2012 г., отражая тот факт, что страна тратит на импорт все больше вырученной на внешнем рынке валюты. По отрицательной динамике экспортной квоты (доля экспорта в ВВП) можем предполагать, что ее снижение обусловлено ростом ВВП в других секторах экономики.

Показатели внешней торговли России по годам в пересчете на душу населения приведены на рис. 2.

Таблица 1

Внешняя торговля России в текущих ценах, млрд долл.

Показатели	2000г	2005г	2010г	2011г	2012г
Численность населения (на конец года), млн чел.	146,3	143,2	142,9	143	143,3
Экспорт	103,1	241,5	397,1	516,7	525,4
Рост экспорта за период 5 лет; за год;		234%	164%	130%	102%
Импорт	33,9	98,7	228,9	305,8	314,2
Рост импорта за период 5 лет; за год;		291%	232%	134%	103%
Внешнеторговый оборот	137,0	340,2	626,0	822,5	839,5
Сальдо	69,2	142,8	168,2	211,0	211,2
Коэффициент покрытия экспорта импортом	3,04	2,45	1,73	1,69	1,67
Экспортная квота (доля экспорта в ВВП)	40%	32%	26%	27%	26%
Импортная квота (доля импорта в ВВП)	13%	13%	15%	16%	16%

Источник: Российский статистический ежегодник. – М: 2013. Расчеты автора.

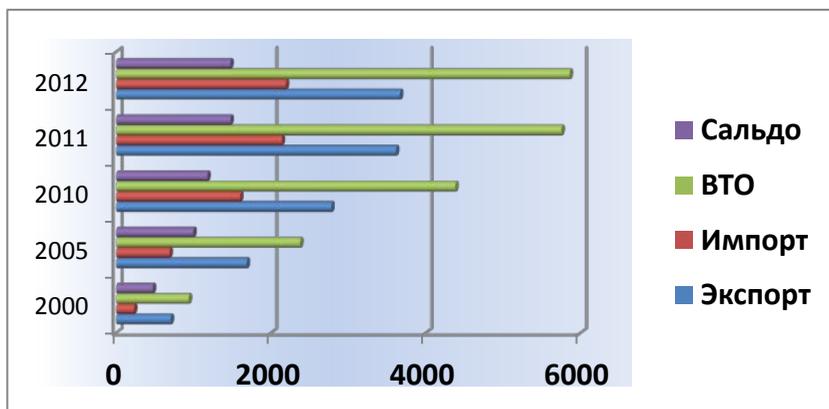


Рис. 2. Сальдо, ВТО, импорт и экспорт на душу населения в РФ, в долларах США

В 2012 году на каждого жителя России приходилось уже по 5,9 тыс. долл. во внешнеторговом обороте, в том числе на 2,2 тыс. долл. закупленного импорта и на 3,7 тыс. долл. проданной продукции на мировом рынке (рис. 2). Чистый экспорт в пересчете на одного человека составлял 1,47 тыс. долл. против 0,47 тыс. долл. в 2000 г. Рост ВТО и сальдо практически остановился в 2012 году, это произошло на фоне слабого роста как экспорта, так и импорта. Физические объемы товаров экспортной специализации страны с 2011 г. либо не возрастали, либо увеличивались незначительно, что на фоне стагнации мировых цен привело к потере прежнего темпа роста ВТО страны.

В 2013 году наблюдалось некоторое оживление в экспорте основных энергоносителей на внешний рынок. Так как ожидается дальнейший значительный рост экспорта за счет поставок энергоносителей в Китай в рамках новых договоренностей, при достаточно низком темпе роста населения следует ожидать дальнейшее повышение уровней индикаторов внешней торговли на душу населения.

В табл. 2 показана структура торговли России, распределенная по округам, представленная официальными данными Федеральной службы государственной статистики¹. Эта информация скорее отражает монополию округов на внешнюю торговлю, нежели объемы экспортных товаров, произведенных на территории округов. Так, видно, что экспортные сделки на 84% осуществляются из 4 федеральных округов европейской части страны – ЦФО (45%), СЗФО (11%), ПФО (13%) и УФО (15%).

Если относительно происхождения экспортных товаров для 3-х последних округов вопросы не возникают, то относительно внешней торговли ЦФО, внешнеторговый оборот которого превысил 430 млрд долл., в том числе экспорт почти 238 млрд долл., возникает интерес к вычленению региональных товаров в экспорте ЦФО и степени его посредничества между внешним и внутренним рынком в импорте. Для регионов Сибири это вопрос формирования региональных бюджетов, большинство из которых признаны дотационными, с чем трудно согласиться, если оценивать реальный вклад регионов во внешнюю торговлю страны. Так, на долю Сибирского федерального округа в экспорте 2012 г. приходилось по этим данным всего 7% и Дальневосточного – 5%. Торговля СФО по регионам в 2013 г. представлена в приложении 1, табл. 5).

¹ Российский статистический ежегодник. – М, 2013.

Таблица 2

Экспорт и импорт регионов РФ, млрд долл.

Федеральные округа	2010		2011		2012	
	Экс-порт	Импорт	Экс-порт	Импорт	Экс-порт	Импорт
Российская Федерация	397,1	228,9	516,7	305,8	525,4	314,2
Центральный федеральный округ (ЦФО)	161,8	131,9	210,9	173,3	237,7	193,1
	41%	58%	41%	57%	45%	61%
Северо-Западный федеральный округ (СЗФО)	36,9	39,9	55,6	54,7	55,6	57,8
	9%	17%	11%	18%	11%	18%
Южный федеральный округ (ЮФО)	10,6	9,9	19,1	12,0	20,7	11,8
	3%	4%	4%	4%	4%	4%
Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО)	1,0	1,3	1,3	1,9	1,3	2,0
	0%	1%	0%	1%	0%	1%
Приволжский федеральный округ (ПФО)	46,6	10,6	58,2	14,3	69,2	16,4
	12%	5%	11%	5%	13%	5%
Уральский федеральный округ (УФО)	59,7	8,7	74,8	10,4	78,9	10,4
	15%	4%	14%	3%	15%	3%
Сибирский федеральный округ (СФО)	37,7	7,4	32,7	9,0	35,5	10,5
	9%	3%	6%	3%	7%	3%
Дальневосточный федеральный округ (ДФО)	18,6	7,7	25,0	9,1	26,0	10,5
	5%	3%	5%	3%	5%	3%

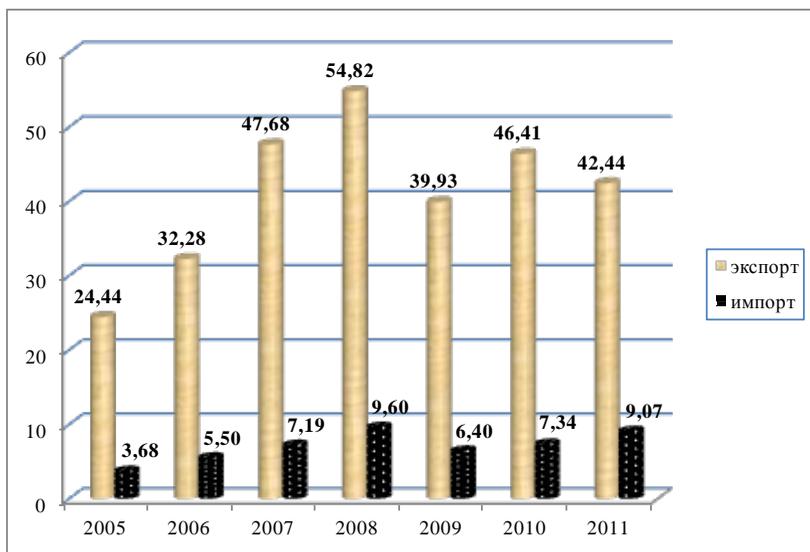
Источник: Российский статистический ежегодник. – М, 2013, расчеты автора.

3. Сибирский федеральный округ в контексте внешней торговли РФ

С точки зрения развития региональной торговли следует понимать, что такая структура распределения экспорта зависит от правил регистрации офисов экспортеров, а не от места производства экспортных товаров. Сейчас в правительстве готовятся предложения о новых правилах регистрации компаний по месту их производственной деятельности. Это резко изменит территориальную структуру российского экспорта, приведенную в данной таблице и, будем надеяться, положительно повлияет на формирование бюджетов регионов – основных продуцентов экспортных товаров.

Низкая доля СФО в импорте также связана с методикой его расчета по таможенным данным, где импорт фиксируется в том регионе, где зарегистрирован импортер. Учитывая высокую ликвидность основной массы импортных товаров, можно объяснить, почему на ЦФО приходится 61% от всего объема импорта в страну, который в дальнейшем распространяется по территории страны, а основная доля прибыли от импортной сделки остается в центре. Масса импортных товаров как потребительских, так и производственного назначения поступает в регионы по внутренним каналам межрегионального обмена и не учитывается региональной внешнеторговой статистикой. В результате очень сложно оценить импортозависимость региона при разработке программ социально-экономического развития.

Экспертные расчеты объемов произведенных на территории экспортных товаров и данные по региональному импорту по видам товаров на основе таможенной статистики приведены на рис. 3



Источник. Оценки получены по данным таможенной статистики РФ

Рис. 3. Экспорт и импорт СФО в млрд долл.

и табл. 3 и 4. Они ближе отражают реальные объемы производства экспортных продуктов в регионах СФО, хотя по-прежнему остаются заниженными, особенно по импорту. На среднестатистическом уровне в пересчете по данным для РФ на душу населения экспорт СФО в 2011–2012 гг. должен превышать 71 млрд долл., импорт – 42 млрд долл.

По экспертным оценкам, экспорт СФО вырос с 2005 года к 2012 году в 1,7 раза, импорт почти в 2,5, хотя и не превзошел пока уровень 2008 г.

В 2011 году в СФО в экспорте 50% приходилось на продукцию ТЭК и 33,5% – на металлы и изделия из них, почти 9% – на древесину и целлюлозно-бумажные изделия, 5% – на продукцию химической промышленности. Доля машин и оборудования не превышала 2%. Следует напомнить, что в 1993 году в экспорте Сибири (с учетом Тюменской области) доля машиностроения в

Таблица 3

**Товарная структура экспорта и импорта СФО
с 2008 по 2011 гг., млрд долл.**

Виды товаров	Экспорт				Импорт			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Продовольственные товары и с/х сырье	0,5	0,4	0,3	0,3	0,9	0,8	0,7	0,7
Машины, оборудование и транспортные средства	1,6	2,0	1,1	0,7	3,9	2,6	2,7	4,2
Минеральные продукты кроме ТЭК	0,4	0,3	0,5	0,4	0,20	0,03	0,04	0,07
Топливо-энергетические товары	31,8	21,2	25,2	21,0	0,5	0,3	0,3	0,4
Продукты химической промышленности	2,0	1,5	1,9	2,1	2,7	1,9	2,3	2,3
Текстиль, текстильные изделия, обувь	0,005	0,004	0,004	0,003	0,031	0,017	0,008	0,015
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3,6	3,0	3,2	3,7	0,1	0,1	0,1	0,1
Прочие ТНП	0,1	0,4	0,2	0,0	0,6	0,4	0,6	0,8
Металлы и изделия из них	14,7	11,1	14,0	14,2	0,6	0,4	0,5	0,6
Всего	54,8	39,9	46,4	42,4	9,6	6,4	7,3	9,1

товарной структуре приближалась к 7%. Этот уровень на тот момент оценивался как очень низкий. В результате перехода на взаиморасчеты в конвертируемой валюте со странами – членами СЭВ и дестабилизирующих мер на тот период нетарифного регулирования экспорт машин и оборудования промышленных регионов резко сократился, в Новосибирской области до ¼ объема, в Омской области – на 20% [3]. Низкая доля в 2% в 2011 г. (без учета Тюменской области), безусловно, является следствием динамики мировых цен, но также и результатом кризиса машиностроительной промышленности.

Структура регионального импорта СФО в 2011 г. отражала производственный характер его направленности. В объеме всех импортных товаров, ввезенных на территорию СФО собственными компаниями и прочими участниками ВЭД, 46% приходилось на машины, оборудование и транспортные средства, около 25% – на продукцию химической промышленности, всего 8,5% – на прочие ТНП, 7% – на металлы и изделия из них. Низкая доля текстиля, текстильных изделий и обуви (0,2%) связана с тем, что значительный объем товаров поступает в регионы в рамках приграничной торговли, а продовольствие и сельскохозяйственное сырье (его доля всего 7,6% регионального импорта) поступает в регионы при участии ЦФО.

В 2011 году сальдо составило 33,4 млрд долл, коэффициент покрытия экспортом импорта достигал 4,7 раза. Цветом в табл. 3 выделены товарные позиции, по которым экспорт уступал импорту по стоимости. Это продовольствие, машины, оборудование и транспортные средства, продукция химической промышленности, прочие ТНП. Положительное сальдо было обеспечено товарами ТЭК, металлами и изделиями из них. Относительно 2005 года экспорт СФО в 2011 году превышал уровень 2005 года в 1,7 раза, импорт в – 2,5. На душу населения в СФО в 2011 году экспорт составлял 2,2 тыс. долл. (в РФ 3,7 тыс. долл./чел.), импорт – 0,47 тыс. долл. (в РФ 2,2 тыс. долл./чел.).

3.1. Внешняя торговля Новосибирской области

Внешнеэкономическая деятельность, охватывая торговлю товарами, услугами и капиталом с другими странами, представляет значимый фактор формирования важнейших кластеров экономики Новосибирской области, во многом определяя перспективу их развития.

Экспортный потенциал Новосибирской области определяется в отличие от СФО и страны в целом продукцией перерабатывающих отраслей; область не относится к регионам страны, специализирующимся на добыче и экспорте сырья. Тем не менее, у нее есть природные ресурсы, позволяющие при желании расширять ее присутствие на внешних рынках.

На территории области известны 523 различных месторождения, из которых 83 в настоящее время эксплуатируются. Разведаны и добываются высококачественные антрациты в Горловском бассейне, коксующийся уголь Завьяловского месторождения. На территории Северного района открыто 7 месторождений высококачественной нефти, среди них Верх-Тарское, и одно газоконденсатное – Веселовское. Нефть близка по качеству к марке Brent. На территории области обнаружены месторождения диоксида титана и диоксида циркония, известно 4 крупных месторождения мрамора, в двух из них мрамор отличается особой красотой и пользуется повышенным спросом. В области имеются значительные ресурсы пресных, термальных и минеральных вод.

На территории области базируется около 50 предприятий и организаций военно-промышленного комплекса. Большинство из них находится в Новосибирске, который входит в десятку крупнейших центров ВПК России. Крупнейшее оборонное предприятие (свыше 8,5 тыс. работающих) – ОАО «Новосибирское авиационное производственное объединение им. В. П. Чкалова», – производит новейшие истребители-бомбардировщики, а также выполняет ремонт и модернизацию самолетов предыдущих версий.

В отрасли цветной металлургии выделяются единственный в стране комбинат по выплавке олова (ОАО «Новосибирский оловянный комбинат»), аффинажный завод (выплавка золота), заводы по производству редких металлов и по производству ядерного топлива – Новосибирский завод химических концентратов. В декабре 2011 года в Новосибирской области начал работу крупнейший в мире завод по производству литий-ионных аккумуляторов. Доля области в ВРП РФ в 2011 г. составляла 1,3%, в экспорте – 0,2% и в импорте – 0,7%.

Внешняя торговля Новосибирской области растет, набирает темп, ее роль в экономике возрастает. Формируется постоянное ядро опытных участников, расширяется номенклатура товаров, увеличиваются объемы экспорта и импорта (табл. 4).

Таблица 4

**Внешняя торговля Новосибирской области
(в текущих ценах, млн долл.)**

	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Внешнеторговый оборот	726	1560,8	3752,0	3639,1	4118,0	3216,4
в том числе:						
Экспорт	463,8	954	1680,9	1349	1831,2	1691,8
в том числе						
вне СНГ	163,6	421,9	972,1	858,9	929,6	–
в СНГ	300,2	532,1	708,8	490,1	901,6	–
Импорт	262,2	606,8	2071,1	2290,1	2286,8	2164
в том числе						
из стран вне СНГ	111,5	483,8	1874,9	2163,7	2044,3	–
из стран СНГ	150,7	123	196,2	126,4	242,5	–
Сальдо	201,6	347,2	–390,2	–941,1	–455,6	–472,2

Источник: Регионы России. 2005, 2012, 2013. – М., 2006, 2012, 2013. Социально-экономическое положение СФО в 2005 году. – М., 2006.

В предлагаемом мониторинге ВЭД Новосибирской области приведем результаты исследований ВЭД НСО до 2005 г. – базовом периоде для разработки первой стратегии развития ВЭД области – и 2011 г.

За период с 2000 г. по 2005 г. внешнеторговый оборот области удвоился (табл. 4). Уже в этот период экспорт рос несколько медленнее импорта (206% и 231% соответственно), рост положительного сальдо составил 172%, только за 2005 год сальдо возросло на 33%.

Это подтверждает специфику Новосибирской области, заключающуюся в ее более высокой степени становления бизнеса в сфере торговых услуг, значительным расширением торговых сетей на ее территории и ростом собственного ввоза импорта производственного назначения.

Новосибирская область выделяется среди регионов страны тем, что в ее экспорте определяющей является торговля со странами СНГ – 56% против 44% в дальнейшем зарубежье. Но хотя в целом во внешнеторговом обороте доля СНГ была высокой – 42%, область постепенно переносила акцент на рынки дальнего зару-

бежъя, увеличивая прежде всего импортозависимость от них. Страны СНГ продолжали терять свои позиции в импорте области, в 2005 г. их доля составляла всего 20%.

Экспорт товаров Новосибирской области по таможенным данным без учета торговли с Беларусью, но с учетом экспорта через российские таможи, не входящие в Сибирское таможенное управление (СТУ), составлял в 2005 г. 851,3 млн долл., весом 1,9 млн т., импорт – соответственно 545 млн долл. весом 0,34 млн т¹.

Товарооборот Новосибирской области с Беларусью в 2005 г. достигал 65,1, в том числе экспорт – 36,7 и импорт 28,4 млн долл. При годовом падении экспорта на 5% и увеличении импорта на 16,8% рост товарооборота составлял всего 3,4%. В торговле РФ с Беларусью вклад области был незначителен: 0,6% в экспорте и 0,3% – в импорте. Данные по торговле с Беларусью не вошли в приведенный далее структурный анализ.

На Новосибирскую область в 2005 г. во внешней торговле России приходилось менее половины процента. За 2005 г. ее доля снизилась с 0,53 до 0,46%, в экспорте – с 0,45 до 0,4%, импорте – с 0,73 до 0,62%. Тенденция к снижению доли была обусловлена внешними факторами – опережающим ростом натуральных объемов российского сырьевого экспорта, в котором область на тот период практически не участвовала, и высоким уровнем мировых цен на сырьевых рынках.

Полученные по таможенным данным более низкие темпы роста импорта, нежели по стране в целом, были связаны с более низкой импортозависимостью областного потребительского рынка продуктов питания и поступлением значительной массы импорта в розничную сеть через оптовые столичные фирмы. Потребительский импорт завозился в торговую сеть области и далее распространялся в другие регионы Сибири.

Превышение экспортом импорта, равное в 2000 г. 1,8 раз, изменилось в пользу импорта и составило в 2005 г. 1,6 раз.

¹ По данным Федеральной службы государственной статистики (ФСГС) Новосибирска, ВТО товаров и услуг Новосибирской области в 2005 г. в сумме составило 1,675 млрд долл., в том числе экспорт – 1,045 млрд долл., импорт – 0,63 млрд долл. В том числе экспорт товаров – 832,43 млн долл., услуг – 213 млн долл., импорт товаров – 548,1 млн долл., услуг 81,7 млн долл. С дальним зарубежьем ВТО товаров и услуг достигало 737 млн долл., с СНГ – 654,6. В этих данных не учтен экспорт и импорт, оформленный в таможах, расположенных вне зоны действия СТУ.

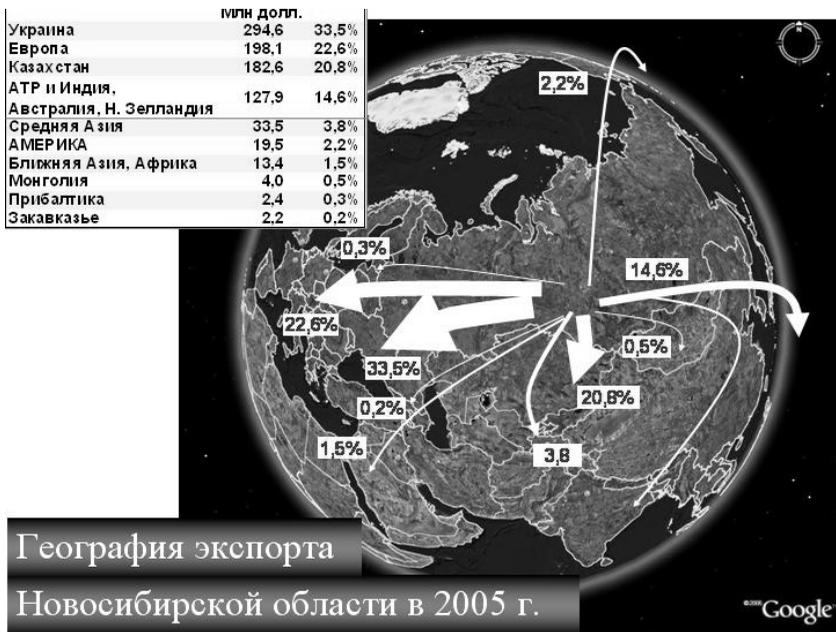


Рис. 4. Экспорт Новосибирской области по географическим направлениям и отдельным странам в 2005 г.

Рост импорта по различным каналам к 2005 году уже был обусловлен отчасти тем, что область в значительной степени формировала товарные потоки и предоставляла логистические услуги в масштабах всего Сибирского федерального округа. Область располагала самой обширной в регионе сетью торговых организаций. К началу 2005 года в Новосибирской области¹ в розничной торговле было создано 54,5 тыс. предприятий – третья часть всех зарегистрированных в торговле СФО, и 1,78 тыс. предприятий оптовой торговли – четвертая часть оптовых предприятий в СФО. Индекс физического объема оборота розничной торговли области возрастал быстрее, нежели рос средний индекс по Сибирскому федеральному округу. В розничном обороте округа ее доля при-

¹ Практически во всех отраслях Новосибирская область занимает 1 место по численности организаций, и прежде всего в науке, культуре, финансах и здравоохранении.

близилась к 17% еще в 2004 г. Корреляция индекса физического объема розничного оборота округа и области достигла 0,99.

Занимая значительные позиции на межрегиональном рынке, область на тот момент уступала многим регионам СФО по объемам экспорта и темпам его роста. Среди российских регионов в 2005 г. по объему экспорта она занимала 32 место, в СФО – лишь пятое. Экспортная квота (доля экспорта) в 2004 г. в России достигала 30% от ВВП, от ВРП СФО – 42%, в Новосибирской области – чуть более 13% ВРП.

3.2. Характеристика экспортной деятельности в Новосибирской области

Географический аспект. В 2005 г. область поставляла свои товары в 81 страну. Суммарное торговое сальдо Новосибирской области, оставаясь положительным, ежегодно возрастало, и в 2005 г. достигало 305,9 млн долл. (без Беларуси). При этом положительное сальдо было характерно для торговли с 43 странами и составляло 617,7 млн долл., отрицательное – с 38 странами на сумму 311,9 млн долл. (рис. 4).

Положительное сальдо формировалось в торговле с Украиной, Казахстаном, Болгарией, Японией, Францией, Италией, Ливией, Монголией и др., отрицательное – в торговле с Китаем, Германией, Республикой Корея, Нидерландами, Ирландией, Словенией, Австрией, Финляндией, Швейцарией и др. (приложение 1, рис.1)

В табл. 5 приведены для макрорегионов мира три первых страны по объемам экспорта и импорта Новосибирской области.

Лидирующими странами-контрагентами по объемам областного экспорта были Украина и Казахстан. В 2005 г. более третьей части стоимости всех поставок за рубеж приходилось на Украину, пятая часть экспорта на Казахстан, что в сумме превышало 56% стоимости экспорта области (без учета торговли с Беларусью).

Если торговля с Украиной была основана на традиционных связях, то с Казахстаном она во многом определялась новыми механизмами, формировалась заново по всем направлениям, и ее развитию благоприятствовала территориальная близость и наличие общей границы.

Таблица 5

**Рейтинг стран во внешней торговле Новосибирской области
по континентам (три самых крупных страны), 2005 г.**

Экспорт				Импорт			
Страна	млн долл.	% от общего объема экспорта	тыс. т	Страна	млн долл.	% от общего объема импорта	тыс. т
1	2	3	4	5	6	7	8
Европа:	171	20,1	606,2	Европа:	243	44,6	
Болгария	82	9,6	0,4	Германия	85	15,6	4,7
Германия	30	3,5	269,4	Нидерланды	38,6	7,1	2,5
Франция	18	2,2	3,6	Ирландия	26,2	4,8	0,1
Восточная Азия:	132	16	633	Восточная Азия:	192,9	35,4	
Япония	68	7,9	471	Китай	111,4	20,4	90,5
Китай	46	5,5	128	Республика Корея	41	7,5	41,9
Республика Корея	4	0,5	23	Япония	20,9	3,8	15,2
Северная и Южная Америка:	19,49	2,3	13,1	Северная и Южная Америка:	18,1	3,3	
США	11	1,3	2	США	12,3	2,3	6,6
Канада	6	0,7	0,03	Канада	4	0,7	0,3
Бразилия	2	0,2	11	Чили	1,8	0,3	0,5
Ближняя Азия и Африка:	13,38	1,57	18,3	Ближняя Азия и Африка:	8,2	0	
Ливия	6,2	0,7	0,02	Египет	4,9	0,9	16,5
Алжир	3,5	0,4	0,18	Турция	1,5	0,3	0,8
Турция	0,8	0,1	14,2	Кот д'Ивуар	0,9	0,2	0,5
СНГ и Балтия:	515	61	578	СНГ и Балтия:	82,9	15,2	
Украина	294,6	34,6	94,9	Казахстан	44,1	8,1	70,7
Казахстан	182,57	21,4	432,1	Узбекистан	19,1	3,5	20,5
Узбекистан	19,01	2,2	28,9	Украина	7,7	1,4	3,5

В Казахстан вывозились и из Казахстана ввозились самые значительные объемы грузов – 432 тыс. т и 70 тыс. т соответственно. Рынок Казахстана для товаропроизводителей Новосибирской области был прежде всего рынком сбыта продукции с высокой долей добавленной стоимости. Экспорт в Казахстан насчитывал 2152 наименования товаров. За исключением угля, леса, необработанного олова в Казахстане была востребована продукция перерабатывающих отраслей с высокой долей добавленной стоимости, свыше 18% в структуре экспорта занимали продукты питания.

В 2005 г. из 636 экспортеров области на казахстанском направлении были представлены 432 с суммарным объемом экспорта 182,6 млн долл. Среди них значимые позиции занимали заводы ОАО «Искитимцемент», Электродный завод, ООО «Запсибтрансгрупп», ОАО «Новосибирский жировой комбинат» и др. На рынках Казахстана в 2005 г. реализовали до 80% своего экспорта индивидуально-частные предприниматели: 6,2 млн долл. из 8,5 суммарного экспорта этой группы экспортеров.

В Европу экспорт области превышал 171 млн долл. Экспортные позиции определили традиционные контакты предприятий, наработанные еще в советское время с Болгарией (9,6% экспорта) и ГДР (3,5% экспорта). Приносили положительный результат связи с выехавшими на постоянное жительство соотечественниками и активная деятельность администрации по продвижению товаров на рынок Германии.

В странах Азиатско-Тихоокеанского региона (около 17% экспорта) крупнейшим партнером области выступала Япония, торговля с которой активно развивалась и достигла почти 8% в экспорте области и 4% в импорте. Экспорт в Японию превышал экспорт в Китай на 22 млн долл., что было связано с приходом на территорию области крупного российского экспортера в лесной и деревоперерабатывающей отраслях – экспортной компании «Миннеско-Новосибирск».

В свою очередь внешнеторговый оборот с Китаем превышал в 2005 г. 157 млн долл., при двукратном превышении импорта над экспортом. Из Китая область ввозила отнюдь не одни ТНП (приложение 1, табл.1). Товарное наполнение импорта, оцененного в 111,4 млн долл., характеризовалось высокой долей продукции машиностроения (около 40%), товаров легкой промышленности (25%) и химической отрасли (15%).

Свыше 95% экспорта в Китай было осуществлено 8 участниками, среди которых лидировал ОАО НЗХК (69%, высокотехнологичный экспорт), ЗАО "Миннеско-Новосибирск" (8,8%), ООО "МС Транссервис" (7,6%) и "Институт ядерной физики им. Г.И. Будкера СО РАН" (почти 4%, наукоемкий экспорт).

Новосибирская область до 2006 г. не использовала в должной мере потенциал остальных стран АТР. Так, экспорт в Республику Корея составлял всего 4 млн долл. и был в 10 раз ниже импорта из нее. Экспорт в США (1,3%) также был незначительным, еще меньше были объемы экспорта в Канаду (0,7%).

Торговые связи в странах Ближнего Востока и Африки поддерживались со старых времен, когда экспортные поставки осуществлялись предприятиями ВПК через внешнеторговые специализированные фирмы. Для расширения позиций новосибирских экспортеров на рынках этих стран были необходимы специальные меры.

Турция превратилась в значимого партнера области, но при этом она, также как Китай, ввозила вдвое больше, чем вывозила товаров и занимала значительную позицию на потребительском областном рынке.

Отраслевая структура экспорта Новосибирской области в 2005 г.

Новосибирская область выделялась в экспорте России высокой долей готовой продукции и материалов: в 2005 г. на ее долю приходилось 4,4% в экспорте машин, оборудования и транспортных средств, свыше 2% экспорта пищевой отрасли, а также 1,19% экспорта лесоперерабатывающего комплекса России. Одновременно по остальным отраслям доля НСО в экспорте России оставалась низкой и варьировала в диапазоне от 0,4% (сельское хозяйство) до 0,61% (строительный комплекс) (табл. 6).

Определяющей отраслью в товарной структуре экспорта области много лет оставалось машиностроение, но в 2005 г. наблюдался рост экспорта лесопромышленного (доля в экспорте области составила 11,2%) и химического комплексов (почти 8%), черной и цветной металлургии, в сумме обеспечившей почти 7%, пищевой промышленности (4,4%), топливно-энергетического комплекса (табл. 6 и приложение 1, табл. 2). Хотя диверсификация экспорта оставалась неудовлетворительной, на первые 20 позиций

Таблица 6

Экспорт и импорт Новосибирской области по отраслям в 2005 г.

Отрасль	Экспорт				Импорт				Сальдо
	млн долл.	%	тыс. т	%	млн долл.	%	тыс. т	%	
Сельское хозяйство	8	0,9	16,8	0,9	53,5	9,8	100,3	29,5	-45,4
Пищевая	37,1	4,4	28,2	1,5	32,5	6	52,1	15,3	4,5
Строительство	9,8	1,2	169,3	9,1	2,9	0,5	3	0,9	6,9
Цветная металлургия	20,1	2,4	7,2	0,4	7,2	1,3	1,2	0,3	12,9
Черная металлургия	37,5	4,4	57,7	3,1	6,8	1,3	4,3	1,3	30,7
Топливная энергетика	36,7	4,3	789,7	42,5	22,9	4,2	49,3	14,5	13,8
Химическая	65,3	7,7	43,7	2,4	120,1	22	52,1	15,3	-54,7
Легкая	15,4	1,8	50	2,7	41,8	7,7	35	10,3	-26,4
Лесная	95,2	11,2	673,3	36,3	7,4	1,4	13,2	3,9	87,8
Машиностроение	526,2	61,8	21	1,1	250,3	45,9	30,1	8,8	275,9
<i>Всего</i>	<i>851,3</i>	<i>100</i>			<i>545,4</i>	<i>100</i>	<i>340,6</i>	<i>100</i>	<i>305,9</i>

приходилось 72% стоимости всего экспорта области, в целом товарная номенклатура экспорта претерпела качественные изменения в лучшую сторону (приложение 1, табл. 3). Уже со второй строки рейтинга товарной номенклатуры, упорядоченной по стоимости экспорта, располагались товары, названий которых ранее в верхних позициях перечня не было: сосна обыкновенная, уголь, гранки, лекарственные средства. Вновь появились в верхней части товарного экспортного рейтинга такие товары, как электроды, цемент, продукция деревопереработки.

Высокий позитивный показатель в экспорте товаров лесоперерабатывающего комплекса отражал реальную возможность развития деревоперерабатывающих производств на территории области на базе как собственного, так и ввозимого сырья из соседних лесобеспеченных регионов.

Территориальный аспект. Отличительной особенностью периода 2000–2005 гг. была активизация внешней торговли муници-

пальных областных и городских образований. В 2005 г. в экспорте принимали участие 11 областных районов (приложение 1, табл. 4). В Искитимском районе за год объемы внешних поставок выросли на 12% и составили 57,4 млн долл., что было связано с восстановлением цементного завода, расширением экспорта цемента, шифера, развитием угледобычи и углепереработки¹. Экспорт остальных районных центров и отдельных городов менялся в пределах от 1,6 млн долл. (г. Кольцово) до 4,3 (г. Обь). Объемы невелики, но годовой темп роста их экспорта был достаточно высок. Расширяли экспортные поставки города Бердск, Краснообск, Кольцово, а также Советский район города Новосибирска – инновационные центры области. В Академгородке в 2005 г. работало 76 из 92 участников ВЭД Советского района.

Всего в экспорте области в 2005 г. приняли участие 637 предприятий и организаций (частные предприниматели учтены как один экспортер). На 12 первых экспортеров приходилось 75% стоимости экспорта области (приложение 1, табл. 5).

Малый бизнес и индивидуально-частное предпринимательство. Во внешней торговле области возросла роль малого предпринимательства, толчок развитию которому был сделан в 1997 г. Новосибирская область лидировала в СФО по объему произведенной малыми предприятиями продукции и их численности – четвертая часть всех малых предприятий СФО создана в Новосибирской области.

Объем экспорта в 2005 г. частных предпринимателей достигал 8,2 млн долл., что соответствовало 1,1%. Хотя масштабы их внешней торговли оставались низкими (в развитых странах их вклад превышает 20–30%), они играли важную роль при вхождении на новые рынки, приобретении знаний и навыков торговли на этих рынках, установлении новых контактов и развитии новых форм взаимодействия.

В 2005 г. присутствие их товаров было зафиксировано уже в 13 странах, в том числе странах Европы и АТР. Новосибирские предприниматели в первую очередь освоили рынки Казахстана,

¹ Линецкий электродный завод (ЗАО НовЭЗ входил в «Энергопром», контролировал 35,2% российского рынка электродов) и имел высокие шансы расширить позиции на внешнем рынке, в первую очередь странах АТР. Среди трех крупных российских электродных заводов он выделялся высоким качеством электродной продукции.

Кыргызстана и Узбекистана, на которые приходилось почти 94% их экспорта.

Вес их экспортных грузов достигал 14,4 тыс. т, в том числе 8,6 тыс. т грузов было вывезено в Казахстан и всего 3 тыс. т – в Китай. При этом экспорт в Китай в основном был осуществлен через восточные переходы, что, безусловно, снижало эффективность сделок и конкурентоспособность товаров за счет высокой доли транспортной составляющей на внутренних перевозках.

3.3. Характеристика импортной деятельности в Новосибирской области

Импорт на территорию области в 2005 г. поступал по 2 каналам – напрямую и опосредованно через крупных поставщиков Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Дальнего Востока.

По данным таможенной информации (оценка прямых поступлений импортных товаров), Новосибирская область не относится к крупным импортерам. Ее доля в импорте страны снизилась до 0,62%. Импорт Новосибирской области в 2005 г. составил 606,1 млн долл. и рос медленнее, чем импорт России в целом.

В импорте области высокая зависимость от внешнего рынка (45,9% всего импорта области) отмечалась в машиностроении, что на данном этапе было оправдано и связано с техническим перевооружением (табл. 6). Область ввозила больше, чем вывозила продуктов химической отрасли на 54,7 млн долл., легкой промышленности на 26,4 млн долл., сельского хозяйства на 45,4 млн долл.

В приложении 1 на рис. 2 приведены данные рейтинга по импорту области по странам. Импорт на 80% ввозился из стран дальнего зарубежья. В первую пятерку контрагентов области по импорту из стран СНГ вошла только одна – Казахстан, следующий партнер (Узбекистан) находился на 10-м месте.

Напрямую в область в 2005 г. поступали товары 2906 наименований. Импорт традиционно был более диверсифицирован по продуктам, нежели экспорт. На первые 16 товаров в рейтинге, упорядоченном по стоимости, приходилось всего 40% всей стоимости импорта.

Постоянные поступления сырья и материалов в производственных целях имели незначительный объем – примерно 5%. В основном импорт был связан с техническим перевооружением, ввозом транспортных средств, товаров народного потребления, электроники. Первые позиции в рейтинге товаров занимали авиатранспортные средства. Авиакомпания «Сибирь» осуществляла расширенную модернизацию.

В товарной структуре импорта можно выделить постоянное ядро товаров, которые были и останутся важным сегментом потребительского рынка области. В первых 16 позициях рейтинга импортных товаров, упорядоченных по стоимости (приложение 1, табл. 6), присутствовала продукция сельского хозяйства, ввозимая из Средней Азии, и составляющая значимую часть обеспечения населения овощами и фруктами.

Основной объем внешней торговли осуществляли преимущественно сами производители товаров. Они занимались как экспортом, так и импортом. Однако начали появляться специализированные внешнеторговые посредники, особенно в импортной деятельности. Из 22 импортеров, приведенных в табл. 7 приложения 1, на долю которых приходилось 65% собственного импорта области, посреднической деятельностью занималась как минимум половина.

С позиций 2005 г. развитие импорта в перспективе было связано с дальнейшим расширением посреднической сети, ростом ее масштабов и постепенным переводом оптовых крупных закупок для нужд всей Западной Сибири из Москвы непосредственно в Новосибирск. Формирование такой тенденции было обусловлено созданием современных крупных логистических центров в городе, а в перспективе и в районах области, и экономической целесообразностью будущих крупных оптовых закупок в обход московских посредников. В текущей ситуации снабжение импортом эффективнее через Москву, где организовано самое низкозатратное по финансам и времени обслуживание экспортно-импортных сделок и обеспечено снижение цен за крупный опт. В перспективе не все, но многие импортеры перейдут на услуги региональных специализированных фирм, владеющих технологиями и конъюнктурой внешнего рынка. Многие из высказанных ожиданий осуществилось уже к 2013 г.

3.4. Услуги

Сектор услуг в 2005 г. демонстрировал высокую динамичность развития. Экспорт услуг (без учета транспортной отрасли) за год вырос на 59%, импорт – на 26% прежде всего за счет экспорта услуг в строительстве, туризме, гостиничном бизнесе и общественном питании. Свыше 50% стоимости экспорта услуг приходилось на услуги в области исследований и научных разработок, а также в вычислительной технике и ее обслуживании. Объем услуг этого наукоемкого сектора приблизился к 14 млн долларов. По сумме заключенных соглашений о поставках технологий и услуг технического характера на экспорт, по стоимости предмета соглашений и поступлению средств за год от их экспорта Новосибирская область занимала в 2005 г. первое место в СФО и 10-е – в России.

Область отставала по импорту иностранных технологий и услуг технического характера, она занимала по этому показателю лишь 4 место в СФО и 35 по России. В импорте услуг основная доля приходилась на туристические услуги и услуги гостиничные, составившие в сумме 15,4 млн долл., или 93,5% всего импорта услуг соответственно (приложение 1, табл. 8.1).

Практически не развивался экспорт услуг образования (они составляли менее 2% стоимости всех услуг без учета транспортного блока), услуг здравоохранения, услуг в области культуры и спортивных мероприятий.

В 2005 г. из 50 тыс. студентов, оплачивающих образование, иностранных студентов было немногим более 2 тыс. В основном это были студенты из Китая, Монголии, Южной Кореи, КНДР, Турции, стран Средней Азии и Казахстана. При этом потенциал для расширения экспорта образовательных услуг обеспечен развитой системой высших и среднеспециальных учебных заведений. Базу экспорта услуг в сфере образования составляют 19 государственных и 17 частных вузов и 45 средних специальных учебных заведений.

Высокие показатели транспортных услуг области¹ – 183,4 млн долларов в 2005 г. были обусловлены деятельностью практически одного предприятия – Авиакомпании «Сибирь» и связаны с пере-

¹ Данные подготовлены территориальным органом ФСГС по Новосибирской области.

возкой туристов, главным образом, в Германию, Египет, Турцию, Китай и Болгарию (приложение 1, табл. 8.3). Импорт транспортных услуг достигал лишь третью часть от их экспорта и также полностью относился к авиационному транспорту.

Автомобильный и железнодорожный транспорт практически не оказывал услуг международного характера. Транзит грузов по железной дороге не имел прямого отношения к области, международные автомобильные перевозки перевозчиками области были незначительны. В 2005 году среди крупных регионов СФО область находилась на последнем месте по перевозке грузов автомобильным транспортом. При этом, индекс транспортных тарифов был самым высоким по СФО – 110,8%, на 3–4% пункта был выше тарифов крупных регионов в СФО.

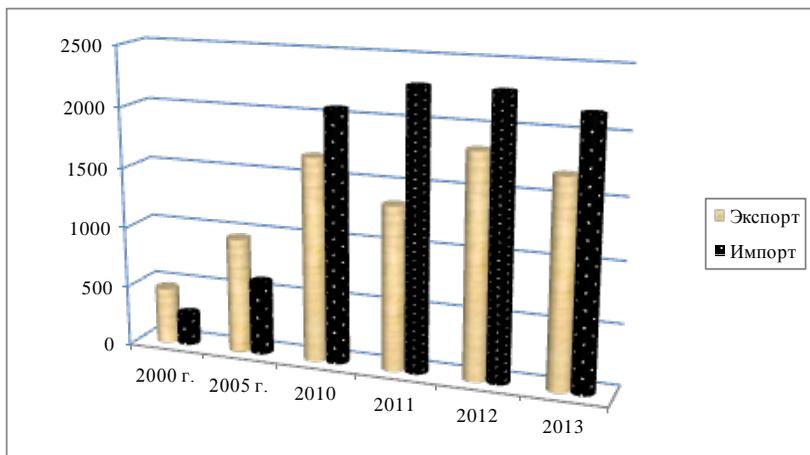
Туристический потенциал области оставался практически не использованным, развивался в основном выездной туризм. Общее количество человек, выехавших за рубеж по туристическим путевкам, приобретенным на территории области на сумму 17,4 млн долл., составляло 36, 2 тыс.чел. Приняла область по туристическим путевкам всего 622 иностранных туриста на сумму 111,4 тыс.долл. (приложение 1, табл. 8.2).

Прямые инвестиции почти прекратились. За 2005 год их объем составлял 4 млн долл. (приложение 1, табл. 9). Инвестиции поступали в область в виде неторговых кредитов на сумму 56,7 млн долл. и в основном с Кипра из оффшорной зоны. Видимо, работала схема возвращения капитала российскими компаниями. На втором месте после Кипра по таким кредитам находилась Великобритания.

3.5. Внешняя торговля Новосибирской области в 2011–2013 гг.

Динамика внешней торговли Новосибирской области соответствует тенденциям внешней торговли страны – рост в 2010-м и 2011-м и стагнация в 2012 году. Снижение объемов 2013 г. как в экспорте, так и импорте связано с высокой зависимостью индикаторов торговли от отдельных крупных участников и отчасти – конъюнктурой внешнего рынка.

На рис. 5 отражены значительные изменения в объемах торговли Новосибирской области, произошедшие с 2005 г. В последние 4 года региональная торговля Новосибирской области



Источник: Российский статистический ежегодник. – М: 2001–2013. Раздел 25. Расчеты автора.

Рис. 5. Экспорт и импорт Новосибирской области, млн долл.

отличается значительным превосходством объемов регионально-го импорта над экспортом – устойчивым отрицательным сальдо. ВТО области вырос относительно 2005 г. в 2011 г. в 2,3, в 2012 году в 2,6 раза и составил соответственно 3,6 и 4,1 млрд долл. При этом экспорт в 2011 г. был зафиксирован на уровне 1,349 млрд долл. и в 2012 г. на уровне 1,8 млрд долл. Экспорт относительно 2005 года увеличился соответственно в 1,4 и 1,9 раза. Импорт в 2011 и 2012 году был практически неизменным (2,29 млрд долл. и 2,287 млрд долл.), но его рост за 6-летний период опережал рост экспорта и составлял 3,8 раза. В торговле области вторая характерная особенность – высокая доля стран СНГ. Наблюдаемый рост объемов экспорта в страны СНГ в 2012 году относительно 2011 года может быть связан с системой учета торговли на таможенном пространстве и двухлетним циклом в поставках ядерного топлива на атомные электростанции Украины и Болгарии.

Экспорт области в 2011 г. концентрировался на рынках 10 стран, на долю которых приходилось 79% всего объема экспортных поставок области. Основными контрагентами в экспорте в 2011 г. был Китай (почти 42% общей стоимости регионального импорта), Германия (13%), США (4,4%). Доля каждой из остальных стран была ниже 4,4%.

Среди проблем развития торговой деятельности актуальна проблема транспортировки грузов. Суммарный вес экспортных грузов Новосибирской области в 2011 г. превышал 1,8 млн т. На европейское направление (без бывших республик СССР) приходилось 9% веса импортных и 42,7% экспортных грузов, на бывшие республики СССР – 15% веса импортных и 3,2% экспортных грузов, на страны АТР (восточное направление) – 73,9%, в том числе на Китай 53,7% (280,7 тыс. т) импортных грузов и 43,8% экспортных (341 тыс. т).

Проблема перевозки импортных грузов относилась в большей степени к сотрудничеству со странами в восточном направлении (табл.7). Товары, ввезенные региональными импортерами в Новосибирскую область в 2011 году, в сумме весили свыше 523 тыс. т (нетто; в среднем в день ввозилось импортных грузов 1,4 тыс. т на сумму 5,5 млн долл.) и поступали из 73 стран.

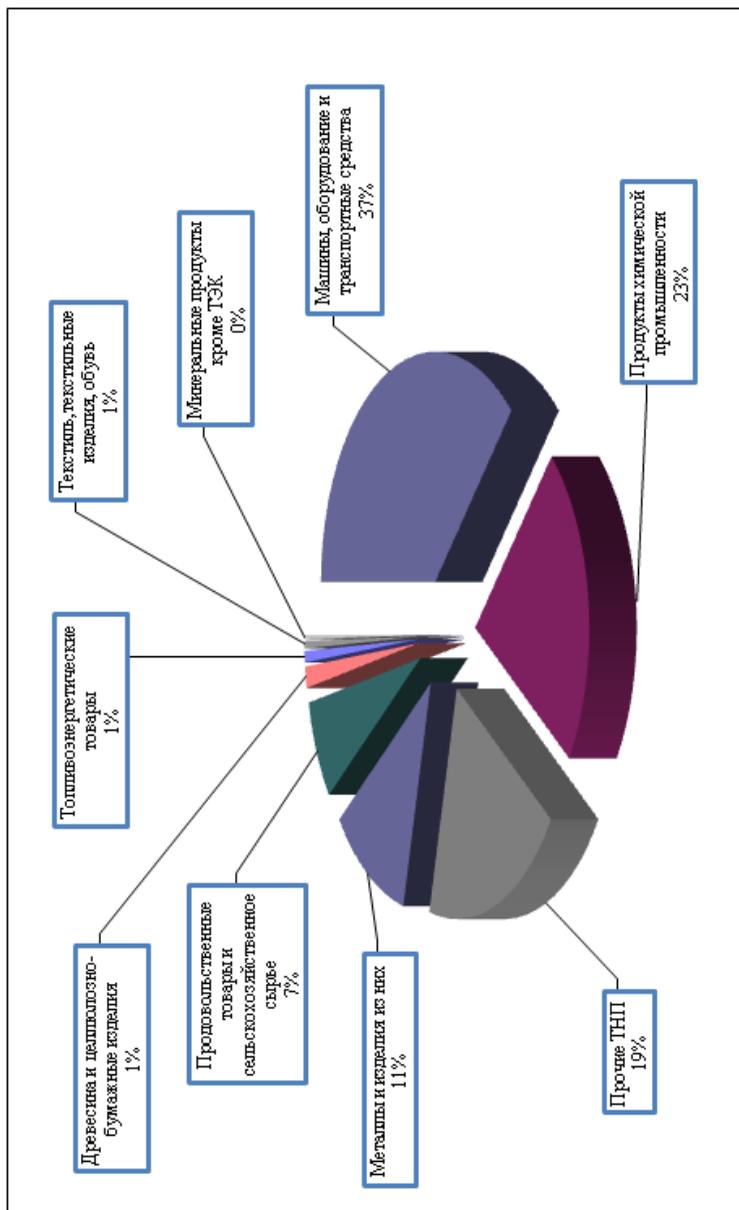
В 2011 г. в Новосибирской области насчитывалось 372 участника ВЭД в экспорте и 1038 – в импорте. Всего в товарной номенклатуре экспорта области было зарегистрировано около 1200 наименований, при этом товары 18 наименований обеспечивали 75% от стоимости и 91% веса всего регионального экспорта.

В 2011 г. Новосибирская область ввезла машин и оборудования на 735,5 млн долл. (37% от стоимости всего регионального импорта, что на 9 процентных пунктов ниже, чем в структуре импорта СФО), товаров химической промышленности на сумму почти 460 млн долл. (23%, ниже показателя СФО на 2 процентных пункта), металлов и изделий из них на сумму 220 млн долл. (11% против 7% в СФО). Продовольствия было ввезено на сумму 30 млн долл., что составило менее 1,5% при 7,6% показателя в импорте СФО). Значительную долю в импорте представляла

Таблица 7

**Грузопотоки во внешней торговле Новосибирской области
в 2011 г., тыс. т**

Направления	Экспорт	Импорт	Сумма	Экспорт-импорт
Европа	773,2	47,7	820,9	725,5
Бывшие республики СССР	58,2	78	136,2	-19,8
Восточная Азия	793,1	386,2	1179,3	406,9
Прочие страны	185,9	10,5	196,4	175,4
Всего	1810,5	522,4	2332,9	1288,1



Источник: Таможенная статистика, расчет автора

Рис. 6. Товарная структура импорта Новосибирской области в 2011 г., млн. долл., %

позиция «прочие ТНП» на сумму 387 млн долл. (что составило 19% при 8,5% этой позиции в импорте СФО) (рис. 6). Отмеченные тенденции связаны с активизацией регионального бизнеса в области импортной деятельности и, видимо, успешной конкуренцией новосибирских импортеров с импортерами ЦФО за обслуживание потребностей в импорте собственного региона. Не исключается и возможность перераспределения ввезенного импорта для реализации на территории других регионов СФО.

Тенденции 2011 года продолжились в 2012 г. Внешнеторговый оборот области в 2012 г. составил 4118,0 млн долл. США, в том числе экспорт – 1831,2 млн долл. США, или 135,7% к уровню 2011 г., импорт – соответственно 2286,8 млн долл. США и 99,9%.

Только одна товарная позиция (ТЭК) имела положительное сальдо в сумме 461 млн долл., остальные – отрицательное. Наибольшая зависимость от импорта была отмечена по группе «прочие», а также по товарам «металлы и продукция из них (отрицательное сальдо достигало – 223 млн долл. и продукция химической промышленности, соответственно – 201 млн долл.).

Данные по внешней торговле Новосибирской области в 2011 и 2012 гг. отражают оживление промышленного производства в области и процесс его технического перевооружения (табл. 8, рис. 7).

В структуре экспорта области 47% приходилось на машины, оборудование и транспортные средства, 26% – на продукцию ТЭК, 8% – на продукцию химической промышленности и 6%, что очень много для НСО, – на продовольствие и сельскохозяйственное сырье.

В 2012 году по импорту было ввезено продукции машиностроения и оборудования на сумму 960 млн долл. и поставлено на экспорт на сумму 860 млн долл. При этом в экспорте доля ТЭК опустилась до 26%, продукция химической промышленности – до 7,6%, металлов и изделий из них – до 3,5%.

Доля машин и оборудования в товарной структуре импорта за год возросла с 37 до 42%, металлов с 11 до 12,5%, доля продовольствия поднялась с 1,5% до уровня 7,8%, снизились доли продукции химической промышленности с 23 до 15%. Доля товаров по группе «Прочие» выросла до 20,4% с 19% в 2011 г.

Положительное сальдо наблюдалось в 2012 г. только по группе товаров ТЭК (461 млн долл.), по всем остальным позициям импорт

Таблица 8

**Товарная структура экспорта и импорта
Новосибирской области в 2012 г.**

	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (группы 1–24)	Продукция топливно-энергетического комплекса (группа 27)	Продукция химической промышленности, каучук (группы 28–40)	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия (группы 44–49)	Металлы и изделия из них (группы 72–83)	Машины, оборудование и транспортные средства (группы 84–90)	Прочие	Весь экспорт
Экспорт, млн долл	105	477	140	37,7	63,4	860	148,9	1832
Доля	5,7%	26,0%	7,6%	2,1%	3,5%	46,9%	8,1%	100%
Импорт, млн долл	178	16	341	41,2	287	960	466,8	2290
Доля	7,8%	0,7%	14,9%	1,8%	12,5%	41,9%	20,4%	100%
Сальдо	-73	461	-201	-3,5	-223,6	-100	-317,9	-458

Источник: Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. – М. – 2013 г. Расчеты автора.

*Рис. 7. Товарная структура экспорта и импорта
Новосибирской области в 2012 г. (млн долл., %)*

превышал экспорт: более всего по металлам (223,6 млн долл.), продукции химической промышленности (201 млн долл.), машинам, оборудованию и транспортным средствам (100 млн долл.), продовольственному и сельскохозяйственному сырью (73 млн долл.). Импорт превышал экспорт и по группе «прочие» на сумму 314 млн долл.

Участие страны в мировой торговле опосредовано участием регионов, внешняя торговля которых, с одной стороны, обеспечивает решение проблем сбыта, с другой – удовлетворение производственного и потребительского спроса, и способствует разви-

тию региональных конкурентных преимуществ. Региональные факторы, в свою очередь, существенно корректируют развитие внешней торговли, что актуализирует исследование условий реализации ВЭД региона.

3.6. Сдерживающие и благоприятствующие факторы развития внешнеэкономических связей области

Внешние сдерживающие факторы:	Внутренние сдерживающие факторы:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Недостаточная активность государства в становлении сотрудничества в АТР и странах Центральной Азии. 2. Неэффективная государственная политика в области экономического сотрудничества со странами СНГ. 3. Избыточность государственного регулирования в некоторых случаях. 4. Несогласованность действий в федеральных структурах управления. 5. Декларативность и несвоевременность финансовой поддержки государством инвестиционных проектов, кредитования и страхования малых и средних предприятий. 6. Отсутствие скоординированной промышленной политики. 7. Отсутствие доступной и эффективно действующей системы гарантий. 8. Административные барьеры, высокий уровень налоговой и тарифной нагрузки и др. 9. Экспортный тариф на железнодорожные перевозки существует и по отдельным позициям на 30% выше, чем внутренний. 10. Высокая стоимость обязательных услуг по сертификации. 11. Высокая стоимость патентования. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокая степень износа основных производственных фондов, устаревшая материально-техническая база большинства экспорториентированных предприятий. 2. Недостаточный уровень развития инфраструктуры ВЭД на территории (в первую очередь – транспортной). 3. Высокая стоимость краткосрочных кредитов. 4. Практическая недоступность гарантий администрации при оформлении краткосрочных кредитов, т. к. они утверждаются Законодательным собранием, что связано с неприемлемыми для бизнеса временными затратами. 5. Недоступность долгосрочных банковских кредитов для большинства экспортеров и импортеров. 6. Отсутствие оперативной системы сертификации и контроля качества экспортной и импортной продукции. 7. Низкая культура страхования внешнеэкономических операций. 8. Острый дефицит высококвалифицированных рабочих. 9. Сохранение межведомственных барьеров. 10. Критический масштаб «серого» импорта ТНП. 11. Участие в ТПП для основной мас-

Новосибирская область занимает привилегированное положение среди остальных регионов СФО по формированию институциональной среды ВЭД. На ее территории расположены управленческие структуры межрегионального уровня:

- Сибирское таможенное управление (Консультативный совет);
- МАСС (Координационный совет по ВЭС);
- СФО (Экономический совет);
- СО РАН;
- Межрегиональная ассоциация руководителей предприятий (МАРП) Сибири;
- Сибирская организация Союза композиторов России;
- Отделение Росзарубежцентра при Правительстве РФ;
- Управление ЗСЖД;
- Управление Западно-Сибирского речного пароходства.

Развиты системы банков, страховых компаний и филиалов, подготовки кадров, ярмарочно-выставочной деятельности. Осуществляются регулярные биржевые торги, действуют торгово-промышленных палаты, формируется рынок консалтинговых и логистических услуг. Развитая фундаментальная, отраслевая и вузовская наука представляют потенциал расширения экспорта услуг инновационного характера.

Возрастает активность бизнеса, деятельность союзов, ассоциаций, альянсов, создана и работает сеть организаций, реализующих международные контакты и сотрудничество. В городе уже работают международные организации, в том числе Генеральные консульства, филиалы, отделения посольств, культурные центры, ассоциации (приложение 2).

Политика Администрации области направлена на интенсивное использование потенциала внешнеэкономической деятельности. В Администрации работает Комитет внешнеэкономического сотрудничества и туризма, наделенный широкими полномочиями для представительской деятельности и формирования имиджа области.

Обследование участников ВЭД позволило выявить следующие дополнительные проблемы.

1. Не отработан механизм организации поставок научными институтами СО РАН продукции на экспорт через участие в тендере, где требуется банковская гарантия и страхование ответ-

ственности перед третьими лицами. Банк может выдать гарантию только в виде кредита, но научный институт как бюджетная организация не может получать кредит, так как нет статьи оплаты процентов по кредиту. Возможна вексельная схема с отсроченным платежом, но она не выгодна банкам. Страхование ответственности перед третьими лицами – обычная практика международной торговли, которую практически не реально за неимением средств реализовать для российских научно-исследовательских институтов, имеющих возможность экспортных поставок. В России нет механизма такого страхования.

2. Требуется корректировки режим переработки, особенно в части ввоза материалов, которые при действующем режиме подпадают под двойное налогообложение и обложение пошлиной при импорте (а это, например, 5% стоимости меди и 15% от стоимости стали).

3. Не задействованы резервы автомобильного транспорта при жесткой монополии железной дороги. Рациональная организация грузоперевозок – один из резервов снижения затрат на экспортно-импортные операции и повышения конкурентоспособности товаров.

4. Стоимость перевозок экспортных грузов по железной дороге ежегодно возрастает (до станции Наушки крытый вагон для внутренних перевозок стоит вдвое дешевле экспортных). Монополия железной дороги на определение типа вагона под определенные грузы часто приводит к неоправданному завышению цен на перевозки.

5. В стране сложилась и работает широкая система «запретительных» мер экспорта готовой инновационной продукции.

6. Финансовые, временные убытки и даже срывы контрактов связаны с удаленностью полномочных структур, к которым вынуждены обращаться предприятия по вопросам экспорта или импорта новых видов продукции и материалов.

7. Машиностроительные предприятия с длительным производственным циклом особенно нуждаются в государственной поддержке (широко распространенной в мировой практике), гарантиях администрации, механизм которых до конца не отработан и влечет убытки для предприятий. Эффективной реальной поддержки экспортной деятельности машиностроительных предприятий фактически нет.

8. Таможенное обслуживание трансформируется в лучшую сторону. Идет внедрение процедуры предварительного декларирования

рования, новых форм информационных услуг¹. Несмотря на положительные тенденции в организации таможенного обслуживания, участники ВЭД в основной массе несут финансовые потери от недостаточного качества технологий экспортно-импортных процедур (приложение 3).

9. Развитие производства и экспорта наукоемких товаров сдерживается отсутствием средств на патентование. Для среднего и малого бизнеса, особенно в научных структурах, задача остается нерешенной.

10. ТПП предоставляет широкий спектр услуг предпринимателям, участвует в расширении и укреплении межрегионального сотрудничества, в развитии прямых контактов с зарубежными партнерами. Однако отношение к членству в ТПП и качеству ее услуг у предприятий различное – от положительного до отрицательного: не устраивает цена членского взноса, недостаточная оперативность обслуживания, получения информации и др.

11. В информационном обслуживании основной задачей является оперативное обеспечение участников ВЭД и потенциальных иностранных партнеров достоверной информацией. Информационный центр Новосибирской области не имеет достаточных ресурсов для обеспечения широкого слоя участников ВЭД текущей конъюнктурной информацией по мировым рынкам.

12. Требуется усилить доступность и либерализацию таможенных, логистических, банковских услуг, сертификации, стандартизации, санитарного и экспортного контроля.

Региональная эффективность экспортно-импортной деятельности все более зависит от политики корпоративного капитала и механизмов взаимодействия с ним областной управленческой элиты.

¹ Управлением таможенного сотрудничества Федеральной таможенной службы (ФТС) России создана "контактная линия" для оперативного обмена информацией и скорейшего решения вопросов, возникающих у участников внешнеэкономической деятельности.

Кроме того, на сайте ФТС России создана страница «Взаимодействие с деловыми кругами». Страница содержит два подраздела: «Взаимодействие ФТС России с представителями российского и иностранного бизнес-сообщества» и «Деятельность Консультативного совета по реализации таможенной политики при ФТС России». При Сибирском таможенном управлении, действует контактная линия для информирования участников внешнеэкономической деятельности. Адрес электронной почты: stu-kl@stu.zsttk.ru.

Приход корпоративных структур на территорию становится все более реальным, и соотношение полномочий региональной власти и крупных компаний в реализации ВЭД смещается в сторону последних. Для области эффект от внешнеэкономической деятельности крупных хозяйствующих субъектов может возрастать только при условии скоординированного развития и достижения оптимального соотношения регионального, федерального и корпоративного эффекта от продажи продукции, произведенной на территории.

Разработка стратегии строилась в соответствии с основными концептуальными положениями, приведенными на рис. 8.

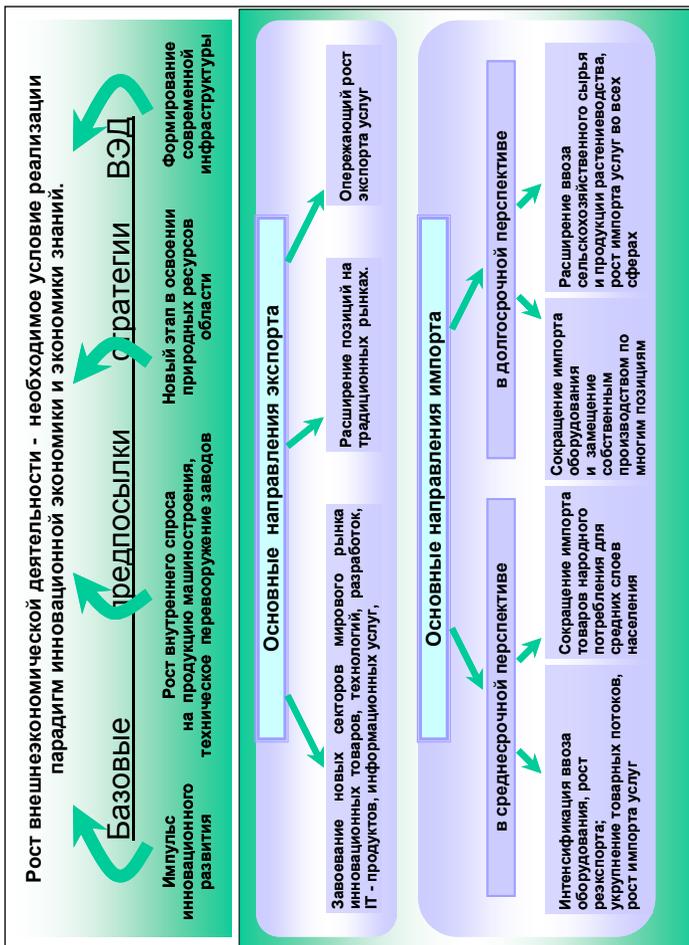


Рис. 8. Базовые предпосылки ВЭД и направления перспективного развития экспорта и импорта Новосибирской области

4. Стратегия развития внешнеэкономической деятельности Новосибирской области до 2025 г.

4.1. Цели и задачи

Стратегической целью Новосибирской области является развитие внешнеэкономических связей на принципах взаимовыгодного партнерства и повышения их эффективности посредством создания стимулов инновационного, экономического и социального роста, обеспечения новых рабочих мест, роста налогооблагаемой базы, расширения рынка сбыта товаров и услуг, привлечения на территорию финансовых ресурсов, новых технологий и опыта в экономической, социальной и управленческой сферах, укрепления культурных, научных и деловых контактов.

Рост внешней торговли Новосибирской области обусловлен как экономическим, научно-техническим и трудовым потенциалом, так и географическим положением. Во внешнеэкономической деятельности Новосибирской области начинается новый этап, и связан он со следующими основополагающими факторами.

1. В стране и области формируется импульс инновационного развития, означающий начало новых технологических циклов, сопровождающихся освоением рынков новых товаров и развитием экспорта и импорта широкого комплекса услуг.

2. Начинается подъем российского машиностроения в связи с острой потребностью обновления основных фондов топливно-энергетического, транспортного и строительного комплексов страны, технического и технологического перевооружения национальной перерабатывающей промышленности, в том числе расширения пищевой и восстановления легкой промышленности. В результате промышленность области и, прежде всего, силовая электроника, станкостроение, производство труб, прессов, инструментов, различного оборудования получают мощный внутренний толчок роста на основе внедрения инноваций, применения новых материалов, организации современного конкурентоспособного производства. В связи с этим следует ожидать дальнейший рост импорта не производимых в стране оборудования и материалов, а также увеличение продаж на внутреннем рынке собственной продукции и, с другой стороны, неплохих перспек-

тив для расширения экспорта конкурентоспособной машиностроительной и металлургической продукции на внешних рынках.

3. Новый этап в освоении природных ресурсов области: расширение добычи угля и его переработки, организация нефтедобычи и экспортных поставок нефти и нефтепродуктов, экстенсивное освоение строительных ресурсов и развитие строительной индустрии с вводом производств современных строительных материалов и применением новейших технологий.

4. Продолжается становление института региональной внешнеэкономической деятельности и создание современной адекватной темпам развития инфраструктуры ВЭД региона, по объективным причинам трансформирующегося в деловой центр Западной Сибири.

5. Отмечается устойчивый рост внешней торговли области.

Стратегические задачи развития ВЭД Новосибирской области:

- привлечение потенциала внешнеэкономической деятельности для формирования в Новосибирской области «инновационной экономики»;

- привлечение зарубежного опыта внедрения инноваций в производство и коммерциализации науки;

- вовлечение высшего и средне-специального образовательного комплекса в создание и коммерциализацию инновационных разработок;

- расширение научного, торгового, культурного взаимодействия с зарубежными странами;

- развитие международных связей в области образования, здравоохранения, охраны окружающей среды, туризма, спорта;

- расширение экспорта и импорта капитала; привлечение иностранных кредитно-финансовых ресурсов; развитие современных форм совместной деятельности;

- формирование имиджа области, создание брендов и их поддержка;

- становление новых экономических отношений со странами СНГ в рамках государственной политики; создание цивилизованных условий приема иностранной рабочей силы;

- расширение выпуска продукции, конкурентоспособной на мировом рынке;

- увеличение экспорта и импорта услуг;

- обеспечение условий для активизации на внешнем рынке малого и среднего бизнеса;
- развитие инфраструктуры ВЭД, отвечающей текущим требованиям;
- совершенствование системы мониторинга и управления ВЭД области в новых условиях членства страны в ВТО, единого экономического пространства;
- межрегиональная интеграция в решении проблем в области ВЭД и проведения эффективной согласованной политики на внешних рынках в целях максимизации прибыли.

4.2. Стратегия экспорта

Основное направление – завоевание новых секторов мирового рынка инновационных товаров, технологий, разработок, IT-продуктов, наукоемких услуг и расширение позиций на рынках, традиционных для области.

Новосибирская область выделяется среди регионов СФО высокой долей стран СНГ в товарообороте, на рынках которых она реализует свыше 50% своей экспортной продукции. На постсоветском пространстве область имеет устойчивое положительное сальдо. Страны СНГ рассматриваются как определяющий рынок, и в перспективе они останутся основным сегментом мирового рынка, на котором промышленные предприятия области займут прочные позиции по поставкам продукции конечного потребления, комплектующих узлов и деталей, новых материалов, наукоемких услуг. Интеграционные шаги на постсоветском пространстве, начиная с создания Зоны свободной торговли, затем Таможенного союза, далее на его основе Единого экономического пространства и Евразийского экономического союза (ЕАЭС) предопределяют приоритеты пространственной стратегии внешней торговли.

1. Развитие на юго-восток

Приоритеты: Казахстан, страны Средней Азии, Китай, Монголия, Республика Корея, Япония, Индия и др. восточные страны.

1.1. Основной партнер области среди ближайших стран СНГ – Казахстан. Взаимодействие с Казахстаном отвечает ин-

тересам обеих сторон и предполагает реализацию системы организационных мер по совершенствованию комплексного сотрудничества, в том числе и приграничного. Одним из серьезнейших вопросов остается вопрос транзита грузов через территорию Казахстана. Остаются актуальными вопросы согласования тарифов, пограничный контроль, состояние переходов и автомобильных дорог, вопросы безопасности и гарантий. Казахстан представляет емкий и быстро растущий рынок с неудовлетворенным спросом на многие товары (особенно на строительные материалы).

1.2. Геополитические перспективы области связаны с интеграционными процессами в Центральной Азии. Центробежные тенденции постсоциалистического пространства сменяются на центростремительные, охватив помимо Казахстана, Узбекистана, Кыргызстана, Таджикистана и Туркмении примыкающие территории Западного Китая и Западной Монголии. Учитывая, что в Центральной Азии формируется новое экономическое сотрудничество государств с интенсивно развивающейся экономикой, требуется своевременно обеспечить участие Новосибирской области в зарождающемся новом экономическом союзе.

Страны Средней Азии составляют кольцо стран – близких южных соседей Новосибирской области, на территории которых особенно заметно оживление внешнеторговых отношений с приграничными государствами. Торговля Новосибирской области после резкого сокращения также начинает с ними восстанавливаться. Возможен значительный рост экспорта на рынки этих стран продукции черной и цветной металлургии, машиностроения, строительной индустрии, комплектующих, нефтехимии, полиграфической промышленности, фармакологии, пищевой (в частности, поставки минеральной воды) и легкой промышленности, мебельного производства, сельскохозяйственной техники и запчастей, шин, металлоконструкций и др.

Одной из перспективных экспортных позиций во все страны Центральной Азии (включая Монголию и Западный Китай) является продукция деревоперерабатывающих производств, которые возможно и целесообразно развивать на территории области, в том числе на базе ввозимого сырья из соседних лесобеспеченных регионов. Для этого необходима организация в области современного сборного деревянного домостроения, производства

деревянных конструкций, клееной фанеры, плит и паркета, оконных и дверных блоков, мебели и т. д.

Страны СНГ открыты для приема новых технологий, качественного современного оборудования и материалов.

1.3. Китай. Китайский рынок приобретает новое качество. Торговля с Китаем будет расширяться, и сальдо изменится в пользу экспорта области тогда, когда будут отработаны взаимовыгодные механизмы привлечения китайских инвестиций в перерабатывающие предприятия области и их продукция начнет поступать на рынки Китая и третьих стран. Это, прежде всего, деревопереработка, строительные материалы, оборудование. Слабо реализован экспортный потенциал образовательных, медицинских и исследовательских центров на рынках технологий и наукоемких услуг. В свою очередь Китай готов включиться в строительство ряда заводов, поставку рабочей силы, обмен научными специалистами, развитие туризма и рекреационных ресурсов, пищевую отрасль и растениеводство. В отношениях с Китаем актуально решение проблемы качества товаров, добросовестности обеих сторон, расширения обмена студентами, цивилизованного приема рабочей силы, развития инфраструктуры. Важно налаживать отношения с каждой привлекательной для области провинцией Китая отдельно, так как каждая провинция наделена своими полномочиями, зачастую имеет свой налоговый и таможенный режим.

Например, только торговля товарами и услугами с Синьцзянь-Уйгурским автономным районом КНР может превысить 1 млрд долл. Сегодня она ограничена отсутствием прямого транспортного выхода в КНР с запада. Высокие транспортные тарифы на железной дороге, окружной маршрут для грузопотоков и неразвитость прямого автомобильного сообщения делают китайский рынок дешевого и качественного оборудования, непроизводимого в России, неконкурентным для новосибирских предприятий по суммарным затратам и закрывают возможность реализации на рынке СУАР строительных материалов, техники и услуг.

Открытие прямого автомобильного выхода в продолжение Чуйского тракта через общий участок российско-китайской границы не только сократит транспортные затраты, но и откроет возможность включиться в систему международных автомобильных грузоперевозок Западного Китая и даже реализовать транзит грузов в Индию и Пакистан. Прямые автомобильные рейсы поз-

волят развивать не только торговлю товарами, но и туризм с этими странами.

Для области актуально более тесное сотрудничество со свободными экономическими, технологическими зонами и технопарками Китая.

1.4. Япония – перспективный торговый партнер, представляет интерес как потенциальный инвестор в сборочные производства, развитие туризма, торговлю, питание. Расширение с Японией культурных, образовательных, научных контактов, совместных исследований и разработок на базе СО РАН и будущего технопарка представляет важное звено в формировании многополярных связей области на востоке.

1.5. Республика Корея, США, Канада. На сегодня эти страны слабо вовлечены в торговлю, хотя товарная номенклатура экспорта области в торговле с ними свидетельствует о реальных возможностях расширения поставок на их рынки оптики, приборов, некоторых видов техники, полиграфической продукции и др. Вполне реальна организация прямых поставок экологически чистых продуктов в русские магазины США и Канады, которыми пользуются наши соотечественники в этих странах. Как показывает опыт «ТОП-КНИГИ», экспорт полиграфии в развитые страны может быть также вполне успешен. Он только начал развиваться и при хорошем менеджменте может превратиться в значительную экспортную позицию.

2. Развитие экспорта в западном направлении

2.1. Рынок западных стран СНГ (в первую очередь Украины, Беларуси, Молдавии).

Определяющей статьей в экспорте области в этом направлении остается машиностроение. Среди стран СНГ по объемам экспорта из Новосибирской области лидирует Украина, на рынок которой поступает в основном продукция ОАО НЗХК (95% всего экспорта на Украину) и продукция машиностроительных заводов ОАО «Сиблитмаш», ОАО «Тяжстанкогидропресс», ОАО «Элсиб», ООО «Сибэлектропривод», ОАО «Новосибирский металлургический завод им. Кузьмина», ЗАО «Новосибирский электродный завод» и др.

Очевидно, что поставки машиностроительных предприятий Новосибирска будут расширяться по мере восстановления укра-

инской экономики. Они объективно обусловлены традиционными связями со времен, когда предприятия работали в единой технологической цепочке. Кроме того, в экономике Украины повторяются те же проблемы, что и у России – назрела потребность обновления основных фондов в энергетике, транспорте, горно-рудной отрасли.

Нуждается в административной поддержке экспорт в западные страны СНГ продукции химического комплекса, металлургии, топливно-энергетического комплекса, легкой и пищевой промышленности, фармакологии, полиграфии, услуг в области туризма, транспорта, инновационной сферы (наука, образование, медицина).

2.2. Расширение позиций на европейском рынке дальнего зарубежья (с учетом опыта работы на рынках Болгарии, Германии, Франции).

В перспективе Европа может рассматриваться как потребитель инновационных разработок, а также экологически чистых продуктов, водочных изделий, сублимированных дикоросов, пищевых добавок и парфюмерии, произведенной на основе дико-растущих экологически чистых трав.

Расположение области между Европой и Азией создает объективные предпосылки для организации посреднического бизнеса по реэкспорту. В области есть опыт и наработанные контакты в сотрудничестве как с любой из европейских стран, так и со странами Азии. Реэкспорт пока составляет примерно 10–14% от стоимости экспорта области, а с учетом ее географического расположения может возрасти в 5–6 раз.

3. Восстановление торговли со странами Ближнего Востока и Северной Африки

Восстановление торговых связей с контрагентами в странах Ближнего Востока и Африки предприятиями области, имевшими крупные поставки в эти страны в рамках безвозмездной помощи СССР, подтверждается необходимостью замены там отслужившего свой срок оборудования. Сегодня требуются специальные меры поддержки для расширения позиций новосибирских экспортеров на рынках этих стран.

Страны Ближнего Востока и Северной Африки в пределах 20-летнего прогнозируемого интервала следует рассматривать как перспективный регион для развития внешних связей области.

Территориальная стратегия экспорта

Качественные стратегические инновации экспортной деятельности связаны с включением в нее участников ВЭД, действующих в районных центрах области. Их экспорт пока остается небольшим, но для всех районных городов характерен высокий годовой темп роста. Активизировались города Бердск, Краснообск, Кольцово, имеющие высокий инновационный потенциал.

В Советском районе Новосибирска благодаря росту телекоммуникационных услуг и удобному расположению появляются новые возможности для создания на его территории крупных посреднических компаний. Кадровые преимущества и значительные площади незаполненных помещений обеспечивают ему условия для размещения офисных центров, что важно при реализации посреднической роли Новосибирска в СФО.

Второй центр посредничества следует развивать в г. Бердске, где уже располагаются офисы компаний, ведется интенсивное жилищное строительство, а удачное месторасположение благоприятствуют развитию этого процесса.

Можно обсуждать вопрос о создании в перспективе в юго-восточной части области (Маслянинский район), где уже в оборот вовлекаются рекреационные ресурсы, а природа не уступает по красоте Горной Шории, туристический и, возможно, инновационный центр, например, по разработке компьютерных технологий.

По экспорту наукоемких услуг и технологий область уже занимает в СФО первое место с большим отрывом, растет экспорт услуг в строительстве, туризме, гостиничном бизнесе и общественном питании. Требуется поддержать эти направления и обеспечить организационную поддержку экспорту услуг в области образования, здравоохранения, организации культурных и спортивных мероприятий.

Конъюнктурные приоритеты среднесрочной перспективы экспорта

Магистральное стратегическое направление развития внешней торговли области предполагает прорывной рост экспорта наукоемкой продукции, технологий и услуг технического и научного характера на основе как экстенсивного, так и интенсивного развития инновационных производств конкурентоспособных товаров и организации новых видов услуг на базе развития эко-

номики знаний. В Стратегии это направление обусловлено организацией кластеров силовой электроники, биотехнологий, приборостроения, технологических установок и новых материалов, IT-кластера.

Необходимы конструктивные новаторские управленческие решения по обеспечению условий для прорывного роста коммерциализации инновационных научных проектов и международного сотрудничества 68 институтами и КБ, представляющими три российских академии, 85 отраслевыми НИИ и проектно-изыскательскими институтами, проектно-конструкторскими и пр. организациями отраслевой науки Новосибирской области. Важно развитие собственной базы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и привлечение бизнеса к процессу внедрения разработок институтов СО РАН. Экспорт наукоемкой продукции, знаний, высоких технологий возможен только при соблюдении национальных интересов и решении вопросов интеллектуальной безопасности.

Инновационное совершенствование экспортной номенклатуры и повышения эффективности операций вытекает из реального состояния научных достижений и наукоемкого производства.

Перспективы роста экспорта связаны с работой лазерного центра по созданию лазерных технологий и техники нового поколения (ООО НТП «Лазерные технологии», Межотраслевая научно-техническая ассоциация «Сибирский лазерный центр»), с развитием «Образовательного центра Новософт», ООО «Новософт», разработкой и изготовлением технологического модуля плазменной утилизации токсичных отходов, организацией ООО «Научный Центр «Эпитаксия», производством искусственных кристаллов для ювелирной промышленности и других промышленных целей (ООО «Кристаллы Сибири»), реализацией программы по изготовлению технической керамики на заводе «НЭВЗ» и др.

Приоритетным направлением развития являются новые медицинские препараты и инновационные технологии геннодиагностики и иммунокоррекции и их экспорт не только на рынки стран СНГ, но и дальнего зарубежья. В основе роста экспорта и реэкспорта препаратов и оборудования медицинской промышленности находится успешная экспортная деятельность предприятий ОАО «Новосибирскхимфарм», ДГУ «Вектор-Фарм», ЗАО «Вектор-Бест», ООО «АБОЛмед», ГНЦ ВБ «Вектор» пос. Кольцово, ЗАО «Био-Веста», «Био-Веста-М», восстановление внешней торговли

предприятиями микробиологической промышленности, крупнейшее из которых ОАО «Бердский завод биопрепаратов».

Здесь же относится будущий экспорт продукции новых производств, в частности оптико-волоконного кабеля, катализаторов широкой номенклатуры, изготовленных на основе керамических и углеродных носителей; электротехнической продукции (термоэлектрических материалов, модулей нового поколения, кремниевых микроканальных пластин для электронно-оптических преобразователей, устройств автомобильной силовой электроники, внедряемой в рамках областной программы «Силовая электроника Сибири», которая реализуется на базе ряда предприятий ОПК и при участии Института физики полупроводников СО РАН.

Стратегические приоритеты включают также следующие позиции:

1. Рост экспорта угля (Горловский бассейн) и продукции его переработки, нефти (Верх-Тарское, Малоичское и другие месторождения) и нефтепереработки, торфа и его производных. В среднесрочной перспективе ожидается значительный рост спроса на продукцию «Новосибирского электродного завода».

2. Дальнейшее расширение номенклатуры экспорта за счет выпуска наукоемких экспортно-ориентированных товаров и роста внешних продаж продукции машиностроения действующими предприятиями отрасли (ОАО «НАПО им. В.П. Чкалова», ОАО НЗХК, ОАО «Новосибирский металлургический завод им. Кузмина», ФГУП «Новосибирский механический завод «Искра», ОАО «Новосибирский инструментальный завод», группа заводов «Сибсельмаш», ФГУП «Производственное объединение «Север», ОАО «Новосибирский завод «Экран», ОАО «Элсиб», ЗАО Завод «АлСиб», серия опытных заводов и др.).

3. Выпуск новых видов наукоемких товаров, адаптированных к современным требованиям, и услуг для горнодобывающих отраслей. На внешнем рынке находят широкий спрос взрывчатые вещества для горных работ, механизированные крепи, буровые установки, загрузочные устройства, скребковые конвейеры, насосы, шахтные электродвигатели, вентиляторы, обогатительное оборудование, системы автоматики и прочее горно-шахтное оборудование.

4. Расширение экспорта продукции пищевой отрасли (с учетом географических приоритетов) на основе действующих предприятий ООО «Сибирское молоко», ОАО «Новосибирский мяско-

консервный комбинат», ОАО «Альбумин», ООО «ВИТТА», ОАО «Новосибирский жировой комбинат», ОАО «Новосибирский мелькомбинат № 1» и др.

5. Развитие экспорта зерновых, поставок племенных животных и элитных семян на базе улучшения генофонда, созданных новых пород крупного рогатого скота сибирской селекции, и достижений элитного семеноводства. Организация производства и экспорта иммуностимулирующих и ускоряющих рост животных кормовых добавок; продукции рыбоводства (заводы по разведению ценных пород рыб).

6. Расширение экспорта продукции швейной промышленности, в том числе изделий, выполненных на основе льна (ЗАО «Новосибирская хлопко-льняная компания»), на рынках стран СНГ и дальнего зарубежья.

7. Масштабное развитие экспорта услуг – туристических, медицинских, образовательных (подготовка и переподготовка специалистов из других стран).

8. Расширение экспорта услуг в области культуры, спорта, банковской сфере (в Новосибирской области работает свыше 50 банков, филиалов и представительств), транспортных услуг, услуг по ремонту оборудования и транспортных средств.

9. В ближайшей перспективе следует ожидать расширения позиций предприятий стройиндустрии (крупнейшего из них – Искитимского цементного завода) и роста услуг транспортной отрасли (в первую очередь – Авиакомпании «Сибирь»).

4.3. Стратегия импорта

В экономике области импорт играет все более значимую роль, рост импорта опережает рост экспорта, акцент переносится на рынки стран дальнего зарубежья, на долю которых уже приходится свыше 80% прямых импортных поставок в область. Импортозависимость области возрастает, и по некоторым товарным позициям достигает 100%.

Стратегия в отношении импорта требует скорректированного подхода к каждой товарной группе в зависимости от ее предназначения.

1. Импорт не производимого в стране оборудования по более либеральному таможенному режиму для технического перевооружения предприятий, в первую очередь машиностроительных,

будет нарастать и, вероятнее всего, будет переориентирован на качественный и более дешевый китайский рынок. Китай уже располагает широким спектром высокотехнологичного оборудования и качественной техники, успешно конкурирующей с европейскими аналогами и представляющей интерес для предприятий области.

2. Дальнейший рост закупок товаров в странах дальнего зарубежья обусловлен не только внутренними потребностями самой области, но и тем фактом, что она в значительной степени формирует потоки товаров в Сибири.

При создании условий для роста поступления потребительского импорта в торговую сеть и его перераспределения по другим регионам Сибири, Новосибирская область может перевести на себя часть импортных закупок по низким ценам за счет больших объемов партий, которые сейчас осуществляются московскими компаниями и проходят через Москву. Это позволит сократить число посредников, эффект от закупок крупных партий получать новосибирским компаниям, понизить цены на потребительском рынке, увеличить налогооблагаемую базу.

3. Высокая степень зависимости рынка области от поставок овощей и фруктов южными соседями будет всегда, но необходимо создание условий, разрушающих монопольное присутствие ограниченного контингента продавцов на рынках города. Организация прямого транспортного коридора в Западный Китай обеспечит альтернативный ввоз фруктов и овощей по более низким ценам.

4. По остальным товарным позициям на продуктовых рынках должна быть реализована политика импортозамещения. С торговых площадок области нижнего и среднего ценовых сегментов уже практически вытеснены импортные колбасы, мясные изделия, сыры, кондитерские изделия, безалкогольные напитки. Но импорт пока прочно занимает позиции по консервированным овощам, грибам, компотам, в том числе ягодным, винам, по отдельным видам замороженных овощей. Необходимо стимулировать собственное конкурентное производство этих продуктов и также успешно заместить их импорт. Северный и Кыштовский районы области обладают крупными ресурсами дикоросов (клюквы, брусники, грибов, лекарственных трав). Организация заготовки и переработки этих ресурсов может стать второй точкой их роста (помимо добычи нефти в Северном районе).

Перспективы импортозамещения на продовольственном рынке вполне реальны, население области предпочитает отечествен-

ное продовольствие. Только в городе Новосибирске уже действует свыше 60 перерабатывающих предприятий пищевой отрасли.

Частично вытеснение импорта и ввезенных из соседних регионов ранних овощей связано также с восстановлением парникового пояса вокруг Новосибирска и крупных районных центров области. На базе Ботанического сада и цветоческих хозяйств возможно расширение цветоводства и снижение объемов импорта цветов и цен на цветочном рынке.

5. Непродовольственный импорт потребительских товаров будет расти до тех пор, пока отечественная промышленность не начнет предлагать качественные товары в достаточном объеме, и при этом средние доходы населения будут достаточны для предъявления платежеспособного спроса. Пока население покупает дешевые импортные товары низкого качества, их будут завозить. Импортозамещение продукции швейной промышленности уже началось. В г. Новосибирске создано и работает свыше 40 швейных предприятий. Среди них – ОАО "Синар", ЗАО "Хлопко-Льняная компания", ЗАО "Корс", и др.

6. По мере становления обрабатывающих производств на базе высоких технологий будет расширяться импортозамещение машиностроительной отрасли. Так, областные предприятия ВПК в рамках федеральной программы «СибВПКнефтегазТЭК» уже приступили к созданию и производству конкурентоспособного технологического оборудования, приборов контроля и управления для нефтегазодобывающих производств, что позволяет уже решать проблему импортозамещения в этой отрасли.

7. Внешнеэкономическая деятельность сельхозпроизводителей в районах области в основном сводится к техническому импорту, что обуславливает задачу повышения эффективности импортных операций для сельхозпроизводителей и обеспечения условий доступности импорта необходимой техники и оборудования.

В этой связи следует рассмотреть возможность организации импортной инвестиционной компании, приоритетным направлением деятельности которой должна быть принята модернизация растениеводческого и животноводческого комплексов, создание прочной кормовой базы и организация эффективной системы сбыта продукции. Компания должна установить тесные и долговременные связи с сельскохозяйственными машиностроительными предприятиями как в России, так и за рубежом, владеть конъюнктурой внутреннего рынка сельскохозяйственного машино-

строения, изучить зарубежные рынки и ценовые тенденции, знать и реализовывать наиболее оптимальные схемы привлечения кредитных средств в различных формах. Финансирование покупки сельскохозяйственной техники предполагается за счет собственных средств компании и кредитов и, уже исходя из конкретных условий, вырабатывается схема расчета сельхозпроизводителя за предоставленную ему технику. В рамках такой компании оправдана реализация лизинговой схемы¹. По представленным документам Администрация возмещает сельхозпроизводителю в лице компании часть его затрат в рамках поддержки и развития аграрного комплекса, что позволяет ему рассчитывать с компанией, напрямую оплачивая услуги, в том числе и лизинговые. Такой механизм решает проблему доступности и возвращения кредитов, целевого использования средств, соблюдения сроков сделок, так как компания глубоко заинтересована в возврате средств.

8. Рост импорта возможен также в связи с тем, что в области получит дальнейшее развитие отверточная сборка (уже развита сборка компьютеров). Глобализационные процессы позволяют создавать производство на основе импорта необходимых комплектующих при том, что таможенные пошлины на них ниже, чем на готовый продукт. Сегодня на рынок области входят европейские ТНК с отверточной технологией, но очевидно, что уже в среднесрочной перспективе им придется столкнуться с серьезной конкуренцией со стороны стран АТР. При размещении таких предприятий следует

¹ При лизинговой наценке в 4% лизинг стал выгоден. В последнее время технику с брендом западных производителей выгодно завозить из Китая. В Китае работает 20 филиалов американской фирмы «Вэйфан» по производству 200 тыс. тракторов в год и других видов с/х техники. Недалеко от г. Харбина предприятия со 100% американским капиталом производят 5 тысяч комбайнов в год. Модельный ряд таких комбайнов очень широкий, и их цена в 3 раза ниже цены аналогов, произведенных в Европе или США этой же фирмой.

При таком механизме крупные сельскохозяйственные предприятия области получают возможность закупить современный посевной комплекс стоимостью до 10 млн руб., например, сеялку фирмы «Конкор» или трактор на 450 лошадиных сил фирмы «Джандир» на условиях: 25% платит предприятие, остальное финансирует компания. На следующем этапе по факту покупки техники из бюджета области этому предприятию выделяются средства, и оно начинает рассчитывать с компанией, которая контролирует целевое использование кредита и его возврат. Как экспортер компания может поставлять продукцию сельхозпроизводителей в страны СНГ и АТР, заниматься заготовкой и сбытом сельскохозяйственного сырья. (в области уже работает 14 лизинговых компаний).

иметь ввиду, что сборочная технология становится действительно выгодной, когда она замыкает технологическую цепочку и на территории производится готовый товар, с последующей организацией полного цикла производства на месте. При этом организация новых производств не должна преследовать вытеснение национальных производств, выпускающих качественную продукцию.

Таким образом, стратегия импорта включает:

- в среднесрочной перспективе – интенсификацию ввоза оборудования; смещение рынка из Европы в страны Азии, прежде всего, Китай, Республику Корея;
- сокращение импорта товаров народного потребления для средних слоев населения за счет роста собственного производства высококачественных товаров на фоне роста покупательной способности и требований к качеству населения области;
- в долгосрочной перспективе – сокращение импорта оборудования и его замещение собственным производством по многим позициям (это уже наблюдается в производстве техники и оборудования для добывающих отраслей);
- расширение ввоза сельскохозяйственного сырья и продукции растениеводства для потребления и переработки; создание конкурентной среды на рынке овощей и фруктов за счет расширения географии поставок из стран Средней Азии и Западного Китая.
- укрупнение товарных потоков, развитие оптовых закупок и продаж, развитие реэкспорта ввезенных товаров.

4.4. Малый и средний бизнес

Стратегия малого предпринимательства в области ВЭД включает расширение участия средних и малых предприятий в экспортно-импортной деятельности, ярмарочной–выставочной, экспорте и импорте туристических, образовательных, медицинских, транспортных, логистических услуг, освоении рекреационных ресурсов.

Для среднего и малого инновационного бизнеса наиболее трудно решаемые проблемы связаны с недоступностью кредитов, дорогостоящими и трудновыполнимыми для регионального бизнеса сертификацией, рекламой и маркетингом, международным патентованием.

Таким образом, констатируя немалые положительные сдвиги в развитии малого предпринимательства в целом, следует отме-

тить, что в части производства и реализации новых видов готовой продукции оно требует дальнейшего усиленного внимания со стороны всех структур.

Для развития внешней торговли важно совершенствовать условия для более широкого выхода мелких и средних фирм на рынок ЦА, обеспечение им поддержки в решении проблем контроля, обслуживания, расчета, кредитования.

4.5. Инвестиции

Ключевым фактором привлечения иностранных инвесторов остается благоприятный инвестиционный климат, в том числе такая его компонента, как умеренный инвестиционный риск. Снижение инвестиционного риска должно стать результатом выполнения комплекса мероприятий в законодательной и административной сферах, создающих прочные правовые гарантии деятельности иностранных инвесторов в области.

На первом месте из всех многочисленных факторов, определяющих инвестиционную привлекательность, стоит завоевание доверия иностранного инвестора и обеспечение реальных гарантий, организация действенной административной поддержки и соблюдение принципа взаимной выгоды.

Для наиболее привлекательных инвестиционных проектов со стороны областного бюджета предусмотрено субсидирование части процентной ставки по кредитам, предоставление хозяйствующим субъектам гарантий, налоговых льгот, налоговых кредитов, но, как показывает практика, механизм работает не эффективно, и инвесторы не проявляют активность в ответ на провозглашенные льготы. Создание благоприятной обстановки не только не исключает, но и требует контроля, включая периодический аудит деятельности иностранной компании на территории с определенной частотой и в разумных пределах.

Необходимо активизировать привлечение прямых инвестиций в организацию перерабатывающих производств и сооружение объектов инфраструктуры, особенно дорог в свете новых интеграционных этапов со странами АТР, в частности Китая.

В области науки и инноваций остается открытым вопрос о законодательстве об интеллектуальной собственности, разграничении прав на интеллектуальную собственность, четкого регулирования на федеральном уровне экспорта и импорта интеллекту-

альной собственности. В области образования не решен вопрос о полномочиях расширения и коммерциализации результатов научных исследований вузов.

4.6. Инфраструктура

Современная инфраструктура ВЭД предполагает логистические терминалы класса А, В, развитую сеть современных торговых предприятий, на мировом уровне услуги железнодорожного, авиационного и водного транспорта, включая контейнерные терминалы, систему современных дорог, гостиниц, выставочных комплексов, высокие технологии таможенного и пограничного обслуживания, мировой уровень связи и банковских услуг.

Инфраструктурные объекты – это долгосрочные вложения, и концептуальной основой развития инфраструктуры могут стать те или иные формы партнерства государства и частного сектора. Быстрое привлечение инвестиций могут обеспечить концессии и, наряду с другими формами и способами привлечения капитала, стать одним из самых перспективных направлений развития инфраструктуры ВЭД, в первую очередь транспортной и складской. Внешняя торговля на основе IT-технологий потребуют решения новых задач и в организации инфраструктуры.

Стратегические направления развития инфраструктуры:

- строительство в направлении восток-запад и север-юг скоростных автомобильных трасс, отвечающих современным требованиям, – 4 дорожных полотна с разделительной полосой, оборудованных развязками, мостами, кемпингами, постами, кафе, заправками и т.д.;
- развитие Толмачевского аэропорта – расширение прямых регулярных рейсов ведущих компаний с акцентом в страны АТР, Индию, Вьетнам, Таиланд и др.;
- развитие ярмарочного комплекса (за Уралом нет ни одного, отвечающего масштабам и требованиям современного бизнеса);
- опережающее развитие гостиничного комплекса;
- совершенствование инфраструктуры ЗСЖД;
- развитие складского хозяйства;
- за контейнерными перевозками – будущее экспорта транспортных услуг. Необходимо развитие автомобильных грузоперевозок. Область отстает по оказанию автомобильных услуг от всех регионов, перевозчики работают в основном внешние, слабо раз-

вито и не поддерживается создание рынка автомобильных перевозчиков с правом МДП.

Исследования подтверждают, что в странах, где администрация области принимает активную позицию по вхождению на рынок предприятий, виден значительный рост торговли области.

4.7. Прогноз развития внешнеэкономической деятельности Новосибирской области до 2025 г.

Расчеты по обоснованию объемов экспорта, импорта и внешнеторгового оборота Новосибирской области проводились в двух вариантах: без учета экспорта товаров и услуг технопарка «Академгородок» и с учетом интенсивного вхождения технопарка в систему внешнеэкономических связей региона. В расчетах были использованы прогнозируемые темпы роста отраслей, отраслевая структура внешней торговли и оценка динамики экспорта по крупным товарам (рис. 9).



Рис. 9. Схема расчета прогноза внешней торговли до 2025 г.

По прогнозу, экспорт товаров и услуг Новосибирской областью в 2025 г. без учета эффекта, получаемого от технопарка, достигнет 4,3 млрд долл. США. Рост экспорта составит 4 раза по сравнению с уровнем 2005 г., что ниже предполагаемого общего роста производства по мобилизационному сценарию. В отраслевой структуре экспорта в варианте без технопарка доля традиционного машиностроения составит 68,4%, т.е. возрастет на 6,6 п.п. относительно уровня 2005 г.

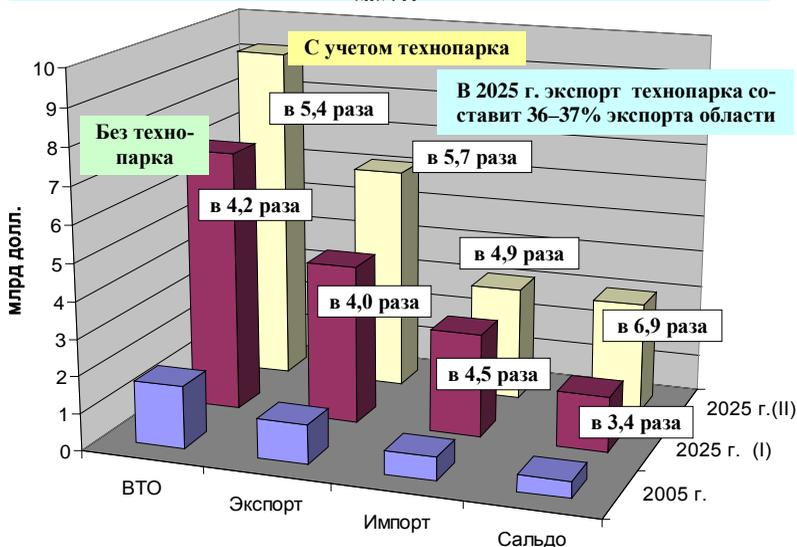
Реализация проекта «Технопарк «Академгородок»» увеличивает объем экспорта товаров и услуг до 6,1 млрд долл. (рост в 5,7 раза). Импорт товаров и услуг к 2025 г. возрастет в 4,5–5 раз и достигнет 2,8–3,1 млрд долл. Внешнеторговый оборот в первом случае ожидается равным 7,1 млрд долл., во втором – свыше 9,2 млрд долл.. Положительное сальдо внешнеторговых операций возрастет по вариантам в 3,5–7 раз.

Приведенные данные показывают, насколько создание новой инфраструктуры в Новосибирской области (сеть, состоящая из свободной экономической зоны технико-внедренческого типа, технопарков, инновационных центров, промышленных парков, инкубаторов, центра трансфера технологий и др.) повлияет на внешнюю торговлю региона. Включение в систему расчетов одного только технопарка «Академгородок» дает существенный рост экспорта товаров и услуг. Доля технопарка «Академгородок» к 2025 г. может достигать в экспорте области 36–37%. Интенсивное развитие других компонентов инновационной инфраструктуры Новосибирской области обеспечит более значимые объемы внешнеторгового оборота региона¹. (рис. 10).

Внешнеэкономическая деятельность области находится под воздействием новых отношений со странами СНГ. Эти факторы, а также давление мощной китайской экономики предопределяет усиление административного участия, направленного на обеспечение конкурентных преимуществ предприятиям перерабатывающих отраслей и совершенствование контроля, финансовой поддержки и обслуживания ВЭД. Практически с нуля потребуются формирование института ВЭД в рамках реализации инновационной экономики и развития экономики знаний.

¹ Покупка крупных предприятий российскими корпорациями приводит к статистической регистрации экспорта и прибыли предприятия по юридическому адресу корпорации.

Внешняя торговля товарами и услугами Новосибирской области в 2005 и 2025 гг.



ВТО – внешнеторговый оборот
 (I) – без учета технопарка
 (II) – с учетом технопарка

Рис. 10. Варианты прогноза внешней торговли области с учетом инновационного развития

5. Программные мероприятия

Для обеспечения эффективности и актуализации стратегии предполагается адаптационная трансформация во времени задач, мер и механизмов по мере изменений реальности. Комплекс мер по реализации стратегии включает следующие крупные блоки.

5.1. В области нетарифного регулирования необходимо:

- Проработать и согласовать вопрос о реализации отдельных федеральных полномочий непосредственно в Новосибирске. избыточное сосредоточение функции государственного регулирования и контроля в Москве с учетом отдаленности регионов СФО и специфичности их проблем влечет значительные финансовые, временные и моральные потери для региональных экспортеров и импортеров, дестабилизирует ВЭД. Принципиально важно обес-

печить многие функции в Новосибирской области для обслуживания участников ВЭД СФО.

- Преодолеть несогласованность действий федеральных служб и нестыковку их решений и постановлений, которые регулируют ВЭД. Предприятия несут большие финансовые потери от неотлаженности технологий экспортно-импортных процедур. Срок поступления валюты часто не соответствует производственным циклам с продолжительностью более полугода.

- В целях совершенствования и повышения эффективности регионального экспорта следует наделить таможи Сибирского таможенного управления преференциями, которые предоставляются центральным таможням по ряду разрешительных и контролирующих функций.

- Стимулировать развитие конкурентной среды в финансовой сфере с целью снижения процента по кредитам экспортно-импортных сделок до 7–8%, (что соответствует практике иностранных банков: 5–6%: плюс страхование – 2%).

- Продолжить согласование режима работы ЗСЖД, СТУ, пограничных служб.

5.2. В области тарифного регулирования подготовить обоснованные предложения в Правительство РФ:

- по дальнейшей либерализации ввоза оборудования, запчастей и материалов, не производимых в стране;

- по оптимизации железнодорожных (ЗСЖД) и водных тарифов;

- по оптимизации стоимости таможенного обслуживания, сертификации и санитарного контроля т. д.;

- провести экономическое обоснование и внедрение оптимальных расценок на услуги государственных складов временного хранения и тарифов на создание СВХ участниками ВЭД;

- по обеспечению регулярного участия региона в согласовании транспортных транзитных тарифов, действующих на территории стран Средней Азии, Казахстана и Монголии;

- по ускорению подписания 3-стороннего межправительственного соглашения в части развития автомобильных перевозок грузов между Россией, Казахстаном и Китаем.

5.3. В области бюджетного регулирования:

- предусматривать средства в бюджете области для гарантий экспортно-импортных кредитов и льгот по процентной кредитной

ставке на разумные сроки в рамках 3-летнего бюджета для внешнеторговых операций, имеющих высокую экономическую и общественную эффективность;

- рассмотреть возможность компенсировать из областного бюджета от 50 до 100% расходов на патентование и выставочную деятельность малого бизнеса в области высоких технологий и наукоемкого производства.

5.4. В области законодательства:

- совершенствовать законодательное обеспечение правовых гарантий инвесторам, в том числе иностранным;

- совершенствовать законодательство по приему иностранной рабочей силы;

- разработать и обеспечить законодательную базу по коммерциализации инноваций и научных достижений высших учебных заведений и исследовательских институтов;

- разработать и внедрить законодательную базу по обеспечению достойной оплаты труда разработчиков и менеджеров по внедрению авторских инновационных разработок.

5.5. В области инноваций:

- обеспечить оперативное взаимодействие с российскими и зарубежными центрами сертификации для соблюдения стандартов качества, экологических требований, требований безопасности для потребителя, начиная со стадии внедрения новой экспортной продукции;

- обеспечить государственную поддержку машиностроительным предприятиям в экспорте продукции с длительным производственным циклом и предприятиям, начинающим инновационное производство экспортной продукции;

- осуществлять постоянный мониторинг системы контроля, учета и регулирования экспорта и импорта товаров и услуг с целью разработки текущих предложений по оптимизации регионального эффекта от внешнеэкономической деятельности.

5.6. В области образования:

- организация на основе Интернет-связи постоянно действующего мониторинга спроса со стороны иностранных студентов на получение образования в Новосибирских вузах;

- организация регулярного обмена профессорско-преподавательским составом с ведущими образовательными центрами за рубежом;
- организация в соседних странах филиалов новосибирских учебных заведений;
- обеспечение современной материальной базы образовательных учреждений, развитие учебного и научно-исследовательского процессов; обеспечение комфортных условий проживания иностранных студентов;
- содействие развитию и совершенствованию системы подготовки кадров и повышения квалификации специалистов различных форм внешнеэкономической деятельности с привлечением опытных российских и зарубежных консультантов;
- подготовка специалистов по торговле и международному праву в условиях членства в ВТО.

5.7. В области здравоохранения:

- формировать имидж новосибирской медицинской науки и практики на внешнем рынке на базе новых информационных технологий;
- создать холдинг по предоставлению медицинских услуг иностранным гражданам;
- обеспечить сервис иногородним и иностранным гражданам при потреблении услуг;
- обеспечить подготовку специалистов по медицинскому менеджменту.

5.8. В области инвестиционной политики:

- разработать комплекс мероприятий в законодательной и административной сферах, обеспечивающий прочные правовые гарантии инвесторам;
- создать условия для цивилизованного приема, устройства и контроля иностранной рабочей силы;
- разработать административную поддержку совместным и чисто российским предприятиям на территории стран-контрагентов, закреплению и расширению их позиций на конкретных товарных рынках, установлению контактов с потенциальными иностранными стратегическими инвесторами, заключению соответствующих инвестиционных соглашений;

• в целях взаимовыгодного сотрудничества с каждой страной Центральной Азии проработать двусторонние программы, заключить соглашения и закрепить сотрудничество в совокупности в рамках ШОС. Оно включает:

1) кооперационные связи с хлопководческими странами Средней Азии по переработке сырья, организации постоянных поставок продукции машиностроения по широкой товарной номенклатуре;

2) организацию сети магазинов на территории соседних стран СНГ, сопровождения техники и развитие посредничества на их территории;

3) обеспечение взаимных преференций для привлечения капитала в строительство объектов инфраструктуры, деревоперерабатывающих предприятий, гостиничных комплексов, рекреационных объектов, сборочных производств и др.;

4) развитие новых форм взаимодействия в торговле и инвестировании;

5) расширение взаимодействия в здравоохранении, образовании, в области культуры, спорта, туризма, транспорта, финансов;

6) участие в создании совместных информационных сетей Центральной Азии и внедрении новых технологий торгов, расчетов, информационного обмена;

7) создание в странах Центральной Азии представительств Комитета внешнеэкономического сотрудничества и туризма Администрации области по организации контактов во всех сферах: экономике, науке, образовании, медицине, культуре, туризму и спорту (желательно в рамках межрегиональной интеграции в тех направлениях, где это эффективно).

5.9. В области международной деятельности:

• совершенствовать взаимодействие с международными организациями;

• активизировать международные контакты на уровне органов государственной власти субъектов иностранных федеративных государств и административно-территориальных образований иностранных государств;

• использовать административный ресурс в целях содействия реализации отдельных приоритетных международных проектов;

• активизировать презентации за рубежом; совершенствовать работу по формированию благоприятного имиджа области на

международном уровне; активно содействовать проведению на территории области международных выставок, ярмарок, симпозиумов и конференций;

- создать рабочую группу по организации сотрудничества со странами Ближнего Востока и Африки.

5.10. В области выставочной деятельности:

- совершенствовать межрегиональную интеграцию в развитии выставочно-ярмарочной деятельности;
- либерализовать режим ввоза и вывоза выставочных экспонатов.

5.11. В области информационного обеспечения:

Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности является необходимым элементом административного регулирования и согласования деятельности всех субъектов ВЭД. Структурными подразделениями администрации, а также общественными объединениями деловых кругов области требуется:

- организовать обеспечение участников ВЭД и потенциальных иностранных партнеров достоверной и оперативной информацией;

- подключить к доступной части информационных ресурсов территориальных федеральных органов, таких, как таможня, областной комитет государственной статистики, областная миграционная служба;

- подключить на договорных условиях к базам данных других структурных подразделений администрации по мере надобности;

- регулярно готовить и публиковать аналитические материалы специалистов по внешней торговле и инвестициям в СФО и Новосибирской области.

Необходимо обеспечить создание и поддержку баз данных по следующим темам:

- действующим в области предприятиям с иностранными инвестициями;

- международным связям области; представительствам за рубежом и в области;

- актуализированным данным о предприятиях области (адреса, в том числе электронные, телефоны, факсы, руководство);

- некоммерческим организациям, отраслевым союзам, специализированным внешнеторговым компаниям, банкам; коммерческим предприятиям, предоставляющим услуги в области ВЭД;

- продукции предприятий области;
- инвестиционным предложениям, поступающим в область;
- предложениям предприятий области по сотрудничеству с инофирмами;
- коммерческим предложениям по экспорту / импорту;
- заключенным администрацией и органами местного самоуправления области соглашениям о торгово-экономическом сотрудничестве и партнерстве с административно-территориальными образованиями иностранных государств;
- объектам незавершенного строительства, свободным производственным и складским помещениям;
- квалифицированным специалистам в сфере ВЭД и зарубежных инвестиций (таможенным брокерам, международным перевозчикам, переводчикам и др);
- зарубежным партнерам, обращающимся с коммерческими и финансовыми предложениями.

Механизмы по реализации мер помимо традиционных инструментов (закон, подзаконные акты, постановления, соглашения, договора, конференции и семинары, рабочие группы, советы, и т.д.) должны быть подкреплены обеспечением интерактивного взаимодействия Администрации с участниками ВЭД и инвесторами в режиме реального времени. Это позволит решить давно назревшую задачу интеграции проблем и предложений в одном месте для включения нужного блока в системе механизмов по реализации Стратегии и привлечения субъектов администрирования, контроля и регулирования в том составе, который отвечает потребности. Комитету потребуются обеспечить обработку запросов и реагирование на эти предложения.

Такой подход по консолидации всей системы мониторинга и администрирования ВЭД в едином месте противоречит сложившейся сейчас в области практике дезинтеграции и дробления функций ВЭД по разным Комитетам и общественным организациям, что ведет к бессистемности процессов управления, снижению эффективности, дезинформации. Выстраивание отношений с любой страной требует полного знания проблематики по всем отраслям, оперативного маркетинга спроса и предложения с той и другой стороны, готовности субъектов к взаимодействию.

С точки зрения решения стратегических задач на данном этапе необходимо расширить функции Комитета, добавив ему пол-

номочия работы с участниками ВЭД, областными, межрегиональными и федеральными структурами и формирования механизмов для реализации стратегических мер.

Для соблюдения принципа актуальности и повышения экономической и социальной эффективности ВЭД необходимо на 5-летний период разрабатывать программу ВЭД.

Выводы

Опережающий рост внешней торговли области – необходимое условие реализации инновационной экономики. Ускоренное развитие внешней торговли области наблюдается с 2000 года. К 2025 году по прогнозу экспорт возрастет в 5–6 раз, импорт в 5 раз.

Стратегия предполагает значительные изменения в географии внешнеторговых отношений области с переносом их акцента в Среднюю и Ближнюю Азию, страны АТР с одновременным ростом экспортных позиций в европейских странах. Предусмотрено становление новых экономических отношений со странами СНГ, создание цивилизованных условий приема иностранной рабочей силы.

Помимо влияния традиционных экономических, научно-технических и географических факторов внешнеэкономическая деятельность формируется под воздействием новейших тенденций – политики инновационного развития, внедрения высоких технологий в обрабатывающих отраслях, пространственной диверсификации на базе природных ресурсов, развития институциональной основы в Новосибирской области как деловом центре Западной Сибири.

Стратегия предусматривает вовлечение высшего и средне-специального образовательного комплекса в создание и коммерциализацию инновационных разработок; развитие международных связей в области образования, здравоохранения, охраны окружающей среды, туризма, спорта; расширение научного, торгового, культурного взаимодействия.

Расширение выпуска конкурентоспособной на мировом рынке продукции, проникновение в новые сегменты товарных рынков предполагается на фоне роста экспорта новых инновационных услуг.

В области управления предполагается совершенствование системы координации ВЭД, формирование имиджа области, со-

здание брендов, их защита и распространение на фоне укрепления межрегиональной интеграции в решении внутренних проблем, а также проведения эффективной политики на внешних рынках в целях максимизации прибыли.

Литература

1. **Стратегическое** планирование: регион, город, предприятие / Под ред. Д.С. Львова, А.Г. Гранберга, А.П. Егоршина; ООН РАН, НИМБ. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 605 с.

2. **Добрецов Н.Л., Конторович А.Э., Коржубаев А.Г., Кулешов В.В., Селиверстов В.Е., Сулов В.И., Бандман М.К., Бажанов В.А., Блам Ю.Ш., Калугина З.И., Ковалева Г.Д., Крюков В.А., Суспицын С.А., Чурашев В.Н., Ягольницер М.А., и др.** Стратегия социально-экономического развития Сибири: научные основы и начало реализации // Стратегии макрорегионов России: Методологические подходы, приоритеты и пути реализации. – М.: Наука, 2004. – Гл. 7. – С. 479–592.

3. **Ковалева Г.Д.** Внешнеэкономическая деятельность Сибири // Сибирь на пороге нового тысячелетия – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 1999. – С. 262–280.

4. **Ковалева Г.Д.** Из проекта комплексной программы развития ВЭД Алтайского края на период 1998–2005 гг. // Проблемы и практика межрегионального сотрудничества и приграничной торговли: Тез. докл. межрегион. совещания. – Рубцовск, 1998. – С. 19–63.

5. **Ковалева Г.Д.** Информационное обслуживание ВЭД регионов. Проблемы и возможности создания // Проблемы информатизации региона: Труды межрегион. конф. – Красноярск, 1995. – С. 390.

6. **Ковалева Г.Д.** Сибирский федеральный округ и интеграция в Центральной Азии // Вестник Евразийского транспортного союза. Девятый петербургский международный экономический форум "Экономика и достойная жизнь": Круглый стол: "Транспортная стратегия и экономический рост России. Россия в становлении единой транспортной системы Евразийского континента": сб. материалов. – 2005. – Вып. № 2. – С. 288–295.

7. **Ковалева Г.Д.** Социально-экономическое положение и инфраструктура Монгун-Тайгинского кожууна Республики Тыва // Федеративные отношения и региональная социально-экономическая политика. – 2004. – № 5(65). – С. 50–55.

8. **Ковалева Г.Д.** Стратегические направления внешнеэкономической деятельности // Сибирское экономическое обозрение: Информационно-аналитический выпуск (тенденции экономического и социального развития финансового состояния, региональные рейтинги), янв.-сент. 2006. Стратегия социально-экономического развития Новосибирской области (прогнозно-аналитические материалы). – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН [и др.], 2007. – Вып. 8 (специальный). – С. 56–60.

9. **Ковалева Г.Д.** Внешняя торговля Новосибирской области // ЭКО. – 2007. – № 6. – С. 35–52.

10. **Ковалева Г.Д.** Концепция развития внешнеэкономической деятельности Сибири // Регион: экономика и социология. – 2006. – № 2. – С. 82–92.

Приложение 1

Таблица 1

Отраслевая структура импорта НСО из Китая в 2005 г.

Отрасли	Млн т	Доля, %
Сельское хозяйство	3,8	3,4
Пищевая промышленность	5,7	5,1
Строительный комплекс	0,1	0,1
Цветная металлургия	1,9	1,7
Черная металлургия	3,0	2,7
Топливо-энергетический комплекс	6,6	5,9
Химический комплекс	16,8	15,1
Легкая промышленность	27,5	24,7
Изделия из древесины	1,7	1,5
Машиностроительный комплекс	44,2	39,7
<i>Импорт из Китая всего</i>	<i>111,4</i>	<i>100,0</i>

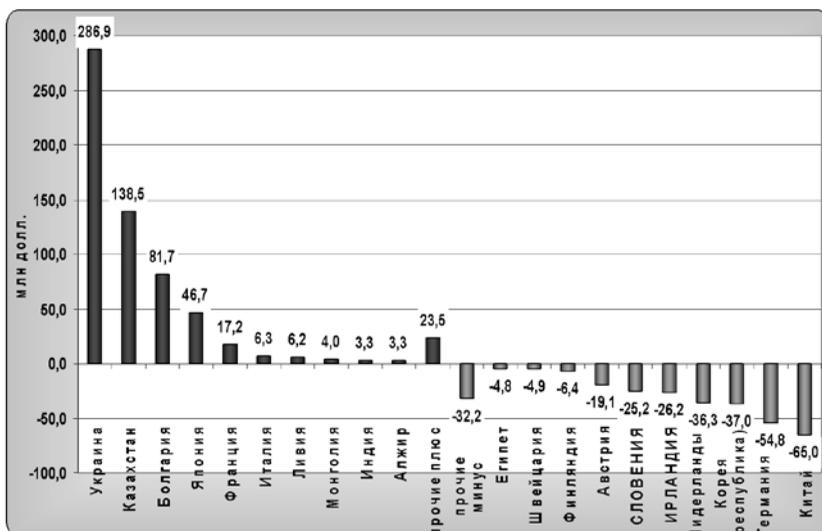


Рис. 1. Внешнеторговое сальдо Новосибирской области в 2005 г., млн долл.

Таблица 2

Отраслевая структура экспорта НСО

Отрасли	Отраслевая структура экспорта НСО				Отраслевая структура экспорта РФ ¹ , %	Доля НСО в экспорте РФ, %
	Тыс. т	%	Млн долл.	%		
Сельское хозяйство	16,8	0,9	8,0	0,9	0,9	0,40
Пищевая промышленность	28,2	1,5	37,1	4,4	0,9	2,01
Строительный комплекс	169,3	9,1	9,8	1,2	0,7	0,61
Цветная металлургия	7,2	0,4	20,1	2,4	6,2	0,15
Черная металлургия	57,7	3,1	37,5	4,4	9,1	0,19
Топливо-энергетический комплекс	789,7	42,5	36,7	4,3	65,7	0,03
Химический комплекс	43,7	2,4	65,3	7,7	5,6	0,54
Легкая промышленность	50,0	2,7	15,4	1,8	1,6	0,45
Лесопромышленный комплекс	673,3	36,3	95,2	11,2	3,7	1,19
Машиностроительный комплекс	21,0	1,1	526,2	61,8	5,5	4,41
<i>Всего</i>	<i>1856,9</i>	<i>100</i>	<i>851,3</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>0,39</i>

¹ В 2005 г. рост товарооборота РФ по таможенным данным, включая торговлю с Республикой Беларусь, достиг 339,8 млрд долл., в том числе экспорт – 241,2 и импорт 98,6 млрд долл., сальдо – 142,6 млрд долл., экспорт превысил импорт в 2,45 раза. Годовой рост ВТО РФ составил 132%, рост экспорта опережал рост импорта – 133 и 131% соответственно. Рост экспорта снизился относительно показателя 2004 г, когда он достигал 135%, рост импорта был 136%. Торговля страны все более перемещается в страны вне СНГ. Доля стран СНГ в ВТО РФ в 2005 г. составила всего 15% (51,5 млрд долл.), снизившись за год на 3 процентных пункта при абсолютном росте обоих секторов за счет разницы в темпах роста.

Таблица 3

**Экспорт Новосибирской области по товарам в 2005 г.
Фрагмент. Всего 2593 наименования**

Наименование товара	Млн долл.	Доля, %	Тыс.т	Доля, %
Тепловыделяющие элементы, необлученные	386,8	45,4	0,6	0,03
Сосна обыкновенная	43,1	5,1	428,8	23,1
Уголь каменный – антрацит	32,7	3,8	690,8	37,2
Прочие гренки и аналогичные обжаренные продукты	16,7	2,0	7,2	0,4
Прочие сварные трубы, круглого сечения	13,7	1,6	24,3	1,3
Прочие лесоматериалы..., из сосны обыкновенной,	13,2	1,5	63,4	3,4
Монокуляры, другие оптические трубы и их арматура	11,8	1,4	0,02	0,0
Предварительно собранные элементы для электрических цепей	11,6	1,4	0,2	0,01
Лесоматериалы	10,5	1,2	123,7	6,7
Прочие лекарственные средства, расфасованные в формы	8,5	1,0	4,2	0,2
Тепловыделяющие элементы прочие	8,4	1,0	0,005	0,0
Прутки прочие из железа или нелегированной стали	6,9	0,8	9,4	0,5
Прочие алюминиевые сплавы, вторичные, необработанные	6,8	0,8	3,9	0,2
Олово необработанное нелегированное	6,8	0,8	0,8	0,05
Вертолеты гражданские, имеющие массу аппарата более 2000 кг	6,3	0,7	0,04	0,00
Прочие древесные плиты	5,9	0,7	10,1	0,5
Электромагниты	5,9	0,7	0,6	0,03
Портландцемент прочий	5,6	0,7	96,7	5,2

Таблица 4

**Экспорт в 2005 г. отдельных городов и районов
Новосибирской области**

Города и районы	2005 г.					2005/ 2004, %
	Млн долл.	Доля, %	Тыс.т	Доля, %	Экспор- теры, ед.	
Г. Бердск	3,4	0,4	1,3	0,07	18	184
Г. Краснообск	4,2	0,5	8,21	0,44	13	140
Искитимский район	57,4	6,7	866,5	46,66	11	112
Г. Кольцово	1,6	0,2	0,1	0,01	4	111
НСО, прочие районы	1,8	0,2	0,7	0,04	16	72
Г. Обь	4,3	0,5			2	2597
Советский район	115,2	13,5	591,9	31,87	92	155
Г. Новосибирск без Советского района	663,3	77,9	388,2	20,91	480	104
НСО всего	851,3	100,0	1856,9	100,0	636	110



Рис. 2. Импорт Новосибирской области, упорядоченный по странам, млн долл.

Таблица 5

Экспорт Новосибирской области в 2005 г. по экспортерам. Фрагмент.

Экспортеры	Доля в стоимости, %	Тыс.т	Доля в весе, %
ОАО "НОВОСИБИРСКИЙ ЗАВОД ХИМКОНЦЕНТРАТОВ"	48,1	0,8	0,0
ЗАО "МИННЕСКО-НОВОСИБИРСК"	6,8	495,4	27,4
ЗАО "СИБИРСКИЙ АНТРАЦИТ"	3,6	614,4	34,0
ГОС. УЧ. "ИНСТИТУТ ЯДЕРНОЙ ФИЗИКИ ИМ. Г.И.БУДКЕРА "	3,3	0,9	0,1
ОАО "НОВОСИБХИМФАРМ"	2,8	7,3	0,4
ОАО "НОВОСИБ.МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД ИМ.КУЗЬМИНА"	2,0	29,6	1,6
ЗАО "НОВОСИБИРСКИЙ ЭЛЕКТРОДНЫЙ ЗАВОД"	2,0	101,4	5,6
ООО "ЗАПСИБТРАНСГРУПП"	1,8	9,3	0,5
ЗАО "ТК ЗАПСИБТРАНСБЛОК"	1,7	19,2	1,1
ЗАО "СИБЭЛКОМ-ЭКСПОРТ"	1,5	5,7	0,3
ФГУП НОВОСИБИРСКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД "ИСКРА"	1,1	1,1	0,1
ОАО "КАТОД" (12-ый экспортер)	1,0	0,0	0,0
Частные предприниматели	1,0	14,5	0,8
ОАО "ТЯЖСТАНКОГИДРОПРЕСС"	0,9	9,5	0,5
ОАО "НОВОСИБИРСКИЙ ОЛОВЯННЫЙ КОМБИНАТ"	0,9	1,1	0,1
ГУП ПО "НОВОСИБИРСКИЙ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД"	0,8	0,0	0,0
ООО "СИБИРЬТРАНС"	0,8	6,0	0,3
ОАО "ИСКИТИМЦЕМЕНТ"	0,8	120,5	6,7
ОАО "НОВОСИБИРСКИЙ ЖИРОВОЙ КОМБИНАТ"	0,7	10,1	0,6
ОАО НОВОСИБИРСКИЙ ЗАВОД "ЭКРАН"	0,6	17,5	1,0
ОАО "АВИАКОМПАНИЯ"СИБИРЬ"	0,5	0,0	0,0
ЗАО ЦЕНТР КОМПЛЕКТАЦИИ "СЭЛЛ"	0,5	0,9	0,1
ООО "ТОП-КНИГА"	0,5	0,7	0,0
ООО "ПРОМИС-Н"	0,5	38,3	2,1
ОАО "НОВОСИБИРСКОЕ АВИАЦИОННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ ИМЕНИ В.П. ЧКАЛОВА"	0,5	0,2	0,0
ООО ТРАНСПОРТНАЯ ГРУППА "ТРАНСКО"	0,5	4,6	0,3
ОАО "ЭЛСИБ"	0,5	0,2	0,0
ООО "МС ТРАНССЕРВИС"	0,4	50,2	2,8

Таблица 6

**Импорт Новосибирской области по товарам в 2005 г.
Фрагмент. Всего 2906 наименований**

Наименование товара	Доля в стоимости, %
Самолеты гражданские с количеством посадочных мест не более, чем на 200 чел.	9,6
Самолеты гражданские с количеством посадочных мест более, чем на 200 чел.	5,2
Прочие лекарственные средства	4,0
Прочие полиэфирсы, смолы	6,1
Прочие лекарственные средства, расфасованные	1,9
Кокс нефтяной кальцинированный	1,7
Кокс пековый из каменноугольной смолы или минеральных смол	1,5
Новые автомобили грузовые	1,5
Цветы	1,1
Устройства прочие для проводной связи	1,1
Прочие соединения редкоземельных металлов	1,1
Кровь животных для профилактических и др. целей	1,0
Прочие дыни свежие	1,0
Полностью обрушенный рис коротко зернистый	0,9
Материалы растительного происхождения прочие	0,8

Первые 15 позиций составляют 40% всего импорта.

Таблица 7

**Импорт Новосибирской области по импортерам в 2005г.
Фрагмент**

Наименование импортера	Доля в стоимости, %	Тыс.т	Доля в весе, %
ОАО "АВИАКОМПАНИЯ "СИБИРЬ"	15,3	0,60	0,18
ЧАСТНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ	11,4	65,14	19,13
ЗАО "ВЕКТОР-МЕДИКА"	5,5	0,40	0,12
ЗАО "НОВОСИБИРСКИЙ ЭЛЕКТРОДНЫЙ 3-Д"	3,7	46,22	13,57
ООО "НИКОМЕД СИБИРЬ"	2,9	0,31	0,09
ООО "БАРЛОУЗ ТРАКТОР СИБИРЬ"	2,8	1,48	0,43
ООО "АРАГОН"	2,5	11,95	3,51
НИУИ "МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОМОГРАФИЧЕСКИЙ ЦЕНТР"	2,4	0,03	0,01
ООО "ПРОГРАММА – ПРОДО"	2,1	39,33	11,55
ООО "АВТОЦЕНТР" ПЕКИНСКИЙ ДЖИП"	1,8	1,84	0,54
ГОС.УЧ. "ИНСТИТУТ ЯДЕРНОЙ ФИЗИКИ ИМ. Г.И.БУДКЕРА СО РАН"	1,7	0,63	0,18
ОАО "НОВОСИБИРСКИЙ 3-Д ХИМКОНЦЕНТРАТОВ"	1,5	1,11	0,33
ООО "СИМПЭКС"	1,4	4,51	1,32
ООО "ТАЛАНИ"	1,4	6,88	2,02
ФГУ "ННИИПК РОСЗДРАВА"	1,3	0,02	0,01
ЗАО "МОБИКОМ-НОВОСИБИРСК"	1,2	0,11	0,03
ООО "АБРИС"	1,1	5,85	1,72
ЗАО "СИБИРСКАЯ ИМПОРТНО-ЭКСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ"	1,1	1,92	0,56
ООО "ВНЕШНЕТОРГОВАЯ КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ"	1,1	5,38	1,58
ООО "СТС ЛОГИСТИК СИБИРЬ"	1,0	0,01	0,003
ОАО "НОВОСИБИРСКОЕ АВИАЦИОННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ ИМЕНИ В.П. ЧКАЛОВА"	1,0	0,13	0,04
ОАО "НОВОСИБИРСКИЙ ЖИРОВОЙ КОМБИНАТ"	1,0	10,23	3,00

Таблица 8.1.

**Экспорт и импорт услуг Новосибирской области в 2004–2005 гг.,
млн долл. (без учета транспортных услуг)**

Область услуг	Экспорт				Импорт			
	2004 г.	2005 г.	2005/ 2004, %	Доля в НСО, 2005 г., %	2004 г.	2005 г.	2005/ 2004, %	Доля в НСО, 2005 г., %
Всего по области	16,830	26,820	159,4	100	13,110	16,51	126,0	100,0
в том числе:								
Строительство зданий и сооружений (под ключ)		3,339	–	12,4			–	–
Гостиницы и рестораны	2,435	3,431	140,9	12,8	2,979	3,220	108,1	19,5
Бюро путешествий, туристские агенты, экскурсионные бюро	0,209	1,548	740,0	5,8	8,159	12,22	149,7	74,0
Вычислительная техника и ее обслуживание	2,666	4,155	155,9	15,5	0,084	0,062	74,6	0,4
Исследования и разработки	7,086	9,496	134,0	35,4	0,064	0,048	74,1	0,3
Образование	0,511	0,488	95,5	1,8	0,427	0,007	–	0,0
Здравоохранение и социальная область	0,000	0,061	–	0,2	0,000	–	–	–
Организация отдыха, культурных и спортивных мероприятий	0,610	0,522	85,5	1,9	0,013	0,011	–	0,1

Таблица 8.2.

Экспорт и импорт туристических услуг Новосибирской области в 2005 г.

	ЧИСЛЕННОСТЬ (человек)	СТОИМОСТЬ (тыс. долл.)
Общее количество российских граждан, выехавших за рубеж по туристическим путевкам		
ВСЕГО ПО ОБЛАСТИ	36196	17410,3
Общее количество иностранных граждан, въехавших в Россию по туристическим путевкам		
ВСЕГО ПО ОБЛАСТИ	622	111,4

Источник: Данные подготовлены территориальным органом ФСГС по Новосибирской области, 2006.

Таблица 8.3

**Экспорт и импорт транспортных услуг
Новосибирской области в 2005 г. (млн долл.)**

	Экспорт		Импорт
	Млн долл.	%	Млн долл.
Транспортные услуги	184,30	100,00	65,10
в том числе:			
Водный транспорт	0,01	0,0	
Железнодорожный транспорт	0,05	0,0	
Автомобильный транспорт	0,98	0,50	
Авиационный	183,40	99,50	65,10
в том числе:			
Германия		22,50	
Египет		19,00	
Турция		16,10	
Китай		9,70	
Болгария		5,00	

Источник: Данные подготовлены территориальным органом ФСГС по Новосибирской области, 2006.

Таблица 9

Сведения об инвестициях из-за рубежа по странам в 2005 г., тыс. долл.

		Накоплено на начало года	Поступило за отчетный период	Доля стран в поступлении инвестиций в НСО из-за рубежа, %
Инвестиции – всего		53,8	68,6	100,00
в том числе:	прямые инвестиции	28,9	4,0	
	прочие инвестиции	24,1	64,6	
в том числе:	торговые кредиты	8,2	1,9	
	прочие кредиты	13,6	56,7	
КИТАЙ	Инвестиции – всего	0,0	1,0	1,46
в том числе:	торговые кредиты		1,0	
КИПР	Инвестиции – всего	7,6	47,6	69,40
в том числе:	прямые инвестиции	5,0	0,0	
	прочие инвестиции	2,4	47,6	
ГЕРМАНИЯ	Инвестиции – всего	2,6	1,0	1,45
в том числе:	прочие инвестиции	2,6	1,0	
СИРИЯ	Инвестиции – всего	0,002	0,2	0,32
в том числе:	торговые кредиты	0,002	0,2	
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	Инвестиции – всего	13,1	16,7	24,37
в том числе:	прямые инвестиции	8,8	3,1	
	прочие инвестиции	4,2	13,6	
США	Инвестиции – всего	13,9	1,5	2,15
в том числе:	прямые инвестиции	7,2	0,9	
	прочие инвестиции	6,3	0,6	

Источник: Данные подготовлены территориальным органом ФСГС по Новосибирской области, 2006.

Приложение 2

Международные организации, работающие в г. Новосибирске¹

Генеральное консульство ФРГ.

Генеральное консульство Республики Болгария.

Новосибирское представительство объединения ТПП Германии
«Бюро представителя немецкой экономики».

Отделение Посольства Республики Беларусь в РФ.

Отдел по развитию торгового обмена Посольства Италии.

Израильский культурный центр.

Вице-Консульство Киргизской Республики – филиал Генерального Консульства Киргизской Республики в г. Екатеринбурге.

Французский центр «Альянс-Франсез».

Культурный центр Британского Совета.

Муниципальный культурный центр «Сибирь-Хоккайдо» (Японский центр).

Информационно-культурный центр «Американский уголок».

Немецкий центр при НГТУ в сотрудничестве с немецким культурным центром им. Гёте г. Москва.

Центр немецкого языка при НГУ в партнерстве с Гёте-институтом г. Москва.

Информационный центр Германской службы академических обменов (ДААД).

Корейская Ассоциация содействия торговле и инвестициям (КОТРА) торговый отдел Посольства Республики Корея в РФ.

Новосибирская областная ассоциация Российско-Австрийского сотрудничества.

Приложение 3

Текущие проблемы таможенного обслуживания.

1. Допустим режим преференций для таможен и его предоставляет Федеральная таможенная служба. При этом, как правило, ФТС выбирает московские таможни, мотивируя тем, что там самый большой документооборот.

¹ Данные подготовлены Комитетом внешнеэкономического сотрудничества и туризма Администрации Новосибирской области.

2. Определение таможенной стоимости импорта при одинаковых кодах ТН ВЭД происходит по стоимости дорогого товара, что влечет убытки. Раньше принималась экспертиза ТПП, сейчас таможенный орган сам решает вопрос о ценах и, как правило, не в пользу импортера.
3. Некорректная таможенная оценка стоимости импортных комплектов при ввозе влечет значительные невозвратные финансовые потери.
4. Сохраняется нестыковка в правилах оформления документов разных стран.
5. Сохраняются пошлины на не производимое в России оборудование.
6. Не отлажены процедуры таможенного оформления импорта запчастей, ввозимых по гарантии для ремонта закупленного оборудования.
7. Сроки возврата НДС в виде зачетов по-прежнему неудовлетворительны, снижают скорость оборотных средств, снижают рентабельность и делают непривлекательным экспорт.
8. Сборы за таможенное хранение выросли, они начисляются в зависимости от стоимости контракта, а должны начисляться в зависимости от затрат таможни на эти процедуры.
9. Обязательное хранение грузов на СВХ увеличило стоимостные и временные затраты экспортных операций. От дополнительной перегрузки на СВХ потери составляют до 2%.
10. Нет гибкости и взаимодействия между службами.
11. Перечень ТН ВЭД в списках запрещенных к ввозу товаров приведен в укрупненных позициях, в результате продукция постоянно подпадает под сертификационный контроль.
12. Химические продукты и часть полимеров, ввозимых по импорту, подпадает под квалификацию медицинских средств, и каждый раз в Минздраве нужно получать сертификат, что это не лекарство.
13. Нужны единые требования к документам и лучшая информационная поддержка.
14. Необходимы единые методики на таможенных постах, четкое написание приказов на таможне.
15. Заорганизованность таможенных процедур.
16. Государство слабо заботится о государственных служащих региональных таможен. Региональные таможни обеспечиваются ресурсами по остаточному принципу.

Средние фактические экспортные цены на основные товары, долларов США за тонну в торговле РФ

ПОДЕКАТИВ	2000	2005	2010	2011	2011/2000
Бедняк сырец	175	320	540	764	4,3
Бедняк сырец	174	348	520	277	4,3
Полупропарыб, в 1000 шт	85,8	151	278	342	4,0
Механические	20,3	472	79,4	103	5,1
Вулканизированные механические	15,8	477	81,4	118	7,5
Фабричные	39,4	81,4	140	228	5,8
Автомобильные	87,8	190	214	420	4,3
Удобрения фосфорные простые	58,0	138	188	208	3,3
Удобрения фосфорные комплексные	88,7	138	203	268	4,3
Древесно-полимерный композит	41,4	58,8	87,1	84,3	2,2
Фанера сосновая, 18 мм	277	348	458	264	1,3
Древесно-полимерный композит	265	380	608	659	1,3
Бумага писчая	388	458	482	590	1,5
Удобрения калийные	81,7	264	388	475	5,7
Ферросиликаты	828	1378	1848	2838	3,2
Медь	1477	3477	4218	8718	5,3
Бумага писчая	841	1184	2198	2288	2,7
Алюминий первичный	1288	1318	1817	2847	1,8

Приложение 5

Итоги внешней торговли субъектов СФО, РФ в 2013 году (оценка), млн долл. США

Федеральные округа и субъекты РФ	ВСЕГО экспорт	В % к итогу	ВСЕГО импорт	В % к итогу	САЛДО
ИТОГО:	527 266,4	100,0	314 967,0	100,0	212 299,4
Центральный федеральный округ	257 296,7	48,8	192 816,6	61,2	64 480,1
Город Москва	229 461,4	43,5	134 990,7	42,9	94 470,7
Сибирский федеральный округ	36 143,6	6,9	9 219,9	2,9	26 923,7
Алтайский край	832,3	0,2	504,1	0,2	328,2
Забайкальский край	277,6	0,1	533,9	0,2	-256,3
Иркутская область	8 166,9	1,5	1 173,4	0,4	6 993,5
Кемеровская область	12 658,1	2,4	1 054,0	0,3	11 604,1
Красноярский край	7 868,4	1,5	2 100,6	0,7	5 767,8
Новосибирская область	1 691,8	0,3	2 164,0	0,7	-472,2
Омская область	872,7	0,2	529,8	0,2	342,9
Республика Алтай	26,7	0,0	13,5	0,0	13,2
Республика Бурятия	1 299,7	0,2	163,1	0,1	1 136,6
Республика Тыва	0,2	0,0	15,2	0,0	-15,0
Республика Хакасия	1 806,1	0,3	573,9	0,2	1 232,2
Томская область	643,2	0,1	394,5	0,1	248,7