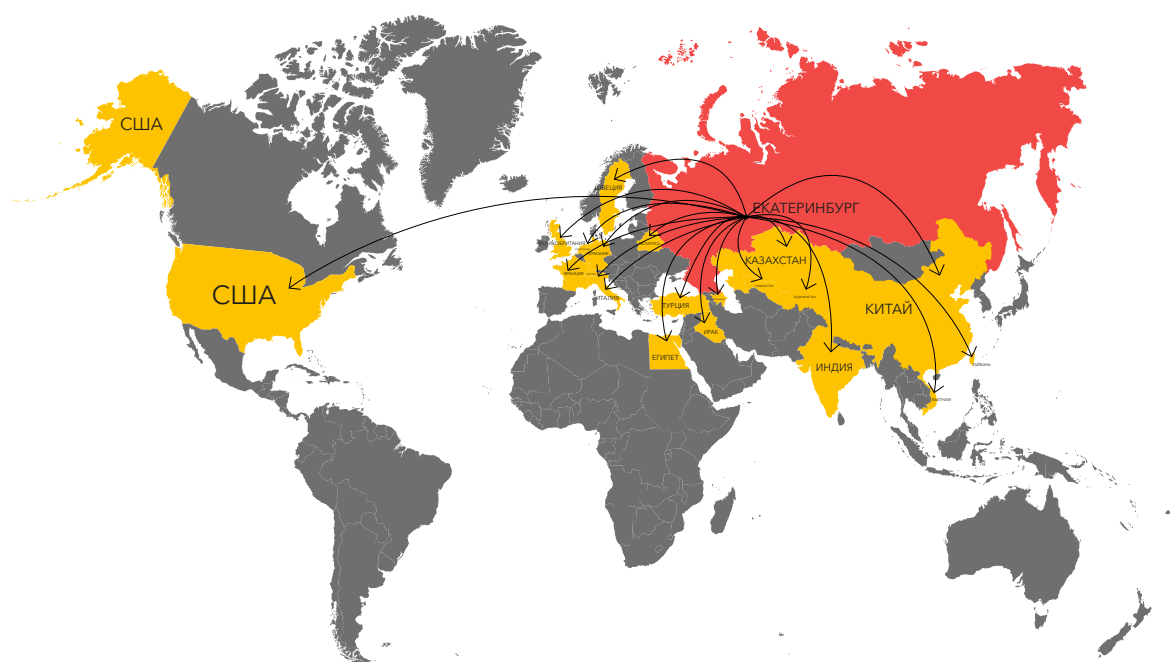


# РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЭКСПОРТ: ЧТО И КОМУ ПОСТАВЛЯЕТ СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ



Крупнейшие торговые партнеры Свердловской области

**С**огласно рейтингу Российского экспортного центра, Свердловская область входит в десятку ведущих экспортных регионов страны (8-е место). По официальным данным, уровень несырьевого экспорта предприятий региона колеблется от 95 до 98%. В рамках внедрения регионального экспортного стандарта в течение пяти лет эти объемы

предполагается удвоить. Как сообщает Уральское таможенное управление, в 2018 году объемы торговых операций предприятий Свердловской области с иностранными государствами существенно увеличились. Оборот внешней торговли вырос на 23% и в денежном выражении достиг 13,1 млрд долларов США. Экспорт вырос на 24% (до 8,5 млрд долларов США).

## ИТОГИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2018 ГОДУ

Показатель	2017 год	2018 год	Изменение, %
Оборот	10 640	13 066	+23
Экспорт	6 925	8 557	+24
Импорт	3 715	4 509	+21
Сальдо	3 210	4 048	+27

Итоги внешней торговли Свердловской области в 2018 году (в млн долларов США)

**В** прошлом году предприятия и организации Среднего Урала поддерживали внешнеэкономические связи со 159 странами мира. Рост оборота торговли произошел в основном вследствие роста экспорта в США, Китай,

Вьетнам, Казахстан, Ирак и Индию. Экспорт в КНР за год увеличился более чем в 2 раза, впервые за десятилетний период в торговле с Китаем сложилось положительное сальдо. По-прежнему основу экспорта Свердловской области во внешней торговле со всеми странами составляют

металлы и изделия из них (более 50% экспорта), машиностроительная продукция, а также продукция химической промышленности. Именно эти поставки обеспечивают региону глобальную и локальную конкурентоспособность. По сравнению с 2017 годом, в 2018 году поставки металлов выросли на 12%. Увеличился экспорт практически всех видов металлургической продукции: черных металлов – на 11% (основные импортеры – США, Египет, Казахстан, Тайвань, Индия), изделий из черных металлов – на 33% (Казахстан, Узбекистан, Беларусь, Азербайджан), меди – на 3% (основной потребитель – Китай), алюминия – на 7% (США, Китай, Германия), титана – на 25% (США, Германия, Нидерланды).

Доля экспорта машиностроительной продукции выросла до 24% (по сравнению с 14% в 2017 году), объем поставок в денежном выражении вырос в два раза (до 2 049 млн долларов США). На 39% выросли поставки механического оборудования (основные партнеры – Белоруссия, Индия, Казахстан), в том числе паровых турбин и турбодвигателей, насосного и горного оборудования и оборудования для прокатных станов. Серьезный рост – 49% – продемонстрировал экспорт

электрического оборудования, лидеры закупок – Белоруссия, Индия, Казахстан – приобретают преимущественно электро-распределительные устройства, трансформаторы и кабели.

Также значительный рост показал экспорт древесины – вырос на 36%, в основном за счет увеличения поставок пиломатериалов (Узбекистан, Азербайджан, Китай) и фанеры (США, Италия, Германия, Великобритания). Доля этой продукции в общем экспорте составила 3%. Вырос экспорт минеральной продукции (составляет 5% от общего объема) в 1,7 раза за счет увеличения поставок железной руды (Австрия, Турция, Китай).

Незначительно увеличился экспорт химической продукции (доля в общем экспорте 13%) – на 7% в основном за счет поставок неорганической химической продукции в США, Швецию, Таджикистан.

Экспорт продовольствия (составляет 1% от общего объема экспорта) увеличился на 22%, чему способствовал рост поставок жиров, масел, зерна и некоторых пищевых продуктов.

## ЭКСПОРТНЫЕ ПОЗИЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

1	Глобальная конкурентоспособность		продукция черной и цветной металлургии
			переработка древесины (фанера)
			продукты неорганической химии (продукция ферросплавного производства, атомной промышленности)
2	Локальная конкурентоспособность		машиностроение (в данном случае не рассматриваются поставки продукции ОПК, продажи которых формируются по совсем другим критериям)
			древесина
3	Перспективная конкурентоспособность		IT
			органическая химия
			изотопы радиоактивных элементов

# ОСНОВНЫЕ ТОРГОВЫЕ ПАРТНЕРЫ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2018 ГОДУ С ОБОРОТОМ ТОРГОВЛИ БОЛЕЕ 1 МЛН ДОЛЛАРОВ США\*

№	Страна	Оборот	Доля, %	Экспорт	Импорт	Сальдо	Изменение оборота, %
1	Китай	2101995	16,1%	1212049	889946	322103	+59%
2	США	1602470	12,3%	1440776	161694	1279083	+15%
3	Казахстан	1334719	10,2%	465307	869412	-404105	+10%
4	Германия	710035	5,4%	284257	425779	-141522	-12%
5	Франция	564253	4,3%	176897	387356	-210459	+58%

\*По объему торгового оборота, в тысячах долларов США

Отрицательную динамику – сокращение на 13% – показал экспорт фармацевтической продукции.

Глобальную конкурентоспособность Свердловской области обеспечивают продукция черной и цветной металлургии, переработка древесины и продукты неорганической химии (продукция ферросплавного производства, атомной промышленности). Однако значительное сокращение спроса на сталь на североамериканском рынке и нестабильная экономическая ситуация в Европе не позволяют надеяться на существенное увеличение сбыта в этих регионах. Вероятность увеличения объемов поставок металлов в страны Азиатско-Тихоокеанского региона невысока в связи с наличием там собственных избыточных мощностей. Также стоит учитывать, что уральские металлургические предприятия продолжают работать в ситуации торговых ограничений со стороны практически всех основных стран – внешнеторговых партнеров РФ.

Наиболее устойчивые позиции в этом секторе имеют предприятия, выпускающие сложную высокотехнологичную продукцию, с положительной репутацией на мировом рынке и жестко вписанные в технологические цепочки глобальных производителей, такие как ВСМПО-АВИСМА, ВИЗ-Сталь, СВЕЗА-Верхняя Синячиха.

Локальная конкурентоспособность региона подкреплена машиностроением и производством древесины. Однако, по мнению ряда экспертов, на рост экспорта древесины и изделий из нее вряд ли стоит надеяться из-за сырьевых ограни-

чений и удаленности от основных рынков сбыта – Европы и Китая.

Продукция регионального машиностроения остается конкурентоспособной на традиционных рынках – страны СНГ, ряд стран Азии и Африки. В основном на экспорт идут запчасти и комплектующие. Главной угрозой для этого сектора является технологическая отсталость некоторых уральских предприятий.

Вместе с тем экспортные перспективы в СНГ имеет продукция железнодорожного машиностроения (в силу особенностей железнодорожной колеи) и гражданская продукция «Уральского оптико-механического завода». Не так давно экспорт двигателей в Белоруссию начал ООО «Уральский дизель-моторный завод», а «Промэлектроника» поставляет в Венгрию автоматические системы управления движением. Все это новые для региона продукты, созданные в соответствии с глобальными технологическими стандартами и/или в кооперации с глобальными производителями. Примечательно, что изначально они создавались для внутреннего рынка, но по причине его недостаточной емкости были выведены на экспорт.

В числе перспективных отраслей, продукция которых может составить значительную конкуренцию на российском и международном рынке, эксперты называют сферу IT, продукцию органической химии, изотопов радиоактивных материалов, однако вряд ли в ближайшее время они смогут претендовать на роль локомотивов региональной экономики. ■

Текст: Павел Воротков