

УДК 338:98
ББК 65.9(2p)-1
P 31

Рецензенты:

доктор экономических наук Малов В.Ю.
доктор экономических наук Шаланов Н.В.

Региональная экономическая политика субъекта Федерации: принципы, формы и методы реализации / Маршалова А.С., Ковалева Г.Д., Унтура Г.А. и др./ под ред. А.С. Новоселова. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2010. – 520 с.

ISBN 978-5-89665-208-3

В монографии рассмотрены методологические вопросы разработки региональной экономической политики, направленной на повышение конкурентоспособности регионов и городов Сибири; проблемы региональной инновационной, финансово-бюджетной, конкурентной, внешнеэкономической и экологической политики; особенности реализации региональной экономической политики в субъектах Федерации, городах и районах Сибири.

Книга предназначена для учёных и специалистов в области государственного и муниципального управления, а также студентов и преподавателей экономических вузов.

Авторами глав являются: д.э.н. А.С. Новоселов (гл. 1: пп. 1.1–1.4; гл. 9: пп. 9.1, 9.4), к.э.н. А.С. Маршалова (гл. 1: п. 1.5; гл. 3; гл. 9: п. 9.1), д.э.н. Г.А. Унтура (гл. 2: пп. 2.1–2.4, 2.6), д.э.н. А.В. Евсеенко (гл. 2: пп. 2.1–2.4), О.Н. Морошкина (гл. 2: п. 2.2), Т.И. Яковлева (гл. 2: п. 2.5), к.э.н. М.А. Канева (гл. 2: п. 2.6), к.э.н. В.Г. Басарева (гл. 3; гл. 11), д.э.н. Ю.А. Фридман (гл. 4), к.э.н. Г.Н. Речко (гл. 4), Н.А. Оськина (гл. 4), Э.В. Алексеенко (гл. 4), к.э.н. Н.Г. Шишацкий (гл. 5: пп. 5.1–5.3), В.С. Ефимов (гл. 5: пп. 5.1–5.3), О.С. Нагаева (гл. 5: п. 5.4), к.э.н. Е.Е. Горяченко (гл. 6), к.с.н. Н.Л. Мосиенко (гл. 6), К.В. Малов (гл. 6), к.э.н. Т.Г. Ратьковская (гл. 7), д.э.н. В.Н. Папело (гл. 8), к.э.н. Б.А. Ковтун (гл. 8), И.А. Гончаров (гл. 8), к.э.н. Г.В. Иващенко (гл. 8), Т.А. Кашун (гл. 9: п. 9.1), к.э.н. Н.К. Уланова (гл. 9: п. 9.2), Д.В. Губенко (гл. 9: п. 9.2), Е.А. Гайдук (гл. 9: п. 9.3), к.э.н. С.Н. Чиринин (гл. 10), к.э.н. О.П. Бурматова (гл. 12), к.э.н. В.А. Василенко (гл. 13), к.э.н. Г.Д. Ковалева (гл. 14: пп. 14.1–14.3, 14.6), И.О. Семькина (гл. 14: пп. 14.4–14.5).

ISBN 978-5-89665-208-3

© ИЭОПП СО РАН, 2010 г.
© Коллектив авторов, 2010 г.

Полная электронная копия издания расположена по адресу:
http://lib.ieie.su/docs/2010/RegionEconPolitSubekta/Regionalnaya_Ekonomicheskaya_Politika_Subekta_Federacii.pdf

Глава 14

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РЕГИОНОВ СФО

14.1. СИСТЕМА СТАТИСТИЧЕСКОГО УЧЕТА РЕГИОНАЛЬНОЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

В условиях жесткой централизации внешней торговли вопросам оценки вклада регионов в формирование экспортно-импортных потоков страны не уделялось должного внимания. Предприятиям вменялось произвести и отправить на экспорт определенную продукцию по заказ-нарядам, и только специальное обследование позволяло выявить объемы и товарную структуру регионального экспорта. Как экспортные, так и импортные товары поступали в регионы по каналам специализированных торговых объединений. Наиболее полным источником статистической информации в тот период был ежегодно издаваемый сборник «Внешняя торговля СССР», в котором статистика поддерживалась только в разрезе стран и товарных позиций. Ситуация несколько изменилась, когда стали выходить в свет справочники «Российский статистический ежегодник» (с 1993 г.) и «Регионы России» (с 1997 г.), где появились некоторые оценки участия регионов во внешней торговле страны. Именно «некоторые оценки», а не точные сведения по региональной торговле. Что отражают опубликованные в них данные, каков диапазон применения результатов, каковы механизмы формирования этих данных и как сильно они отличаются от реального вклада регионов, нужны ли регионам реальные оценки участия во внешней торговле – все эти вопросы требуют дополнительного анализа.

Информационной основой оценки внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в стране и регионах служит статистика государственной таможенной службы, которая собирается в региональных таможенных управлениях каждого Федерального округа и после обработки передается в Федеральную службу государственной статистики (ФСГС). Данные табл. 14.1 отражают сложившееся положение с учетом точности представленной в российских справочниках статистики. Информация ФСГС отражает не реальное участие регионов, а сложившуюся практику перерас-

Таблица 14.1

**Внешняя торговля Сибирского федерального округа в 2006–2007 гг.
в сравнении с РФ, млрд долл. (в текущих ценах)**

	2006		2007		Доля СФО в РФ, %	
	СФО	РФ	СФО	РФ	2006	2007
Экспорт в страны вне СНГ	25,4	259,1	28,4	299,9	9,8	9,5
Импорт из стран вне СНГ	3,8	115,3	4,5	169,9	3,3	2,6
Экспорт в СНГ	2,7	42,3	4,3	52,6	6,5	8,1
Импорт из СНГ	1,9	22,4	2,2	29,8	8,7	7,3
Всего экспорт	28,1	301,5	32,7	352,5	9,3	9,3
Всего импорт	5,7	137,7	6,6	199,7	4,1	3,3
ВТО со странами вне СНГ	29,2	374,5	32,9	469,8	7,8	7,0
ВТО с СНГ	4,7	64,7	6,5	82,4	7,3	7,8
ВТО всего	33,8	439,2	39,3	552,2	7,7	7,1

Источники: Российский статистический ежегодник. – М.: ФСГС, 2007, 2008, 2009; СТУ; расчеты автора.

пределения валютной стоимости всего экспорта и импорта страны между регионами в соответствии с институциональными правилами формирования центров валютной выручки. Как по экспорту, так и по импорту они требуют уточнения, так как очевидны заниженные оценки СФО в экспорте и реальной импортозависимости СФО, что подтвердили дальнейшие исследования. Чтобы дать адекватную оценку происходящим процессам, потребовался детальный анализ региональной торговли. Следует отметить необходимость оценки реальной торговли региона в экспорте и импорте.

14.2. ПРОБЛЕМЫ И ПОДХОДЫ К УЧЕТУ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКСПОРТА

Вследствие отмены указа таможни об обязательном оформлении сделок в регионах многие участники ВЭД оформляют свои грузы в таможнях других округов. Кроме того, широкомасштабный процесс аффилирования сибирских производств (особенно экспортоориентированных), головные офисы корпорации которых размещены, как правило, в Москве и Санкт-Петербурге, куда также переводятся финансовый, а часто и внешнеэкономический

блоки управления компанией, значительно усложнил исследовательскую задачу оценки региональной внешней торговли, выявления реальных тенденций, сопоставления и прогнозирования на уровне отдельных регионов и федеральных округов. Наибольшие разночтения возникают для регионов с масштабным экспортоориентированным производством, либо для симметричных им регионов, с передозированными посредническими и административными функциями. Очевидно, что это негативно сказывается при разработке программных документов, дает искаженную картину вклада региона в экономику страны и перспектив его развития.

При сложившейся практике формирования информационных потоков существует две возможности оценки внешней торговли на региональном уровне.

1. При обработке всей таможенной базы данных по России по признаку ИНН удастся охватить все объемы внешнеторговой деятельности участников ВЭД конкретного региона (округа), включая и их операции, проведенные через таможенные пункты пропуска других округов.

2. По признаку принадлежности сделки к таможене экспорт товаров, произведенных на данной территории, но оформленных в таможенных пунктах пропуска другого округа, не попадает в информацию соответствующего таможенного управления. Так, экспорт «Сибнефти» в значительной части оформлен в таможене Северо-Западного таможенного управления и лишь частично учтен Сибирским таможенным управлением (СТУ) в 2006 г. Он полностью не учитывался в экспорте Омской области в 2007 г., а был зафиксирован как экспорт г. Санкт-Петербурга.

Код таможни оформления груза позволяет оценить объемы торговли, которую вели как собственные региональные участники ВЭД с территории своего таможенного управления (рис. 14.1 пп. 1 и 2), так и все внешние к данному региону экспортеры и импортеры, имеющие регистрацию ИНН в других федеральных округах¹, но осуществляющие свой экспорт с территории данного таможенного управления (рис. 14.1 пп. 3 и 4). По терминологии Сибирского таможенного управления эти объемы экспорта относятся к деятельности «прочих субъектов». Как выяснилось, проб-

¹ Так, объем экспорта внешних участников с территории СТУ составил 9,8 млрд долл. в 2006 г. и 7,8 млрд долл. в 2007 г. Большая часть этих товаров могла быть произведена предприятиями СФО, расположенными на его территории, но имеющими владельца из другого региона (Самара).

лема заключается в том, что внешние к данному региону (округу) участники могут экспортировать продукцию, произведенную местными предприятиями, расположенными именно в данном регионе (округе), которую хотелось бы оценивать и учитывать как региональный экспорт данного субъекта (рис. 14.1 п. 3). С другой стороны, они могут ввезти экспортные товары на территорию округа и оформить их на экспорт в таможах СТУ.

На рис. 14.1 приведены все варианты различий в производстве и оформлении экспортных товаров. Требуется достаточно тщательная работа по учету происхождения товаров для пп. 3 и 4. В одном случае это может быть продукция, произведенная в другом регионе и отправляемая с данной территории юридическим лицом, зарегистрированным в третьем регионе (например, поставки западносибирской нефти ОАО «Юкос-Транссервис» Самарской области через т/п Ангарский в Иркутской области, куда, возможно, нефть поступает по трубопроводу и далее перегружается в цистерны и уходит в Китай). В другом случае (п. 3) с территории Кемеровской области через местные таможни московскими компаниями осуществляется экспорт угля, добытого в Кузбассе, который по признаку ИНН в официальной статистике попадает в экспорт г. Москвы. На территории могут оказаться также предприятия – крупные экспортеры, имеющие местную регистрацию, но значительная часть экспортной продукции которых может быть произведена в других округах, например, ОАО «Сибнефть».

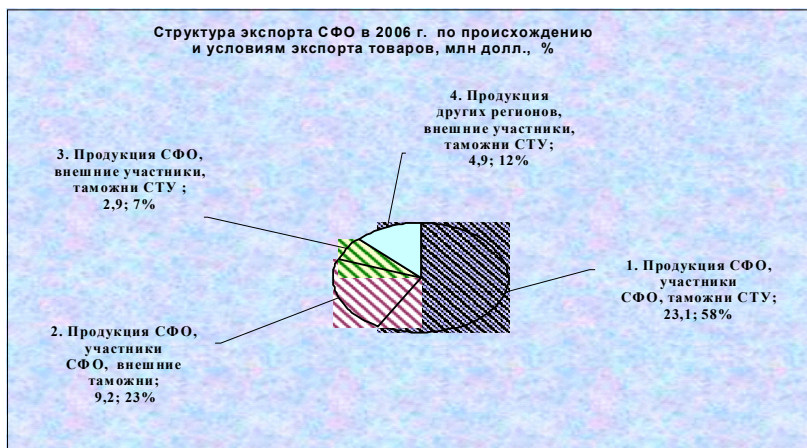


Рис. 14.1. Варианты различий в производстве и оформлении экспортных товаров

В региональную статистику СТУ попадают ситуации пп. 1, 3 и 4. В случае же режима п. 2 рис. 14.1 информация по экспорту в СТУ отсутствует. Иногда, зная о присутствии крупного экспортера на территории, экспорт которого не был зарегистрирован в региональном таможенном управлении, местные власти делают запрос в регионы других округов и корректируют данные своих региональных таможен. Так, например, Иркутская администрация несколько лет сотрудничает с таможенным управлением Дальневосточного федерального округа. В результате по их данным объемы экспорта области превышают ежегодно данные ФСГС на 2 и более млрд долл.

По данным Российского статистического ежегодника, экспорт Омской области в 2005 г. достигал 1,18 млрд долл., но уже в 2007 г. он составил всего 0,798 млрд долл., в 2008 г. – 0,556 млрд долл. Одновременно экспорт г. Санкт-Петербурга возрос с 4,9 до 17,8 млрд долл. за тот же период, в основном благодаря переоформлению ИНН Сибнефти в связи с регистрацией там головного офиса компании.

В этой ситуации представляется правильным для полной оценки всего комплекса региональной внешнеэкономической деятельности объединение двух подходов – по признаку территориальной принадлежности и по признаку кода таможенного оформления, что позволит более полно оценить объем внешнеторговой деятельности на уровне региона (округа).

В этом случае необходимо структурировать экспортные потоки по их происхождению, так как они принципиально будут различаться по их вкладу в экономику региона.

В случае экспорта в режиме п. 1 в СФО остается максимальный эффект от внешнеэкономических сделок. В режиме п. 2 он снижается на эффект от услуг таможенного оформления грузов. В режиме п. 3 экспорт товаров, произведенных в данном регионе, формально относится к другому региону, и значительная часть налогообложения от производства и реализации экспортной продукции в этом случае не попадает в бюджет региона-производителя. В режиме п. 4 (транзит, перевалка) эффект от экспорта наименьший – только от оказания таможенных и транспортных услуг по транзиту и выпуску экспортных товаров других регионов внешними к СТУ экспортерами.

Но, безусловно, все виды экспорта, приведенные на рис. 14.1, имеют отношение к внешнеэкономической деятельности округа,

поэтому целесообразно рассматривать их в полном объеме. Такой подход позволил по-новому взглянуть на вклад СФО во внешнюю торговлю России.

Полный экспорт СФО после корректировки оценок по приведенной методике по таможенным данным составил 40 млрд долл. в 2006 г., из них экспорт региональных экспортеров (экспортеров, имеющих юридическую регистрацию на территории СФО и осуществляющих здесь же свою деятельность), включая товары, произведенные в СФО, проданные прочими экспортерами, в сумме составил 35,15 млрд долл. Прочие экспортеры реализовали продукцию, произведенную регионами СФО, на сумму 3,3 млрд долл. Транзит через территорию СФО и переход через границы СФО товаров, произведенных вне СФО, составлял около 4,8 млрд долл. и обеспечивался в основном экспортом сырой нефти в Китай.

По скорректированным данным, топливно-энергетический сектор в экспорте СФО, как и в российском экспорте, становится определяющим, на него приходится 50% всего экспорта СФО (20 млрд долл. с суммарным весом 77,2 млн т). Если даже удалить экспорт внешних участников, работавших на территории СТУ, то доля ТЭК по-прежнему останется высокой – 42,3% в стоимости и 68,6% в весе. Ее обеспечивал главным образом ОАО «Сибнефть» Омской области, экспорт которого только сырой нефти превышал 11 млрд долл.

Внешние по отношению к СФО экспортеры имели наибольшую долю товаров ТЭК в экспорте СФО (31,7%), несколько меньше был их вклад в экспорт пищевой отрасли (24,9), товаров легкой промышленности (21,9), товаров химического комплекса (19,9), машиностроительного комплекса (18,5%). В цветной металлургии их доля составляла 5,2%, в лесопромышленном комплексе – 5,4%. Товары строительного комплекса и черной металлургии поставлялись практически полностью собственными экспортерами. Доля продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья находилась на уровне 0,6% как в полном экспорте, так и собственном, что также связано с активным участием внешних экспортеров. Ими было вывезено сельскохозяйственных товаров на сумму 7,6 из 48,1 млн долл. и товаров пищевой промышленности на сумму 45,4 из 182,3 млн долл. Для товаров строительной отрасли и минеральных продуктов, суммарный экспорт которых составил 117 млн долл., экспорт внешних участников был всего 0,8 млн долл. В группе металлов и изделий из них,

экспорт которых составил 14 млрд долл. (в том числе цветных – 11,5 млрд долл. и черных – 2,5 млрд долл.), внешние участники экспортировали 5,2% товаров цветной металлургии и 1,6% черной, всего на сумму 646 млн долл.

В экспорте машин и оборудования, который в 2006 г. составил всего 1,08 млрд долл., внешними экспортерами было вывезено товаров на сумму 197,2 млн долл., т.е. 18,5%. Примерно столько же (19,9 и 21,9%) они обеспечивали в экспорте химической отрасли (всего 1,6 млрд долл.) и легкой промышленности (всего 63,3 млн долл., из них 5 млн – товары текстильной и обувной промышленности). Экспорт древесины и целлюлозно-бумажных изделий превысил 2,8 млрд долл., из них на экспорт внешних участников приходилось всего 5,4%.

Если в экспорте продукции ТЭК прочие экспортеры вывозили значительные объемы нефти и нефтепродуктов, произведенных в других округах, через восточные таможни в страны АТР, то в остальных товарных позициях экспортной специализации СФО (металлы, лес, уголь, машиностроение) это был преимущественно экспорт товаров, произведенных на территории СФО.

Основные различия со статистикой СТУ получены из-за принципиально новой оценки внешней торговли Омской области, экспорт которой по пересчитанным данным превышал 11,6 млрд долл. и в значительном объеме реализовывался вне зоны СТУ. Крупные расхождения были получены и по экспорту Красноярского края (8,4 млрд вместо 5,6) по тем же причинам. В табл. 14.2 приведены различные оценки экспорта СФО, полученные по разным источникам.

Региональная и товарная структуры полного откорректированного экспорта, в сумме составившего 40 млрд долл., приведены на рис. 14.2 и 14.3. Они значительно отличаются от результатов, полученных по данным ФСГС. По уточненным данным, ведущим экспортером в СФО была Омская область, на которую приходилось 29% полного экспорта округа. Доля Красноярского края снизилась с 24 до 21%, Кемеровской области – с 18 до 15,8%. При этом суммарный вклад Алтайского и Забайкальского краев, Томской области и всех республик (кроме Хакасии) в сумме не превышал 9%.

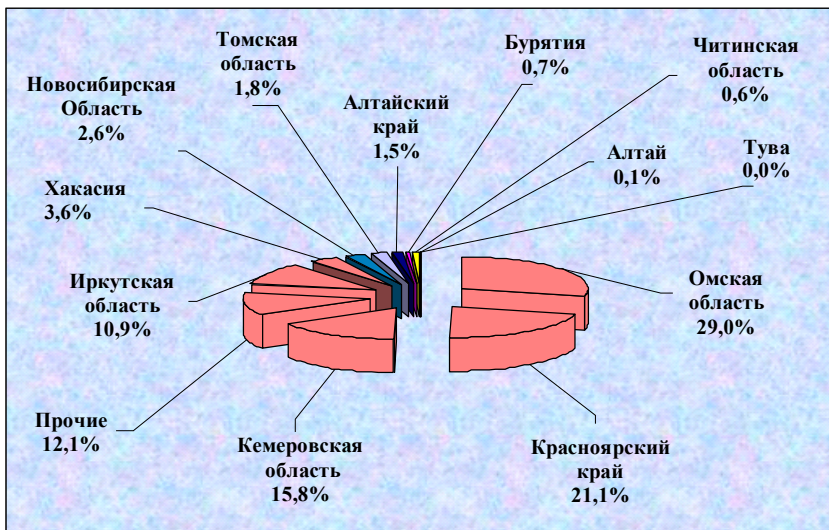


Рис. 14.2. Региональная структура экспорта, осуществленного с территории СФО в 2006 г.

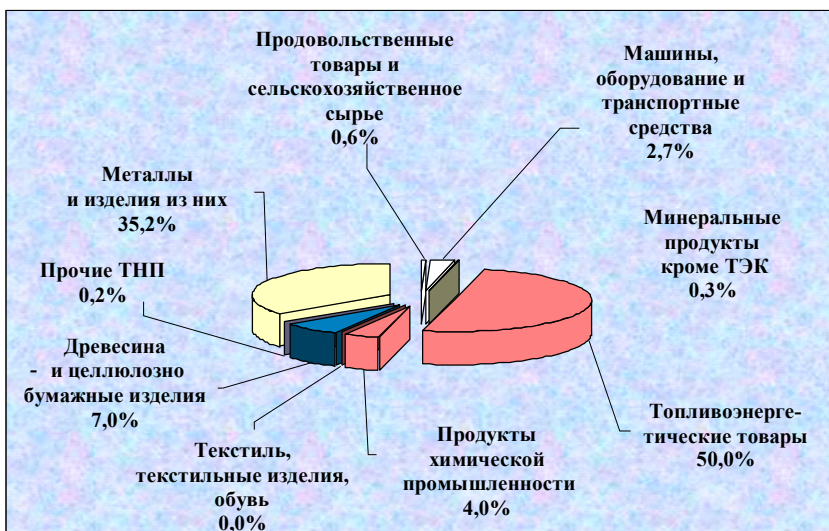


Рис. 14.3. Товарная структура экспорта СФО в 2006 г., скорректированные данные: 40 млрд долл.

Источник: Уточненные данные таможенной статистики, расчеты автора.

Таблица 14.2

**Варианты оценки экспорта регионов Сибири в 2006 г.,
млн долл. (текущие цены)**

Регионы СФО	Источник данных			Экспортная квота
	I. СТУ (Новосибирск)	II. ФСГС (Москва)	III. Полный экспорт (экспертная оценка)	Доля оценки экспорта III, %
Алтайский край	590,6	593,2	593,2	9,3
Красноярский край	5635,2	8454,1	8454,1	38,0
Иркутская обл.	4134,6	4375	4375,0	35,6
Кемеровская обл.	6425,9	6332,3	6332,3	49,4
Новосибирская обл.	840,1	1046,7	1046,7	9,6
Омская обл.	1812,1	4819,6	11612,2	123,5
Томская обл.	719,2	719,5	719,5	10,2
Забайкальский край	247,1	251,1	251,1	7,5
Республика Бурятия	279,8	281,1	281,1	8,2
Республика Алтай	17,8	22,1	29,3	6,9
Республика Тува	2,0	2	2,0	0,4
Республика Хакасия	1485,8	1243,5	1456,5	75,2
Экспорт СФО	22190,42	28140,2	35152,9	38,7
Внешние участники	9759		4856,8	
Всего экспорт с территории СФО	31949,2	28140,2	40009,7	

Экспортная квота СФО без внешних участников оценивалась в 38,7% против 31%, полученная по данным ФСГС (вариант II табл. 14.2). Пересчитанный показатель СФО превысил экспортную квоту России на 3%¹. Это значительно меняет представление о вкладе округа в экономику страны.

Следует признать, что и эти результаты далеки от реальных. В пересчете на душу населения по откорректированным данным даже с учетом полного экспорта нефти экспорт СФО оставался значительно ниже, чем в целом по России. В РФ в 2006 г. на душу

¹ ВРП СФО в 2006 г. в текущих ценах в пересчете в доллары (официальный курс 2006 г. – 26,33 руб./долл.) составил 90,79 млрд долл.; для г. Москвы экспортная квота в 2005 г. составляла 61%, импортная – 26,7%.

населения приходилось в экспорте 2,1 тыс. долл./чел., в импорте – 0,97 тыс. долл./чел., в Москве: в экспорте – 10,4, в импорте – 5,3 тыс. долл./чел. Максимальное значение среди регионов СФО на душу населения по экспорту в Красноярском крае составляло 2,9 тыс. долл./чел., и только в Омской области оно достигало 5,7 тыс. долл.

Таблица 14.3

Рейтинг крупнейших экспортеров СФО в 2006–2007* гг.

Экспортер	Место, 2006 г.	Место, 2007 г.	Доля в 2006 г., %	Регион
ОАО «Сибнефть»	1		26,9	Омская обл.
ОАО «Норильская горная компания»	2	1	14,3	Красноярский край
ЗАО «Юкос-транссервис»	3	4	10,0	Самарская обл.
ОАО «Братский алюминиевый завод»	4	5	4,5	Иркутская обл.
ОАО «Запсибметкомбинат»	5	9	3,7	Кемеровская обл.
ОАО «Красноярский алюминиевый завод»	6	6	3,2	Красноярский край
Самарский ф-л (СМЗ) ОАО «Окса»	7		2,9	Республика Хакасия
ОАО «Нефтяная компания» Роснефть»	8	2	2,8	Москва
ОАО «Росуглесбыт»	9		2,0	Москва
ОАО «Угольная компания» Кузбассразрезуголь»	10	10	2,0	Кемеровская обл.
ОАО «Новокузнецкий алюминиевый завод»	11	12	1,8	Кемеровская обл.
Филиал «УАЗ СУАЛ» ОАО «СУАЛ»	12		1,5	Свердловская обл.
ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат»	13	16	1,1	Кемеровская обл.
ОАО «Сибнефть-ОНПЗ»	14		1,1	Омская обл.
ООО «Мечел-транс»	15		0,8	Москва
ОАО «Новосибирский завод химконцентратов»	16	15	0,8	Новосибирская обл.
ОАО «Целлюлозно-картонный комбинат»	17		0,7	Иркутская обл.
ОАО «ПО «Усть-Илимский ЛПК»	18		0,6	Иркутская обл.

* Для 2007 г. приведена предварительная оценка на основании данных СТУ.

Оценка реального участия регионов СФО в формировании валютных потоков в страну дает основание для формирования новых отношений региональных властей и бизнеса. За 20-летний период, прошедший с момента реформы ВЭД, в регионах СФО сложился свой институт участников внешней торговли, включающий крупных, средних и мелких экспортеров. Среди них выделяются разного уровня посреднические структуры. Несмотря на их наличие, нельзя сказать, что внешняя торговля реализуется в сфере услуг. В настоящее время в России и в СФО, в частности, формируется собственный специфический способ выхода на внешний рынок, обусловленный неудовлетворительным уровнем посреднических структур, высокими рисками и высокими тарифами на их услуги. Все это продолжает стимулировать создание собственных внешнеторговых структур на предприятиях.

Так, в СФО в 2006 г. было зафиксировано 4560 экспортеров. В табл. 14.3 приведен список 18 ведущих экспортеров, на которые приходилось 80% всей стоимости экспорта СФО. Список возглавляли Омская нефтяная компания ОАО «Сибнефть», металлургические предприятия Красноярского края, Иркутской и Кемеровской областей, предприятия лесопромышленного комплекса Иркутской области.

В приведенный список крупнейших экспортеров вошла лишь одна компания-посредник – ОАО «Росуглесбыт», и та имеет регистрацию в Москве. Внешний экспортер ЗАО «Юкос-Транссервис» Самарской области работал на нефтяном рынке и относился к 4-му типу участников, которые провозили через территорию СФО свои экспортные грузы, осуществляли здесь перегрузку и пользовались всем комплексом услуг Сибирского таможенного управления по таможенной обработке грузов. ОАО «Нефтяная компания «Роснефть» из Москвы в части экспорта может относиться к 4-му и 3-му типу. Остальные московские компании занимались продажами углей Кузбасса, продукции машиностроения других сибирских регионов и принадлежали к 3-му типу.

14.3. ОЦЕНКА ЭКСПОРТА, МИНОВАВШЕГО НАЛОГОВУЮ И ТАРИФНУЮ СИСТЕМЫ ЭКСПОРТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ (ВЫВОЗ КАПИТАЛА)

До сих пор переоценка касалась перезачета экспорта между регионами страны в рамках величины экспорта России. Однако простое сравнение среднеконтрактных цен СФО с мировыми и среднеконтрактными ценами по России по основным товарам в целом показывает, что огромные суммы не зачтены в экспорте страны и СФО, в частности. Так, анализируя среднеконтрактные цены, можно сделать вывод, что СФО был более успешен на рынке сырой нефти, чем Россия в целом. Его среднеконтрактная цена в 2006 г. сформировалась на уровне 439 долл./т, при этом среднеконтрактная цена российского экспорта нефти была значительно ниже – 412 долл./т. С учетом того что мировая цена на нефть сортов Brent составляла 64,3 долл./баррель и что цена на нефть Uralс обычно ниже, цена на сибирскую нефть находилась из расчета около 63 долл./баррель на уровне 459–476 долл./т. Среднеконтрактная цена в торговле России была зафиксирована на более низком уровне, чем цена на российскую нефть на внешнем рынке. Разницу можно объяснить за счет технологии торговли через аффилированные за рубежом российские компании. Такой механизм продаж успешно функционирует на европейском направлении, но он пока не работает на азиатском, где среднеконтрактная цена складывалась на уровне мировой (рис. 14.4). Особенно важно, что высокая цена формировалась в торговле с Китаем – самым крупным партнером, куда поставлялось более 1/3 экспорта нефти из СФО. Средняя цена на китайском рынке была выше, чем на европейском, на 34 долл./т.

Текущий эффект от участия СФО в экспорте нефти остается небольшим, его повышение связано прежде всего с институциональными преобразованиями распределения эффекта нефтяного экспорта. Вторым существенным моментом, имеющим государственное и региональное значение, является ценовая политика на европейском рынке, которая требует объективной ревизии, а ее совершенствование предполагает усиление контроля над продажей природных ресурсов на внешнем рынке, что позволит значительно увеличить бюджет страны.

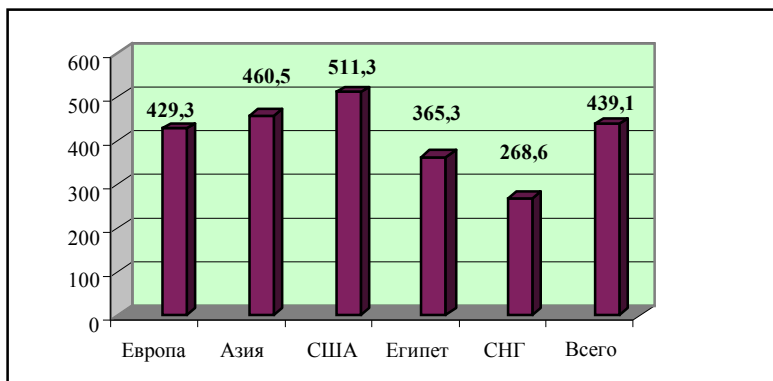


Рис. 14.4. Среднеконтрактные цены в торговле СФО сырой нефтью в 2006 г., долл./т

При реализации первых двух направлений повышения регионального эффекта значительный рост экспорта собственной нефти может принести максимальный эффект в регионы, особенно после освоения ресурсов Восточной Сибири.

Кроме того, рост физических объемов – не единственная возможность увеличения региональных эффектов. Так, на основании среднеконтрактных российских цен на медь, никель и алюминий и мировых цен на эти товары были рассчитаны отклонения цен (рис. 14.5), которые позволили определить разницу российского экспорта по каждому из этих металлов в среднеконтрактных и мировых ценах. Во всех случаях разница росла, особенно для продаж никеля. В 2006 г. для меди она составляла 520 долл./т, алюминия – 958 долл./т, никеля – 1398,6 долл./т.

При наличии экспорта этих металлов в физическом объеме можно посчитать упущенную страной выгоду. На рис. 14.6 приведены оценки упущенной выгоды в динамике. Начиная с 2000 г. они возрастали и в 2006 г. составляли в сумме 4,4 млрд долл. Основные потери вносила торговля алюминием необработанным (недосчитались примерно 3,9 млрд долл.). За период с 2000 г. в сумме упущенный эффект в целом по России превысил 14 млрд долл., т.е. в реальности металлы были проданы значительно дороже, нежели зафиксировано в ФСГС. Эти суммы не только не попали в государственную статистику, но этот экспорт не был учтен при таможенном оформлении, не были уплачены налоги с этих поступлений и т.д.

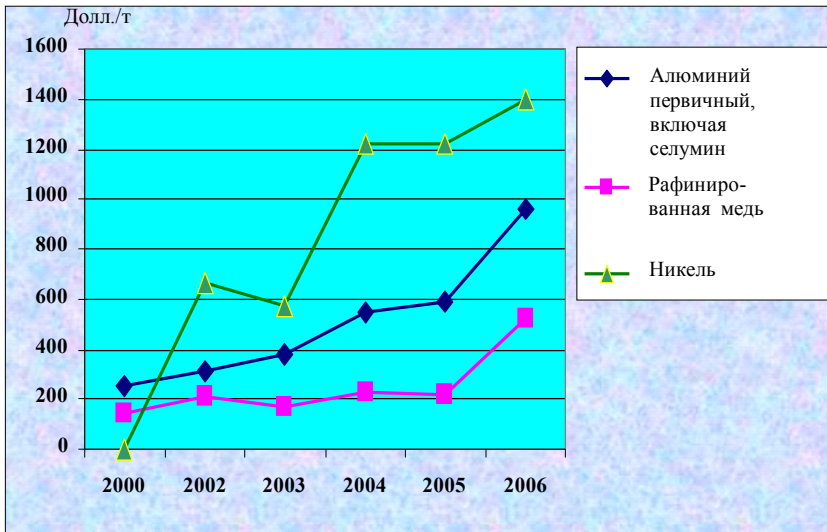


Рис. 14.5. Динамика отклонения российских среднеконтрактных экспортных цен на цветные металлы от мировых цен, долл./т

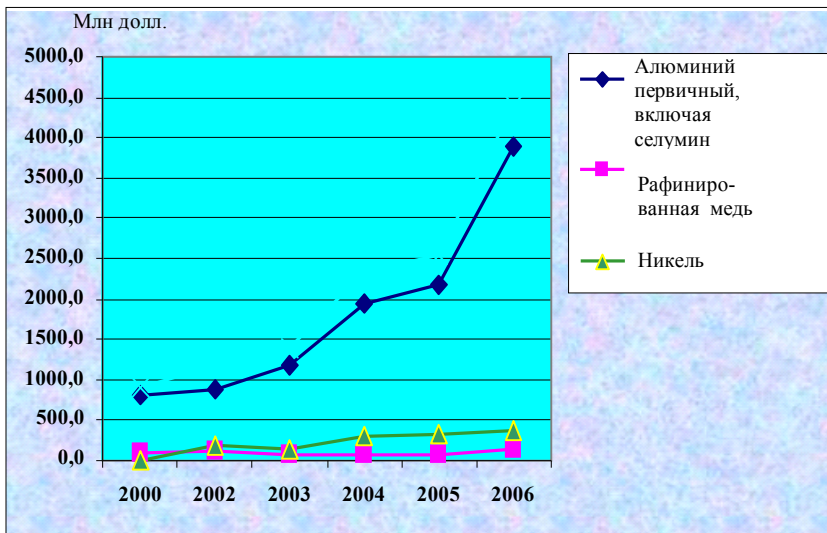


Рис. 14.6. Ценовой фактор. Упущенные возможности; млн долл.

Источник: Российский статистический ежегодник за 2007 г.; расчеты автора.

Зная среднеконтрактные цены и физические объемы экспорта, можно пересчитать эти цифры для СФО, из которых видно, что нижняя граница для СФО – 80% от полученной суммы, т.е. СФО не досчитался за период 2000–2006 гг. свыше 11 млрд долл.

На российском рынке доля алюминия в стоимости экспорта трёх товаров опустилась с 60% в 2000 г. до 46% в 2006 г. При этом за этот же период физические объемы экспорта никеля выросли на 32,7%, а меди сократились на 58%. Экспорт алюминия увеличился на 26,4%, но за счет опережающего роста среднеконтрактных цен по меди и никелю их доля в экспорте выросла. В долларах экспорт меди увеличился за период 2000–2006 гг. в 1,5 раза, никеля – в 3,5 раза, алюминия – в 1,6 раза.

За тонну алюминия среднеконтрактная цена СФО была выше, а по остальным 2-м товарам – значительно ниже российской. Отклонения цен СФО и РФ на алюминий, медь и никель составили в 2006 г. 269,8, 353,3 и 38,8 долл./т соответственно, а различия цен СФО с мировой ценой достигали 1255, 167 и 1360 долл./т.

СФО не досчитался в своем экспорте только за 2006 г. 5,3 млрд долл., из которых менее 1% приходилось на медь, менее 5% – на никель и остальное было недополучено на алюминиевом рынке.

14.4. ИМПОРТОЗАВИСИМОСТЬ ЭКОНОМИКИ НА УРОВНЕ СТРАНЫ И РЕГИОНОВ

Проблемы оценки регионального импорта не менее важны, чем оценки экспорта. Для внешней торговли России в период 2000–2008 гг. характерно увеличение объема товарооборота. По данным таможенной статистики, он увеличился более чем в 5 раз – со 137,0 до 734,7 млрд долл., причем опережающий темп роста экспорта с 2005 г. замедляется и возрастает темп роста импорта. В результате коэффициент покрытия экспортом импорта в стране снижается с 3,1 раза в 2000 г. до 1,8 раза в 2008 г., т.е. сокращается объем чистого экспорта и растет импортозависимость страны. Рост импорта наблюдается по всем товарным группам – от пищевых продуктов до продукции машиностроения, а превышение порогового значения – 30% для импорта в общем объеме внутреннего потребления – ставит под угрозу экономическую безопасность страны.

Важнейшим фактором достижения экономической безопасности – одной из наиболее вероятных и оправданных стратегий экономического роста России на современном этапе – выступает импортозамещение. Импортозамещением называют уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства, выпуска в стране того же или аналогичных товаров. Подразумевается, что в процессе импортозамещения импортные товары вытесняются не менее качественной продукцией отечественного производства. В таком случае не только растет занятость, доходы бюджета и предприятий, но и выигрывает покупатель. Теоретически импортозамещающая продукция должна быть дешевле импортных аналогов за счет отсутствия таможенных пошлин, более низких издержек и налоговой нагрузки. Но некоторые аналитики утверждают, что импортозамещение, напротив, может вызвать резкий рост стоимости отечественных товаров, поэтому такая политика предполагает активное участие и контроль со стороны государства.

Импортные потоки в РФ: 1908 и 2008 годы. В структуре импорта РФ в 2008 г. преобладал ввоз машин, оборудования и транспортных средств (53,2%), продукции химической промышленности (13,3%). Ввоз продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья достигал 33,3 млрд долл., что составляло 13% от всего импорта РФ (рис. 14.7). Объем экспорта товаров данной группы не только не превышал импорт, но был в 3,9 раза меньше его объема. Таким образом, коэффициент покрытия экспортом импорта был низким и составил 0,25%.

Несмотря на то что общий объем импорта растет большими темпами, чем импорт продовольственных товаров, а доля их в импорте снизилась с 21,8% в 2000 г. до 13% в 2008 г., объем ввоза продовольственных товаров за рассматриваемый период увеличился в 4,5 раза. Между тем численность населения России за соответствующий период сократилась на 3,3 млн чел. – со 145,2 до 141,9 млн чел.

В первой четверти XX века во Франции вышла книга экономиста Эдмона Тери, в которой приводился подробный обзор экономического состояния России. В структуре импорта России в 1908 г. почти 90% составляли три основные статьи: продукты питания и скот – 219,2 млн руб. (21,5%), сырье и полуфабрикаты – 434,3 млн руб. (42,6%), промышленные изделия – 259,2 млн руб.

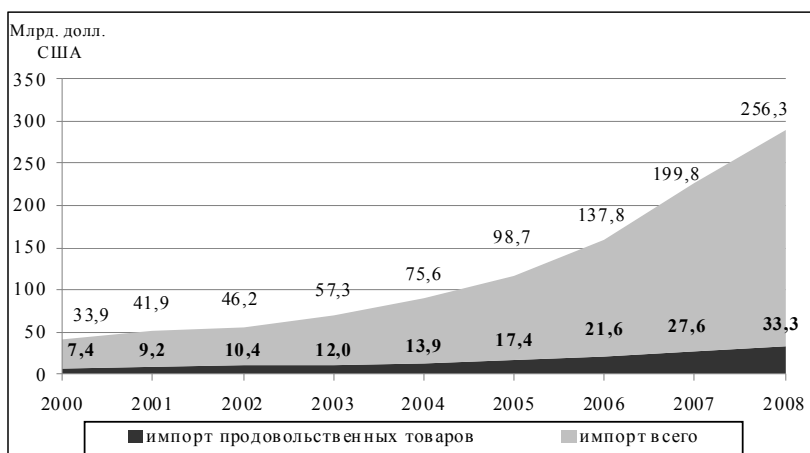


Рис. 14.7. Импорт продовольственных товаров в общем объеме импорта по РФ в 2000–2008 гг.

(25,4%). Причем экспорт продуктов питания и скота составлял 567,8 млн руб., превышая импорт в 2,6 раза. Преобладание экспорта продовольствия над импортом позволило России компенсировать дефицит в отношении сырья, полуфабрикатов или готовых изделий и одновременно добиться серьезного кредитного сальдо, достаточного для того, чтобы выполнить все внешние финансовые обязательства. Несмотря на успехи национальной металлургии, в Россию ввозились значительные объемы разного рода машин. Однако введение этих машин в эксплуатацию, в свою очередь, повлекло за собой рост производства, от которого, в конечном счете, выиграла и внешняя торговля¹.

Именно развитие сельского хозяйства, по мнению Эдмона Тери, позволило России успешно преодолеть финансовые последствия войны 1904 г. и политических событий 1905 г., а продолжение этого курса обеспечило бы стране все, что требуют от нее огромная территория и необходимость защиты границ. С началом эксплуатации богатства недр и увеличения угледобычи, согласно его прогнозу, получила бы еще большее развитие российская промышленность.

¹ Эдмон Тери. Экономическое преобразование России: пер. с фр. А.А. Пешкова. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2008.

Численность населения Российской империи на середину 1908 г. по разным оценкам составляла от 152,6 до 154,8 млн чел. Учитывая обменный курс, который в 1908 г. равнялся 1,94 руб./долл., можно сказать, что объем импорта продовольственных товаров составлял всего 112,9 млн долл. Внутреннее производство продовольственных товаров обеспечивало население, превосходившее существующее минимум на 10,7 млн чел., при объеме импорта в 2000 раз меньшем.

В современной России импорт из стран дальнего зарубежья растет значительно быстрее импорта из стран СНГ. За период 2000–2008 гг. он увеличился более чем в 10 раз и в 2008 г. составил 86,3% от общего объема импорта. Поставки из стран СНГ возросли за рассматриваемый период более чем в 3 раза.

По данным 2008 г., список стран, из которых осуществляется импорт в РФ, возглавляет Китай (13,0%), далее следуют Германия (12,8), Япония (7,0), Украина (6,1), США (5,2), Италия (4,1), Республика Корея (3,9%). Свыше 43% импорта поступает из стран ЕС, доли стран АТЭС и СНГ составили 33,3 и 13,7% соответственно.

Основываясь на данных о динамике производства и импорта продукции сельского хозяйства в России, можно рассчитать показатель импортозависимости по некоторым основным товарам продовольственной группы (табл. 14.4).

Наибольшая зависимость от импорта наблюдается по товарам мясной и молочной группы. Однако, как можно видеть, увеличение доли импорта по данным товарам происходило до 2005–2006 гг., затем наблюдается сокращение. Тенденция роста характерна для овощей и продовольственных бахчевых культур.

Таблица 14.4

Импортозависимость по основным товарам продовольственной группы в 2000–2008 гг., %

Продукты	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Мясо и мясопродукты	47,3	57,4	57,5	54,1	54,3	63,2	61,4	55,7	51,8
Молоко и молокопродукты	14,6	14,8	14,9	16,8	19,7	23,0	23,4	22,2	22,6
Яйца	3,4	2,4	1,9	2,0	2,5	2,4	2,4	2,3	2,1
Картофель	1,6	0,6	1,0	1,4	0,9	0,9	0,8	0,9	1,8
Овощи и бахчевые	13,8	11,9	11,1	10,5	13,5	14,5	14,2	14,4	17,7

Особенности импорта СФО. Региональные факторы существенно корректируют развитие внешней торговли. В современном восприятии экономика Сибири ассоциируется с нефтегазовым комплексом, добычей сырья, тяжелой промышленностью, но 100 лет назад Сибирь развивалась как аграрный регион. Рост сельскохозяйственного производства в начале XX века был связан с проведением Столыпинской реформы, согласно которой в личное владение отдавались надельные участки, предоставленные общинам в момент освобождения крепостных в 1861 г. Зерно, хлеб и сливочное масло вывозились из Сибири не только в европейскую часть России, но и за границу. На рынках Москвы и Петербурга Сибирь удовлетворяла до 50% спроса на мясо¹. Современная Сибирь утратила свои позиции.

В качестве причины ухода от традиционного аграрного общества можно отметить изменение в распределении населения, которое определяет степень урбанизированности территорий и распространения городского образа жизни, занятий. Так, в начале XX века в городских поселениях проживало лишь 15% населения России. К концу 1930-х годов в городских поселениях проживала уже 1/3 россиян, к концу 1950-х – 1/2, к концу 1980-х – почти 3/4. По данным переписи населения 2002 г., 73% россиян – городские жители, 27% – сельские. Городское население по России за сто лет выросло в 11 раз, в Сибири – в 55 раз.

Задача оценки импортозависимости СФО может быть количественно решена только в части ввоза товаров, оформленных таможенными Сибирского таможенного управления. Товары, ввезенные из других регионов России, статистика не разделяет на импортные и товары собственного производства.

За период с 2000 г. объем импорта, оформленный таможенными СТУ, увеличился на 6290,5 млн долл. (в 3,7 раза) и в 2008 г. составил 8587,7 млн долл. (табл. 14.5). Доля СФО в общем объеме импорта РФ сократилась с 6,8 до 3,2%, что обусловлено более низким темпом роста импорта в округе (в 3,7 раз) по сравнению с Россией (7,9 раз).

¹ Кисельников А.А., Курцев И.В. Экономико-статистический анализ аграрного развития Сибири (по материалам переписей и текущей статистики) // Регион: экономика и социология. – 2008. – № 3. – С. 183–199.

Таблица 14.5

**Динамика импорта по таможенным Сибирского таможенного управления
в 2000–2008 гг., млрд долл.**

Импорт	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Всего	2,29	2,53	2,31	2,38	3,36	3,98	5,04	6,65	8,59
Дальнее зарубежье	1,42	1,59	1,49	1,41	2,04	2,55	3,09	4,48	6,1
СНГ	0,88	0,94	0,82	0,98	1,32	1,43	1,95	2,17	2,48

Импорт поступает в основном из стран дальнего зарубежья (71,1%), объем ввоза возрос с 2001 по 2008 г. на 4681,2 млн долл., т.е. в 4,3 раза (рис. 14.8). Преобладание в импорте СФО товаров из стран дальнего зарубежья велико, как и в целом по РФ. Однако существуют различия в темпе снижения роли стран СНГ в импорте округа. Так, с 2000 по 2008 г. доля импорта из стран СНГ в общем объеме импорта СФО сократилась с 38,1 до 28,9%, тогда как по РФ сокращение было более существенным – с 34,3 до 13,7%. Для отдельных регионов СФО значение стран СНГ остается высоким, более половины регионального импорта из этих стран ввозится Республикой Хакасия, Кемеровской и Омской областями¹.

В 2008 г. импорт поступал в основном из Китая (25,7%), Казахстана (15,9%), Украины (8,5%), Германии (8,1%).

Традиционно в числе основных импортеров СФО: ОАО «РУСАЛ Братский алюминиевый завод», ОАО «Красноярский алюминиевый завод», ОАО «Саяногорский алюминиевый завод», ОАО «ГМК «Норильский никель», ОАО «НКАЗ», ОАО «Омская электрогенерирующая компания».

Как видно из табл. 14.6, в товарной структуре импорта машины, оборудование и транспортные средства заняли 39,2%, продукция химической промышленности – 30,6, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье – 9,7, металлы и изделия из них – 6,4, минеральные продукты – 6,3, текстиль, текстильные изделия и обувь – 3,4%. При этом доля машиностроительной продукции в общем импорте округа постоянно растет. Эта тенденция повторяет общероссийскую и свидетельст-

¹ Ковалева Г.Д. Внешнеэкономическая деятельность в регионах Сибирского федерального округа: оценка, направления развития, задачи и проблемы // Сибирь в первые десятилетия XXI века / отв. ред. В.В. Кулешов. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2008. – С. 706–733.

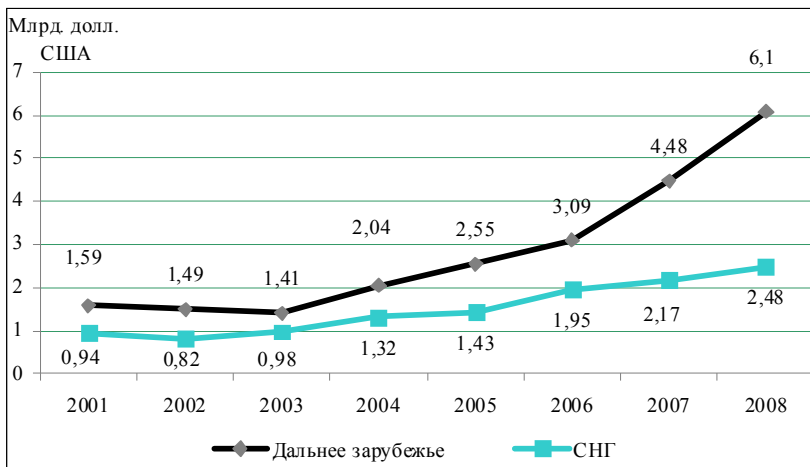


Рис. 14.8. Динамика импорта по данным Сибирского таможенного управления в 2001–2008 гг., млрд долл.

Таблица 14.6

Товарная структура импорта по таможенным Сибирского таможенного управления в 2008 г.

Наименование группы товаров	Импорт	
	Стоимость, млн долл.	Уд. вес, %
Всего, в том числе:	8587,7	100,0
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	832,6	9,7
Минеральные продукты	537,4	6,3
Продукция химической промышленности, каучук	2628,9	30,6
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	67,2	0,8
Текстиль, текстильные изделия и обувь	293,3	3,4
Металлы и изделия из них	547,4	6,4
Машины, оборудование и транспортные средства	3369,7	39,2
Другие товары	311,2	3,6

вует о слабой конкурентоспособности продукции машиностроительных производств на внутренних рынках. Основной объем товаров этой группы в 2008 г. был ввезен Красноярским краем (23,8%), Новосибирской (21,4) и Иркутской (14,7%) областями. Импорт продукции химической промышленности составляют преимущественно пластмассы и изделия из пластмасс (свыше 50% стоимости импорта), лакокрасочные материалы, химические волокна и нити, катализаторы, шины – т.е. продукция с высокой долей добавленной стоимости. Иркутской областью было ввезено 28,9% объема импорта продукции химической промышленности, по 23% - Красноярским краем и Республикой Хакасия. Таким образом, основной объем регионального импорта связан с удовлетворением инвестиционных и производственных потребностей.

За рассматриваемый период доля импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в общем объеме импорта СФО снизилась незначительно – с 12,9% в 2000 г. до 10,7% в 2008 г. (рис. 14.9), но объем ввоза продовольственных товаров увеличился более чем в 3 раза. Среди регионов СФО в 2008 г. наибольший объем продовольственных товаров был ввезен Забайкальским (24,2%), Алтайским краями (22,4%), Новосибирской (20,9%) и Омской (19,2%) областями.

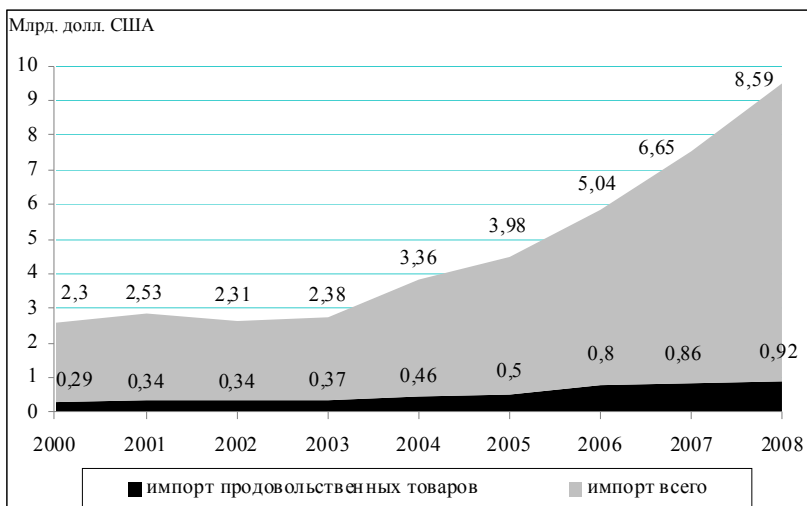


Рис. 14.9. Импорт продовольственных товаров в общем объеме импорта СФО в 2000-2008 гг.

Доля округа в импорте продовольственных товаров в РФ снижается: в 2000 г. она составляла 4%, в 2008 г. – 2,6%. Опираясь на данные таможенной статистики, можно сказать, что округ не относится к крупным импортерам товаров народного потребления, однако в этом случае не учитывается ввоз из других регионов РФ импортных товаров, оформленных в других таможнях.

14.5. МЕРЫ ПО ПРЕОДОЛЕНИЮ ИМПОРТОЗАВИСИМОСТИ В СФО

Закрытием внутреннего рынка от ввозимых товаров можно добиться импортозамещения, но такая мера может привести к росту стоимости отечественных товаров. Кроме того, можно закрыть внутренний рынок, но нужна уверенность, что отечественные производители справятся с обеспечением продуктами питания населения страны. В вопросе импортозамещения нет однозначного решения для всех отраслей, важна координация различных политик – структурной, финансовой, внешнеэкономической.

Пассивная роль государства в этой сфере приведет к тому, что некоторые виды предпринимательской деятельности, менее рентабельные чем добыча и экспорт сырья, не будут развиваться в России. Импорт – признак наличия платежеспособного спроса. Если товар по качеству аналогичный импортному может быть произведен в России технологически, то бизнесу следует заняться изучением возможности соответствующих капиталовложений. Именно государство может оказать организационное и административное содействие бизнесу в развитии соответствующих видов деятельности.

Необходимость перехода от сырьевой модели экономики к инновационной применительно к отечественному машиностроительному комплексу, в котором традиционно наибольший вес имеют предприятия, относящиеся или ранее относившиеся к оборонно-промышленному комплексу, означает, прежде всего, качественное возрастание объемов производства высокотехнологичной продукции гражданского назначения, конкурентоспособной на внутреннем и внешних рынках. Особую актуальность это приобретает для целого ряда регионов СФО, по структуре экономики не относящихся к экономически благополучным «сырьевым»

субъектам Федерации, но обладающих значительным промышленным и научно-техническим потенциалом. Ситуация в отечественном машиностроении подтолкнула заводы СФО на объединение в машиностроительный синдикат с целью производства высокотехнологического импортозамещающего оборудования¹.

Анализ государственных программ и тенденций развития процесса импортозамещения в некоторых странах СНГ (Республики Беларусь, Казахстан) и дальнего зарубежья (Китай, новые индустриальные страны Азии и Латинской Америки) показал высокую эффективность научно-технологических и инновационно-технологических парков, а также бизнес-инкубаторов. Технопарк «Новосибирск» состоит из автономных инновационно-технологических центров (ИТЦ), создаваемых по территориально-отраслевому принципу. Сформированы следующие ИТЦ: «Север», «Вектор», «Академгородок», «Бердск», инновационный центр (ИЦ) «Кольцово», еще несколько предполагается создать за время реализации программы «Сибирское машиностроение», т.е. до 2012 г. Основными задачами программы являются: импортозамещение ряда базовых видов дефицитной номенклатуры оборудования, систем и приборов для гражданских отраслей экономики, организация выпуска на предприятиях оборонно-промышленного комплекса СФО высокотехнологичной и конкурентоспособной по качеству, цене и сервису гражданской продукции на уровне мировых стандартов, а также вывод конкурентоспособных образцов оборудования на рынки развивающихся стран. Каждый регион округа будет ориентирован на выигрывающую отрасль экономики. Например, Кемеровская область – на угледобывающее оборудование, Томская – на медицинскую технику, Алтайский край – на аграрное машиностроение, Новосибирская область – на электронику, а Красноярский край – на горнорудную технику. Среди основных ожидаемых результатов реализации программы:

– достижение уровня импортозамещения в приоритетных отраслях экономики Сибири: не менее 75% оборудования и технологий отечественного и совместного (с преимущественным преобладанием отечественного производителя) производства;

¹ Велетминский И. Промышленность сидит на импортной игле // Российская Бизнес-газета, 10 февраля 2009 г.

– увеличение доли инновационной продукции гражданского назначения, освоенной в серийном производстве, до 35–40% от общего объема производства;

– инфраструктурная диверсификация предприятий ОПК: формирование отдельных производств или групп производств гражданской продукции как самостоятельных экономических субъектов на базе не менее 70% предприятий оборонно-промышленного комплекса СФО.

Об итогах реализации данной программы говорить преждевременно, однако нужно отметить, что для улучшения положения машиностроительных предприятий в 1990-х годах уже были предприняты попытки разработки местных региональных программ создания и производства отдельных видов машиностроительной продукции (например, «СибВПКнефтегазТЭК», «Силовая электроника Сибири»), но существенных структурных результатов они не дали¹.

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г., основными целями государственной аграрной политики являются: обеспечение потребностей населения сельскохозяйственной продукцией и продовольствием российского производства, а также эффективное импортозамещение на рынке животноводческой продукции. Именно за счет развития биотехнологий и импортозамещения по основным продуктам питания предполагается обеспечить продовольственную безопасность страны. Аграрные ресурсы, на основе которых будет развиваться переработка сельскохозяйственного сырья, являются одним из конкурентных преимуществ Сибири. Предполагается добиться не только обеспечения продовольственными ресурсами населения, проживающего на территории округа, но и расширение позиций на межрегиональных и международных рынках сельскохозяйственной продукции, в первую очередь зерновых. Однако для повышения конкурентоспособности, расширения рынков сбыта и технологической модернизации сектора необходимо снижение транспортных издержек, совершенствование государственного регулирования рынков сельскохозяйст-

¹ Лугачёва Л.И. Инновационные факторы развития регионального машиностроения // ЭКО. – 2008. – № 6. – С. 54–66.

венной продукции¹. Идеи Концепции получили свое дальнейшее развитие в Доктрине продовольственной безопасности РФ, согласно которой удельный вес отечественной сельскохозяйственной, рыбной продукции и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов (с учетом переходящих запасов) внутреннего рынка соответствующих продуктов должен составлять не менее: для зерна – 95%, сахара – 80, растительного масла – 80, мяса и мясопродуктов (в пересчете на мясо) – 85, молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) – 90, рыбной продукции – 80, картофеля – 95, соли пищевой – 85%².

Как отмечалось ранее, политика импортозамещения не может быть односторонней. Очевидно, что к импортным товарам должны применяться меры тарифного и нетарифного регулирования. Выделяя определенные товары в отдельные товарные позиции, государство может тормозить их импорт, при этом наиболее эффективной является комбинированная ставка тарифа³. Среди нетарифных методов можно отметить квотирование, лицензирование, даже эмбарго. Однако все эти меры являются вспомогательными по отношению к развитию собственного производства.

* * *

Рационализация импорта и его ориентация на повышение технологического уровня российских предприятий и приобретение высокотехнологичной продукции, сырья, материалов и полуфабрикатов, необходимых для развития производства, является одним из приоритетных направлений внешнеэкономической политики РФ. Особое внимание государство обещает уделять развитию секторов, наиболее перспективных с точки зрения импортозамещения и наращивания внутреннего спроса. В частности,

¹ Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 47. – С. 5489–5493.

² Указ Президента РФ от 30.01.2010 №120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» // Российская газета, № 21, 3 февраля 2010 г.

³ Коровкин В.П., Сучкова Н.А. Государственное регулирование импорта в продовольственной сфере России // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2008. – № 4. – С. 50–53.

речь идет о производстве продукции сельского хозяйства, строительстве жилья, пищевой и легкой промышленности, фармацевтике, автомобилестроении, внутреннем туризме. Согласно прогнозу, соотношение в структуре источников покрытия внутреннего спроса должно существенно измениться: если в 2008 г. внутреннее производство обеспечивало около 50% внутреннего спроса, то к 2020 г. будет обеспечивать свыше 76%.

14.6. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИМПОРТА, ПОСТУПИВШЕГО В РЕГИОНЫ ПО РАЗЛИЧНЫМ КАНАЛАМ

Из товарной структуры импорта СФО очевиден низкий уровень оценки реального потребления импорта, реализуемого через розничную торговлю. Возникает задача оценки реальных потоков импортных товаров народного потребления в СФО.

Негативную оценку структуры российского импорта дает А.Н. Спартак: «Соотношение – промежуточные и инвестиционные товары к потребительским – составляло в 2006 г. в РФ 1,4 раза, в то время как в Польше – 3,8 раза, Индии – 16 раз, Китае – 19 раз. Россия проедает существенную часть импорта, слабо используя возможности модернизации основных фондов, развития производственной кооперации, повышения производительности труда»¹. По нашим оценкам, соотношение промежуточных и инвестиционных товаров к потребительским по СФО составляло 2,7 раза против 1,4 раза во всем импорте страны. На первый взгляд, это неплохой результат, позволяющий оценить уровень капитализации вырученной валюты в регионах СФО выше, чем по стране в целом.

Попытаемся экспертно оценить объемы импортных ТНП, реализованных на внутреннем рынке СФО через розничную торговлю. По Сибирскому федеральному округу в 2006 г. в розничной торговле было реализовано товаров на сумму 1013,7 млрд руб., или 38501,3 млн долл. Исходя из предположения, что в розничной торговле свыше 40% обеспечено импортными

¹ Спартак А.Н. Развитие внешнеэкономической деятельности России в новом десятилетии: достижения и нарастающие проблемы // БИКИ. – М. – 2008. – № 37 – С. 1–16.

товарами¹, получаем, что только в розничной сети СФО импортных товаров было реализовано на сумму 15,4 млрд долл. Необходимо определить импортную стоимость этих товаров, зафиксированную в таможенной статистике.

Известно, что розничный товароборот РФ в 2006 г. составил 330 млрд долл. По экспертной оценке, 40% приходилась на импорт. Розничных товаров, по данным ФСГС, в Россию было ввезено на сумму 57 млрд долл. Следовательно, 132 млрд долл. было получено при реализации импортных товаров на внутреннем рынке, т.е. каждый импортный доллар в розничной торговле в России в среднем принес 2,3 долл. От суммы 1,3 долл. нужно вычесть затраты на реализацию и получим эффективность импорта – не ниже 1,2 долл. При такой ликвидности импортных товаров в розничной сети не удивительно, что темп роста импорта в стране становится галопирующим.

Это соотношение позволяет оценить таможенную стоимость импорта, реализованного в розничной торговле СФО. Она составила 6,7 млрд долл. В нее входит тот импорт розничных продаж, который был ввезен региональными импортерами и зафиксирован СТУ. По нашей оценке, это 1,5 млрд долл.

Если считать, что основная масса оборудования, комплектации и сырьевых товаров производственного назначения, а также вся продукция сельского хозяйства ввозились региональными импортерами (ликвидность этих товаров несоизмеримо ниже и мало интересна для московских сетей, однако это условие не соответствует реальности), то в сумме импорт СФО оценивается примерно в 11 млрд долл.

Сумма будет несколько больше, если часть импортного оборудования ввозится через посредников. Окончательная экспертная оценка объемов импорта, потребленного регионами СФО в 2006 г., получается на уровне 11–11,5 млрд долл.

¹ «Достаточно сказать, что в новом веке один только экспорт товаров обеспечивает от одной до двух третей прироста ВВП, то есть 2,1–4,2 процентного пункта прироста в среднем в год. Внешние рынки поглощают 11–14% производимой в России добавленной стоимости. Прямые иностранные инвестиции в последние годы приносят России от 9 до 16% всех капиталовложений в основные фонды. Почти половина ресурсов розничной торговли формируется за счет импорта». См.: Внешне-экономическая стратегия России в условиях глобализации. Роль внешнего фактора в экономическом развитии России. Тезисы содоклада Оболенского В.П. // Мировая экономика и международные отношения. – М., 2008. – № 5. – С. 3–18.

Собственный региональный импорт товаров, поступивших в розничную торговлю, составил примерно 1,5 млрд долл.; около 4 млрд – инвестиционные товары и товары производственного назначения (глинозем, природный уран и др.). Следует отметить, что если использовать среднедушевой объем импорта по России, то для населения СФО объем потребленного импорта, включая промежуточный и инвестиционный, должен был бы составлять 19 млрд долл. Но понимая, что европейская часть России потребляет импортные товары в больших количествах, необходимо принимать во внимание первоначальную оценку.

Расширение импорта в ближайшей перспективе расценивается как положительная тенденция. В работе В.П. Оболенского¹ приведены расчеты места внешней торговли в потреблении товаров по товарным позициям и сделан интересный вывод: конкуренция импортных товаров не оказывает принципиального влияния на развитие национального производства. При этом, по его оценке, импортозависимость отраслей выросла за 2000–2006 гг. в разы.

Таким образом, товарооборот СФО оценивается минимум в 51 млрд долл., превышение экспорта над импортом составляет 3,6 раза, сальдо – 29 млрд долл.

Уточненная экспортная квота – 44%, импортная – 12,6%. Полученные оценки значительно увеличивают значимость внешней торговли для СФО и актуальность ее совершенствования и развития в целях решения экономических и социальных стратегических задач.

Внешнеэкономическая деятельность, с одной стороны, обеспечивает решение проблем сбыта, с другой – удовлетворение производственного и потребительского спроса, способствует развитию региональных конкурентных преимуществ. Она оказывает возрастающее влияние на развитие экономики. Повышение ее эффективности обеспечивает рост налогооблагаемой базы, создание новых рабочих мест, расширение рынка сбыта товаров и услуг, привлечение на территорию финансовых ресурсов, новых технологий и опыта в экономической, социальной и управленче-

¹ Внешнеэкономическая стратегия России в условиях глобализации. Роль внешнего фактора в экономическом развитии России. Тезисы содоклада Оболенского В. П. // Мировая экономика и международные отношения. – М. – 2008. – № 5. – С. 3–18.

ской сферах, укрепление культурных, научных и деловых контактов.

Пространственные факторы современной экономики предопределяют необходимость рассмотрения Сибирского Федерального округа как единого территориального кластера внешнеэкономической деятельности, объединенного географическими, геополитическими и инфраструктурными факторами, координирующими структурами. Возникает вопрос, нужны ли реальные оценки участия региона во внешней торговле? Возможно, что это было бы не столь актуально, если бы степень реального участия коррелировала с наполняемостью регионального бюджета и решением социальных задач территории. Проблема состоит в том, что территории – производители экспортной продукции – в большинстве случаев не получают адекватного эффекта, и проблема многократно усложняется в связи с отсутствием действенного механизма взаимодействия региональной власти, бизнеса и государства. Основное взаимодействие идет по линии «крупные корпорации – исполнительная власть федерального уровня» в обход региональных интересов. Прибыль компаний направляется на различные корпоративные нужды без учета интересов территории, на которой расположены предприятия и где осуществляется основное производство. Региональные власти не располагают данными об объемах экспорта предприятий, входящих в корпорации, что занижает их роль в диалоге власти и бизнеса и затрудняет формирование эффективной модели управления на уровне территории.

Следует только поддержать тезис, приведенный в статье Л. Григорьева и В. Крюкова¹, что необходима новая модель взаимодействия бизнеса и власти, в которой социальная ответственность крупного бизнеса будет включать обеспечение устойчивого социально-экономического и экологического развития данных территорий.

¹ Григорьев Л., Крюков В. Мировая энергетика на перекрестке дорог: какой путь выбрать России // Вопросы экономики. – М. – 2009. – № 12.