

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Цель данной статьи – выявление приоритетов и форм внешнеэкономической деятельности машиностроительных предприятий Новосибирской области, оценка возможных «точек роста» в экспортном потенциале регионального машиностроения и роли экспортоориентированных предприятий как фактора развития промышленности в регионе. В статье исследуются существенные различия в способах достижения экспортной ориентации для отдельных групп машиностроительных предприятий, приводится классификация спектра расширения организационных возможностей областной администрации в направлении развития экспортной стратегии машиностроения. Особое внимание уделяется выработке мер по стимулированию развития внешнеэкономической деятельности малого предпринимательства, поддержке экспорта малых предприятий при реализации активной промышленной политики в регионе.

В процессе рыночных преобразований внешнеэкономическая деятельность стала одним из видов предпринимательства, способного обеспечить выживание для целого ряда машиностроительных предприятий. Это проявилось в развитии особого типа промышленных предприятий – экспортоориентированных, для которых именно экспорт продукции является важным направлением их коммерческой деятельности. В российских условиях формирование таких предприятий обусловлено следующими причинами: изменение государственной политики во внешнеэкономической сфере, что проявляется в отказе от прямого административного управления и переходе к индикативному государственному регулированию; превращение экспорта в реальный фактор поддержания производства и его развития; стремление предприятий уменьшить риск, связанный с функционированием на рынках одной страны.

В период проведения экономических реформ и перехода к рынку большинство машиностроительных предприятий получили возможность экспорта своей продукции, но воспользоваться ею в короткие сроки смогли далеко не все. В России, в отличие от зарубежной практики, отсутствует целостная стратегия государственного содействия экспорту машинотехнической продукции. В 2003 г. правительством России была утверждена «Концепция развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации»¹, однако перечень предусмотренных механизмов поддержки экспорта (гарантии по экспортным поставкам и экспортные кредиты при условии предоставления государственной гарантии иностранного государства) крайне ограничен.

Концепция фактически не содержит мер по активизации деятельности торгпредств и профильных государственных организаций по целевой поддержке выхода на внешние рынки малых и средних предприятий, по стимулированию экспорта услуг и, таким образом, не может претендовать на статус концепции содействия несырьевому экспорту в целом. В плане действий правительства по реализации среднесрочной программы социально-экономического развития России на 2007 г. разработка более широкого документа по политике поддержки экспорта не была предусмотрена.

Вместе с тем дефицит рыночных знаний, сравнительно высокие маркетинговые издержки по выходу на внешние рынки являются важнейшими причинами, сдерживающими отечественный экспорт обрабатывающих производств. В той степени, в какой государство на федеральном уровне считает для себя актуальной задачу смягчения риска резкого падения цен на

¹ Распоряжение Правительства России от 14 октября 2003 г. № 1493-р.

энергоносители (через диверсификацию экспорта, а не только через наращивание стабилизационного фонда), актуальным является существенное расширение перечня мер государственной политики содействия экспорту машин и оборудования, машинотехнических услуг. Целесообразность увеличения бюджетных расходов по данным программам должна определяться исходя как из ожидаемого прироста налоговых поступлений, так и из выполнения задачи диверсификации экспорта.

Многие предприятия машиностроительного комплекса Новосибирской области (НСО) сравнительно трудно переориентировались с внутреннего на внешний рынок, и к тому же они отличались далеко не одинаковыми стартовыми условиями для выхода и утверждения на мировых товарных рынках.

Это обусловлено двумя факторами. Первый и главный – неконкурентоспособность подавляющей части готовой продукции. Конкурентоспособность может обеспечиваться или по ценовым характеристикам (потребитель при прочих равных выбирает более дешевую продукцию), или по техническим характеристикам (потребительским качествам)². Другой не менее важный фактор – отсутствие опыта в ведении внешнеторговой деятельности и отсутствие необходимой информации о зарубежных рынках, их конъюнктуре. Стать экспортоориентированными машиностроительные предприятия могли только при наличии определенной организационно-экономической и производственно-технической базы, позволяющей наладить выпуск и сбыт продукции на зарубежных рынках в условиях сильной конкуренции.

Если в экспорте РФ машинотехническая продукция занимает 5–6 % [1], то в структуре экспортных поставок НСО машины и оборудование занимают лидирующее положение: на протяжении последних пяти лет доля машинотехнической продукции не опускалась ниже 70 %. Ее некоторая флуктуация объясняется возросшим экспортом строительных материалов и продукции лесного комплекса в Казахстан. Динамика трансграничных сделок по поставкам машинотехнической продукции НСО, по данным отдела статистики Новосибирского таможенного управления, приведена на рис. 1.

Реализация комплекса организационных мер, проводимых администрацией области, позволила увеличить внешнеторговый оборот в 2006 г. до 1625 млн долл. США или 116,9 % к уровню 2005 г. (табл. 1). При этом поставленная задача увеличения объемов и изменения структуры экспорта области в пользу продукции с высокой степенью обработки, структуры импорта – в пользу продукции инвестиционного комплекса в определенной степени была выполнена. Так, в товарной структуре экспорта области в 2006 г. наибольший удельный вес (порядка 70 %) занимала машиностроительная продукция – поставки тепловыделяющих элементов и частей ядерных реакторов, электрических двигателей и машин, угольных электродов, электромагнитов, электроаппаратуры для телевидения и радиовещания.

Общая международная конкурентоспособность области в последние шесть лет снижалась за счет высоких темпов роста импорта. Индекс международной конкурентоспособности продукции³ НСО со странами СНГ вырос почти в 2 раза.

При содействии администрации области в 2006 г. были заключены соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве между Новосибирской областью и провинциями Цзилинь и Цзянсу (КНР), подписаны протоколы о намерениях с Хатлонской и Согдийской областями и Министерством промышленности Республики Таджикистан. На базе ЗАО «Завод сибирского технологического машиностроения «Сибтехномаш»» начал функционировать Российско-индийский технологический центр. С целью расширения рынков сбыта, предприятия области участвовали в форумах, выставках-ярмарках, проводимых в Германии, Индии, Китае, Казахстане.

В товарной структуре экспорта машинотехнической продукции области в 2000–2005 гг. наибольший удельный вес занимали крупные поставки тепловыделяющих элементов и частей ядерных реакторов, электрических двигателей и машин, угольных электродов, электромагнитов, электроаппаратуры для телевидения и радиовещания.

² Основным условием отнесения той или иной отрасли к категории конкурентоспособных является наличие значительного экспортного потенциала. Если продукция отрасли экспортируется, значит, у нее есть преимущества по сравнению с конкурирующими товарами-аналогами. Значит, отрасль в целом конкурентоспособна.

³ Индекс международной конкурентоспособности рассчитывается как отношение сальдо к внешнеторговому обороту (ВТО).

Доля продукции машинотехнического назначения в импорте Новосибирской области постепенно растет, к 2006 г. она составила 45 %. В область ввозились моторные транспортные средства, оборудование для фильтрации, передвижная шахтная крепь, погрузо-разгрузочные установки и другое промышленное, а также сельскохозяйственное оборудование. Наряду с традиционными импортерами сельскохозяйственной техники (Германия, США) появляются новые, ведущие активную политику по завоеванию сибирского рынка. Так, импорт животноводческой техники в НСО для создания высокотехнологичных молочных ферм начала осуществлять израильская компания S. A. E. Afikim, являющаяся крупным производителем сельскохозяйственного оборудования на мировом рынке. Технология S. A. E. Afikim – компьютеризированная система управления молочным стадом – позволяет следить за надоями, состоянием здоровья коров и воспроизводством поголовья. Ежедневные отчеты системы дают возможность управлять хозяйством с максимальной эффективностью, снижая влияние «человеческого фактора». Молочное производство становится предприятием замкнутого цикла: все – от выращивания кормов до переработки молока – функционирует в комплексе. Чтобы получить дополнительные рынки сбыта, израильские партнеры оказывают сервисное сопровождение проекта. Так, в Кольвани планируется создать консультативно-обучающий центр, который займется обслуживанием существующих молочных производств и созданием новых.

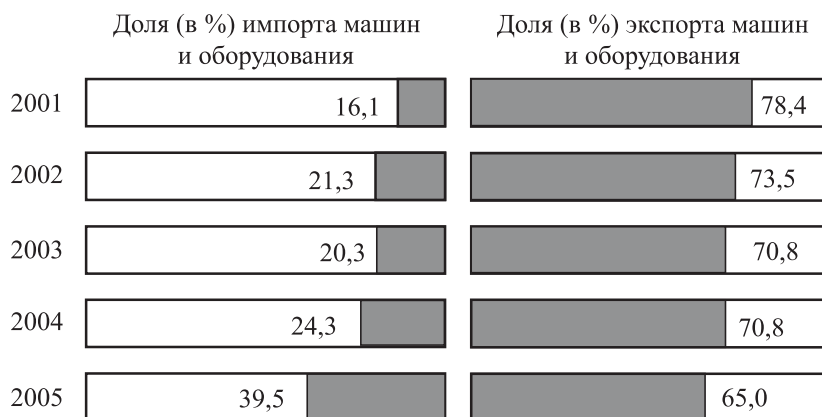


Рис. 1. Динамика трансграничных сделок по поставкам машинно-технической продукции НСО (рассчитано по данным таможенной статистики)

Таблица 1

Основные показатели внешнеэкономической деятельности предприятий НСО (по данным таможенной статистики, млн долл. США)

Показатель	2000	2003	2004	2005	2006	2006 к 1999 (раз)
Внешнеторговый оборот, всего	717	1067	1278	1390	1625	3,0
В том числе:						
экспорт	452	644	790	825	828	2,7
импорт	265	423	488	565	797	3,4
Сальдо	187	221	302	260	31	
Индекс международной конкурентоспособности	0,260	0,207	0,236	0,187	0,019	
Внешнеторговый оборот (страны СНГ), всего	452	591	837	648	714	2,7
В том числе:						
экспорт	300	410	604	528	586	3,6
импорт	152	181	233	120	128	1,3
Сальдо	148	229	371	408	458	
Индекс международной конкурентоспособности	0,327	0,387	0,443	0,629	0,641	

В структуре внешнеторгового оборота машинотехнической продукции экспортные поставки существенно превышают импорт. Вместе с тем высокие темпы экономического роста заставляют многие промышленные предприятия НСО проводить модернизацию и реконструкцию производственного аппарата, используя при этом не только новое импортное оборудование, но и оборудование, уже бывшее в употреблении, с достаточно конкурентоспособными характеристиками по сравнению с российскими машинами и оборудованием.

Экспорт машинотехнической продукции осуществляется главным образом в страны СНГ. Основной партнер НСО по продукции атомного машиностроения – Украина, по поставкам электроники и электротехники – Казахстан. Импортные поставки машинотехнической продукции из стран СНГ составляют менее 8 %, несмотря на увеличившиеся потоки продукции из Белоруссии (в том числе и для сборки автобусов) в последние два года (рис. 2).

Экспортоориентированные предприятия в региональном машиностроительном комплексе неоднородны по составу, их можно разделить на четыре следующие группы.

Первая группа – предприятия, имеющие достаточный опыт работы на зарубежных рынках, авторитет и отлаженные международные торговые связи.

Вторая группа включает предприятия, осуществляющие экспорт своей продукции через централизованные ведомственные структуры.

Третья группа – конверсионные предприятия оборонного комплекса, обладающие высокими технологиями и конкурентоспособной продукцией, но не имеющие опыта ведения внешнеэкономической деятельности. Для таких предприятий объективная необходимость перехода к международному производственному и научно-техническому сотрудничеству диктовалась стремлением выжить в рыночной экономике.

К четвертой группе следует отнести предприятия разных отраслей, которые не имели достаточного опыта работы на зарубежных рынках, но в условиях узости платежеспособного спроса на их продукцию внутри страны вынуждены были мобилизовать свои производственные возможности и организовывать выпуск продукции на экспорт [2].

В последние годы наряду с развитием экспорта готовой машинотехнической продукции в традиционных формах появляются новые для машиностроительных предприятий НСО формы внешнеэкономического сотрудничества [3] (табл. 2).

Среди экспортоориентированных предприятий, поставляющих наукоемкую продукцию, ведущее место занимают такие предприятия, как ОАО «Новосибирский завод химконцентратов» (НЗХК), Новосибирский завод «Сибэлектротерм», завод «Сиблитмаш», «Сибстанкоэлектропривод», инструментальный завод и др. Объем инновационной продукции этих предприятий составляет десятки миллионов долларов в год.

В атомном машиностроении российские позиции на мировом рынке действительно сильны (услуги по обогащению урана, поставке топлива для ядерных реакторов, разработке и проектированию систем атомных реакторов).

Достаточно конкурентоспособным предприятием атомного машиностроения на внешнем рынке является НЗХК. Его конкурентные преимущества:

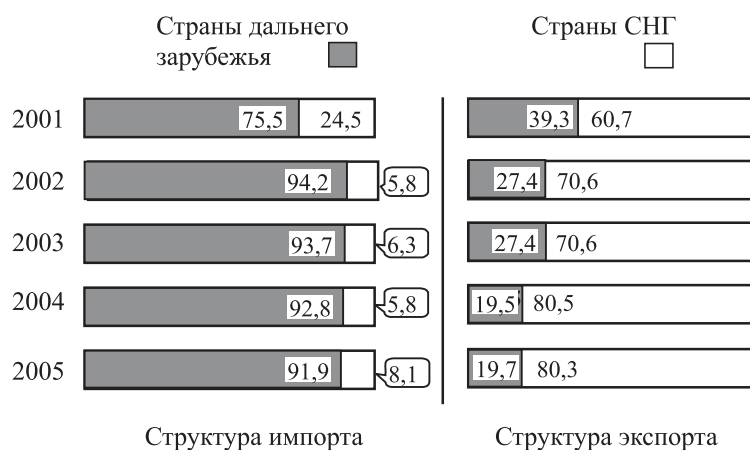


Рис. 2. Стратегическая направленность трансграничных сделок, % (рассчитано по данным таможенной статистики)

- огромный научно-технический потенциал;
- внедрение новых технологий и техническое перевооружение, реконструкция газового оборудования завода;
- инновационное обновление производимой продукции;
- сертификация соответствия качества экологического менеджмента;
- опыт работы на зарубежных рынках;
- авторитет и отлаженные международные связи;
- наличие моделей рациональных и взаимовыгодных экономических отношений между предприятием, властями и корпорацией.

Значительны пакет акций ОАО «НЗХК» (88,27 %) принадлежит ОАО «ТВЭЛ». Ядерное топливо, изготовленное на НЗХК, поставляется корпорацией «ТВЭЛ» на АЭС Украины, Болгарии и Китая, а также на исследовательские реакторы Чехии, Польши и Узбекистана. Кроме того, на НЗХК производится топливо для строящихся АЭС Индии и Ирана. Завод играет существенную роль в обеспечении экспортных поставок «ТВЭЛа» как на традиционные рынки, куда корпорация поставляет ядерное топливо и тепловыделяющие сборки, так и в рамках освоения новых рынков. Сборки, изготовленные по западному дизайну, реализуются в Швеции, Швейцарии и Нидерландах.

Успешное продвижение продукции НЗХК на мировые рынки, при наличии сильных конкурентов основано на постоянной инновационной деятельности, которая и является основой развития. В настоящее время НЗХК осуществляет:

- отработку макетов «ТВС-квадрат», которые планируется использовать как в России, так и при экспортных поставках; выпуск новых видов тепловыделяющих сборок, которые будут отличаться улучшенной глубиной выгорания, более длительным топливным циклом, большей экономической эффективностью;
- выпуск инновационного продукта – кассеты ТВС-2(М) (Активное внедрение в эксплуатацию этого вида топлива произошло в 2007 г. НЗХК станет базовым предприятием по производству кассет данного типа в России. Этот продукт позволит повысить топливопользование на АЭС на 4–5 %. Он будет поставляться как в Россию, так и на экспорт.);
- расширение таблеточного производства ядерного топлива.

Экспортером продукции металлургического машиностроения является Новосибирский завод «Сибэлектротерм». За 60 лет работы завод поставил печи более чем в 45 стран мира.

Таблица 2

Характеристика организационных форм внешнеэкономического сотрудничества предприятий машиностроения

Организационные формы внешнеэкономического сотрудничества	Характер контрактов и взаимодействия	Поддержка государства
1. Экспорт наукоемкой продукции: – атомного машиностроения; – металлургического машиностроения; – литейного машиностроения; – энергетического машиностроения; – инструментальной промышленности; – приборостроения	Регулярные поставки Комплексные поставки Регулярные поставки	Помощь в решении кадрового вопроса; оптимизации отношений с крупными холдингами; государственный заказ на подготовку кадров
2. Создание совместных производств: – силовой электроники; – гидравлических сваебойных молотов; – литейного оборудования; – энергетического оборудования; – по сборке автомобилей	Постоянное производство: – за рубежом; – в НСО	Организационно-информационная
3. Экспорт машинотехнических услуг	Единичные поставки	Субсидирование процентных ставок по кредитам на дальнейшее развитие
4. Продажа машинотехнической продукции по лизингу	Единичные поставки	Налоговые, организационные и финансовые инструменты, договор о сотрудничестве Администрации НСО с АВПК «Сухой»

Большая часть конструкций изготавливаемых заводом печей разработана в специальном конструкторском бюро электротермического оборудования. Кроме того, в рамках сотрудничества с 30 научно-исследовательскими институтами завод внедрил современные технологические процессы (в частности, сварку толстолистовой меди, сварку взрывом, электрошлаковую сварку), создал участки изготовления и испытаний гидроаппаратуры.

В последние пять лет на Сибэлектротерме сформировался новый номенклатурный ряд и хорошая динамика роста: ежегодный прирост за 2004–2006 гг. составлял в среднем 60 %. Завод делает ставку на комплексные поставки, за счет которых возрастает объем заказов. Количество заказчиков растет не только на внутреннем рынке. За последние несколько лет завод вернул многих утраченных в период кризиса партнеров, прежде всего это металлургические компании из стран СНГ, возобновляется сотрудничество с предприятиями из стран дальнего зарубежья. Например, в 2005 г. реализован крупный контракт с Индией, цена которого составила порядка 3,0 млн долл.

Рыночные отношения позволили занять свою нишу на различных, прежде недоступных, сегментах рынка, установить новые партнерские связи производителю литейного оборудования – Сиблитмашу. Его специализация – разработка и производство формовочных линий: машин и комплексов для литья под давлением; оборудование для выбивки форм, арматуры, герметизации печей; коксовые батареи. В числе международных связей завода – долгосрочные контракты с Германией, Болгарией, Китаем, Монголией, Алжиром, Египтом и другими странами, которым завод поставляет литейное и коксовое оборудование.

Приборостроительный завод «НЭВЗ-Союз» подготовил бизнес-план организации выпуска вакуумной техники, которую мог бы покупать Siemens.

Если экспорт наукоемкой продукции растет, то экспорт традиционных видов машинотехнической продукции падает: перестали экспортироваться краны на автомобильном ходу, кузнечно-прессовые машины и др., а металлорежущие станки экспортируются по 1–2 в год.

Наряду с расширением экспорта готовой машинотехнической продукции в последние два года стали создаваться совместные предприятия для выпуска конкурентоспособной техники как на территории НСО, так и за рубежом. В связи с этим в экономику НСО стали направляться зарубежные инвестиции (табл. 3).

Создание совместных предприятий (СП) характерно для выпуска продукции силовой электроники, современных литейных машин, энергооборудования, для сборки автомобилей, стро-

Таблица 3

Иностранные инвестиции в экономику НСО в 2005 г. по видам деятельности, тыс. долл.

Зарубежные инвестиции в производство	Машины и оборудование	Электрические машины и электрооборудование	Аппаратура для радио, телевидения и связи	Медтехника, средства измерения, оптические приборы	Аппаратура, приборы полупроводниковые	Суда, летательные и космические аппараты
Инвестиции, всего	175,6	36,2	164,9	330	7,0	6111,6
В том числе:						
прямые (взносы в уставной капитал)	145,0			330	7,0	26,2
материальные и нематериальные активы	100,0			330		26,2
денежные средства	45,0					
прочие инвестиции	30,9	36,2	164,9			6085,4
Торговые кредиты	30,9	36,2	164,9			6085,4

Таблица составлена по: [4. С. 11–13].

ительной техники. В числе известных зарубежных компаний, работающих в сфере высоких технологий, которых новосибирские власти хотели бы видеть среди инвесторов проектов на своей территории кроме немецкой компании «Siemens», голландский концерн «Phillips», стремящийся стать резидентом новосибирского технопарка.

В 2004 г. руководство завода «Сиблитмаш» завершило переговоры и подписало документ о создании совместного с германской фирмой предприятия по производству самого современного оборудования литья под давлением для автомобилестроителей Европы.

В НСО наибольший научно-технический задел имеется в приборостроении и электротехнической промышленности. Примером прорывных технологий в регионе является силовая электроника. В России производится металлургический кремний для микроэлектроники и продается (преимущественно в Норвегию и Китай) по цене 1,5–2 долл. за килограмм. За рубежом из российского сырья делают полупроводниковый кремний, стоимость которого составляет уже 100 долл. за килограмм. Производство же чипов на его основе является одним из самых дорогих продуктов: килограмм кремниевых элементов для микропроцессоров стоит уже около 20 млн долл. В Новосибирске есть научно-производственные и кадровые ресурсы для организации производства материалов и приборов для электротехники, электроэнергетики, автомобильной электроники, светотехники; авиации; коммунального хозяйства. Объем только российского рынка силовой электроники оценивается в 5 млрд долл. в год.

В 2004–2006 гг. силовая электроника интенсивно развивалась, крупными потребителями продукции силовой электроники становились российские предприятия и зарубежные участники. В рамках реализации программы «Силовая электроника» на основе разработок институтов Сибирского отделения РАН ведется работа по освоению качественно новой конкурентоспособной продукции для автомобильной техники. Объем производства систем и продуктов силовой электроники в 2006 г. составил около 7 млрд руб. С целью трансфера разработок в рамках программы открыт Российско-индийский технологический центр.

Экспортноориентированные стратегии программы «Силовая электроника Сибири» связаны с корейской группой инвестиционных компаний, которая намерена создать совместное производство в Корее по четырем направлениям:

- 1) автомобильная электроника (предполагается создание совместного разработческого дизайн-центра радиоэлектронного оборудования);
- 2) бытовая электроника и электротехника;
- 3) сотовая телефония (совместное производство ориентировано на продвинутый корейский стандарт G3, при этом цены будут доступнее, чем у LG и «Samsung»);
- 4) оборудование для сотовых телефонов, в частности литиевые аккумуляторы (эта ниша будет связана в итоге не только с сотовыми телефонами, но и с выпуском этих батарей для автомобилей будущего – гибридных автомобилей; это направление просматривается как вместе с корейскими фирмами, так и вместе с фирмами Японии).

Китайские инвесторы вкладывают средства в производство высокотехнологичной наукоемкой продукции: для освоения серийного выпуска сваебойных гидромолотов «Ропат» китайские инвесторы выделили кредит предприятию «Сибтехномаш» со ставкой –10 %, т. е. новосибирский завод получит средств на развитие больше, чем в дальнейшем отдаст.

В начале 2005 г. чешской машиностроительной компанией «Scoda» и московской управляющей компанией «Дедал» создано на паритетных началах на базе новосибирского ОАО «Сибстанкоэлектропривод» совместное предприятия по производству электродвигателей – ООО «Сибэлектропривода». «Scoda» передала новой структуре проектную документацию и лицензию на фирменные разработки электрооборудования. Перспективы развития российско-чешского предприятия нацелены на завоевание в течение трех лет 90 % рынка электрооборудования для общественного транспорта России и стран СНГ.

ОАО «Сибстанкоэлектропривод» успешно специализируется на производстве электродвигателей и электрогенераторов для белорусского завода «БелАЗ» и Демиховского машиностроительного завода. Группа «Дедал», через «Сибстанкоэлектропривод» контролирующая около 25 % рынка электротехники для БелАЗов и около 10 % российского рынка электротехники для электровозов, до сих пор не присутствовала на рынке электрооборудования для городского пассажирского транспорта. Совместное предприятие осваивает продукцию, отсутствующую в номенклатуре «Дедала», – электродвигатели постоянного и переменного тока для трамваев,

троллейбусов, метрополитена, производство аппаратуры управления. Для организации нового предприятия «Дедал» планирует вывести часть активов из ОАО «Сибстанкоэлектропривод».

По оценкам экспертов группы «Дедал», ОАО «Сибэлектропривод» в ближайшие годы потребуются инвестиции в размере 8–10 млн долл., для того чтобы выйти на технический уровень, сравнимый со «Scoda» в Европе. Электрооборудование ООО «Сибэлектропривод» будет поставлять исключительно на экспорт. Основное производство, в том числе и электротехники, «Scoda» заинтересована осуществлять в Новосибирске: стоимость труда и энергоносителей значительно ниже.

Совместное производство с заводом «Сибсельмаш» продукции, не имеющей аналогов в России, планирует открыть в Новосибирске американская компания «Caterpillar», являющаяся одним из ведущих мировых изготовителей строительного и горного оборудования, дизельных двигателей, двигателей, работающих на природном газе, и промышленных газовых турбин. Среди предприятий ОПК Новосибирска жестким требованиям мирового лидера машиностроения «Caterpillar» удовлетворила только технологическая линия предприятия ОАО «Сибсельмаш».

В течение трех-четырех месяцев в 2007 г. на ОАО «Сибсельмаш» обкатывалась сборка техники из комплектующих, поставляемых американской компанией. Предполагается, что мощность СП составит до 1 тыс. единиц техники (бульдозеров и трубоукладчиков различных модификаций) в год, а ее основными потребителями станут нефтяники и газовики. Постепенно до 30 % деталей должно быть замещено российскими аналогами. В перспективе ОАО «Сибсельмаш» готов производить полностью соответствующую стандартам качества «Caterpillar» технику с комплектующими «Сибсельмаша» – от сварных конструкций до гидравлики – при условии кооперации с другими новосибирскими заводами. Таким образом, если весь технологический процесс будет отлажен по стандартам американской компании, то в Новосибирск из США будут поставлять только двигатели и, возможно, гусеничную базу, а до 30 % деталей постепенно будет замещено российскими аналогами. Для создания СП «Сибсельмаш» предложил недостроенную промышленную площадку площадью в 40 тыс. кв. м.

Российских аналогов такой техники в производстве нет, а потребность в ней велика, и не только в Сибирском федеральном округе. Новосибирские предприятия, имея незагруженные мощности, готовы кооперироваться, объединять мощности и производственные ресурсы. Властные структуры региона подготовили предложения в правительство РФ по поводу предоставления американской компании таможенных преференций на ввоз комплектующих для СП. По мнению экспертов, преференции позволят удешевить технику на 5–10 %.

Перспективы сотрудничества у НСО есть с Монголией. Монголия – кладовая природных богатств, огромная нетронутая территория. Население страны составляет 2,5 млн человек, своими силами добычу природных ресурсов в Монголии не освоить, при этом собственных специалистов явно не хватает. Монголия приглашает сибирские предприятия заняться добычей полезных ископаемых, строительством и поставкой оборудования, участвовать в разработке монгольского угольного бассейна.

Еще одной формой внешнеэкономического сотрудничества, осуществляемой в последние годы машиностроительными предприятиями НСО, является ремонт и модернизация вертолетной техники для зарубежных потребителей.

Ремонт и модернизация вертолетной техники по международным контрактам осуществляется Новосибирским авиаремонтным заводом (НАРЗ). Основной вид деятельности – капитальный ремонт и техническое обслуживание вертолетов Ми-8, Ми-17, Ми-24 и Ми-26. К настоящему времени в России немного авиаремонтных предприятий, которые могут принимать участие в престижных международных авиационных выставках наряду с крупнейшими участниками мирового авиаремонтного рынка. Новосибирский авиаремонтный завод – одно из таких успешных предприятий: он принял участие в Международном авиакосмическом салоне-2005, который проводился в Жуковском (Москва).

К 2005 г. НАРЗ стал крупнейшим в России предприятием по ремонту всей вертолетной техники, разработанной Московским вертолетным заводом имени Миля. В последние годы НАРЗ демонстрирует высокий рост производственных показателей, на предприятии активно внедряются новые разработки по модернизации вертолетной техники и осваиваются ранее не выполнявшиеся виды работ. Разработки НАРЗа по ремонту и модернизации вертолетной

техники вызывают интерес со стороны российских и зарубежных специалистов вертолетного рынка. Экспорт машинотехнических услуг на НАРЗе осуществляется по следующим направлениям.

Переоборудование вертолетов в авиатехнику типа «скорая помощь». В нем каждая деталь работает на решение задачи оказания экстренной медицинской помощи. Вертолет оборудован специальной медицинской техникой, которая обеспечивает поддержание жизненных функций пациентов. В 2005 г. НАРЗ выполнил крупный контракт с ливийскими властями на поставку двух вертолетов – Ми-8 МТВ-1 производства Казанского вертолетного завода и Ми-8 АМТ Улан-Удэнского вертолетного завода, переоборудованных специалистами завода в «летающие госпитали».

Следует отметить, что интерес к вертолетам такого типа проявляют многие не только зарубежные, но и российские структуры, поскольку эти вертолеты могут быть использованы как в мирных, так и в военных целях – для перевозки раненых. Модернизация вертолета включает установку дополнительных подвесных топливных баков, которые существенно увеличивают дальность полета вертолета. На внутреннем рынке спрос на «летающие госпитали» очень высок со стороны Центра медицины катастроф и областных станций скорой помощи, военных структур.

Модернизация вертолетной техники по типу салон-трансформер. Не все компании, эксплуатирующие вертолеты, могут себе позволить иметь в парке помимо транспортных машин еще и пассажирские. Поэтому на НАРЗе был разработан и внедрен в эксплуатацию салон-трансформер, который благодаря модульному оборудованию за два часа может быть переоборудован из грузового в пассажирский и наоборот. В настоящее время трансформеры активно используют, например, компания «Полярные авиалинии», которая возит вахты с алмазных приисков.

Оборудование салонов вертолетов VIP-класса. Это ниша НАРЗа, в которой завод ушел далеко вперед от своих конкурентов. Заказчиками НАРЗа по переоборудованию вертолетов в этом направлении выступают региональные власти, крупные российские предприятия, администрации президентов средне- и центрально-азиатских республик, стран Африки. Заказ на оборудование салона повышенной комфортности на новосибирском заводе выполняли для президентов Узбекистана и Судана.

Конкуренентоспособность предприятию обеспечивают не только новые разработки, но и качество работы, сокращение сроков ремонта вертолетной техники, эффективный менеджмент. Работа НАРЗа по модернизации авиатехники поддерживается областными властями: в 2004–2005 гг. предприятие воспользовалось правом государственной поддержки по субсидированию процентных ставок по кредитам на дальнейшее развитие. Серьезную поддержку заводу оказывают новосибирские и московские банки, которые также заинтересованы в дальнейшем развитии предприятия.

Задача перехода к новому этапу экономического роста, который требует эффективного использования рыночных инструментов и применения передовых технологий, приводит к необходимости продажи продукции машиностроительных предприятий по лизингу.

С 1997 г. Администрация НСО взаимодействует с АВПК «Сухой» и выступает гарантом реализации проекта выпуска нового среднемагистрального пассажирского самолета⁴ на авиационном заводе им. В. П. Чкалова, входящем в состав холдинга. В рамках соглашения Администрации НСО с авиационной холдинговой компанией «Сухой» в Новосибирске создан филиал ЗАО «Гражданские самолеты Сухого», а заводу им. В. П. Чкалова переданы функции головного исполнителя по программе серийного производства многофункционального ударного авиационного комплекса и российского регионального пассажирского.

Среди машиностроительных предприятий НСО НАПО им. В. П. Чкалова является единственным предприятием, осуществляющим экспортный лизинг. Оно заключает лизинговые договоры на эксплуатацию пассажирских самолетов Ан-38 со странами Азии. На конец 2005 г. в эксплуатации находились шесть самолетов Ан-38.

С 2000 по 2004 г. Ан-38 эксплуатировала малайзийская авиакомпания «Layang Aerospace», а с мая 2004 по июнь 2005 г. два самолета Ан-38 работали на пассажирских рейсах во Вьетна-

⁴ Серийный выпуск гражданского самолета Ан-38 начался еще в 1997 г. Дальность полетов самолетов Ан-38 – до 1 000 км; вместимость – 27 пассажиров; мощность двигателя – 1 500 лошадиных сил.

ме. Летом 2005 г. подписана лизинговая сделка с монгольской авиакомпанией «Хангарьд». Новосибирские авиастроители передают Монголии в аренду на четыре месяца, а затем и в лизинг два самолета Ан-38-120. Осенью 2005 г. началась работа с вьетнамо-лаосской компанией. С точки зрения экономики эти сделки не отличаются высокой доходностью, но они дают возможность НАПО им. В. П. Чкалова продолжать выпуск продукции. Не имея избыточных финансовых возможностей авиационный завод активно участвует в международных салонах, где продвигает свою продукцию на внешние рынки, интенсивно сотрудничает с СО РАН.

Успех в организации внешнеэкономической деятельности предприятий региона, динамичного развития экспорта, несомненно, в первую очередь зависит от самих предприятий. В области начато производство современных видов сельскохозяйственной техники для осуществления ресурсосберегающей технологии посева зерновых культур, современного конкурентоспособного горно-шахтного оборудования.

Но в то же время большое значение имеет активное применение дополнительных экономических инструментов стимулирования экспорта. Определяющим фактором в этом направлении являются мероприятия организационно-информационного характера, комплексная реализация которых позволит достигнуть наибольшей эффективности при выходе предприятий на внешний рынок.

Внешнеэкономическую деятельность региональный машиностроительный комплекс в перспективе может существенно расширить за счет экспортного потенциала малого и среднего бизнеса. По данным Всемирного банка, в настоящее время от 25 до 35 % мирового экспорта обрабатывающей промышленности осуществляется МСБ [5].

Особенностью малых предприятий является то, что они ориентируются на небольшие сегменты рынка, в отличие от крупных, которые предпочитают производить продукцию массового и относительно однородного спроса. В условиях нарастания дифференциации и индивидуализации спроса на мировом рынке в сфере личного потребления МСБ предприятия имеют несравненное преимущество, так как способны удовлетворить специфические потребности сравнительно небольших групп покупателей. Для компаний-гигантов при выпуске многосерийной или даже заказной продукции это может быть малорентабельным. В случае, когда речь идет о расширяющемся рынке нового продукта, малая фирма может превратиться в крупную. Если спрос относительно стабилен, она может контролировать свою нишу в течение достаточно долгого времени, как, например, в случае с производством медицинского оборудования фирмами Дании.

Малые и средние предприятия имеют возможность быстрее и лучше приспосабливаться к требованиям рынка и конкретных потребителей благодаря простоте управленческой структуры, обеспечивающей быстрое принятие решений, в том числе и по корректировке целей. Кроме того, себестоимость продукции в малых предприятиях ниже, чем в крупных, при более высоком качестве производимой продукции и услуг.

До недавнего времени в научной литературе было принято считать, что двигателем экспорта являются ТНК. До середины 1980-х гг. в США на долю ТНК приходилось более 70 % экспорта, а в Великобритании – более 80 % [5]. В настоящий момент данные о развитии экспортного потенциала ведущих стран мира свидетельствуют о появлении тенденции увеличения роли МСБ во внешнеэкономической деятельности. Например, в странах Европейского союза доля экспорта малых и средних предприятий составляет от 20 до 47 % всей производимой ими продукции, а в отраслях машиностроения Японии и США эта доля составляет соответственно 30 и 40 % (табл. 4).

Причины того, что экспортная ориентация предприятий малого и среднего бизнеса развитых стран активно возрастает, можно назвать следующие.

Во-первых, наблюдается тенденция вовлечения предприятий МСБ в процесс международной передачи технологий и экспорта инвестиций.

Во-вторых, роль МСБ во внешнеэкономических связях возросла в направлении усиления внутриотраслевой специализации производства. Многие предприятия МСБ специализируются на производстве и поставке различных узлов, деталей, комплектующих изделий крупным фирмам, особенно в автомобилестроении, авиастроении, электронике. Доля поставок малых производителей в Японии, Франции составляет от 20 до 50 % всей производимой ими продукции.

В-третьих, в мировой практике быстрыми темпами развивается электронная торговля. Для малого предпринимательства эта форма бизнеса особенно привлекательна более низкими издержками, так как эта форма бизнеса позволяет сокращать затраты, связанные с традиционными методами передачи информации, а также оперативностью ее получения.

Таблица 4

Развитие экспортного потенциала сектора МСП в 2004 г.

Показатель	США	Великобритания	Япония
Число МСП, млн ед.	22,9	4	4,69
Количество экспортоориентированных, тыс. ед.	231	295	нет данных
Объем экспорта, млрд долл.:			
продукты	807,60	365,70	430,45
услуги	338,40	281,60	134,70
Доля МСП в общем объеме экспорта, %	30	33	40

Таблица составлена по: [5].

По данным социологического опроса (2005 г.) Межрегионального центра промышленной субконтракции и партнерства, около 20 % малых и средних предприятий предполагают в ближайшее время выйти на международный рынок [5]. Предстоящее вступление России в ВТО делает развитие экспортоориентированного малого бизнеса особенно актуальным. Логично будет заключить, что РФ не останется в стороне от общемировой тенденции вовлечения МСП в экспортную деятельность, и в ближайшие годы доля МСП, стремящихся на мировой рынок, существенно вырастет.

С учетом зарубежного опыта представляется, что ключевыми направлениями государственной политики содействия экспорту машинотехнической продукции на региональном уровне должны стать:

- введение распространенного за рубежом института экспортных грантов для предприятий малого и среднего бизнеса;
- развитие консультационной помощи в области экспорта;
- снижение транзакционных издержек, связанных с осуществлением экспортной деятельности.

Механизм экспортных грантов, выделяемых на софинансирование маркетинговых расходов экспортеров (на безвозвратной, реже – на возвратной основе), соответствует сложившейся практике государств-членов ВТО, в том числе Великобритании, Канады, Ирландии, Дании, Австралии, Новой Зеландии, Кипра, Индии, Бразилии и др. Данный механизм стимулирует предприятия несырьевых секторов экономики к расширению объемов экспортных поставок конкурентоспособных товаров и услуг, содействуя тем самым диверсификации структуры экспорта [6].

Программы экспортных грантов для предприятий малого и среднего бизнеса предлагаются в Австралии, Канаде и др. странах. Правительственная программа предоставления безвозвратных экспортных грантов «Export Market Development Grant» реализуется в соответствии с Законом 1997 г. «Export Market Development Grants Act» и Законом 1993 г. «Export Market Development Grants Amendment Bill»⁵. В соответствии с используемой схемой фирмы-экспортеры товаров и услуг получают право на возмещение своих маркетинговых экспортных расходов в первый и второй год действия программы в размере 50 %, в третий – 40; в четвертый – 20; в пятый – 10; в шестой – 7,5; в седьмой – 5 %. Возмещению подлежат расходы, относящиеся к семи категориям, в том числе: заграничные представительства и консалтинговые услуги в области маркетинга; командировки; телекоммуникационные услуги; бесплатные печатные презентационные материалы (книги, брошюры), рассчитанные на зарубежных клиентов; участие в зарубежных выставках и ярмарках; рекламные расходы в зарубежных СМИ и в Интернете; издержки по приему зарубежных клиентов внутри страны.

⁵ Подробнее об этом см.: интернет-сайт Федерального агентства Австралии по торговле.

Практика софинансирования маркетинговых расходов экспортеров действует в Канаде ⁶ в рамках Программы по развитию экспортного рынка (Program for Export Market Development), реализуемой с 1971 г. по настоящее время, и реализуется Министерством иностранных дел, международной торговли и индустрии Канады. В рамках программы финансируются 50 % маркетинговых расходов, связанных с выходом на внешние рынки предприятий с объемом продаж до 10 млн долл., с числом занятых до 100 чел. в промышленности и до 50 чел. в сфере услуг. Выплаты по проекту составляют от 5 до 50 тыс. долл. Вместе с тем компания-получатель софинансирования принимает на себя обязательства выплаты в течение следующих четырех лет после реализации программы 4 % объема своей экспортной выручки.

В отличие от налоговых льгот, предоставляемых по отраслевому признаку, экспортные гранты эффективно (дешево и прозрачно) администрируются и не могут быть использованы нецелевым образом благодаря высокой отраслевой специфичности софинансируемых маркетинговых расходов. В отличие от «общеотраслевого» субсидирования экспортные гранты стимулируют прежде всего эффективные предприятия – иные просто не могут быть экспортерами [6].

Основные факторы, сдерживающие выход малых предприятий на внешний рынок и экспортную направленность их деятельности, представлены на рис. 3.

На наш взгляд, с учетом зарубежного опыта, основными направлениями софинансирования расходов предприятий по выходу на внешние рынки в регионе со стороны областной Администрации могут стать:

- получение консалтинговых услуг, в том числе в области маркетинга и менеджмента, у отобранного на конкурсной основе перечня компаний;
- участие в закрытом перечне профильных зарубежных выставок, конференций, презентационных мероприятий;
- размещение рекламы в закрытом перечне профильных зарубежных средств массовой информации, издание профильных презентационных материалов;

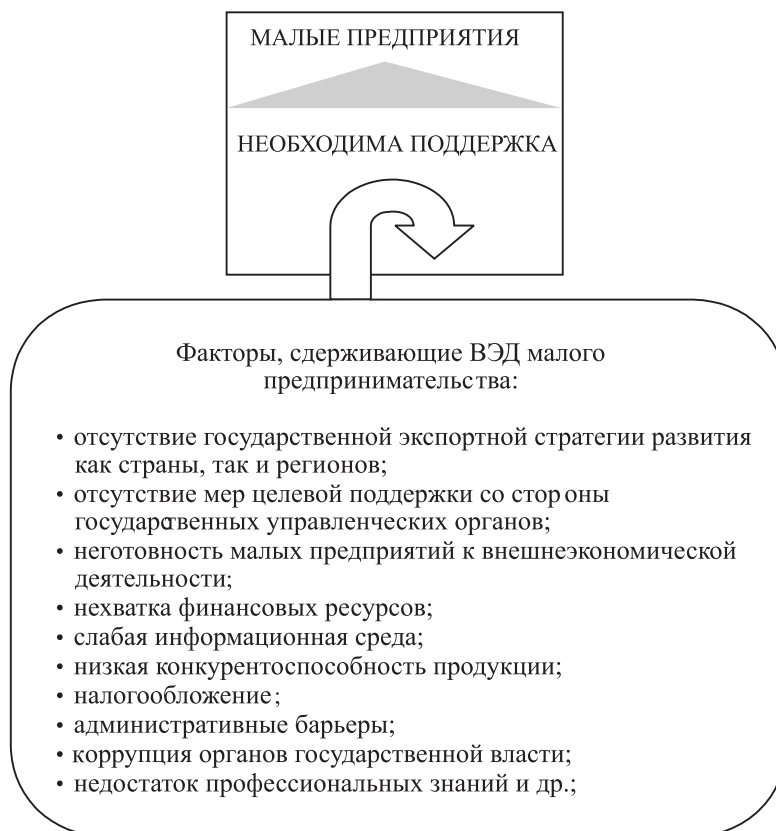


Рис. 3. Факторы, сдерживающие внешнеэкономическую деятельность малых предприятий

⁶ Подробнее об этом см.: интернет-сайт Программы по развитию экспортного рынка.

- добровольная сертификация продукции и качества управления, в том числе по стандартам ISO 9001/2000;
- обучение и профессиональная переподготовка специалистов по профильным специальностям в отобранных на конкурсной основе Администрацией НСО учреждениях образования [3].

Консультативную помощь в вопросах налаживания отношений с иностранными партнерами, контакты с границей без посредников предлагает представительство российского МИДа в СФО, действующее почти шесть лет в Новосибирске. Оно возникло как орган, координирующий развитие партнерских отношений между субъектами РФ и странами дальнего зарубежья в связи с вступлением России в форум АТЭС (Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество) в 1998 г. Членство в этой организации многое позволяет российским предпринимателям: накануне ежегодных саммитов проводятся бизнес-форумы, на которых можно завести деловые контакты, представить свою компанию; участников форума вносят в «Business directory» – справочник компаний АТЭС (указывается местоположение фирмы, реквизиты, ценовые и качественные характеристики выпускаемой продукции). Экспортоориентированные машиностроительные фирмы могут найти фирму-контрагента по справочнику и завязать контакты без всяких посредников. Страны Азиатско-Тихоокеанского региона могут быть полезны не только крупному, но и малому и среднему бизнесу Новосибирской области.

Важным направлением политики содействия экспорту малых и средних предприятий является снижение транзакционных издержек, связанных с осуществлением экспортной деятельности, а именно:

- минимизация издержек таможенного оформления;
- минимизация издержек на получение статуса участника ВЭД;
- снижение издержек доступа к информации о порядке оформления документов, необходимых для осуществления экспортной деятельности.

На наш взгляд, одним из перспективных вариантов для снижения транзакционных издержек является консолидация усилий экспортеров машинотехнической продукции по освоению внешних рынков в ассоциации. Необходимость создания ассоциаций экспортеров в машиностроении вызвана, во-первых, тем, что у многих предприятий отсутствует опыт самостоятельного исследования внешнего рынка, поиска выгодных иностранных контрагентов, квалифицированного осуществления взаимных расчетов, четкого и правильного формулирования условий контракта.

Во-вторых, организация внешнеэкономической деятельности в одиночку требует больших затрат, что не выгодно в условиях нерегулярности экспортных операций и незначительных объемов поставок отдельных предприятий. Объединение в ассоциацию приводит к снижению транзакционных издержек. Рекомендации соответствующих ассоциаций помогут его участникам грамотно организовать свою внешнеэкономическую деятельность. При этом членство в таких ассоциациях призвано стать дополнительным гарантом деловой порядочности для зарубежных партнеров.

В таких странах, как Италия, Индия, Бразилия, Турция, распространение получили отраслевые и территориальные союзы экспортеров-малых производителей. В 1990-х гг. в Италии существовали 157 консорциумов МСБ, в которых участвовали около 7 тыс. производителей. В Индии существуют более 3 500 небольших кооперированных между собой производств, выпускающих ежегодно трикотажных и хлопчатобумажных изделий на сумму 600 млн долл. США, главным образом на экспорт. Благодаря кооперации предприятия МСБ избегают издержек, связанных с недостаточностью организационных и экономических ресурсов, эффективно проявляют свои возможности в вопросах унификации, стандартизации и сертификации производимой ими продукции, своевременно реагируют на более крупные запросы зарубежных потребителей.

Как одно из прогрессивно развивающихся средств информационной поддержки экспорта можно выделить эффективное использование компьютерных сетей. Актуальным в этом направлении представляется формирование официальной региональной базы данных внешнеэкономической информации на основе официальных веб-страниц, координирующих внешнеэкономическую деятельность властных структур. Такая база данных позволит узнать об имеющихся в регионе предприятиях (по сферам деятельности), получить информацию о выставках с участием региональных экспортеров (информация будет полезна и для местных предприятий, же-

лающих выйти на внешний рынок), проанализировать действующее в регионе законодательство в сфере внешнеэкономической деятельности и т. п.

За прошедшие несколько лет в НСО был принят ряд областных законов и постановлений, стимулирующих внешнеэкономическую деятельность предприятий: «О государственной поддержке промышленности и малого бизнеса», «О поддержке экспортеров», «О регулировании земельных отношений» и целый ряд других. Реализуется областная Программа по защите внутреннего рынка от контрафактной, фальсифицированной продукции и пресечению контрабанды.

Интенсивная поддержка в организации внешнеэкономических связей промышленности со стороны Администрации в последнее время выражается прежде всего в создании на территории Новосибирской области в соответствии с распоряжением губернатора № 424-Р Сибирского центра международной торговли с режимом свободной таможенной зоны; во вступлении Новосибирска во Всемирную ассоциацию технополисов ⁷.

При содействии администрации области в 2005 г. состоялось открытие совместного российско-французского предприятия «Ольдам-Техно», представительства фирмы «Siemens», отделения ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» и офиса Торгового отдела Посольства Республики Корея в Новосибирске. Подписаны соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве между Новосибирской областью и правительством провинции Южная Чолла Республики Корея, провинцией Ляонин Китайской Народной Республики. С целью расширения рынков сбыта предприятия области участвовали в выездных мероприятиях (выставках-ярмарках, экономических миссиях, круглых столах, семинарах), проводимых в странах и регионах – ведущих партнерах области.

Однако создание моделей рациональных и взаимовыгодных экономических отношений между предприятиями и региональными властями по развитию внешнеэкономической деятельности предприятий происходит в НСО медленно. Интенсифицировать этот процесс, на наш взгляд, может реализация следующих предложений: законодательная поддержка на региональном и муниципальном уровне экспортных сделок по лизингу машинотехнической продукции; организация постоянного представительства НСО в Азиатско-Тихоокеанском регионе (используя опыт постоянного представительства НСО в Ганновере); государственный заказ на подготовку кадров для внешнеэкономической деятельности; участие в Ассоциации экспортеров машинотехнической продукции властных структур; улучшение информационной базы: создание специального портала и баз данных; лоббирование интересов экспортеров и производителей машинотехнической продукции на федеральном уровне.

Россия стоит на пороге вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО). Экономике НСО в связи с этим предстоит адаптироваться к мировым стандартам, что требует, в частности, серьезной работы по усилению конкурентоспособности сибирских предприятий, продукция которых должна будет соответствовать мировым товарам по показателю «цена – качество – безопасность». За рубежом качество достигается за счет строгости и неотвратимости наказания товаропроизводителей за отступление от параметров качества. После нескольких санкций на рынке редко кто выживает, инспекторы неподкупны за счет обеспеченности своего статуса – социальной защиты и высокой зарплаты.

После вступления России в ВТО наше государство в итоге должно полностью перейти на регулирующие функции, отстранившись от правоустанавливающих. А это возможно только с созданием системы работы качества продукции и услуг. Сегодня разработано порядка 180 технических регламентов, и, как показывает практика, техническая общественность регионов пока не готова к разработке новых документов, к изменению алгоритма оценки качества, к оценке соответствия в технических регламентах. В Новосибирске около 60 предприятий освоили систему качества международного образца ИСО. Из них более 30 предприятий уже внедрили современный стандарт версии 2000 г., в их числе НЗХК, завод им. В. П. Чкалова, «Элсиб», ЗАО «Комета-Энергомаш» и др.

Учитывая повышенные энергетические и производственные затраты, суровые климатические и дорожные условия, а также высокую конкурентоспособность продукции Китая и других стремительно развивающихся стран Азиатско-Тихоокеанского региона, необходимо разрабо-

⁷ См. официальный сайт мэрии Новосибирска: <http://www.novosibirsk.ru/>

тать комплекс мер по защите отечественных производителей товаров и услуг, создать систему подготовки специалистов по законодательству и процедурам ВТО для решения конкретных проблем машиностроительных предприятий, возникающих как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Столь серьезные меры по защите отечественных производителей требуют регулирования не только на федеральном уровне, но и на местном и региональном уровнях.

Список литературы

1. *Итоги* развития промышленности РФ в 2005 г. и основные задачи на 2006 г. // Нефтегазовое машиностроение. 2006. № 4 (40). С. 25–38.
2. *Шкадов М. А.* Экспортоориентированные предприятия как фактор развития промышленности и регионов // Промышленная политика в Российской Федерации. 2003. № 1. С. 38–43.
3. *Лугачева Л. И., Соломенникова Е. А.* Формы внешнеэкономической деятельности предприятий Сибирского федерального округа // Регион. 2006. № 1. С. 113–126.
4. *Иностранные* инвестиции в экономику НСО в 2005 г.: Стат. сб. Новосибирск, 2006.
5. *Наруков П. В.* Малый и средний бизнес (МСБ) как участник внешнеэкономической деятельности и особенности его участия во внешнеэкономической деятельности // Федерация. 2006. № 7. С. 31–39.
6. *Шадрин А. Е., Беляев А. Н.* Новые направления политики повышения конкурентоспособности. М.: Изд. дом «ГУ ВШЭ», 2005. 41 с.

Материал поступил в редколлегию 24.12.2007

L. I. Lugacheva

Foreign Economical Strategies of Machinery-Building Companies (Per the Example of Novosibirsk Region)

The purpose of this article is to identify priorities and forms of foreign economic activity of the companies in machinery industry of the Novosibirsk region. The article also aims to assess possible «growth areas» in export potential of regional machinery industry, as well as the role of export-oriented companies as a factor of industry development in the region. The article provides analysis of distinctive differences in ways of achieving export orientation for particular groups of companies in machinery building. Taxonomy of various policies of the regional administration with regard to development of export strategies of machinery industry is also reflected upon in the article. Special attention is paid to formation and implementation of policies for stimulation of foreign trade strategies of small enterprises, and support of exports of small enterprises given the active industrial policy framework in the region.