

Департамент науки и промышленной политики города Москвы
Исследовательский центр «ДИСКУРС»

УТВЕРЖДАЮ:

Генеральный директор

ООО МК «ДИСКУРС»

_____ Кузнецов Р.С.

«___» _____ 2010г.

ОТЧЕТ

по исследованию рынка продукции среднетехнологичных отраслей
промышленности и определению наиболее конкурентных видов изделий в
рамках Таможенного союза «Беларусь-Россия-Казахстан»

Москва

2010

Оглавление

| | |
|--|----|
| 1. Введение | 3 |
| 1.1 Актуальность и социальная значимость проблемы | 3 |
| 1.2 Цели и задачи исследования | 5 |
| 1.3 Методология исследования | 6 |
| 2. Оценка перспектив развития кооперационных связей предприятий г. Москвы с предприятиями Беларуси и Казахстана..... | 9 |
| 2.1. Оценка возможности сотрудничества предприятий г. Москвы с предприятиями Беларуси и Казахстана | 9 |
| 2.2. Анализ нормативно-правовой базы Таможенного союза..... | 15 |
| 3. Анализ объемов и структуры внешнеторгового оборота России с Беларусью и Казахстаном | 22 |
| 4. Конкурентоспособная среднетехнологическая продукция г. Москвы в рамках Таможенного союза | 29 |
| 4.1. Критерии конкурентоспособности предприятий г. Москвы..... | 29 |
| 4.2. Анализ конкурентоспособной среднетехнологической продукции г. Москвы | 32 |
| 5. Основные предприятия Беларуси и Казахстана, выпускающие среднетехнологическую продукцию | 43 |
| 5.1. Обзор среднетехнологических предприятий Республики Беларусь..... | 43 |
| 5.2. Обзор среднетехнологических предприятий Республики Казахстан... | 48 |
| Заключение | 53 |
| Информационные источники..... | 55 |

1. Введение

1.1 Актуальность и социальная значимость проблемы

В современных условиях перехода экономических отношений к постиндустриальной форме развития повышается значимость знания и информации в развитии реального сектора экономики. Своевременное владение нужной информацией сокращает риски организации понести убытки в том или ином проекте, позволяет получить больше прибыли. В условиях глобализации актуальность международных союзов и соглашений увеличивается в развитии экономики стран. Изменения таможенного законодательства, миграционной политики, системы налогообложения напрямую воздействуют на развитие предприятий в регионе. На протяжении XX века созданные межгосударственные союзы и соглашения сокращали производственные мощности в одних государствах и развивали в других, влияли на развитие покупательной способности населения. Благодаря тем или иным видам сотрудничества стран, предприятия динамично развивались или переходили в стадию стагнации. Заключаемые мировые соглашения открывали новые рынки сбыта, возможности, но и угрозы для деятельности компаний. С ростом научно-технического прогресса создаются новые рыночные ниши и профессии. Одной из главных задач предприятий становится поиск возможностей сбыта продукции. Однако если компания не имеет постоянного доступа к рынкам сбыта или существует тенденции к их сокращению, говорить о поступательном развитии предприятия не приходится. С влиянием мирового финансового кризиса и посткризисного «синдрома» многие предприятия не имеют возможности, в силу отсутствия достаточного количества ресурсов, проводить серьезную аналитику деятельности международных союзов и соглашений, в той или иной мере касающиеся их отрасли. В России «оздоровление» экономики и развитие рыночных отношений идет непростым путем. В 1991 году распад СССР привел

к разрушению инфраструктуры производства и потребления товаров. Часть подразделений некогда единых организаций оказались в разных государствах, что крайне негативно сказалось на реальном секторе экономики России и других бывших советских республик. Недостающие производственные звенья приходилось создавать с «нуля» или развивать кооперационные связи с предприятиями в бывших советских республиках в совершенно иных условиях. В период 2000-х годов в России по новым схемам выстраивалась политика в области реального сектора экономики. Создание союзов, заключение международных соглашений стимулировали развитие производства и кооперационных связей между предприятиями. Но мировой финансовый кризис 2008 года значительно сократил ранее увеличивающиеся производственные мощности России.

Сегодня важную роль в развитии российского производства придается функционирующему с 1 января 2010 года Таможенному союзу «Беларусь-Россия-Казахстан». Создание единой таможенной территории включает в себя введение беспошлинной торговли на территории союза, единого рынка товаров, равных производственных условия, унификации таможенного тарифа третьим странам. В этой связи для предприятий, выпускающих конкурентоспособную продукцию, появилась возможность существенно расширить рынок сбыта. Ранее таможенная политика России позволяла стабильно работать организациям, не стремящимся достигнуть современного уровня производства. Для эффективной деятельности предприятий Москвы в рамках Таможенного союза «Беларусь-Россия-Казахстан» необходимо оценить сильные и слабые стороны их работы, угрозы и возможности, возникающие в результате действия этого международного соглашения. Результаты исследования следует использовать для построения стратегии развития среднетехнологических отраслей промышленности города Москвы.

Создание единого экономического пространства (ЕЭП) на базе Таможенного союза к 1 января 2012 года — перспективный шаг

в укреплении отношений стран на постсоветском пространстве. В то же время возникает необходимость каждой стороне оценить свое место в данном соглашении. ЕЭП на территории трех государств включает в себя: единый рынок товаров и услуг; единый рынок капитала; общий рынок рабочей силы. Уместно также исследовать воздействие от функционирования ЕЭП на экономику Москвы.

1.2 Цели и задачи исследования

Цель исследования — определение наиболее конкурентоспособных видов продукции предприятий среднетехнологических отраслей промышленности города Москвы и оценка перспективы их деятельности в рамках созданного Таможенного союза.

Для эффективной реализации данной цели были поставлены следующие задачи:

- выявление наиболее конкурентоспособных видов продукции, выпускаемой среднетехнологическими отраслями промышленности города Москвы для сбыта в Беларуси и Казахстане;
- оценка перспективы расширения рынков сбыта продукции предприятий среднетехнологических отраслей промышленности города Москвы в Беларуси и Казахстане в рамках Таможенного союза;
- выявление и оценка негативного влияния для предприятий среднетехнологических отраслей промышленности города Москвы возможной конкуренции со стороны аналогичной продукции Беларуси и Казахстана, а также импортной продукции представленной в этих странах;
- оценка возможности расширения кооперационных связей и создания совместных предприятий среднетехнологических отраслей промышленности города Москвы с предприятиями Беларуси и Казахстана.

1.3 Методология исследования

Объект исследования — рынок среднетехнологической продукции.

Предмет исследования — конкурентоспособные виды продукции предприятий среднетехнологических отраслей промышленности города Москвы, Республики Беларуси и Республики Казахстана.

В данном исследовании к числу среднетехнологических отраслей промышленности относятся:

- производство машин и оборудования;
- производство судов и прочих транспортных средств;
- химическое производство;
- производство электрических машин и электрооборудования;
- производство автомобилей, прицепов и полуприцепов.

К видам среднетехнологичной продукции относится продукция, в себестоимости которой доля НИОКР составляет от 5 до 10%.

Метод сбора данных

В исследовании рынка продукции среднетехнологических отраслей промышленности применялись следующие методы: анкетирование предприятий, контент-анализ, экспертный опрос.

Экспертный опрос проводился в формате нестандартизированного интервью исходя из задач исследования. В состав экспертов вошли: руководители предприятий или отделов среднетехнологических отраслей промышленности, сотрудники научно-исследовательских институтов.

В ходе проведения контент-анализа были исследованы:

- данные в открытых информационных источниках среднетехнологических предприятий города Москвы, Беларуси и Казахстана;
- данные по Таможенному союзу в открытых информационных источниках;
- данные Росстата;
- информация статистических органов Беларуси и Казахстана;

- база данных Федеральной Таможенной Службы (ФТС) РФ;
- базы данных таможенных органов Беларуси и Казахстана;
- информационные данные Департаментов города Москвы;
- нормативная база Таможенного союза.

На основании экспертного опроса и контент-анализа была построена социологическая анкета, отвечающая задачам исследования.

Выборка

В ходе проведения анкетирования предприятий была применена стратифицированная выборка по нескольким нижеизложенным основаниям.

По видам экономической деятельности. Этот критерий определен условиями исследования, где к среднетехнологичным отраслям промышленности были отнесены:

- производство машин и оборудования;
- производство судов и прочих транспортных средств;
- химическое производство;
- производство электрических машин и электрооборудования;
- производство автомобилей, прицепов и полуприцепов.

По доле НИОКР в себестоимости продукции. Этот критерий дополняет предыдущий и разделяет среднетехнологическое производство от низкотехнологичного и высокотехнологичного производства. В случае, когда при ответе на вопрос анкеты о доле НИОКР в себестоимости продукции присутствовало значимое отличие от интервала с 5 до 10%, то данное предприятие не учитывалось при обработке и анализе анкет.

По количеству предприятий. В Москве было проведено сплошное анкетирование среднетехнологических предприятий, имеющих производственные мощности на территории города. В Беларуси в выборку попали крупные среднетехнологические предприятия с численностью штатного персонала более 500 человек. В Казахстан в выборку попали

крупные среднетехнологические предприятия с численностью штатного персонала более 250 человек.

Общий объем выборки составил 442 предприятия (рис. 1.1) из них:

- 227 среднетехнологических предприятий в городе Москве;
- 112 среднетехнологических предприятий в Республике Казахстан;
- 103 среднетехнологических предприятия в Республике Беларусь.



Рисунок 1.1 Объем выборки среднетехнологических предприятий.

Репрезентативность исследования

Репрезентативность исследования обеспечивает стратифицированная выборка и комбинированный способ сбора данных. В данной методике статистическая погрешность исследования не превышает 5%.

2. Оценка перспектив развития кооперационных связей предприятий г. Москвы с предприятиями Беларуси и Казахстана

2.1. Оценка возможности сотрудничества предприятий г. Москвы с предприятиями Беларуси и Казахстана

Функционирование с 2010 года Таможенного союза является стимулом для организаций развивать кооперационные связи. Данное сотрудничество частично восстанавливает инфраструктуру СССР, где функции макрорегионов были распределены по видам экономической деятельности. Например, Беларусь специализировалась на выпуске сельскохозяйственной техники.

Отношения сотрудничества организаций могут проявляться как в создании отдельных совместных проектов, так и в полном объединении предприятий. Показательным опытом в развитии кооперационных связей является пример ОАО «Тушинский машиностроительный завод», ОАО «МАЗ» и УП «Белкоммунмаш» в рамках совместной работы по сборке автобусов и машинокомплектов троллейбусов для нужд Москвы с 2007 по 2009 гг.. За этот период времени было собрано и передано в ГУП «Мосгортранс» 506 единиц наземного пассажирского транспорта. Данный пример показывает не только вариант развития кооперационных связей, но и участие в сотрудничестве Правительства города Москвы. Подобная форма взаимодействия может быть очень выгодна среднетехнологическим предприятиям столицы.

В рамках Таможенного союза имеет место тенденция развития сотрудничества производственных организаций в высокотехнологической сфере. Увеличивается продажа предприятиями Москвы НИОКР или выпускаемой ими высокотехнологической продукции. Примером развития подобного сотрудничества является продажа ФГУП «НИИ «Полус»

им. М. Ф. Стельмаха 8 предприятиям Беларуси продукции на сумму 19,6 млн. руб. в период с 2008 по 2009 гг. в том числе:

- в 2008 г. — 6,1 млн. руб.;
- в 2009 г. — 13,4 млн. руб.

Номенклатура изделий включала фотоприемные устройства и приборы управления излучением, лазерные диоды и модули. В свою очередь НИИ «Полюс» осуществил покупку товаров и услуг у предприятий Беларуси на сумму 20,4 млн. руб., в том числе:

- в 2008 г. — 9,1 млн. руб.;
- в 2009 г. — 11,3 млн. руб.

Некоторые среднетехнологические предприятия, благодаря функционированию Таможенного союза, получили возможность объединять производственные мощности и создавать концерны. В первую очередь, этим шансом могут воспользоваться предприятия, производственные функции которых дополняют друг друга. Эксперты прогнозируют подобную интеграцию между ОАО «Тушинский машиностроительный завод» и ОАО «Минский автомобильный завод». В целом в машиностроительной отрасли, развитие сотрудничества очень перспективно, между предприятиями Москвы, Беларуси и Казахстана. Для предприятий, занятых производством подшипников, двигателей, комплектующих деталей, расширяются возможности сотрудничества с заводами изготовителями.

Перспективным направлением является сотрудничество в комплектующей продукции нефтеперерабатывающей отрасли, среднетехнологических предприятий города Москвы с Республикой Казахстан.

Москва в рамках Таможенного союза является привлекательным регионом для развития кооперационных связей между среднетехнологическими предприятиями по следующим причинам:

- наличие высококвалифицированной рабочей силы;

- высокая покупательная способность региона;
- научно-исследовательский потенциал;
- возможности инвестирования финансового капитала;
- развитость рынка логистики.

В Москве находятся лучшие ВУЗы России и постсоветского пространства по подготовке высококвалифицированных технических кадров, такие как: МГТУ им. Н.Э. Баумана, МГУ им. М.В. Ломоносова, МИФИ, МФТИ, МАИ. Данное условие позволяет среднетехнологическим предприятиям столицы при необходимости нанимать высококвалифицированных специалистов для совершенствования и увеличения наукоемкости продукции. В Беларуси и Казахстане аналогичных возможностей гораздо меньше, поэтому предприятия этих государств будут заинтересованы в сотрудничестве с московскими компаниями.

Следующее конкурентное преимущество Москвы — высокая покупательная способность региона. Сейчас столица является самым большим потребительским рынком на постсоветском пространстве. В период финансового кризиса с 2008 по 2010 гг. этот факт подтвердился. В Москве представлено большое количество потенциальных покупателей среднетехнологической продукции, такие как: ОАО «Газпром», ОАО «НК «ЛУКОЙЛ», ОАО «НК «Роснефть», ОАО «РЖД», ООО «СГМ», Группа компаний «СУ-155» и многие др.

В Москве сконцентрирован высокий научно-исследовательский потенциал. В современных условиях развития конкурентоспособности продукции данный критерий играет важную роль, и его значимость постоянно увеличивается с переходом к постиндустриальному развитию экономических отношений. На сегодняшний день в Московском регионе находится:

- 2 центра фундаментальных научных исследований – РАН и МГУ им. М.В. Ломоносова;
- 9 наукоградов Московской области: Дубна, Жуковский, Королев, Пущино, Реутов, Троицк, Фрязино, Черноголовка, Протвино;
- динамичными темпами строиться инновационный центр «Сколково».

В Москве представлены крупнейшие инвестиционные компании и банки, предоставляющие финансовые ресурсы предприятиям на различных условиях. Это дает дополнительную возможность развитию компаний. По результатам опроса 35% среднетехнологических предприятий города Москвы пользуется услугами кредитования (рис.2.1).

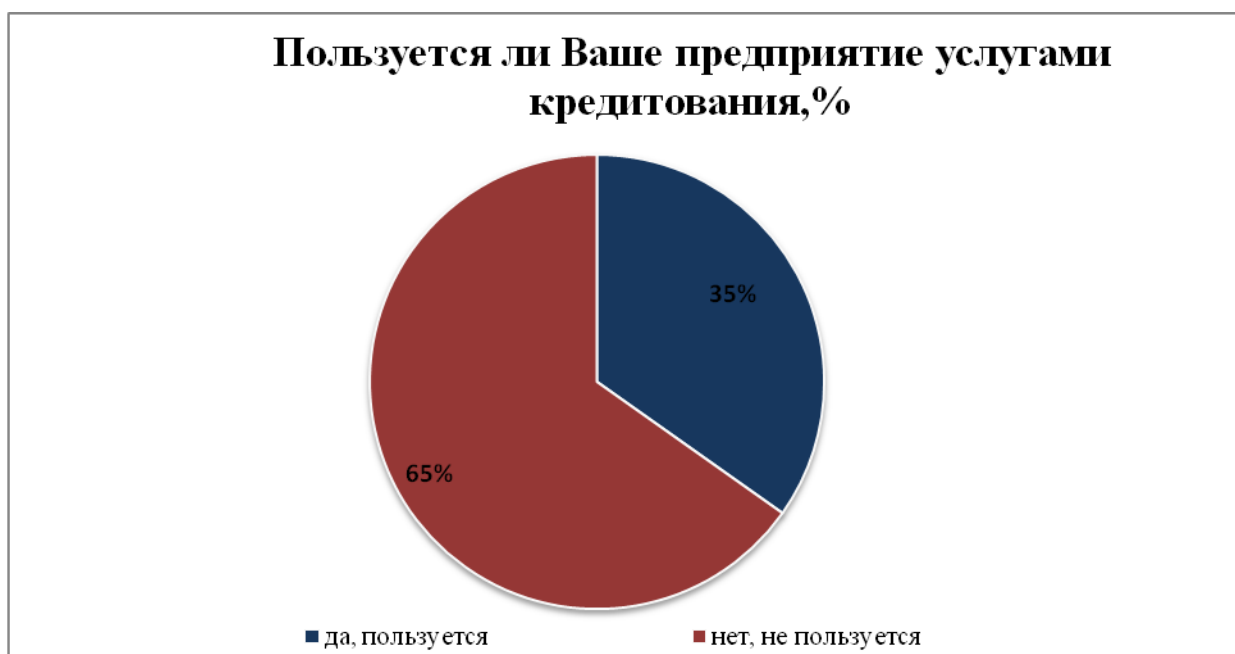


Рисунок 2.1. Использование предприятиями услуг кредитования.

Еще одним конкурентным преимуществом Москвы является развитая логистическая инфраструктура. В городе находится 9 железнодорожных вокзалов, подходит 10 магистральных дорог федерального значения, большое количество складских помещений, что позволяет хранить большие объемы продукции и перемещать товары в разные регионы страны.

Вышеперечисленные условия позволяют предприятиям среднетехнологических отраслей промышленности города Москвы занять выгодное положение при налаживании сотрудничества с компаниями

Беларуси и Казахстана. Немаловажным подспорьем в стимулировании развития кооперационных связей между предприятиями выступает нормативно-правовая база, созданная в рамках Таможенного союза.

В Таможенном кодексе Таможенного союза (ТК ТС) закреплён принцип резидентства, определяющий подачу декларации на товары таможенному органу государства-члена ТС, в соответствии с законодательством которого создано, зарегистрировано, либо на территории которого постоянно проживает лицо, выступающее в качестве декларанта. В отношении участников ВЭД, производителей, таможенных представителей, перевозчиков предусмотрены следующие упрощения таможенного администрирования:

- сокращается период оформления грузовой таможенной декларации с трех до двух дней;
- срок уплаты таможенных пошлин, налогов устанавливается равным сроку временного хранения — до четырех месяцев. В ТК РФ был установлен срок уплаты — 15 дней;
- у декларанта появляется возможность внесения изменений в таможенную декларацию до и после выпуска товаров;
- институт специальных упрощенных процедур заменит институт уполномоченного экономического оператора, которому будут предоставлены следующие возможности:
 - оформлять транзит товаров без внесения обеспечения;
 - осуществлять выпуск товаров до подачи таможенной декларации с уплатой платежей на момент подачи декларации, то есть фактически с беспроцентной отсрочкой платежа на срок от 10 до 40 дней;
 - осуществлять временное хранение товаров в помещениях, на открытых площадках и иных территориях уполномоченного экономического оператора;

- проводить таможенные операции, связанные с выпуском товаров, в помещениях, на открытых площадках и иных территориях уполномоченного экономического оператора.

➤ в перспективе участнику ВЭД предоставляется возможность осуществлять свою деятельность в любой точке государства-члена таможенного союза;

➤ перевозка открывается от внешней границы таможенного союза сразу до места нахождения получателя, в каком бы государстве таможенного союза он не находился;

➤ таможенные перевозчики имеют право перемещения по всей территории таможенного союза без применения к ним внутригосударственного контроля на территории каждого из государств-членов таможенного союза. При этом сокращается сумма обеспечения для таможенных перевозчиков с 20 млн. рублей до 8 млн. руб., а железнодорожный перевозчик освобождается от необходимости внесения обеспечения доставки товаров;

➤ исключается норма об использовании в качестве обеспечения уплаты таможенных платежей договора страхования;

➤ согласно ТК ТС экспорт — процедура, в соответствии с которой товары Таможенного союза вывозятся за пределы территории ТС. Таким образом, перемещение товаров из России в Казахстан, например, будет считаться взаимной торговлей;

➤ контейнеры будут отнесены к транспортным средствам, что позволит снять значительное количество проблем по контролю за временным ввозом контейнеров.¹

9 декабря 2010 года на заседании Межгоссовета ЕврАзЭС (Высшего органа Таможенного союза) сформирована договорно-правовая база Единого экономического пространства в рамках Евразийского экономического

¹Официальный сайт Федеральной таможенной службы России [электронный ресурс] URL: <http://www.customs.ru/ru/tssouz/tnvedts/> (дата обращения: 17.11.2010)

сообщества. В соответствии с Планом действий по формированию Единого экономического пространства, утверждённым 9 декабря 2010 года, эти документы вступят в силу с 1 января 2012 года, что будет означать начало полноценного функционирования ЕЭП Беларуси, России и Казахстана.²

Таможенный союз стимулирует рост конкурентоспособного рынка товаров, следовательно, улучшает темпы развития предприятий внутри стран, создает условия для их сотрудничества. У предприятий среднетехнологических отраслей промышленности города Москвы появляются возможности для интеграции и укрепления позиций на рынке.

Тенденции развития города Москвы показывают, что виды среднетехнологической продукции, чей процесс производства требует больших площадей, будут переноситься в другие регионы с меньшей стоимостью производственных мощностей и уровнем заработной платы низкоквалифицированных сотрудников. Данный путь развития предприятий среднетехнологических отраслей промышленности Москвы ведет к изменению экономических функций на территории города. Производственные мощности постепенно выводятся за пределы столицы, оставляя подразделения, выполняющие управленческие, координационные, маркетинговые и опытно-конструкторские функции.

2.2. Анализ нормативно-правовой базы Таможенного союза

В соответствии с Договором от 6 октября 2007 года создается Таможенный союз, куда вошли Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация. Фактическая деятельность организации началась с 1 января 2010 года.

Таможенный союз предполагает, помимо свободной торговли между странами-участниками, применение Единого таможенного тарифа и Единой

² Новости за 9 декабря 2010 года [электронный ресурс]/ Официальный сайт ИТАР-ТАСС www.itar-tass.com/level2.html... (дата обращения: 10.12.2010)

торговой политики в отношении третьих стран, не входящих в данное объединение.

На сегодня практически полностью сформирована правовая база Таможенного союза, подготовлены и подписаны необходимые соглашения, направленные на унификацию мер тарифного и нетарифного регулирования, таможенного администрирования, технического регулирования, основ налогообложения и т.д.

«Справочно: В рамках Таможенного союза действуют 13 международных договоров, принятых ЕврАзЭС, а также подписано 38 международных соглашений, формирующих правовую базу Таможенного союза».

Для обеспечения условий функционирования и развития данного международного договора с января 2009 года начал работу единый постоянно действующий регулирующий орган – Комиссия Таможенного союза, в ходе заседаний которого приняты решения по реализации основных вопросов надлежащего функционирования Таможенного союза.

«Справочно: В Комиссию Таможенного союза входят по одному представителю от каждой страны на уровне первых заместителей глав правительств. Решения принимаются квалифицированным большинством, т.е. двумя третями голосов.

В случаях, если одна из Сторон не согласна с принимаемым решением Комиссии или не набрано необходимое количество голосов, вопрос выносится на рассмотрение высшего органа таможенного союза на уровне глав государств, который принимает решение консенсусом, т.е. единогласно.

Основными функциями КТС являются:

- принятие решений об изменении ставок Единого таможенного тарифа;

- утверждение перечня товаров, подлежащих нетарифному регулированию, например, импортное лицензирование, запреты и ограничения на вывоз, квотирование импорта.

Комиссия является коллегиальным органом и распределение голосов между Казахстаном, Беларусью и Россией (21,5%, 21,5% и 57%) влияет только на объем финансирования Сторонами работы Комиссии и Секретариата и распределение квотных должностей в Секретариате. При принятии решений по существу представитель каждой Стороны имеет 1 голос».

Таможенный союз открывает новые возможности по обеспечению благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику стран, создания совместных производств и кооперации взаимодополняющих предприятий с учетом имеющегося в государствах-участниках Таможенного союза экономического потенциала, а также осуществления взаимной торговли на более выгодных условиях.

Развитие совместных производств и кооперации взаимодополняющих предприятий стран-участников Таможенного союза также является стимулом для взаимных инвестиций.

Основным инструментом Таможенного союза является Единый таможенный тариф и Единая торговая политика в отношении третьих стран, что создает предпосылки для устранения административных барьеров в движении товаров между странами-участниками.

Следующим этапом развития интеграции в рамках Таможенного союза стало формирование Единого экономического пространства (ЕЭП), обеспечивающего свободный доступ к транспортной инфраструктуре Сторон и к внутренним железнодорожным тарифам.

Вместе с тем, в рамках ЕЭП предполагается установление единых правил предоставления субсидий на территории Единого экономического пространства, а также обеспечение контроля их исполнения.

Сейчас ведется работа по разработке Соглашения о единых принципах предоставления промышленных субсидий, которое будет способствовать созданию условий добросовестной конкуренции между странами ЕЭП, способствующих развитию взаимной торговли.

Российская Федерация на протяжении последних 10 лет является для других стран Таможенного союза одним из основных торговых партнеров, так в 2009 году доля объемов внешней торговли Казахстана с Россией составляет порядка 17,4% (или 12,4 млрд. долларов США). Таким образом, Россия является вторым торговым партнером после Европейского союза, объединяющего в себе 27 стран, на долю которого приходится 40,2% всего товарооборота Казахстана (28,8 млрд. долларов США). При этом импорт из России составил 8,9 млрд. долл. США (31,3%), а экспорт 3,5 млрд. долл. США (8,2%).

В 2009 году на долю внешнеторгового оборота Казахстана с Беларусь пришлось порядка 0,6% (или 421,8 млн. долл. США). При этом импорт из Беларуси составил 367,1 млн. долл. США (1,3%), а экспорт 54,7 млн. долл. США (0,13%).

Таможенный союз в рамках Евразийского экономического сообщества является крупным региональным объединением. Так, общая численность населения стран-участников данной организации в 2008 году составила 167,2 млн. человек с общим уровнем ВВП 1 611,9 млрд. долл. США. Населения России составляет 85% (142 млрд. человек) от всего населения стран Таможенного союза, а на долю России в ВВП трех государств в 2008 году приходится 88%.

На сегодняшний день в рамках Таможенного Союза действует режим свободной торговли, который подразумевает под собой беспошлинное движение товаров между Россией, Беларусью и Казахстаном. В дополнение к беспошлинной торговле между государствами-участниками также

применяется Единая внешнеторговая политика в отношении третьих стран, не входящих в Таможенный союз, включающая:

- единые меры нетарифного регулирования;
- единую таможенно-тарифную политику, включая Единый таможенный тариф;
- унифицированное таможенное законодательство.

Целью процесса создания Таможенного союза является обеспечение благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику Беларуси, России и Казахстана, создания совместных производств и кооперации взаимодополняющих предприятий с учетом имеющегося в государствах экономического потенциала.

Таким образом, в результате образования Таможенного союза создается Единая таможенная территория с населением в 167,2 млн. человек и общим уровнем ВВП в 1,6 трлн. долл. США.

Для государств ТС появляется дополнительная возможность выхода на рынки Европы и Азии путем получения более благоприятных условий доступа к транспортной инфраструктуре (в большей степени для Беларуси и Казахстана).

Таким образом, для производящих предприятий стран-участников Таможенного Союза увеличиваются возможности расширения рынка сбыта своей продукции, и повышается инвестиционная привлекательность, что способствует развитию новых производств.

Комиссией Таможенного союза сформирован перечень чувствительных товаров³, составляющий около 45% всех товаров, по которым изменение ставок пошлин будет осуществляться при согласии всех трех стран.⁴

³ Товары, в отношении которых решение об изменении ставки ввозной таможенной пошлины Комиссия Таможенного союза принимает консенсусом.

⁴ Официальный сайт комиссии Таможенного союза [электронный ресурс]. URL: <http://www.tsouz.ru/db/ettr/Pages/Chuvstvitelny.aspx> (дата обращения: 01.12.2010)

С 1 января 2010 года в рамках Таможенного союза вступили в действие Единый таможенный тариф (ЕТТ) и Единая система нетарифного регулирования.

Из общего количества ставок импортных таможенных пошлин на момент начала формирования ЕТТ у Беларуси, Казахстана и России совпадало порядка 40% (около 4 500 кодов) пошлин, которые были зафиксированы как Базовый перечень ЕТТ.

Таким образом, перед правительствами трех государств стояла задача по унификации около 60% таможенных пошлин.

Повышение пошлин до российского уровня произошли только по 47,7% товарной номенклатуры. Для 45% товаров были приняты казахстанские ставки, по 5% ставки понизились, для оставшихся 2,3% изменился порядок расчета ставок (адвалорные ставки переведены в комбинированные или специфические и т.д.)

Единая система нетарифного регулирования является важным инструментом Таможенного союза, включающего следующие меры:

- запрет экспорта;
- количественное ограничение экспорта и (или) импорта;
- предоставление исключительного права на экспорт и (или) импорт;
- лицензирование в сфере внешней торговли;
- наблюдение за экспортом и (или) импортом.

На сегодняшний день сформирован Единый перечень товаров, к которым будут применяться меры нетарифного регулирования.

В то же время Соглашение Таможенного союза предусматривает, что стороны могут в одностороннем порядке вводить меры, затрагивающие внешнюю торговлю товарами в случаях:

- предотвращения истощения невозполнимых природных ресурсов;
- предотвращения либо уменьшения критического недостатка на внутреннем рынке продовольственных или иных товаров;

- защиты внешнего финансового положения и поддержания платежного баланса.

9 декабря 2010 года Россия, Беларусь и Казахстан подписали все 17 документов по созданию Единого экономического пространства, на базе Таможенного союза, что означает свободное передвижение товаров и услуг, финансового капитала и рабочей силы резидентов.

Положительной стороной в процессе формирования ЕЭП в рамках Таможенного союза является опыт сотрудничества России, Беларуси и Казахстана в составе СССР в условиях единого законодательства.

При разработке Соглашений ЕЭП рассматриваются также примеры формирования общего внутреннего рынка на территории Европейского Союза с учетом развития экономик стран ТС.

В процессе функционирования Таможенного союза страны-участники получают возможность регулировать объемы субсидирования промышленности друг друга. Как в России, так и Беларуси предоставляется широкий перечень субсидий для различных отраслей промышленности.

В России предоставляются субсидии в виде возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам организациям легкой и текстильной промышленности, пищевой промышленности, а также другим экспортирующим отраслям промышленности.

В Беларуси осуществляется государственная поддержка в виде бюджетных ссуд и займов предприятиям легкой, пищевой промышленности, а также машиностроительной отрасли.

3. Анализ объемов и структуры внешнеторгового оборота России с Беларусью и Казахстаном

Экспорт России в январе-марте 2010 года составил 91,9 млрд.долларов США и по сравнению с январем-мартом 2009 года увеличился на 61,7%, в том числе в страны дальнего зарубежья – 79,8 млрд.долларов США (рост на 65,5%), в страны СНГ – 12,1 млрд.долларов США (рост на 40,5%).

Увеличение стоимостного объема экспорта в январе-марте 2010 года по сравнению с январем-мартом 2009 года было обусловлено ростом средних цен экспортируемых Россией товаров и увеличением физических объемов экспортных поставок. Индекс средних цен экспорта в январе-марте 2010 года составил 119,5%, а индекс физического объема экспорта – 120,4%.

Основу российского экспорта в январе-марте 2010 года в страны дальнего зарубежья составили топливно-энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре экспорта в эти страны составил 73,3% (в январе-марте 2009 года – 68,2%).

В январе-марте 2010 года по сравнению с январем-мартом 2009 года стоимостной объем топливно-энергетических товаров увеличился на 77,8%. Среди товаров топливно-энергетического комплекса возросли физические объемы экспорта в страны дальнего зарубежья угля каменного на 42,7%, нефти сырой – на 5,5%, газа природного – на 78,7%, электроэнергии – на 28,4%, нефтепродуктов – на 7,3%, в том числе: дизельного топлива – на 11,8%, топлив жидких – на 3,9%. При этом сократились объемы экспорта кокса – на 20,4%, бензина автомобильного – на 26,9%, керосина – на 29,6%.

В общем стоимостном объеме экспорта в страны дальнего зарубежья доля металлов и изделий из них снизилась с 12,8 % в январе-марте 2009 года до 10,1% в январе-марте 2010 года. Стоимостной объем экспорта указанных товаров возрос по сравнению с январем-мартом 2009 года на 30,9%, а физический – на 20,2%, в том числе увеличились объемы экспорта алюминия на 5,8%, меди – на 6,1%, черных металлов и изделий из них – на 22,1%,

чугуна – на 6,3%, ферросплавов – на 35,7%, полуфабрикатов из железа и нелегированной стали – на 34,7%, проката плоского из железа и нелегированной стали – на 14,2%.

Доля продукции химической промышленности в январе-марте 2010 года составила 5,3% (в январе-марте 2009 года – 6,6%). По сравнению с январем-мартом прошлого года стоимостной объем этой продукции увеличился на 31,7%, а физический – на 21,7%, в том числе объемы поставок органических химических соединений возросли на 24,7%, метанола – на 89,8%, пластмасс и изделий из них – на 50,1%, каучука – на 63,2%, удобрений – на 29,6%, калийных удобрений – в 2,4 раза, смешанных удобрений – на 39,0%.

Доля экспорта машин и оборудования в январе-марте 2010 года составила 3,5% (в январе-марте 2009 года – 3,6%). По сравнению с январем-мартом 2009 года стоимостной объем поставок машин и оборудования возрос на 57,6%, в том числе: механического оборудования – на 26,8%, электрооборудования – на 19,1%.

Доля экспорта продовольственных товаров в товарной структуре в январе-марте 2010 года составила 2,1% (в январе-марте 2009 года – 2,7%). По сравнению с январем-мартом 2009 года наряду с увеличением стоимостных объемов поставок продовольственных товаров на 28,3% увеличились физические объемы на 10,3%, в основном за счет роста экспорта пшеницы на 32,8%, ячменя – на 22,7 %, рыбы – в 2,1 раза.

Доля экспорта лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий в январе-марте 2010 года составила 2,1% (в январе-марте 2009 года – 2,9%). Стоимостной объем данной товарной группы увеличился по сравнению с январем-мартом 2009 года на 21,0%. По сравнению с январем-мартом 2009 года возросли физические объемы экспорта пиломатериалов на 28,8%, фанеры – на 44,2%, целлюлозы – на 10,6%, бумаги газетной – на 12,5%.

В товарной структуре экспорта в страны СНГ в январе-марте 2010 года доля топливно-энергетических товаров составила 53,8% от всего экспорта в

эти страны, что на 17,8 процентных пункта выше, чем в январе-марте 2009 года. Стоимостной объем экспорта топливно-энергетических товаров увеличился по сравнению с январем-мартом 2009 года в 2,5 раза. Физические объемы экспорта угля каменного возросли в 2,1 раза, кокса в 2,1 раза, газа природного – в 3,6 раза. Поставки нефти сырой снизились на 14,4%, нефтепродуктов – на 23,0%, в том числе бензина автомобильного – на 16,6%.

Доля металлов и изделий из них в экспорте в страны СНГ в январе-марте 2010 года составила 9,5% (в январе-марте 2009 года – 16,9%). Стоимостной объем данной товарной группы сократился по сравнению с январем-мартом 2009 года на 7,8%, за счет снижения цен. Физический объем экспорта черных металлов и изделий из них возрос на 16,8%, в том числе: проката плоского из железа и легированной стали – на 43,3%.

Доля машин и оборудования в январе-марте 2010 года составила 11,8% (в январе-марте 2009 года – 14,0%). Увеличение стоимостных объемов экспорта продукции машиностроения наблюдалось по всем товарным группам ТН ВЭД. Исключение составили средства наземного транспорта, кроме железнодорожного стоимостной объем которых снизился по сравнению с январем-мартом 2009 года на 22,7%.

Доля продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в январе-марте 2010 года составила 6,2% (в январе-марте 2009 года – 12,7%). Стоимостной и физический объемы этих товаров снизились по сравнению с январем-мартом 2009 года соответственно на 19,2% и 26,2%.

Удельный вес продукции химической промышленности в товарной структуре экспорта в страны СНГ в январе-марте 2010 года составил 8,6% (в январе-марте 2009 года – 10,0%), лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий – 4,1% (6,0%). Стоимостные объемы экспорта указанных товарных групп возросли по сравнению с январем-мартом 2009 года на 39,9% и 11,9% соответственно.

Импорт России в январе-марте 2010 года составил 40,8 млрд.долларов США и по сравнению с январем-мартом 2009 года увеличился на 21,6%, в том числе из стран дальнего зарубежья – 34,5 млрд.долларов США (рост на 17,2%), из стран СНГ – 6,3 млрд.долларов США (рост на 53,0%).

Увеличение стоимости российского импорта в январе-марте 2010 года по сравнению с январем-мартом 2009 года связано с ростом физического объема, индекс которого составил 112,9%, и с повышением цен на импортируемые Россией товары, индекс средних цен которых в отчетном периоде составил 103,1% к январю-марту 2009 года.

В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья на долю машин и оборудования в январе-марте 2010 года приходилось 41,8% (в январе-марте 2009 года – 45,6%). Стоимостной объем импорта машиностроительной продукции по сравнению с январем-мартом 2009 года увеличился на 7,5%, в том числе: механического оборудования возросли на 10,9%, электрооборудования – на 27,7%, инструментов и аппаратов оптических – на 9,3%. Вместе с тем, стоимостной объем импорта средств наземного транспорта (за исключением железнодорожного) снизился на 3,6%. Физический объем ввоза легковых автомобилей сократился на 43,0%, грузовых – на 3,7%.

Доля импорта продовольственных товаров и сырья для их производства составила 18,2%, что на 0,7 процентных пункта выше, чем в январе-марте 2009 года. Этому способствовало увеличение физических объемов поставок продовольственных товаров на 17,3%, в том числе: мяса свежего и мороженого увеличились на 7,0%, сыров и творога – на 22,3%, цитрусовых – на 5,7%, кофе – на 30,4%, чая – на 17,8%, сахара-сырца – в 4,0 раза.

Удельный вес продукции химической промышленности в товарной структуре импорта составил 18,9% против 16,1% в январе-марте 2009 года. Стоимостной объем ввоза продукции химической промышленности возрос на 37,8%. Физические объемы поставок продуктов неорганической химии

увеличились на 15,2%, лаков и красок – на 28,7%, мыла и моющих средств – на 22,0%, пластмассы и изделий из нее – на 47,5%, каучуковых и резиновых изделий – на 36,3%, фармацевтической продукции – на 6,4%.

Доля импорта текстильных изделий и обуви в январе-марте 2010 года составила 7,1% (в январе-марте 2009 года – 7,5%). Стоимостной объем импорта этих изделий возрос по сравнению с январем-мартом 2009 года на 12,0%. Физические объемы закупок хлопчатобумажных тканей возросли по сравнению с январем-мартом 2009 года на 18,7%, обуви с верхом из натуральной кожи сократились на 2,2%.

Удельный вес импорта металлов и изделий из них в январе-марте 2010 года составил 5,6% (в январе-марте 2009 года – 5,0%). Стоимостной объем данной товарной группы по сравнению с январем-мартом 2009 года возрос на 29,9%, а физический – на 31,2%. Физические объемы закупок черных металлов и изделий из них увеличились на 29,4%, в том числе проката плоского из железа и нелегированной стали – в 2,6 раза.

В товарной структуре импорта из стран СНГ в январе-марте 2010 года доля машин и оборудования составила 24,0% (в январе-марте 2009 года – 25,9%). Стоимостной объем импорта данной товарной группы по сравнению с январем-мартом 2009 года возрос на 43,9%. Стоимостные объемы ввоза механического оборудования возросли на 38,6%, электрооборудования – на 51,2%, железнодорожного оборудования – на 73,3%.

Удельный вес металлов и изделий из них в товарной структуре импорта из стран СНГ в январе-марте 2010 года составил 18,4% (в январе-марте 2009 года – 17,4%), топливно-энергетических товаров – 14,4% (11,1%), продовольственных товаров и сырья для их производства – 14,9% (16,0%), продукции химической промышленности – 10,1% (12,4%).

Рост стоимостных объемов импорта из стран СНГ по сравнению с январем-мартом 2009 года наблюдался по всем укрупненным позициям товарной номенклатуры. Так, импорт металлов и изделий из них увеличился

на 63,5%, топливно-энергетических товаров – в 2,0 раза, продовольственных товаров и сырья для их производства – на 44,6%, продукции химической промышленности – на 25,4%.

Физические объемы импорта угля каменного возросли на 15,6%, нефти – на 24,4%, сыров и творога – на 15,7%, продуктов, содержащих какао – на 39,3%, черных металлов и изделий из них – на 75,2%, пластмассы и изделий из нее – на 14,6%.

Из данных, представленных выше, видно, что основы экспорта России составляет сырье. Посмотрим, в каком соотношении идет экспорт непосредственно в Беларусь.

В августе 2010г. товарооборот Российской Федерации с Республикой Беларусь составил 2288,5 млн.долларов США и вырос по сравнению с соответствующим месяцем предыдущего года на 10,5%, при этом экспорт составил 1442,5 млн.долларов США (снизился на 3,2%), импорт - 846 млн.долларов США (увеличился на 45,9%), сальдо внешнеторгового оборота составило 596,5 млн. долларов США.

Основу экспорта Российской Федерации в Республику Беларусь составляют товары минерально-сырьевой группы: нефть сырая и газ природный (46,5%). Из общего объема экспорта 36,5% занимают металлы и изделия из них, машины, оборудование и транспортные средства, продукция химической промышленности, каучук.

В составе импорта в Российскую Федерацию из Республики Беларусь преобладают машины, оборудование и транспортные средства (31,6%), продовольственные товары и сельхозсырье (27,4%), продукция химической промышленности, каучук, текстиль, текстильные изделия и обувь (20,8%). Растет импорт из Республики Беларусь в Российскую Федерацию автомобилей грузовых, холодильников, морозильников и холодильного оборудования, мяса крупного рогатого скота свежего и мороженого, тракторов (включая седельные тягачи), частей и оборудования для

автомобилей и тракторов, приемников телевизионных, в стоимостном выражении шин резиновых; сократился импорт сахара белого, в натуральном выражении шин резиновых.

Исходя из вышесказанного, можно сказать о том, что объем экспорта из России в Беларусь товаров среднетехнологического производства недостаточно развит. Более подробно это показано в таблице 3.1⁵.

**Доля среднетехнологической продукции, участвующей в
товарообороте стран СНГ (включая Беларусь и Казахстан)**

таблица 3.1

| Страна | 2009г., млн.долл. | | | В % к 2008г. | | |
|-------------|-------------------|---------|--------|--------------|---------|--------|
| | Оборот | Экспорт | Импорт | Оборот | Экспорт | Импорт |
| Азербайджан | 1779,5 | 1468,3 | 311,2 | 74,8 | 74,7 | 75,5 |
| Армения | 723,2 | 611,9 | 111,3 | 80,7 | 88,4 | 54,5 |
| Белоруссия | 23431 | 16717,1 | 6713,9 | 68,8 | 71,1 | 63,6 |
| Грузия | 173,5 | 150,1 | 23,4 | 30,0 | 28,3 | 47,7 |
| Казахстан | 12831,4 | 9146,5 | 3684,9 | 65,2 | 68,8 | 57,8 |
| Киргизия | 1282,2 | 915,5 | 366,7 | 71,3 | 70,0 | 74,7 |
| Молдавия | 1046,4 | 694,9 | 351,5 | 58,2 | 60,6 | 53,9 |
| Таджикистан | 785,7 | 572,4 | 213,3 | 78,0 | 72,1 | 100,2 |
| Туркмения | 1043,6 | 998,6 | 45,0 | 114,9 | 123,6 | 44,9 |
| Узбекистан | 2539,2 | 1696,5 | 842,7 | 71,6 | 83,2 | 64,8 |
| Украина | 22900,9 | 13780,3 | 9120,6 | 57,5 | 58,5 | 51,6 |

⁵Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [электронный ресурс].
URL:<http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>(дата обращения: 22.11.2010)

4. Конкуренетоспособная среднетехнологическая продукция

г. Москвы в рамках Таможенного союза

4.1. Критерии конкурентоспособности предприятий г. Москвы

Оценка конкурентоспособности среднетехнологических предприятий города Москвы, проводилась по следующим основаниям:

- сотрудничество с научно-исследовательскими институтами;
- наличие долгосрочных государственных заказов;
- себестоимость продукции;
- качество продукции.

Сотрудничество предприятий с научно-исследовательскими институтами (НИИ) подтверждает использование новых технологий в производстве, что повышает конкурентоспособность продукции. В результате проведения исследования было выявлено, что 55% среднетехнологических предприятий Москвы сотрудничают с отраслевыми НИИ (рис. 4.1).



Рисунок 4.1 Сотрудничество с научно-исследовательскими институтами.

Использование научно-исследовательских разработок в производственном процессе позволяет повысить качество товаров и способствовать сокращению издержек. Современное развитие

среднетехнологического производства показывает, что частота внедрения научно-исследовательских разработок имеет решающее значение в конкурентоспособности продукции. Сотрудничество с отраслевыми НИИ дает возможность предприятиям Москвы выйти на новые рынки сбыта в Казахстане и Беларуси.

Наличие постоянных государственных заказов обеспечивает долгосрочное планирование развития предприятия. Госзаказ предоставляет стабильное финансирование и поддерживает занятость сотрудников предприятия. В Москве всего 31% среднетехнологических предприятий имеют государственный заказ на выпускаемую продукцию (рис. 4.2).



Рисунок 4.2 Обеспеченность предприятия государственным заказом.

Следующей составляющей в определении конкурентоспособности предприятий является стоимость продукции. У среднетехнологических предприятий Москвы основные статьи расходов в производстве продукции — фонд заработной платы, аренда помещений, закупка комплектующих или сырья. Среднемесячная заработная плата у сотрудников московских среднетехнологических предприятий, по данным опроса, составила 33 300 рублей, что практически в 2 раза больше, чем в Беларуси и Казахстане (рис. 4.3).



Рисунок 4.3 Средняя зарплата на предприятиях г. Москвы.

Расходы на содержание производственных помещений в Москве также значительно влияет на себестоимость товара, следовательно, и его конкурентоспособность.

Качество продукции, выпускаемой на московских среднетехнологических предприятиях, является основным критерием при определении их конкурентоспособности. Высокие расходы на заработную плату и эксплуатацию производственных помещений увеличивают себестоимость товаров. Единственный мотив, способный стимулировать потребителя к приобретению именно данной продукции, является уверенность в его качестве. По мнению экспертов, в Москве не выгодно производить некачественные товары.

Условия в городе позволяют предприятиям нанимать высококвалифицированные кадры, сотрудничать с лучшими отраслевыми НИИ, приобретать современное оборудование, что в комплексе позволяет производить высококачественную продукцию. Это подтверждает, структура распределения возраста оборудования показывает, что половина среднетехнологических предприятий имеет производственное оборудование не старше 7 лет (рис.4.4).



Рисунок 4.4 Средний возраст оборудования на предприятиях г. Москвы.

Снижает конкурентоспособность продукции предприятий среднетехнологической отрасли промышленности столицы недостаточное использование современных маркетинговых и рекламных инструментов в продвижении товаров и созданию брендов. Данные механизмы являются неотъемлемыми элементами ведения бизнеса в условиях рыночной экономики.

4.2. Анализ конкурентоспособной среднетехнологической продукции г. Москвы

К конкурентоспособной продукции были отнесены товары среднетехнологических предприятий города Москвы, способные пользоваться спросом в рамках Таможенного союза «Беларусь-Россия-Казахстан». Предприятия среднетехнологических отраслей промышленности города Москвы, выпускающие конкурентоспособную продукцию указаны в Приложении 1. Перечень предприятий города Москвы, выпускающих конкурентоспособную продукцию среднетехнологических отраслей промышленности города, указан в Приложении 2.

Рассмотрим наиболее конкурентоспособные виды продукции предприятий среднетехнологических отраслей промышленности города Москвы.

Насосы, компрессоры.

На территории исследуемых союзных государств в настоящее время наблюдается активизация деятельности рынков насосов, компрессоров. На большинстве предприятий данного сектора производства была обновлена собственная номенклатура, ведется работа по гармонизации стандартов. Отрасль находится на благоприятной стадии развития благодаря нефтеперерабатывающим компаниям, формирующим спрос.

Российский рынок насосного оборудования очень перспективен и характеризуется стабильным спросом при отсутствии дефицита. Его привлекательность для иностранных производителей подтверждается открытием официальных представительств крупных импортеров и строительством ими своих дилерских сетей. В основном в России представлено насосное оборудование молдавских предприятий, а именно АО «Молдовагидромаш» и Кишиневского завода погружных насосов АО «Хидропомпа».

В то же время российские предприятия насосной подотрасли сумели наладить выпуск импортозамещающей продукции (за исключением малодюймовых и мощных насосов), которая востребована во многом благодаря относительно невысоким ценам. Таким образом, растет конкуренция между всеми игроками российского рынка насосной техники. При этом московские заводы обладают высоким потенциалом в конкурентной борьбе, через поддержание низкой стоимости продукции и сохранению качества, в сравнении с конкурентами из стран Таможенного союза.

Предприятия-изготовители: ЗАО «Гидромашсервис», НПП ООО «Гидролюкс», ООО «Лемаз».

Оборудование для нефтегазовой отрасли.

Оборудование для нефтегазовой отрасли (нефтепромысловые установки, оборудование для цементирования скважин, оборудование для ликвидации аварийных разливов нефти) поставляется на рынки стран Таможенного союза «Беларусь-Россия-Казахстан» только казахстанскими и российскими предприятиями. Это объясняется необходимостью обслуживать нефте- и газодобывающую отрасли, развитые в этих странах.

В то же время рост производства указанных видов продукции в России превосходит казахстанское. Низкая доля машиностроения в валовом продукте Казахстана (3%) не позволяет производителям экспортировать свою продукцию. Московские предприятия имеют достаточный потенциал для того, чтобы занять свою рыночную нишу в Казахстане. Уровень производства оборудования для нефтегазовой отрасли отвечает современным запросам рынка. Московские предприятия могут наладить в Казахстане выпуск одного из видов сложной техники или продавать вспомогательную продукцию для нефтегазового комплекса (насосы, комплектующие и т.д.).

Предприятия-изготовители: ООО НПК «РАНКО», ООО «ОбраМет», ОАО «Специальное машиностроение и металлургия», ЗАО «Геомаш-Центр», ООО «к.Нефтеком».

Суда, оборудование для судов.

Россия обладает самой большой протяженностью водных путей в мире, в этой связи судостроительная и вспомогательные сферы производства имеют перспективы развития в рамках Таможенного союза. Данная отрасль слабо развита в Беларуси и Казахстане, хотя в Беларуси существуют отраслевые заводы (РУП «Осиповичский завод автомобильных агрегатов» и РУП «Гомельский судостроительный-судоремонтный завод»), занимающиеся производством судов из различных сплавов. Однако комплектующие и судовое оборудование эти предприятия не производят, не смотря на наличие спроса на данный вид продукции. Поэтому для

отечественных предприятий (в том числе московских) существует возможность занять нишу производства в секторе малотоннажного судостроения и комплектующих для судов.

Предприятия-изготовители: ОАО «Концерн средне- и малотоннажного кораблестроения», ООО «Судпромкомплект», ОАО концерн «Моринформ система – Агат».

Холодильные камеры.

Производство холодильников и холодильного оборудования среди стран-участниц Таможенного союза на сегодняшний день наиболее развито в Беларуси. Продукция московских производителей (например, ОАО «Московский завод домашних холодильников») занимают малую долю на рынке данного вида товаров и не могут быть названы конкурентоспособными. Большая часть продаваемых холодильников является разработками иностранных производителей, собираемых на территории России. Холодильное производство белорусских заводов достаточно стабильно и имеет спрос на рынке, так как отвечает запросам потребителя по соотношению «цена - качество». Однако для отечественных производителей главными конкурентами остаются иностранные компании. В качестве вариантом снижения экспансии иностранной холодильной продукции для московских производителей может стать создание эксклюзивных моделей холодильников либо развитие производства холодильных камер.

Ситуация на рынке холодильных камер более благоприятна для повышения конкурентоспособности отечественной продукции данной категории и расширения рынка сбыта. Спрос на холодильные камеры в Беларуси растет и на данный момент в большом объеме выражен продукцией российских производителей. Конкурентоспособность московского производства определена оптимальной ценной, достойным

качеством товара и удобными условиями доставки для белорусских клиентов.

Предприятия-изготовители: ОАО «Московский завод домашних холодильников», ООО «Инфрост».

Двигатели внутреннего сгорания.

В структуре российского экспорта в Беларусь большую долю занимают поставки двигателей внутреннего сгорания (объем 132 млн. долларов.)⁶, продажа которых увеличивается. Конкурентоспособность российских двигателей в Казахстане определена практическим отсутствием казахстанских предприятий по выпуску данного вида продукции. По прогнозам экспорт машин и оборудования (в том числе двигателей внутреннего сгорания) в Казахстан будет стремительно возрастать, во многом благодаря созданию Единого экономического пространства на территории союзных государств.

Основным поставщиком двигателей для нужд сельскохозяйственной техники на рынок Таможенного союза является «Минский тракторный завод». Белорусские двигатели имеют достаточно низкую цену, что и определяет их конкурентоспособность. В большей степени белорусские заводы специализируются на выпуске двигателей для нужд сельскохозяйственной техники, в то время как московские производители ориентированы на двигатели для легковых и грузовых автомобилей.

Основные факторы, влияющие на конкурентоспособность двигателей внутреннего сгорания:

- стоимость, которая зависит, в первую очередь, от высоких цен на энергоносители, комплектующие, сырье и материалы, налоги и инфляционные процессы в стране, а также высокая доля бартерных сделок

⁶ Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [электронный ресурс]. URL: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/ftrade1.php> (дата обращения: 27.11.2010)

и взаимозачетов (69,6% в 2007 году), которые ведут к повышению себестоимости и «вымыванию» оборотных средств;

- качество, т. е. модернизация внедренных и создание новых конкурентоспособных модификаций дизелей современного технического уровня и отвечающих мировым стандартам и уровню экологической безопасности;

- сокращение времени на гарантийное и послегарантийное обслуживание дизелей, вышедших из строя;

- применение ДВС, в качестве стационарных насосных и генераторных установок, а также силовых агрегатов для переоборудования автомобилей;

Предприятия-изготовители: ОАМО «Завод им. И.А. Лихачева», ОАО «Московская автомобильная компания».

Подшипники.

Россия является крупным экспортером подшипников, в Москве находятся два завода по их производству (ОАО «Московский подшипник», ОАО «ГПЗ-2»). Отечественные заводы успешно экспортируют подшипники в Беларусь и Казахстан, несмотря на то, что и в этих странах существует собственные предприятия-производители. Конкурентоспособность московских предприятий обеспечена более разнообразным ассортиментом выпускаемой продукции. Так в Казахстане развит выпуск лишь промышленных подшипников. Следует подчеркнуть, что отечественный рынок подшипников является высококонцентрированным: большая часть производимой продукции приходится на долю нескольких крупных предприятий.

От ситуации в сфере машиностроения зависит и рынок комплектующих, в том числе подшипников. Сегодня для удержания спроса и конкурентоспособности товара, московским производителям подшипников необходимо приложить немалые усилия. Однако благодаря поддержанию

качества, относительно невысокой цене и налаженному производству многих видов подшипников есть все основания полагать, что на территории Таможенного союза московские производители окажутся достаточно конкурентоспособными.

Предприятия-изготовители: ОАО «Московский подшипник», ОАО «ГПЗ-2», ОАО «Шарикоподшипниковый завод».

Кассовое оборудование.

За последние годы отечественный рынок кассового оборудования значительно окреп. Российские предприятия контрольно-кассовых аппаратов и средств автоматизации торговли приобрели большой опыт работы вследствие постоянно расширяющегося рынка торговли. Производители стали учитывать потребности малого бизнеса, ведущего деятельность в сфере торговли. По заявлению экспертов, контрольно-кассовые системы российского производства с большим успехом экспортируются в Беларусь и Казахстан. Московские предприятия наладили партнерские отношения с ведущими производителями элементной базы, узлов и блоков Европы и стран Юго-Восточной Азии, что позволяет компаниям применять в своих разработках высоконадежные компоненты и предлагать на рынке современную конкурентоспособную продукцию, оставаясь доступной по цене.

Упрощение процесса экспорта продукции в страны Таможенного союза благоприятно скажется на работе московских производителей контрольно-кассового оборудования. При эффективном использовании предоставляемыми условиями в рамках законодательства по Таможенному союзу, московские производители получают возможность развивать свой бизнес и расширять рынок сбыта.

Предприятия-изготовители: ООО «НТЦ ОРИОН», ООО «ВИКО».

Сельскохозяйственная техника.

Сельскохозяйственная техника сохраняет свою конкурентоспособность на внутреннем рынке России. Стоит отметить, что прямые зарубежные аналоги отечественных тракторов практически не импортируются, тогда как закупки не выпускаемых или ограниченно выпускаемых в стране колесных тракторов классов I, II, III и IV значительны. Это относится, главным образом, к покупкам тракторов МТЗ из Белоруссии.

В Казахстане также имеется производство сельскохозяйственной техники. Крупное отраслевое российское предприятие ООО «Агромашхолдинг» имеет представительство в Казахстане.

В связи с упрощением таможенных пошлин рынок сельскохозяйственной техники в Москве может понести значительные убытки, т. к. некоторые виды продукции не производятся в столице или их выпуск весьма ограничен. Кроме того, техника Беларуси имеет большую узнаваемость, а соответственно и доверие покупателей. В производстве комплектующих и машин мелкого сельскохозяйственного производства, таких как газонокосилки, запчасти для техники, московские предприятия являются вполне конкурентоспособными и способны расширить рынок сбыта на территории Таможенного союза. В производстве крупной сельскохозяйственной техники, за исключением вышеупомянутых колесных тракторов, московская продукция выглядит достаточно конкурентоспособной.

Предприятия-изготовители: ООО МПК «Аграмак», ФГУП «ЦЭНКИ», ОАО «Агромашхолдинг».

Грузоподъемное оборудование.

Говоря о производстве грузоподъемного оборудования в странах Таможенного союза, следует сказать, что предприятия Беларуси специализируются на выпуске преимущественно лифтового оборудования.

В Казахстане производят лифты грузовые, пассажирские, гидравлические, а также элеваторы и грузоподъемники.

При этом эксперты отмечают достаточно высокий технический уровень московской продукции. Положительным моментом также является наличие производства грузоподъемного оборудования разного назначения. Для конкурентоспособного выхода на рынок стран Таможенного союза предприятиям Москвы необходимо повышать не только технические показатели, но и эстетические характеристики продукции, т. е. уделять больше внимание дизайну, в первую очередь, пассажирских лифтов.

Конкурентным преимуществом московских заводов может стать еще и предоставление полного спектра услуг, связанных с производством и эксплуатацией грузоподъемного оборудования — от проектирования и изготовления до его монтажа, технического обслуживания и модернизации. Доступность по цене грузоподъемного оборудования московских производителей является дополнительным критерием конкурентоспособности данного вида продукции.

Предприятия-изготовители: ОАО «Карачаровский механический завод», ГПФ «Автосельхозмашкомплект», ГУП «МЗОК».

Автобусы.

Создание Единого экономического пространства в рамках Таможенного союза должно стать благоприятной перспективой укрепления положения для предприятий, уже работающих на рынках Беларуси, России и Казахстана. Сейчас в России экспорт автобусов в страны СНГ приходился преимущественно на Казахстан и Узбекистан, по 24% соответственно. В связи с упрощением таможенных процедур ввоза и вывоза товаров на территории Таможенного союза московские производители автобусов смогут не только сохранить объем сбыта, но и увеличить долю экспорта в Казахстан. Заводы Москвы могут составить конкуренцию белорусским предприятиям,

выпускающих автобусы. Это связано с муниципальной поддержкой производства транспорта в столице. Однако, по мнению экспертов, более вероятно увеличение кооперационных связей между московскими и белорусскими предприятиями, выпускающих наземный пассажирский транспорт. Так осуществлялось сотрудничество ОАО «Тушинский машиностроительный завод» с ОАО «МАЗ» и УП «Белкоммунмаш» в рамках совместной работы по сборке автобусов и машинокомплектов троллейбусов с 2007 по 2009г. для нужд города Москвы. Подобные тенденции интеграции имеют перспективу к увеличению в связи с развитием Таможенного союза, созданием Единого экономического пространства и увеличением потребности Москвы в современном пассажирском транспорте.

Предприятия-изготовители: ОАО «Тушинский машиностроительный завод», ОАО «Тушино-Авто».

Аэродромное оборудование.

Российское аэродромное оборудование занимает большую долю экспорта на рынках государств Таможенного союза. Изменение таможенных процедур в ЕЭП значительно упрощается поставок отечественного оборудования на территории Беларуси и Казахстана.

В Москве находится два завода, производящие аэродромное оборудование. Данные предприятия имеют длительный опыт работы, сотрудничают с отраслевыми НИИ, с созданием Таможенного союза для них открываются новые рынки для сбыта продукции. Помимо этого, появляется возможность создания продукции специализированно предназначенной для продажи в страны Таможенного союза, что означает создание новой рыночной ниши.

Предприятия-изготовители: ЗАО НПО «Авиасток», ЗАО НПО «Авиатехнология».

Таким образом, на территории Таможенного союза «Беларусь-Россия-Казахстан», будет наиболее конкурентоспособно 11 видов продукции предприятий среднетехнологических отраслей промышленности города Москвы, а именно:

- насосы и компрессоры;
- оборудование для нефтегазовой отрасли;
- суда, оборудование для судов;
- холодильные камеры;
- двигатели внутреннего сгорания;
- подшипники;
- кассовое оборудование;
- сельскохозяйственная техника;
- грузоподъемное оборудование;
- автобусы;
- аэродромное оборудование.

Среднетехнологическая продукция города Москвы обладает высоким качеством, но по некоторым направлениям беспошлинной торговли не имеет возможности конкурировать в стоимости с аналогичной продукцией других производителей ТС. Экономические условия столицы не дают возможности предприятиям производить среднетехнологическую продукцию с низкой себестоимостью.

По результатам анализа, можно сделать вывод: если при выборе товара приоритетным условием является его качество, а не стоимость, то московская среднетехнологическая продукция является конкурентоспособной.

5. Основные предприятия Беларуси и Казахстана, выпускающие среднетехнологическую продукцию

5.1. Обзор среднетехнологических предприятий Республики Беларусь

К среднетехнологической продукции в Беларуси относятся: машины и оборудование, суда и транспортные средства, химическое производство, электрические машины и электрооборудование.

Среднетехнологическая продукция белорусских производителей обеспечивает запросы внутреннего рынка, поставляется в страны Таможенного союза и экспортируется в другие государства.

Белорусские предприятия поставляют в другие государства Таможенного союза продукцию в следующих объемах (за год): грузовые машины в Россию поступают в объеме 3696 штук, в Казахстан 117 штук. Всего экспорт грузовых машин из Беларуси составляет 3813 штук.

Седелные тягачи в Россию поступают в объеме 1147 штук, в Казахстан 30 штук. Всего экспорт седелных тягачей составляет 1177 штук. Тракторы поступают в количестве 12,8 тыс. штук в Россию и 1 тыс. штук в Казахстан.

Сельскохозяйственная техника экспортируется в Россию в объеме 13,7 тыс. штук, и 1 тыс. штук в Казахстан. Всего на экспорт идет 14,7 тыс. штук.

Разного рода запчасти и принадлежности для автомобилей и тракторов поступают в количестве 27,5 тыс. тонн в Россию и 1 тыс. тонн в Казахстан. Всего из Беларуси экспортируется 28,5 тыс. тонн.

Двигатели внутреннего сгорания в Россию поступают в объеме 23,5 тыс. штук и 0,5 тыс. штук в Казахстан. Всего экспорт двигателей составляет 24 тыс. штук.

Количество электрических трансформаторов, поступающих на рынок России из Беларуси, составляет 735,1 тыс. штук, на рынок Казахстана 1,6 тыс. штук. Всего экспорт составляет 736,7 тыс. штук.

Холодильники, морозильники и холодильное оборудование экспортируются в Россию в объеме 475,3 тыс. штук, в Казахстан в объеме 29,3 тыс. штук. Всего идет на экспорт 504,6 тыс. штук.

В Беларусь из стран Таможенного союза поступают в достаточно большом объеме запчасти и принадлежности для автомобилей и тракторов, в размере 14,342 тонн из России и 7 тыс. тонн из Казахстана.

Большая часть экспортируемой продукции, практически по всем видам производства, поставляется в Россию.

Объем промышленного производства в Беларуси за период с января по ноябрь 2010 г. в текущих ценах составил 145,2 трлн. рублей. Индекс промышленного производства к уровню января-ноября 2009 г. составил 110,6%.

Рассмотрим наиболее конкурентоспособные среднетехнологические предприятия Беларуси. Часть из них производят продукцию, не выпускаемую в Москве. Некоторые предприятия имеют возможность стать для московских производителей выгодным партнером в процессе развития кооперационных связей.

ОАО «Торгмаш». Проектирует и производит широкий спектр машин и оборудования для предприятий массового питания и торговли (машины для измельчения мяса, овощей, укупорочные установки). Продукция экспортируется в Россию и Украину.

ОАО «Минский Моторный Завод». Основной вид деятельности - производство и продажа дизельных двигателей на внутренний рынок и за рубеж. Успешно экспортирует товар в Россию.

ОАО «Гомельский радиозавод». Специализируется на изготовлении кабелей, волноводных трактов и узлов круглого и прямоугольного сечения, создание монтажа и механообрабатывающего производства. Успешно экспортирует товары в Москву.

ЗАО «Атлант». Производит холодильники, морозильники, чайники, стиральные машины и прочую преимущественно бытовую технику. Успешно экспортируют товар, в том числе в России.

ОАО «Гродно-Торгмаш». Выпускает оборудование для сельского хозяйства, включая центробежные насосы и электронагреватели. Планомерно расширяет дилерскую сеть в странах СНГ.

ОАО «МИСОМ ОП». Производство строительно-отделочных машин (машины по работе с бетоном, паркетом и пр.).

ОАО «Минский подшипниковый завод». Производит подшипники. Успешно продает их в России, в том числе в Москве.

ОАО «Зенит Бело-Мото» Изготовление оптико-механическую продукцию (прицелы, трубки и прочее). Изделия продаются за границу, в том числе в РФ. Официальный дилер в России ООО «Торгспецалянс».

УП «Клецкий механический завод». Производство электрических товаров народного потребления - электрокипятильники, электроутюги, водонагреватели, приборы для завивки волос и прочее. Продукция поставляется в основном на внутренний рынок.

ОАО «Борисовский завод «Автогидроусилитель». Изготовление усилителей, насосов, механизмов рулевого управления. Успешно экспортирует изделия в Россию и страны СНГ (в том числе Казахстан).

ОАО «МАЗ». Производит автобусы, среднетоннажные автомобили, тягачи. Экспортируют продукцию в Россию.

ОАО «Техноприбор». Предприятие выпускает и реализует, в том числе на рынке СНГ, наукоемкую продукцию: светотехнику, деревообрабатывающее оборудование, диодные светофоры, пищевое оборудование.

ООО «Экран». Производство бытовой техники и автоэлектроники. Продает продукцию в Россию. Официальный дилер в Москве ООО «Промдатчик».

ОАО «Борисовский завод автотракторного электрооборудования»

Предприятие по производству стартеров и генераторов для двигателей грузовых и легковых автомобилей, автобусов и сельскохозяйственной техники. Поставляет продукцию в Россию. Официальный дилер в Москве ОАО «БАТЭ».

ОАО «Гомельский завод специнструмента и технологической оснастки». Производит практически все виды технологической оснастки, металлорежущего и контрольно-измерительного инструмента, а именно: штампы холодные и горячие любой сложности, весом до 15 тонн; прессы для литья резины, пластмассы и цветных металлов; модельную оснастку для литейного производства; приспособления сварочные и механические; инструмент специальный сложнорежущий; червячные, концевые и шпоночные фрезы и др.

ОАО «Визас». Производитель станков для заточки любого режущего инструмента. Единственный подобный завод в СНГ. Экспортирует товар в Россию. Официальный дилер в Москве ООО «Стэнксим». Официальный партнер в Москве ФГУП «ММПП «САЛЮТ».

УП «Минский станкостроительный завод «МЗОР». Производит тяжелые многофункциональные металлорежущие станки и обрабатывающие центры, оснащенные УЦИ, ЧПУ, УАСИ для обработки деталей шириной от 800 до 5000 мм и длиной от 3000 до 20000 мм.

ОАО «СТАНКОГОМЕЛЬ». Производитель дробильно-сортировочных комплексов для горнодобывающей промышленности. Экспортирует товары в Россию.

РУПП «Станкозавод «Красный Борец». Предприятие занимается производством станков плоскошлифовальных с прямоугольным столом и крестовым суппортом, станков плоскошлифовальных с круглым столом с горизонтальным и вертикальным шпинделем, полуавтоматов специальных профилешлифовальных, внутрипрофилешлифовальных,

торцекруглошлифовальных, сферошлифовальных, шлицезубошлифовальных; танков отрезных и точильно-шлифовальных и др. Экспортирует продукцию в Россию.

ПРУП «Минский электротехнический завод имени В.И.Козлова». Выпускает широкий спектр электротехнического оборудования: силовые трансформаторы, комплексные трансформаторные подстанции, многоцелевые трансформаторы и т.д. Экспортирует продукцию в Москву, официальный дилер ЗАО «Техиндустрия-М».

ОАО «Ратон». Специализируется на производстве электротехнического и отопительного оборудования.

ОАО «Лидский завод электроизделий». Выпуск лампочек, электроосветительных приборов, светильников и прочих светоизделий.

ОАО «Щучинский завод «Автопровод». Предприятие занимается выпуском кабельных изделий. Экспортируют продукцию в Россию, в том числе в Москву, где официальными дилерами являются ОАО Торговый дом «Унитекс», ОАО «Русская кабельная компания».

РУП «Могилевский завод лифтового машиностроения». Занимается выпуском лифтов и комплектующих к ним. Поставляют продукцию в Россию. Официальный дилер в Москве ООО «Национальная сервисная лифтовая компания», а также лига лифтовых предприятий «Алимп».

ОАО «Лидагромаш». Специализируется на сельскохозяйственном машиностроении (сеялки, комбайны, зерноуборочные машины). Имеет совместные с Россией предприятия (СООО «Омсклидагромаш», ООО «Иж-Лида»). Продает продукцию в Россию, официальные дилеры ООО ТД «Беларусь» и ООО «БеСТ».

5.2. Обзор среднетехнологических предприятий Республики

Казахстан

К среднетехнологическому производству в Казахстане относятся: химическое производство, электрическое оборудование, горно-шахтное оборудование, буровое оборудование, машиностроение (карданный вал), металлоконструкции.

В 2009 году товарооборот между Россией и Казахстаном по сравнению с аналогичным периодом 2008 года уменьшился на 34,8% и составил 12831,4 млн. долл. США. Российский экспорт сократился на 31,2% (до 9146,5 млн. долл. США), а импорт из Казахстана – на 42,2% (до 3684,9 млн. долл. США). Уменьшение товарооборота произошло как за счет падения средних цен товаров, так и по причине снижения физических объемов торговли в целом в условиях мирового финансово-экономического кризиса.

В структуре российского экспорта в Казахстан в 2009 году значительную долю занимали минеральные продукты 29,9% (по сравнению с соответствующим периодом прошлого года поставки сократились на 43,6%), машины, оборудование и транспортные средства - 19,5% (на 37,9%), металлы и изделия из них - 17,4% (на 13,7%), продукция химической промышленности, каучук – 11,1% (на 19,5%).

Основу импорта России из Казахстана составили в 2009 году минеральные продукты – 54,1% (по сравнению с соответствующим периодом прошлого года поставки сократились на 44,1%), металлы и изделия из них – 19,1% (на 38,3%), продукция химической промышленности, каучук – 15,6% (на 35,6%).

Продукция машиностроительного комплекса в общем объеме промышленного производства Республики составляет около 8%, товары промышленности строительных материалов занимает более 4 %.

Продукция, производимая в Казахстане, обеспечивает потребности внутреннего рынка, частично экспортируется в страны Таможенного союза и другие государства (рис 5.1)⁷.



Рисунок 5.1 Структура казахстанского экспорта в Россию.

94% российского экспорта в Казахстан приходится на 10 видов товаров, доля среднетехнологической продукции составляет 34,4% (рис 5.2).



Рисунок 5.2 Структура российского экспорта в Казахстан.

⁷ Официальный сайт торгового представительства Республики Казахстан в России [электронный ресурс]. URL: <http://www.kaztrade.ru/economic/export/> (дата обращения: 17.11.2010)

Ниже представлен список наиболее конкурентоспособных предприятий Казахстана. Часть из них производят продукцию, не выпускаемую в Москве. Некоторые предприятия имеют возможность стать для московских производителей выгодным партнером в процессе развития кооперационных связей.

ТОО «Актюбинский завод нефтяного оборудования». Производство нефтепромыслового и бурового геологоразведочного оборудования, а именно: оборудование нефтепромысловое, трубы насосно-компрессорные, штанги глубинно-насосные, насосы штанговые. Продукция экспортируется в несколько стран, включая Россию.

АО «Алматинский завод тяжелого машиностроения». Специализируется на выпуске металлургического, сталеплавильного, прокатного, коксохимического оборудования и волочильного для агрофабрик. Поставляет продукцию в страны СНГ.

АО СП «Белкамит». Производитель емкостного оборудования, сепараторов нефтегазовых, колонного оборудования, воздухохраников, ресиверов, автоклавов, металлоконструкций, теплообменников, аппаратов воздушного охлаждения. Является серьезным конкурентом в отрасли.

АО «Машиностроительный завод имени С.М.Кирова». Выпускает оборудование для предприятий нефтегазового комплекса, оборудование и приборы СЦБ и связи для железной дороги, оборудование для энергетического комплекса, оборудование для агропромышленного комплекса. Сотрудничает с Беларуссией и Россией.

АО «Зиксто». Занимается производством железнодорожных вагонов и составных частей к ним, капитальным и другими видами ремонта данной продукции. Получает заказы от Министерства Обороны РФ.

АО «Карданвал». Производит карданные валы и крестовины. 93% продукции экспортируют в Россию и Беларуссию.

ТОО «Машиностроительный завод №1». Производитель горно-шахтного оборудования, которое поставляется как на внутренний рынок, так и в Россию.

АО «Павлодарский машиностроительный завод». Занимается производством козловых кранов (г/п до 32 тонн), запасных частей к кранам, грейферов, металлоконструкций различного назначения (в т.ч. строительных), агрегатов ветроэнергетических, ремонт автокрановой техники. Часть продукции продается в Россию.

АО «Петропавловский завод тяжелого машиностроение». Ведущий казахстанский производитель нефтегазового и железнодорожного оборудования. Основные направления производственной деятельности: оборудование для бурения и капитального ремонта скважин, оборудование для нефтеперерабатывающих заводов и нефтехимических производств, путевой инструмент и средства малой механизации для ремонта и обслуживания железнодорожных путей, ответственные детали подвижного состава, запасные части для энергетического оборудования. Принимает заказы от Министерства Обороны Республики Казахстан. Сотрудничает с Россией, Германией, Англией, Японией.

ТОО «Прикаспийский Машиностроительный Комплекс». Основная деятельность предприятия: машиностроительное, литейное и ацетиленовое производство, лабораторный контроль качества продукции, ремонт и сервисное обслуживание установок электроцентробежных насосов. Поставляет продукцию в страны СНГ.

ЗАО «Степногорский подшипниковый завод». Специализируется на разработке и производстве роликовых цилиндрических подшипников для рельсового транспорта. Экспортируемая продукция направляется в Беларусь и Россию.

ООО «TANSU». Продукция предприятия: паровые котлы, парогенераторы, водогрейные котлы на твердом топливе, водогрейные котлы

на жидком и газообразном топливе, электронагреватели и другое. Сотрудничает с Кыргызской Республикой, Россией, Узбекистаном и Таджикистаном.

АО «Усть-Каменогорский арматурный завод». Предприятие по изготовлению трубопроводной арматуры, нефтегазопромыслового оборудования. Продукция продается в Россию, Беларусь, Швецию, Монголию.

Заключение

Результаты анализа информации, полученной в ходе проведения исследования, определили 11 видов продукции среднетехнологических отраслей промышленности города Москвы, являющихся наиболее конкурентоспособными на территории Таможенного союза «Беларусь-Россия-Казахстан». К ним относятся:

- насосы и компрессоры;
- оборудование для нефтегазовой отрасли;
- суда, оборудование для судов;
- холодильные камеры;
- двигатели внутреннего сгорания;
- подшипники;
- кассовое оборудование;
- сельскохозяйственная техника;
- грузоподъемное оборудование;
- автобусы;
- аэродромное оборудование.

По результатам исследования, сделан вывод о том, что московская среднетехнологическая продукция является конкурентоспособной, если приоритетным условием при выборе товара выступает качество, а не стоимость.

Тенденции развития столицы показывают, что виды среднетехнологической продукции, чей процесс производства требует больших площадей, будут переноситься в другие регионы с меньшей стоимостью производственных мощностей и уровнем заработной платы низкоквалифицированных сотрудников. Такой порядок развития предприятий среднетехнологических отраслей промышленности Москвы ведет к изменению экономических функций на территории города. Производственные мощности постепенно выводятся за пределы столицы,

оставляя подразделения, выполняющие управленческие, координационные, маркетинговые и опытно-конструкторские функции.

Более вероятным становится объединения в концерны или группы компаний некоторых среднетехнологических предприятий из стран, входящих в Таможенный союз. Эксперты прогнозируют первую подобную интеграцию между ОАО «Тушинский машиностроительный завод» и ОАО «Минский автомобильный завод». Создание к 1 января 2012 года Единого экономического пространства на базе Таможенного союза увеличит тенденции развития кооперационных связей между предприятиями промышленной отрасли. Москва в рамках Таможенного союза является привлекательным регионом для развития сотрудничества между среднетехнологическими предприятиями, по следующим критериям, существующих в столице:

- наличие высококвалифицированных кадров;
- покупательская способность региона;
- научно-исследовательский потенциал;
- возможности инвестирования финансового капитала;
- развитость рынка логистики.

Перечисленные условия позволяют предприятиям среднетехнологических отраслей промышленности города Москвы занять выгодное положение при расширении сотрудничества с предприятиями Беларуси и Казахстана. Немаловажной подспорьем в стимулировании развития кооперационных связей между предприятиями должна стать нормативно-правовая база, созданная в рамках Таможенного союза.

Информационные источники

1. Официальный сайт Федеральной таможенной службы России [электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.ru/ru/tssouz/tnvedts/> (дата обращения: 17.11.2010)
2. Новости за 9 декабря 2010 года [электронный ресурс]/ Официальный сайт ИТАР-ТАСС. URL: www.itar-tass.com/level2.html... (дата обращения: 10.12.2010)
3. Официальный сайт комиссии Таможенного союза [электронный ресурс]. URL: <http://www.tsouz.ru/db/ettr/Pages/Chuvstvitelny.aspx> (дата обращения: 01.12.2010)
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/> (дата обращения: 22.11.2010)
5. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [электронный ресурс]. URL: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/ftrade1.php> (дата обращения: 27.11.2010)
6. Официальный сайт торгового представительства Республики Казахстан в России [электронный ресурс]. URL: <http://www.kaztrade.ru/economic/export/> (дата обращения: 17.11.2010)

