

РАЗВИТИЕ РЫНКОВ СБЫТА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ВТО

Ю. Г. Лаврикова, С. Н. Котлярова

Рассматриваются проблемы развития рынков сбыта промышленной продукции Свердловской области и стимулирование спроса на нее с учетом особенностей внутренних, межрегиональных и региональных рынков РФ, обладающих дефицитом производственных мощностей. Предлагается сочетание финансовых, кадровых, организационных мер поддержки развития промышленного комплекса с регулированием рынков сбыта продукции для повышения конкурентоспособности экономики Свердловской области.

Ключевые слова: промышленный комплекс; рынки сбыта; промышленная политика.

Промышленный комплекс Свердловской области по объему выпускаемой продукции является одним из ведущих в Российской Федерации. Опыт структурной перестройки и технологической модернизации предприятий позволяет говорить не только о сохранении, но и расширении потенциала промышленного комплекса Свердловской области. Но реализация новых производственных возможностей будет носить реальный характер только при расширении существующих рынков сбыта и/или выходе на новые индустриальные рынки.

Многообразный характер промышленного производства Свердловской области потенциально свидетельствует о необходимости исследования с позиций перспективности сбыта как международных рынков развитых стран, так и рынков стран БРИКС, СНГ, уделяя особое внимание рынкам стран Таможенного союза, а также внутренних межрегиональных и региональных рынков РФ, обладающих дефицитом производственных мощностей по тем или иным видам промышленной продукции.

Для предприятий строительной отрасли в настоящее время возможны позитивные и негативные последствия вступления России в ВТО.

Зарубежные рынки строительных материалов насыщены товарами и заняты известными производителями, ведущими умелую маркетинговую политику. Признанные зарубежные компании в настоящее время контролируют основные рынки отрасли, в том числе в странах Восточной Европы. С учетом того факта, что отечественная промышленность строительных материалов ориентиро-

вана в основном на внутренний рынок, одной из важнейших ее задач является тщательная подготовка всех структур отрасли к работе в условиях ВТО и интеграции в мировую экономику. От этого отечественная промышленность строительных материалов может как выиграть, так и проиграть.

Основные преимущества вступления России в ВТО для строительной отрасли:

- участие в мировой торговле на общепринятых и равных условиях;
- использование механизма ВТО для защиты российских интересов, возможность отстаивать в рамках этой организации интересы государства при выработке международных торговых правил;
- повышение инвестиционной привлекательности отрасли за счет стабильных торгово-политических условий для иностранных инвесторов и облегчение для них экспорта продукции, производимой в России, на рынки третьих стран;
- приближение отечественных технических стандартов к международным, что будет способствовать расширению экспорта и облегчит доступ российских строительных материалов на внешние рынки;
- приведение экономического законодательства страны в соответствие с международными нормами.

Вместе с тем следует учитывать, что вступление в ВТО:

- усложнит защиту от конкуренции со стороны импортной продукции, упростит процедуры ее доступа на рынок, что при существующих проблемах в отечественной промышленности может стимулировать ввоз ряда товаров из-за рубежа вместо инвестиро-

вания иностранного капитала в создание производственных мощностей в России;

– вызовет спад отдельных видов производства, и даже закрытие некоторых неконкурентоспособных предприятий [1].

Актуальность проблемы развития рынков сбыта строительной продукции обусловлена и тем, что существует постоянная необходимость своевременного удовлетворения потребностей в современных строительных материалах, изделиях и конструкциях, а также необходимость формирования мощностей строительной индустрии, достаточных для выполнения работ в запланированных объемах в соответствии с установленными сроками. В настоящее время предприятия строительного комплекса Свердловской области теряют внутренние рынки сбыта, в частности стратегически важные для нас направления – Ханты-Мансийский (ХМАО) и Ямало-Ненецкий (ЯНАО) автономные округа. Сложилась негативная ситуация, заключающаяся в том, что строители активно вытесняют конкуренты из Новосибирской, Омской, Томской областей. Предприятия этих регионов стали успешно использовать речной транспорт, стоимость перевозки товара которым в 3–4 раза ниже, чем железной дорогой.

Тюменская область, в том числе ХМАО и ЯНАО, традиционно являются крупными потребителями строительных материалов, производимых на территории Свердловской области. Северные территории активно потребляют цемент, так как не имеют собственного цементного производства. Свердловская железная дорога является крупным потребителем щебня (около 1,5 млн т с карьеров Свердловской области), который используется при проведении путевых работ в северных регионах. Также существует тенденция к масштабному строительству жилья на территории Тюменской области, особенно на территории ХМАО и ЯНАО. Все это, безусловно, ввиду отсутствия собственной развитой производственной базы стройиндустрии приведет к росту спроса на строительные материалы и увеличению грузопотоков в северном направлении.

Таким образом, наличие перспективных внутренних рынков сбыта, необходимость их расширения и выход на новые промышленные рынки в условиях ВТО возможны при условии согласованной политики всех хозяй-

ствующих субъектов и разработке соответствующих мер государственной поддержки.

Важнейшим элементом государственной поддержки промышленности в развитых странах является содействие в расширении рынков сбыта промышленной продукции и тем самым стимулирование спроса на нее. Наличие эффективных рынков сбыта в итоге является конечным звеном и критерием всех мер государственной поддержки, поскольку содействие выпуску продукции, не находящей спроса, делает все мероприятия по поддержке неэффективными.

В разработанной Концепции областной целевой программы «Развитие промышленности Свердловской области и повышение ее конкурентоспособности» на период 2014–2018 гг.» предусмотрен отдельный проект «Новые рынки» [2], включающий:

– создание на территории Свердловской области импортозамещающей продукции в расчете на промышленный спрос со стороны производственных предприятий как Уральского региона в частности, так и Российской Федерации в целом;

– выход на перспективные растущие рынки национального и мирового уровня за счет создания производств, углубляющих переделы производимой на территории региона продукции;

– поддержка экспорта средних высокотехнологичных производственных компаний;

– создание системы ежегодного среднего и долгосрочного прогнозирования развития важнейших действующих и потенциальных рынков сбыта продукции и услуг.

Для реализации данных направлений необходим четкий и слаженный механизм их осуществления. Он может включать:

1. Институциональные меры поддержки, которые включают организацию функционирования четырех категорий институтов, содействующих расширению рынков сбыта.

1.1. Аналитические институты, занимающиеся на профессиональной основе анализом в режиме мониторинга рынков сбыта продукции промышленного комплекса с позиций их перспективности, возможности удержания, расширения доли на рынке, барьеров входа/выхода и мер государственной поддержки в условиях ВТО. Объектами анализа являются внешние рынки развитых и развива-

ющихся стран, рынки стран Таможенного союза, всего постсоветского пространства с позиций расширения экспорта продукции Свердловской области, а также внутренние рынки – с позиций возможности развития импортозамещающих производств и производств, обеспечивающих потребности внутреннего спроса. Результатом анализа являются: обоснование наиболее перспективных внешних и внутренних рынков для продукции Свердловской области как уже выпускаемой, так и потенциально готовой к выпуску; предложение перечня продуктовых позиций, которые имеют потенциальные возможности для сбыта; спектр возможных мер поддержки производства востребованной на рынках продукции и ее продвижения на данные рынки в зависимости от вида рынка.

В качестве таких организаций на территории Свердловской области могут выступать Уральский федеральный университет, Эксперт-Урал, Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук, Уральский государственный экономический университет и др.

1.2. Государственные институты, реализующие обоснование и применение мер государственной поддержки расширения рынков сбыта продукции в виде субсидирования части затрат на реализацию маркетинговых проектов по увеличению экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью и выходу на новые рынки; субсидирования части затрат на создание новых технологий и материалов (формирование научно-технического задела), в рамках системы технологического прогнозирования; субсидирования части затрат, связанных с внедрением нового продукта в производство, сертификацией, лицензированием, созданием промышленных образцов, регистрацией и правовой охраной изобретений и иных охраняемых законом результатов интеллектуальной деятельности и др.

Эти функции по обоснованию мер государственной поддержки могут быть возложены на специальное подразделение (отдел, департамент) в составе Министерства промышленности и науки Свердловской области. Это подразделение может стать координатором и проектным офисом, ответственным за реализацию проекта «Новые рынки» ОЦП «Развитие промышленности Свердловской

области и повышение ее конкурентоспособности» на период 2014–2018 гг.

1.3. Институты, занимающиеся поддержкой в продвижении продукции промышленных предприятий Свердловской области на новые рынки. Одним из результатов анализа рыночной ситуации должен стать перечень рынков, которые имеют стратегическое значение для повышения конкурентоспособности промышленного комплекса Свердловской области. Целесообразно создание представительств Свердловской области в данных регионах РФ и регионах других стран в целях непосредственного содействия областным производителям в выходе на новые рынки и расширения существующих, в том числе распространении информации о продукции, заключении контрактов, содействие в снятии барьеров и др.

Сегодня 43 штата США имеют в общей сложности более 180 представительств в 30 различных странах. Канадские провинции также с успехом используют эту форму развития международного сотрудничества. Лидером выступает Квебек, сеть зарубежных представительств которого включает в себя шесть Генеральных делегаций, четыре зарубежных бюро, около двух десятков торговых представительств и зарубежных делегатов. Немецкие земли, австралийские штаты, бельгийские коммуны и регионы, а также региональные органы власти в таких государствах, как Франция и Япония находятся в числе тех, кто активно участвует в международной деятельности, используя представительскую форму. Многие субъекты федераций имеют своих представителей или наблюдателей при международных организациях.

В России лидером по числу полномочных представительств является Республика Татарстан. На сегодняшний день республика имеет 18 представительств, обладающих разными статусами. На территории Российской Федерации это полномочное представительство в Москве, постоянные представительства в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге, торгово-экономическое представительство в ХМАО. На территории ближнего зарубежья Татарстан открыл полномочное представительство в Казахстане, постоянные представительства в Азербайджане и Узбекистане, торгово-экономическое представительство в

Украине. В дальнем зарубежье интересы республики представляют полномочные представительства во Франции и Турции, постоянные представительства в США, Чешской и Словацкой Республиках, торгово-экономические представительства в Австрии, Финляндии, на Кубе, Кипре, во Вьетнаме, Италии [3].

1.4. Производители продукции, их отраслевые союзы и ассоциации, Свердловский областной союз промышленников и предпринимателей, Уральская торгово-промышленная палата и др. Непосредственная задача данных институтов – реализация и содействие в повышении конкурентоспособности продукции, повышении ее технического и технологического уровня, выпуске новой продукции. Одним из действенных инструментов как повышения конкурентоспособности, так и объединения усилий для сохранения существующих и выхода на новые рынки являются кластерные объединения. В качестве удачных примеров данного подхода можно привести Уральский фармацевтический кластер и Уральский строительный кластер. Первый за счет эффективного синтеза производителей, науки, образования, потребителей продукции смог выйти на принципиально новые рынки для Свердловской области, например рынок инсулина, препаратов для гемодиализа и др. Второй – объединив крупные, средние и малые предприятия в области производства строительных материалов и изделий, строительные организации, транспортные компании и др., смог выйти на рынок крупных строительных проектов федерального масштаба.

2. Информационные меры поддержки.

Данные мероприятия нацелены не только на информирование потенциальных потребителей о выпускаемой продукции через организацию выставок на территории Свердловской области, содействие в участии в выставках международного и национального масштаба, формирование специального сайта, рекламирующего продукцию Свердловской области, инвестиционного портала, деятельность торговых представительств, но и на системную организацию информирования предприятий различного масштаба о перспективных рынках сбыта и инструментах поддержки. В таком роде информации особо нуждаются средние и малые предприятия, которые в отличие от крупных не могут организационно и финансово сосредоточиться на детальном анализе рынков.

3. Инфраструктурные меры поддержки. Выход на новые внешние и внутренние рынки сопряжен с развитой инфраструктурой: транспортной, сбытовой, финансовой, страховой и др. Поэтому управление проектом «Новые рынки» должно носить межведомственный характер с разработкой программы мероприятий по развитию не только промышленного производства, но и его инфраструктурной поддержки.

Сочетание финансовых, кадровых, организационных мер поддержки развития промышленного комплекса с регулированием рынков сбыта продукции позволит сделать ОЦП «Развитие промышленности Свердловской области и повышение ее конкурентоспособности» на период 2014–2018 гг.» реальным документом по повышению конкурентоспособности всей экономики Свердловской области.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Концепция и практика формирования Уральского строительного кластера / Ю. Г. Лаврикова [и др.]. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2013. 142 с.
2. Официальный сайт Министерства промышленности и науки Свердловской области. URL: <http://mpr.midural.ru/> (дата обращения: 22.08.2013).
3. Официальный сайт Президента Республики Татарстан. URL: <http://1997–2011.tatarstan.ru/> (дата обращения: 11.09.2013).

Поступила в редакцию 15 октября 2013 г.

Лаврикова Юлия Георгиевна – доктор экономических наук, доцент, заместитель директора. 620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29, Институт экономики УрО РАН. E-mail: k515l@mail.ru

Котлярова Светлана Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, заведующая сектором. 620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29, Институт экономики УрО РАН. E-mail: sv_gavrilova@mail.ru