

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ С КИТАЕМ (НА ПРИМЕРЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

В статье раскрываются основные проблемы экономического сотрудничества российских регионов и Китая, оценивается динамика внешнеторговых и инвестиционных показателей. Проводится анализ ориентированности внешней торговли Свердловской области на ключевые международные регионы, в том числе на зону свободной торговли в составе Китая и АСЕАН. Рассматривается опыт развития китайской транснациональной корпорации Today China Lion в российских условиях.

В современных условиях актуальным становится экономическое сотрудничество между Россией и Китаем на региональном уровне. В качестве примера экономического сотрудничества российских регионов с Китаем в данной статье рассматриваются внешнеэкономические связи Свердловской области, одного из самых промышленно развитых и экспортоориентированных регионов России.

Сначала рассмотрим традиционный и самый диверсифицированный вид внешнеэкономических связей (ВЭС) Свердловской области – внешнюю торговлю товарами. В географической структуре внешней торговли Свердловской области были выделены основные международные регионы, представленные интеграционными группировками, находящимися на разном уровне социально-экономического развития:

1. Европейский союз (ЕС-25): Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Польша, Португалия, Словакия, Словения, Финляндия, Франция, Швеция, Чехия, Эстония.
2. Содружество независимых государств (СНГ): Азербайджан, Армения, Белоруссия, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Туркмения, Узбекистан, Украина.

3. Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ): Исландия, Лихтенштейн, Норвегия, Швейцария.
4. Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА): Канада, Мексика, США.
5. Зона свободной торговли в составе Китая и Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН+Китай): Китай и Бруней, Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, Лаос, Малайзия, Мьянма, Сингапур, Таиланд, Филиппины.
6. Ассоциация регионального сотрудничества в Южной Азии (СААРК): Бангладеш, Бутан, Индия, Мальдивы, Непал, Пакистан, Шри-Ланка.
7. Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ): Бахрейн, Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), Оман, Саудовская Аравия.
8. Общий рынок стран Южного конуса (МЕРКОСУР): Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай¹.

Структура внешней торговли Свердловской области с учетом выделения международных регионов представлена в табл. 1. Ориентированность экспорта нашей области на стратегически важные для нее между-

¹ В июле 2006 г. к МЕРКОСУР присоединилась Венесуэла.

Таблица 1

Внешняя торговля товарами Свердловской области в 2004-2005 гг.

Группа стран	2004 г.					
	Тыс. долл. США			Доля, %		
	Экспорт	Импорт	Оборот	Экспорт	Импорт	Оборот
Всего	4933941,7	1326596,5	6260538,2	100,00	100,00	100,00
СНГ	588460,6	532937,7	1121398,3	11,93	40,17	17,91
ЕС-25	1561182,2	496556,1	2057738,3	31,64	37,43	32,87
ЕАСТ	130168,9	8244,1	138413,0	2,64	0,62	2,21
НАФТА	747382,2	40238,6	787620,8	15,15	3,03	12,58
АСЕАН+Китай	162080,0	115224,4	277304,4	3,29	8,69	4,43
СААРК	223982,5	3899,0	227881,5	4,54	0,29	3,64
ССАГПЗ	10686,9	62,4	10749,3	0,22	0,00	0,17
МЕРКОСУР	6293,7	176,6	6470,3	0,13	0,01	0,10
	2005 г.					
Всего	5939594,9	1529624,9	7469219,8	100,00	100,00	100,00
СНГ	802251,7	584093,2	1386344,9	13,51	38,19	18,56
ЕС-25	2308908,4	572252,6	2881161,0	38,87	37,41	38,57
ЕАСТ	40742,2	8225,1	48967,3	0,69	0,54	0,66
НАФТА	865726,3	66782,7	932509,0	14,58	4,37	12,48
АСЕАН+Китай	375895,2	115619,8	491515,0	6,33	7,56	6,58
СААРК	38267,0	4331,5	42598,5	0,64	0,28	0,57
ССАГПЗ	10238,6	33,8	10272,4	0,17	0,00	0,14
МЕРКОСУР	6129,5	1543,1	7672,6	0,10	0,10	0,10

народные регионы представлена на рис.1. Площадь кругов, представляющих международные регионы, соответствует их доле валовом мировом продукте (ВМП), т. е. их весу в мировой экономике. Ширина стрелок пропорциональна доле международных регионов в экспорте Свердловской области в 2005 г.

Международный регион в составе Китая и 10 стран АСЕАН является одним из стратегически важных направлений внешнеторгового сотрудничества для Свердловской области. Ориентированность на АСЕАН+Китай в 2004-2005 гг. в случае импорта более

высокая, чем в случае экспорта. Однако если в этот период доля данной группы стран, прежде всего Китая, в экспорте увеличивается, то в случае импорта она уменьшается. В 2005 г. страны АСЕАН+Китай представляли собой самое динамичное направление экспорта Свердловской области: объем экспортируемой продукции вырос более чем в 2 раза (табл. 2).

Безусловно, среди всех стран такого международного региона, как АСЕАН+Китай, доминирующее значение для Свердловской области имеет ведущая экономика это-

Таблица 2

Динамика показателей внешней торговли Свердловской области с международными регионами в 2005 г., % к предыдущему году

Группа стран	Экспорт	Импорт	Оборот
Всего	120,38	115,30	119,31
СНГ	136,33	109,60	123,63
ЕС-25	147,89	115,24	140,02
ЕАСТ	31,30	99,77	35,38
НАФТА	115,83	165,97	118,40
АСЕАН+Китай	231,92	100,34	177,25
СААРК	17,08	111,09	18,69
ССАГПЗ	95,81	54,17	95,56
МЕРКОСУР	97,39	873,78	118,58

Международные экономические отношения

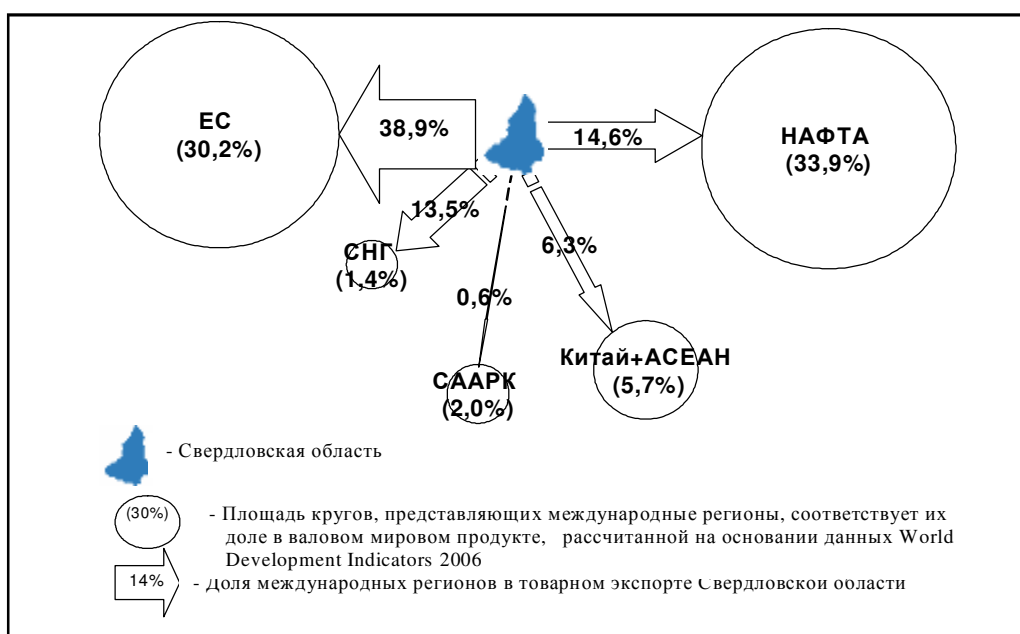


Рис. 1. Ориентированность экспорта Свердловской области на ключевые международные регионы в 2005 г.

го региона – Китай (93,5 % всей внешней торговли с этим регионом в 2005 г. приходилось именно на КНР). Китаю принадлежит 6,2 % внешнеторгового оборота нашей области, что соответствует 6-ому месту среди 115 стран – внешнеторговых партнеров. По информа-

ции областного управления статистики (данные по 1993 г.) и Уральского таможенного управления (данные по 1994-2005 гг.) динамика внешней торговли Свердловской области с Китаем характеризуется следующими показателями (табл. 3).

Таблица 3

Внешнеторговый оборот Свердловской области и КНР

Год	Оборот			Экспорт, млн дол.	Импорт, млн дол.	Сальдо, млн дол.
	Млн дол.	Доля ¹ , %	Место ²			
1993	280,8	-	-	259,8	21,0	238,8
1994	328,0	9,9	3	284,8	43,2	241,6
1995	275,1	7,9	3	245,1	30,1	215
1996	160,3	4,2	8	112,6	47,7	64,9
1997	116,3	3,3	10	58,4	57,8	0,6
1998	97,4	3,3	9	45,0	52,5	-7,5
1999	97,0	3,7	7	68,0	29,0	39
2000	115,5	3,7	8	72,6	42,9	29,7
2001	252,3	7,0	4	202,0	50,2	151,8
2002	318,8	8,2	5	253,9	64,9	189
2003	286,4	6,7	6	208,7	77,6	131,1
2004	261,7	4,2	8	151,3	110,4	40,9
2005	459,6	6,2	6	346,1	113,5	232,6

¹ Доля внешней торговли с КНР в общем внешнеторговом обороте Свердловской области со всеми странами.

² Место Китая по объему внешней торговли среди других стран – партнеров Свердловской области (более 100 стран).

Из приведенных данных видно, что в 1997-1999 гг. объем внешней торговли упал до рекордно низкого уровня, что объясняется изменением экономической ситуации в России (до августа 1998 г. – рост цен на продукцию российских производителей, увеличение транспортных тарифов и т. д.) и рядом сложностей в получении платежей за экспортируемые в Китай товары. Однако в 2000-2002 гг. наблюдалась тенденция к росту внешнеторгового оборота, который к середине 2003 г. закончился, и вновь начался спад (за счет сокращения экспорта при значительном росте импорта). В 2005 г. объем внешнеторгового оборота Свердловской области с Китаем достиг рекордных значений за весь рассматриваемый период и составил 459,6 млн дол., при этом и экспорт, и импорт также выросли до максимальных величин. На протяжении всего анализируемого периода Китай входил в десятку самых значительных внешнеторговых партнеров Свердловской области.

Визуально динамика показателей внешней торговли Свердловской области с КНР представлены на рис. 2.

К отраслям, занимающим ведущие позиции по объемам экспорта в КНР, относятся черная и цветная металлургия, химическая промышленность, а также машиностроение. В период с 2000 г. по 2005 г. поставки металла и изделий из металлов ежегодно обеспечивали свыше 60 % экспорта Свердловской области в КНР. Доля машиностроительной продукции в экспорте области составляет всего около 10 %. Основными видами продукции, импортированной из Китая, в 2004 г. были машины и оборудование (35,3 %), изделия и сырье для легкой промышленности (15,2 %), химическая продукция (12,4 %) и др.

Оценивая потенциал развития торговых отношений Свердловской области и КНР, необходимо отметить, что ключевым показателем является не только объем экспорта в стоимостном выражении, но и объем продукции с высокой долей добавочной стоимости, к которой в первую очередь относится продукция машиностроения. Ряд компаний в таких отраслях, как энергетическое машиностроение, нефтегазовое машиностроение, производство опико-механических изделий,

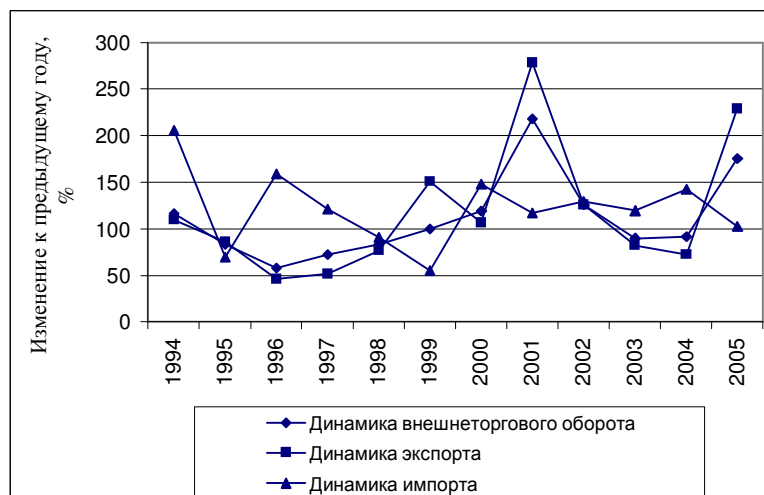


Рис. 2. Динамика показателей внешней торговли Свердловской области с КНР, в % к предыдущему году

Международные экономические отношения

уже сумели установить контакты с представителями деловых кругов КНР. Однако увеличение доли машинно-технической продукции в структуре экспорта Свердловской области в Китай представляет собой одну из первоочередных задач внешнеэкономического развития региона. Одним из направлений решения данной задачи является возможное участие машиностроительных предприятий области в подготовке и осуществлении масштабных проектов по поставке энергоносителей (в части поставки необходимого оборудования для строительства и обслуживания) на рынок КНР.

Далее рассмотрим значимость сотрудничества между Свердловской областью и Китаем в сфере внешней торговли услугами.

В 2001-2005 гг. экспорт услуг Свердловской области составлял менее 5 % экспорта товаров, а импорт услуг – менее 10 % импорта товаров (табл. 4). В целом за рассматриваемый период соотношение объемов внешней торговли услугами и товарами выросло, что говорит о некотором превышении темпов роста внешней торговли услугами над темпами роста внешней торговли товарами. Особенно ярко данная тенденция выражена в случае импорта товаров и услуг. Тем не менее объем внешней торговли услугами составляет довольно малую часть объема внешней торговли товарами. Преобладание внешней торговли товарами соответствует индустриальной специфике развития Свердловской области.

Таблица 4

Показатели внешней торговли товарами и услугами и их соотношение

Показатель	2001		2002		2003		2004		2005	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
Услуги, млн дол.	35,4	35,6	58,8	47,4	57,2	93,7	77	82,9	81,1	133,5
Товары, млн дол.	2642,8	707,0	2932,4	977,2	3309,1	994,9	4933,9	1326,6	5939,6	1529,6
Соотношение услуг и товаров, %	1,34	5,04	2,01	4,85	1,73	9,42	1,56	6,25	1,37	8,73
Изменение объемов экспорта (% к предыдущему году)										
товаров	-		111,0		112,8		149,1		120,4	
услуг	-		166,10		97,28		134,62		105,32	
Изменение объемов экспорта (% к предыдущему году)										
товаров		-		138,2		101,8		133,3		115,3
услуг		-		133,15		197,68		88,47		161,04

Рассчитано по материалам Свердловскстата.

Данные, представленные в табл. 5, свидетельствуют о неравномерной динамике внешней торговли услугами между Свердловской областью и КНР. Максимальный объем экспорта услуг в Китай был достигнут в 2002 г. и составил 18,8 млн дол. или 32 % общего экспорта услуг Свердловской области. Максимальный объем импорта составил 9 млн. долл. или 25 % общего им-

порта услуг Свердловской области в 2001 г. Если сопоставить значения 2005 г. со значениями 2001 г., то по экспорту налицо общее повышение предоставляемых услуг (рост на 80 %), а в случае импорта наблюдается значительное сокращение объема предоставляемых услуг (объем импорта в 2005 г. составил лишь 42 % от уровня 2001 г.).

Таблица 5
Доля Китая в экспорте и импорте услуг Свердловской области, млн дол. США

Показатель	2001		2002		2003		2004		2005	
	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт
Всего	35,4	35,6	58,8	47,4	57,2	93,7	77	82,9	81	133,5
В том числе Китай	1,5	9	18,8	1,5	3,9	2,6	2,3	4	3	3,8
Доля Китая, %	4,2	25,3	32,0	3,2	6,8	2,8	3,0	4,8	3,3	2,8

Рассчитано по материалам Свердловскстата.

Несомненно, вступление КНР в ВТО уже оказывает влияние на российско-китайское экономическое сотрудничество. С одной стороны, условия деятельности российских компаний на китайском рынке улучшаются, а с другой – усиливается конкуренция с производителями третьих стран. Вместе с тем неучастие России в ВТО вызывает активное использование Китаем дополнительных мер защиты национального рынка: количественных ограничений, технических барьеров и т.д.

В сложившихся условиях оптимальным средством расширения китайско-российс-

ких торгово-экономических связей является активизация инвестиционного сотрудничества, которое, прежде всего, должно быть связано, на наш взгляд, с реализацией крупных проектов в нефтяной, газовой, атомной промышленности и в электроэнергетике.

Несмотря на значительный потенциал сотрудничества между Свердловской областью и регионами Китая, объем китайских прямых инвестиций в экономику области продолжает оставаться крайне незначительным, о чем свидетельствуют данные табл. 6.

Таблица 6
Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в экономику Свердловской области, тыс. дол. США

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005 г.	Накоплено на конец 2005
Всего ПИИ	101555	99719	77782	62583	13273	291276
В т. ч. Китайские ПИИ	0	13	0	0,3	0	51,5
Доля Китая, %	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,02

В табл. 7 рассчитана структура ежегодных и накопленных зарубежных ПИИ Свердловской области с учетом тех международных регионов, к которым принадлежат страны-получатели. В данной структуре можно выделить лишь два международных региона – СНГ и ЕС, при этом их

доля в накопленных ПИИ к началу 2006 г. составляет 6,6 и 93,4 % соответственно. К сожалению, в рассматриваемый период предприятиями Свердловской области не были осуществлены производительные капиталовложения в экономику Китая и его регионов.

Таблица 7

Зарубежные прямые иностранные инвестиции Свердловской области по группам стран, тыс. дол. США

Группа стран	2001	2002	2003	2004	2005	Накоплено к 2006	Структура, %
Всего	0	0	6998	0	20725	22246	100,00
ЕС	-	-	-	0	20725	20786	93,44
СНГ	0	0	6998	0	0	1460	6,56

Таким образом, перед двумя странами и их регионами стоит задача интенсификации инвестиционного сотрудничества. Говоря о таком сотрудничестве следует все время помнить, что если решать возникающие проблемы только на федеральном и региональном уровнях, то значимого успеха вряд ли можно будет добиться. Необходимо увеличивать негосударственные инвестиции с помощью частных предприятий. Практика показала, что одной из проблем реализации российско-китайских инвестиционных проектов является низкая обоснованность вложений. Очень важно при планировании вложений или, наоборот, получении инвестиций проводить доинвестиционное обоснование с целью определения экономической эффективности и финансовой состоятельности проекта. К сожалению, бывает, что капитал вкладывается необоснованно, и последствия этого – самые печальные. Обе стороны должны заранее тщательно изучить законодательство страны-партнера как федеральное, так и региональное (местное), знать нормативно-правовую базу, компетенцию властей и на федеральном, и на региональном уровнях. Все это позволит уменьшить риски инвестиционной деятельности.

Конечно, деятельность иностранных компаний на территории другой страны все-

гда сопряжена с проблемами, но именно преодоление этих проблем и является залогом успешного развития. При этом необходимо изучать как позитивный, так и негативный опыт с целью оптимизации инвестиционного сотрудничества.

В этой связи представляется интересным рассмотреть опыт китайской транснациональной компании, крупного производителя бытовой техники, Today China Lion (TCL) в России⁴. Когда компания TCL вступила на российский рынок, у нее был амбициозный лозунг: “В течение трех лет мы войдем в пятерку лидеров на российском рынке, а через пять лет надеемся быть в тройке. Мы уверены, что наш брэнд достигнет в России такой же известности, какой достиг во многих странах мира, и мы сможем сделать россиян самыми счастливыми”. К настоящему моменту результат деятельности компании на российском рынке оказался не таким впечатляющим, как ожидалось, желаемые позиции на рынке не достигнуты. Этапы развития TCL в России кратко охарактеризованы в табл. 8.

⁴ Деятельность китайской транснациональной компании TCL в России изучал Ян Сяо бо, студент кафедры Управления внешнеэкономической деятельностью предприятий УГТУ – УПИ.

Таблица 8

Этапы развития компании TCL в России

Этапы	Период / годы	Краткая характеристика
1	1998- 2002	Учреждение представительства в Москве, сотрудничество с местными клиентами посредством представительства торговой марки.
2	2003	Регистрация ООО "ТСЛ-РАША" в России; начало непосредственного сотрудничества с компанией «ROLSEN» и крупной сетью магазинов «ELDORADO».
3	2004	Заключение договора аренды и строительство производственной линии с дочерней компанией «KVANT», заводом «Арсенал» по производству телевизоров и DVD-плееров.
4	2005	Экспансия на региональные рынки и рынки стран СНГ: создание сети филиалов в Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге (Свердловская область) и Новосибирске. Одновременно компания была переименована в "TCL Технология".

За короткое время компания открыла четыре региональных филиала, которые несут огромные расходы. По итогам 2005 г. деятельность региональных филиалов была признана убыточной. Перед TCL стоит угроза повторения опыта таких компаний, как Changhong и Kangjia – крупных производителей телевизоров в Китае, попытки выхода которых на российский рынок не дали боль-

ших результатов. Проблемы развития TCL в российских условиях представлены в табл. 9.

Перспективы корпорации TCL в России в настоящее время нелегко прогнозировать. В целом развитие корпорации TCL в мире шло довольно успешно. По мнению российских аналитиков, у TCL есть шанс поправить дела в России, если компания грамотно вы-

Таблица 9

. Проблемы развития корпорации TCL

Проблемы развития корпорации TCL	
Общие на всех рынках	Характерные только для российского рынка
<ol style="list-style-type: none"> 1. Угроза интернационализации и чрезмерной диверсификации продукции (наличие нерентабельных производств). 2. Низкие новаторские способности у компании. 3. Неупорядоченный и нечеткий маркетинговый план. 4. Недостаточная помощь китайского правительства. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недостаточная известность торговой марки «TCL» в России. 2. Неправильная ценовая политика (несоответствие выбранного сегмента рынка и уровня цен). 3. Недостаточный рекламный бюджет и неактивное стимулирование продаж. 4. Недостаточные маркетинговые исследования. 5. Неэффективная система отбора и управления персоналом. 6. Недостаточная адаптация к российскому рынку.

берет свою стратегию: что, где и за сколько продавать. Компании следует перейти от масштабных и бесцельных действий по всей России к целенаправленным действиям в наиболее крупных городах страны.

Изучение опыта компании TCL может быть полезным для других китайских компаний, планирующих выход на российский рынок.

Для успешного осуществления китайско-российского экономического сотрудничества нужны профессионально подготовленные кадры. Между тем и в России, и в Китае ощущается дефицит профессионалов, хорошо

знакомых со страной партнера и хорошо знающих язык. В России специалистов по Китаю (страноведение, экономика) готовят в многочисленных вузах городов страны. Среди них Москва, Екатеринбург, Владивосток, Хабаровск. Однако потребность в специалистах очень большая – буквально в каждом городе, и в дальнейшем с развитием российско-китайских связей она будет увеличиваться. В данных условиях очень важным становится установление отношений между российскими и китайскими образовательными учреждениями, развитие учебного и культурного обмена в сфере образования.