

РАСШИРЕНИЕ ЭКСПОРТА КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРИГРАНИЧНОГО РЕГИОНА (на примере Курганской области)

Монография



Курганский
государственный
университет



Библиотечно-издательский
центр
65-48-12

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Курганский государственный университет»

**РАСШИРЕНИЕ ЭКСПОРТА
КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ ПРИГРАНИЧНОГО РЕГИОНА
(НА ПРИМЕРЕ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Под общей редакцией
канд. экон. наук Н. Н. Зотовой,
канд. экон. наук Н. Д. Кремлева

Монография

Курган 2020

УДК 332.1(470.58)
ББК 65.9(2-4 Кур)
Р 79

Рецензенты:

Мухина Е. Г., доцент, д-р экон. наук, профессор кафедры экономической безопасности, анализа и статистики ФГБОУ ВО «Курганская ГСХА им. Т. С. Мальцева»;

Шеломенцев А. Г. профессор, д-р экон. наук, Институт экономики Уральского отделения РАН, г. Екатеринбург.

Печатается по решению научно-технического совета Курганского государственного университета.

Расширение экспорта как стратегический фактор устойчивого развития приграничного региона (на примере Курганской области) : монография / под ред. канд. экон. наук, доцента Н. Н. Зотовой, канд. экон. наук, профессора Н. Д. Кремлева. – Курган : Изд-во Курганского гос. ун-та, 2020. – 242 с.

Авторы: Л. Л. Абакумов, А. Е. Алферов, И. А. Артамонова, Н. Н. Зотова, О. Т. Зырянова, А. В. Козлачкова, Н. Д. Кремлев, П. А. Кудряшова, З. А. Петрова, Е. А. Студентова, С. П. Сытников, Н. П. Чернявская, И. А. Уварова.

В монографии обосновывается необходимость расширения экспорта товаров, услуг и работ в регионах страны (на примере Курганской области) за счет создания благоприятных условий для обеспечения устойчиво высоких темпов экономического роста и повышения уровня жизни населения территории. Для этого органы управления должны вовлекать предприятия в активную экспортную деятельность во всех секторах экономики путем протекционизма, стимулирования экспортного производства, диверсификации продукции, а также разработки стратегии развития экспорта на перспективу.

Монография предназначена для научных работников, аспирантов, преподавателей, студентов, а также руководителей государственного управления, практических работников, занимающихся проблемами развития экспорта и внешнеэкономической деятельности регионов Российской Федерации.

ISBN 978-5-4217-0567-3

© Курганский
государственный
университет, 2020
© Авторы, 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
Глава 1. Основы теории международной торговли	8
1.1 Эволюция теорий развития экспорта международной торговли	8
1.2 Теория формирования экспортной базы	16
1.3 Основные проблемы расширения экспорта в регионах России	22
Глава 2. Методические подходы расширения экспортного потенциала региона	32
2.1 Характеристика экспортного потенциала региона	32
2.2 Инструментарий оценки потенциальных конкурентных преимуществ региона	41
2.3 Методика измерения эффективности и интенсивности экспорта	59
Глава 3. Учетно-аналитическое обеспечение экспортных операций	70
3.1 Учетно-аналитическое обеспечение экспортных операций	70
3.2 Диверсификация экспорта в регионе	84
3.3 Анализ состояния экспортной деятельности экономики Курганской области	94
Глава 4. Основы организации внешнеэкономической деятельности	118
4.1 Система регулирования и стимулирования деловой активности экспортного предпринимательства региона	118
4.2 Оптимизация логистических бизнес-процессов в рамках экспортной деятельности на основе внедрения когнитивных информационных технологий	129
4.3 Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование экспортной деятельности предприятий региона	147
Глава 5. Тенденции расширения экспортной деятельности региона	158
5.1 Современные тенденции таможенного администрирования экспорта в регионе	158
5.2 Открытость экономики и основные тенденции экспорта Курганской области	163
5.3 Диагностика регионального сотрудничества в приграничных территориях	179
Глава 6. Стратегические направления расширения экспорта в Курганской области до 2030 года	192
6.1 Обоснование Стратегических направлений расширения экспорта в Курганской области до 2030 года	192
6.2 Ожидаемые результаты реализации Стратегических направлений расширения экспорта Курганской области	201
6.3 Мониторинг и контроль реализации Стратегических направлений расширения экспорта Курганской области до 2030 года	204
Заключение	205
Приложения	206

ВВЕДЕНИЕ

Международная торговля связывает экономики различных стран на основе разделения труда в единую систему мирового рынка для конкурентоспособных товаров, услуг и работы. Регионы Российской Федерации являются непосредственными субъектами товарно-денежных отношений со странами ближнего и дальнего зарубежья. Поэтому изучение и разрешение проблем развития экспорта товаров, услуг и работ является стратегическим фактором устойчивого развития приграничных регионов страны. «Важнейший показатель роста эффективности и конкурентоспособности бизнеса – расширение экспорта, выход на внешние рынки».

Особую актуальность приобретает внешнеэкономическая специализация и диверсификация, направленные на расширение экспорта во всех секторах экономики России, что позволит производить высококачественную и конкурентоспособную продукцию. В Курганской области увеличение масштабов экспортной деятельности возможно за счет эффективного использования огромного экономического потенциала, который имеется на предприятиях обрабатывающих производств, оборонно-промышленного комплекса и агропродовольственной системы региона как фактора ускоренного саморазвития территорий. Для решения проблемы развития экспорта в стране Правительством Российской Федерации разработана стратегия до 2025 года, целью которой является «создание условий для обеспечения устойчивых высоких темпов роста экспорта».

Значимость экспортной деятельности для устойчивого развития регионов страны можно отразить в виде логической цепочки: *«расширение экспорта товаров, услуг и работ – благоприятный инвестиционный климат – устойчиво высокие темпы экономического роста – повышение уровня жизни населения»*. Для этого органы управления должны вовлекать предприятия в активную экспортную деятельность во всех секторах экономики путем протекционизма и с помощью экономических методов стимулирования экспортного производства продукции.

Цель исследования заключается в научно-практическом обосновании приоритетных стратегических направлений расширения экспортного потенциала в секторах экономики регионов страны. Эта цель выполнима с учетом местных потенциальных конкурентных возможностей экономики и специфики межрегионального и трансграничного сотрудничества приграничных регионов Уральского федерального округа с Республикой Казахстан, другими странами СНГ, а также Китаем, Индией, Турцией, Евросоюзом и другими странами дальнего зарубежья.

Для достижения цели расширения экспорта в работе решались следующие задачи:

- систематизация теоретических и исторических подходов международной торговли экспортом;
- определение условий развития экспортно ориентированного производства и уточнение его содержания на уровне секторов региональной экономики;
- проведение диагностики состояния экспортной деятельности приграничных территорий регионов Уральского федерального округа, в том числе в Курганской области;
- определение экспортного потенциала предприятий Курганской области и его влияния на развитие экономики региона;
- определение перспектив специализации и диверсификации для расширения экспортной деятельности на предприятиях обрабатывающих производств, оборонно-промышленного комплекса и агропродовольственной системы региона;
- разработка стратегических направлений и целевых индикаторов по расширению экспорта Курганской области для стабилизации экономической обстановки дотационного региона.

Решение поставленных тактических задач направлено также на обеспечение устойчивости развития территорий России. Под устойчивым развитием понимается процесс изменений, в котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического прогресса, расширение экспорта, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом, укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей. Во многом речь идёт об обеспечении качества жизни людей. Упомянутые обстоятельства предопределили выбор темы монографии.

Объектом исследования является экспортная деятельность секторов экономики Курганской области и предприятий, производящих товары, услуги и работы.

Предметом исследования являются организационно-экономические отношения, возникающие при взаимодействии органов управления с предприятиями при реализации приоритетных направлений расширения экспортного потенциала хозяйственного комплекса регионов страны.

АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ

Введение – канд. экон. наук Н. Д. Кремлев (Курганский государственный университет).

Глава 1.

1.1 – канд. экон. наук Н. Д. Кремлев (Курганский государственный университет).

1.2 – канд. экон. наук Н. Д. Кремлев (Курганский государственный университет).

1.3 – канд. экон. наук Н. Д. Кремлев (Курганский государственный университет); С. П. Сынников (Курганский филиал Института экономики УО РАН, г. Курган).

Глава 2.

2.1 – канд. экон. наук Н. Д. Кремлев (Курганский государственный университет).

2.2 – канд. экон. наук Н. Д. Кремлев (Курганский государственный университет).

2.3 – канд. экон. наук Н. Д. Кремлев (Курганский государственный университет).

Глава 3.

3.1 – канд. экон. наук Н. Н. Зотова, ст. преподаватель А. В. Козлачкова (Курганский государственный университет).

3.2 – канд. экон. наук И. А. Уварова (Курганский государственный университет).

3.3 – канд. экон. наук О. Т. Зырянова (Курганский государственный университет).

Глава 4.

4.1 – канд. экон. наук З. А. Петрова (Курганский государственный университет).

4.2 – ст. преподаватель П. А. Кудряшова; ст. преподаватель Е. А. Студентова (Курганский государственный университет).

4.3 – ст. преподаватель Н. П. Чернявская (Курганский государственный университет).

Глава 5.

5.1 – доцент Л. Л. Абакумов (Курганский государственный университет).

5.2 – канд. экон. наук И. А. Артамонова (Курганский государственный университет).

5.3 – канд. экон. наук Н. Д. Кремлев (Курганский государственный университет);

Глава 6.

6.1 – канд. экон. наук Н. Д. Кремлев (Курганский государственный университет); А. Е. Алферов (Курганский филиал Института экономики УО РАН, г. Курган).

6.2 – канд. экон. наук Н. Д. Кремлев (Курганский государственный университет).

6.3 – канд. экон. наук Н. Д. Кремлев (Курганский государственный университет).

Заключение – канд. экон. наук Н. Д. Кремлев (Курганский государственный университет).

ГЛАВА 1. ОСНОВЫ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

1.1 Эволюция теорий развития экспорта международной торговли

Расширение экспорта для любой страны является стратегическим вопросом, затрагивающим воспроизводственные процессы, налоговые поступления, направляемые на модернизацию производства и структурную перестройку секторов экономики.

Однако формы и направления торговой политики государств различны, одни авторы пытаются обосновать свободную торговлю (отказ от государственного регулирования внешнеторговой деятельности). Вторые – за либерализацию торговой политики (облегчение условий внешней торговли в виде снижения ставок пошлин, сокращения валютных ограничений). Третьи внедряют механизмы протекционизма (защита внутреннего рынка от внешней конкуренции посредством тарифных и нетарифных ограничений).

В Российской Федерации в ходе формирования рыночных отношений использовались все перечисленные методы, однако стратегия и тактика развития экспорта была четко сформулирована сравнительно недавно в связи с малоизученностью данной проблемы на региональном уровне. Причина в том, что этот вопрос приобрел актуальность в зарубежных странах лишь в 1980-х годах, а в России его изучение стало возможным при устранении монополии государства на внешнюю торговлю – в начале 1990-х годов.

Исследование влияния экспорта на социально-экономическое развитие нации было начато А. Смитом и Д. Рикардо. Позже нашло отражение в трудах таких зарубежных ученых, как К. Маркс, П. Самуэльсон, А. Лернер, М. Фридман, Дж. Кейнс, М. Портер и др. В отечественной экономической литературе вопросы внешнеэкономической деятельности в условиях формирования рыночных форм хозяйствования рассматривают в своих работах такие экономисты, как Э. Г. Кочетов, С. Ю. Глазьев, Н. П. Шмелев, О. Т. Богомолов, П. С. Завьялов и другие специалисты.

Однако большинство указанных авторов раскрывают особенности этих процессов на примере развитых экономических территорий страны. При этом для экономически дотационных и депрессивных регионов проблема экспортного потенциала остается малоизученной. Таким образом, необходимы дальнейшие исследования проблем расширения экспорта в регионах страны, разработки стратегических направлений по увеличению объемов экспорта на перспективу.

В международной практике много научных работ / трудов посвящено исследованию эволюции международной торговли начиная с XV века и по настоящее время: *теории меркантилизма, относительных преимуществ, сравнительных преимуществ, конкурентных преимуществ* и т. д.

Меркантилизм (от англ. *mercantile* – торговый, коммерческий) первая школа экономической теории, объясняющая международную торговлю стремлением стран увеличить благосостояние за счет чистого прироста золота. Представители меркантилизма Т. Мен в Англии, А. Монкретьен и Ж. Б. Кольбер во Франции в середине XV века считали, что умножение золотых запасов – важнейшая задача государства, а внешняя торговля должна прежде всего обеспечивать получение золота. Достигается это превышением экспорта товаров над их импортом, активным торговым балансом [1, с. 142]. Т. Мен был против запрещения вывоза денег, так как деньги приносят богатство, только находясь в обороте. Предполагалось разнообразное вмешательство государственной власти во внешнюю торговлю, установление жесткого контроля над этой сферой. Торговая политика ориентировалась на всемерное поощрение вывоза и ограничение ввоза путем установления таможенных пошлин на иностранные товары.

Теория относительных преимуществ (либеральной, классической) международной торговли в середине XVIII века сводила к определению различий между странами в производительности факторов производства и в обеспеченности ими. В своих трудах А. Смит, Д. С. Милль исходили из определяющего значения сферы производства, которое создает богатство народов, обеспечивая им приобретение доступных товаров и услуг. В то же время они считали, что возможности производства, благоприятные условия его осуществления определяются естественными, природными факторами. Преимущества в этих факторах и обуславливают ведение того или иного производства, в том числе и для вывоза товаров за границу. Подход с позиций «естественного разделения труда» присущ и многим современным последователям классиков. Принцип свободы торговли позволяет стране, по А. Смиту, сосредоточить свои усилия на производстве тех продуктов, которые она может делать лучше и наиболее дешево.

Складывающееся в результате разделение труда означает рост обмена, международной торговли, приносит выгоды ее участникам [2, с. 49]. При этом, согласно А. Смиту, такие преимущества определяются разницей в абсолютных затратах на производство (количество человек, требующихся для изготовления единицы товара) в каждой из стран. Например, вино во Франции и Португалии дешевле, чем в Шотландии. В этих условиях было бы безумием изготавливать вино в Шотландии при помощи оранжерей, когда много дешевле привезти его из Португалии или Франции.

Теория сравнительных преимуществ (*comparative advantage*) – школа, объясняющая международную торговлю различиями между предприятиями в темпах усовершенствования факторов производства и выпуска товаров и услуг. Д. Рикардо в середине XIX пошел дальше А. Смита, заложив важную теоретическую базу большинства последующих кон-

цепций международной торговли, выдвинул концепцию международного разделения труда, которая могла закрепить технологическое преимущество Великобритании [3, с. 124]. Согласно этой теории, каждая страна должна производить и вывозить товары с относительно меньшими издержками, хотя они могут быть и выше, чем в другой стране. Используя больший разрыв в затратах, стороны могут получить необходимый выигрыш и преимущество.

Серьезная разработка аспектов теории сравнительных преимуществ содержится в трудах К. Маркса, где усилен акцент на роль приобретенных преимуществ, в качестве существенного фактора формирования которых рассматриваются социально-экономические (производственные) отношения общества. Надо учитывать также положения К. Маркса об особенностях действия закона стоимости в мировой экономике и об интернациональной стоимости [4, с. 322].

Позднее ряд известных зарубежных исследователей (П. Самуэльсон, А. Лернер, Я. Тинберген) высказали положение о том, что свободная торговля может привести к полному относительному и абсолютному выравниванию в факторах производства [5, с. 273]. Поэтому «свободная торговля – полный, а не просто частный заменитель свободного перелива капитала». В результате создается идеальная схема, сохраняется производство в странах, расширяется конкуренция.

Американский экономист Милтон Фридман, обладатель премии по экономике памяти Альфреда Нобеля 1976 года за исследования в области потребления, монетарной истории и теории, объяснял потребность в либеральных методах управления, сущность которых заключается в широком применении финансово-кредитных, антиинфляционных, ценовых и денежных инструментов. Монетаристы утверждали, что предложение денег является главной детерминантой краткосрочных изменений валового национального продукта и долгосрочных изменений в ценах [6, с. 124].

В своих научных трудах Н. Д. Кондратьев был в числе первых исследователей, раскрывших колебания внешнеэкономических процессов в условиях свободного рынка. Он изучал экономическую активность и большие циклы конъюнктуры капиталистического хозяйства Англии, Франции, США за период 1783–1918 годы. Изучая обратимые процессы, Кондратьев сформулировал гипотезу о существовании «торгово-промышленных циклов – 7–11 лет и больших циклов конъюнктуры – 50–60 лет» [7, с. 24]. В соответствии с теорией длинных волн Н. Д. Кондратьев писал: «Динамику развития экономики определяет технический прогресс, который накапливает качественные изменения в производстве, ведущие к революционным преобразованиям в производительных силах» [7, с. 210]. Такая классификация технологических укладов в настоящее время общепринята в мировой экономической литературе.

Современная система управления внешнеэкономической деятельностью и экономикой в целом, начиная с терминологии, статистических показателей, многофакторных экономических моделей и заканчивая выработкой внешнеэкономической политики и стратегии, основывается на учении Джона Мейнарда Кейнса. В конце 20-х – начале 30-х годов XX столетия Дж. Кейнс работал над созданием теории управления народным хозяйством.

Для изучения баланса народного хозяйства страны, внедренного В. И. (Ульяновым) Лениным в период новой экономической политики 1921–1926 годов¹, Дж. Кейнс часто бывал в России и встречался с учеными России для ознакомления с научными подходами нэпа, внедренными в реальную жизнь страны Н. И. Бухариным, П. Л. Капицей, А. П. Гастевым, М. Н. Покровским, П. П. Лазаревым, В. И. Вернадским, И. В. Курчатовым, О. Ю. Шмидтом и др. Научные подходы при организации нэп – это господство экономических методов управления, развитие конкуренции при сохранении контроля большевистского государства – легли в основу методологии системы национальных счетов Дж. Кейнса.

Экономические кризисы уже тогда вызвали необходимость теоретического осмысления и создания системы управления экономикой, включая и внешнюю торговлю. «Великая депрессия» 1929–1932 гг. трагически подтвердила такую необходимость и заставила политические круги и правительство пересмотреть свои либеральные взгляды на возможность активного вмешательства в хозяйственную построенную жизнь на принципах свободного предпринимательства. Научные взгляды Кейнса, который призвал к большей роли государства в управлении экономикой, совпали с исторической необходимостью развития институционального управления. В начале 30-х годов макроэкономика стала не только основным разделом экономической науки, но и важнейшей отраслью государственного управления.

Джон Майнард Кейнс в книге «Общая теория занятости процента и денег» (1936) писал: «Всякое производство имеет своей конечной целью удовлетворения потребностей» [8, с. 48]. Согласно его теории, фундаментом современной экономической мысли и практики, главным принципом является государственное регулирование рыночных отношений и внешней торговли. Теорией сравнительных преимуществ в ее факторном варианте Д. Кейнс в рамках своих подходов обосновал увеличение государственных расходов, стимулирование частных инвестиций и форсирование экспорта при ограничении импорта.

Современная методология системы национальных счетов, принятая

¹На IX Всероссийском съезде Советов В. И. Ленин сказал о нэпе (23 декабря 1921 г.): «Эту политику мы проводим всерьез и надолго, но, конечно, как правильно уже замечено, не навсегда» [7, с. 274].

ООН в 1952 году, основывается на идеях Дж. М. Кейнса, Р. Стоуна, В. В. Леонтьева и других ученых с мировым именем [8, с. 334; 9, с. 42; 10, с. 86] действует в 192 странах мира. Выдающийся английский экономист Дж. М. Кейнс в работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.) убедительно доказал, что «рынок не является саморегулирующей системой, способной к бесконечному процветанию людей, для возвращения рыночной экономики в состояние первоначального равновесия необходимы меры государственного регулирования» [8, с. 33].

Кейнсианская теория макроэкономики признает роль денег в определении совокупного спроса. Основные же различия между двумя течениями заключаются: а) в подходе к определению факторов, влияющих на изменение совокупного спроса (Дж. М. Кейнс считал, что совокупный спрос формируется под воздействием многих факторов, а монетаристы главным называют предложение денег); б) в трактовке роли государства (кейнсианцы выступают за большую степень вмешательства, монетаристы – за меньшую, за дерегулирование).

Вместе с тем анализ, проведенный специалистами, выявил в ряде случаев несоответствие неоклассической концепции практике развития международных торговых связей отдельных стран. Известен так называемый «парадокс В. В. Леонтьева», когда общие положения о преимуществах использования избыточных факторов не согласовывались с американской практикой преобладания в экспорте трудоемкой продукции, а в импорте – капиталоемкой [10, с. 181].

Попытки объяснить это спецификой послевоенной экономики страны и импортными тарифами малоубедительны. Дополнительный аргумент – структура фактора труда, связанная с повышенной квалификацией рабочей силы в США, что требует опережающих инвестиций в образование. Речь идет о неоднородности факторов производства, в частности труда. Большая детализация факторов в рамках доктрины сравнительных преимуществ позволяет объяснить подобные парадоксы.

В экспорте развитых в экономическом отношении стран отражается более высокая доля квалифицированного труда (инженеров, ученых, рабочих высшего уровня), что означает использование избыточных факторов производства, вывозимых из менее развитых стран. Отмеченный парадокс может быть объяснен замещением рабочей силы машинами на основе применения новых технологий. Выбор варианта внешнеторговых связей определяется не только итоговыми затратами и преимуществами, а зависит и от обеспеченности отдельными факторами, требует учета их неоднородности. Необходимо принимать во внимание и взаимосвязь между факторами (земля – труд; труд – капитал; капитал и информация и т. д.). На завершающей стадии этого этапа некоторые конкуренты начинают снижать цены.

Теория конкурентных преимуществ. В 1990 г. была разработана теория конкурентных преимуществ профессора Гарвардского университета М. Портера. Конкуренция – это не равновесие, а постоянные перемены. Поэтому в основе объяснения конкурентного преимущества лежит роль страны в стимулировании обновлений и совершенствований (т. е. в стимулировании производства инноваций). М. Портер в работе «Конкурентные преимущества стран» определил, что «единственная разумная концепция конкурентоспособности на национальном уровне – это производительность», которая развивается каждой отдельной фирмой посредством непрерывного инновационного процесса [11, с. 212]. Тем не менее, многие страны делают упор в конкурентной борьбе скорее не на инновационные конкурентные преимущества, обеспечивающие высокую производительность, а на сравнительные преимущества, которые делают страну или регион более уязвимыми в конкурентной борьбе, в силу статичности, используемых преимуществ, а, следовательно, неспособности развиваться одновременно с потребностями современной системы экономики.

Формирование единых правил международной торговли в рамках ВТО не привело к устранению межстрановых торговых конфликтов. Конкуренция стала важнейшим атрибутом в обеспечении предпринимательской деятельности в государствах с рыночной экономикой. Ей подчинены внутренние и мировые рынки. Однако конкурентная борьба за рынки сбыта ведется зачастую недозволенными, незаконными методами.

Такие методы получили общее название «недобросовестная конкуренция» – это методы, обычно противоречащие законодательству РФ, обычаям делового оборота или общим требованиям справедливости и добропорядочности. Однако есть определение такого понятия применительно к конкретным формам недобросовестной конкуренции. Это касается и монополизации рынка, и рекламы, и экспорта и импорта, и др.

Главными объектами торговых споров выступают недобросовестные виды конкуренции, включающие:

- демпинг;
- установление дискриминационных цен или контроля за деятельностью конкурента с целью прекращения этой деятельности;
- экономический шпионаж;
- тайный сговор на торгах и создание тайных картелей;
- подделка продукции конкурентов;
- ложная информация в рекламе;
- фальсификации деловой отчетности;
- нарушение качества, стандартов и условий поставки продукции;
- коррупция и др.

Под недобросовестной конкуренцией понимаются любые направленные на приобретение преимуществ в предпринимательской деятельности действия хозяйствующих субъектов, которые противоречат положениям законодательства, торговым обычаям, требованиям добропорядочности, разумности, справедливости и могут причинить или причинили убытки другим хозяйствующим субъектам – конкурентам или нанести ущерб их деловой репутации.

Законодательство иностранных государств о недобросовестной конкуренции можно условно разделить на две основные группы. В одних странах, например, США, Канаде, Японии, законодательство о недобросовестной конкуренции регулируется специальными антимонопольными законами, поскольку законодательство о борьбе с недобросовестной конкуренцией рассматривается как часть антимонопольного законодательства.

В других странах, в частности в государствах Европейского союза, недобросовестная конкуренция регулируется общими нормами гражданского права о деликатной ответственности, а также специальными законами. Во многих странах официально запрещён демпинг, тайный сговор на торгах и создание тайных картелей, ложная информация и реклама и другие методы недобросовестной конкуренции. В России существует специфический термин «административный ресурс», часто используемый в конкурентной борьбе. Под этим обычно понимается нарушение государственными должностными лицами своих полномочий, то есть коррупция.

Чтобы избежать этого, российским предпринимателям при совершении внешнеэкономических операций на российском и иностранном рынках следует учитывать основные принципы ответственности и защиты от недобросовестной конкуренции, которые предусмотрены как в международных договорах, так и в законодательстве Российской Федерации и иностранных государств. Общим правилом защиты от недобросовестной конкуренции является ответственность лиц, использующих какие-либо ее формы.

В основе современной теории управления внешнеэкономической деятельностью стран мира лежат, прежде всего, два основных течения экономической науки: монетаризм (неоклассический подход) и кейнсианство. Именно эти два теоретических направления создали и определяют сегодняшние механизмы, инструменты и критерии оценки эффективности управления внешнеэкономической деятельностью стран с рыночной экономикой и международных экономических и финансовых институтов.

Однако на стабильный и устойчивый рост экспорта международной торговли оказывает влияние ряд факторов:

- 1) регулирование экспорта международной торговли посредством тарифных и нетарифных мероприятий;
- 2) научно-технологический уклад, способствующий обновлению ос-

нового капитала, созданию экспортной продукции за счет новых видов экономической деятельности;

3) активная экспортная деятельность транснациональных корпораций на мировом рынке;

4) развитие международного разделения труда и интернационализация производства экспортной продукции;

5) либерализация международной торговли, переход многих стран к режиму, включающему отмену количественных ограничений экспорта и существенное снижение таможенных пошлин – образование свободных экономических зон;

6) развитие процессов торгово-экономической интеграции: устранение региональных барьеров, формирование общих рынков;

7) ориентирование на активный торговый баланс, форсируя экспорт и сдерживая импорт по некоторым видам товаров и услуг.

По мере развития мировой экономики и распространения достижений научно-технического прогресса, на первый план стали выходить не сравнительные преимущества, которыми наделена экономика страны в целом, а конкурентные преимущества, которые создаются каждым отдельным предприятием, в силу того, что именно фирмы представляют страны на мировом рынке.

Список источников

1 Посошков, И. Т. «Книга о скудости и богатстве» и другие сочинения / И. Т. Посошков. – Москва : Изд-во АН СССР, 1951. – 476 с. – Текст : непосредственный.

2 Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – Текст : непосредственный // Собрание сочинений / А. Смит. – Т. 1. – Москва, 1957. – С. 156.

3 Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – URL: <http://ek.narod/ricsod.htm> (дата обращения: 06.11.2019). – Текст : электронный.

4 Маркс, К. Капитал. Т. 1 / К. Маркс. – Москва : Издательство политической литературы, 1969. – Текст : непосредственный.

5 Самуэльсон, П. Экономика. Том 2 / П. Самуэльсон. – Москва : Изд. НПО «Алгон» «Машиностроение», 1997. – 415 с. – Текст : непосредственный.

6 Фридман, М. Капитализм и свобода / М. Фридман ; перев. с англ. – Москва : Новое издательство, 2006. – 240 с. – Текст : непосредственный.

7 Кандратьев, Н. Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кандратьев [и др] ; отв. ред. Л. И. Абалкин. – Москва : Экономика, 1989. – 526 с. – Текст : непосредственный.

8 Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процентов и денег / Дж. М. Кейнс ; пер. с англ. – Москва : Прогресс, 1978. – 315 с. – Текст : непосредственный.

9 Стоун, Р. Метод Затраты-выпуск и национальные счета / Р. Стоун ; пер. с англ. – Москва : Статистика, 1964. – 542 с. – Текст : непосредственный.

10 Леонтьев, В. В. Экономические ЭСЕ. Теория, исследования, факты и политика / В. В. Леонтьев. – Москва, 1990. – 586 с. – Текст : непосредственный.

11 Портер, М. Японская экономическая модель. Может ли Япония конкурировать / М. Портер, Х. Такеути, М. Сакакибара ; пер. с англ. – Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 262 с. – Текст : непосредственный.

1.2 Теория формирования экспортной базы

Теория экспортной базы в основном формируется за счет базового сектора экономики – обрабатывающих производств, сельского хозяйства и строительства, ориентированных на внешний спрос. Поэтому увеличение объема регионального экспорта приводит к росту масштаба производства товаров и услуг, доходов и занятости, а затем он мультипликативно транслируется на всю экономику.

Развитие региональной экономики во многом зависит от состояния материально-технической базы, которая должна соответствовать современному научно-технологическому укладу. В то же время Курганская область по ряду объективных причин еще не полностью использовала потенциал третьего и четвертого технологических укладов, а пятый технологический уклад начинает формироваться. Доля технологий пятого уклада составляет примерно 10 % (в военно-промышленном комплексе и ФГБУ «Российский научный центр «Восстановительная травматология и ортопедия» им. академика Г. А. Илизарова»), четвертого – около 60 %, третьего – 30 % [1, с. 70].

Объем экспортной базы Курганской области составлял в 2018 году – 216,9 млн долл. США, по сравнению с объемом валового регионального продукта – 8256 млн долл. США, это всего – 2,6 %. Поэтому стратегия расширения экспорта для Курганской области является важнейшим вопросом обеспечения устойчивого развития региональной экономики и повышения уровня жизни населения.

Для расширения экспортной базы требуются управленческие меры по диверсификации экспорта – это экономический процесс, приводящий к увеличению количества товаров и услуг, поставляемых на экспорт.

С течением времени объем экспортной базы может увеличиваться или уменьшаться, соответственно изменяются объемы доходов регио-

нальных экспортеров. Некоторые товары и услуги имеют высокодоходную эластичность, другие – слабовыраженную. Примером услуги, обладающей высокодоходной эластичностью, являются услуги гостиничного бизнеса, туризма и курортного дела.

В то же время на практике большое влияние различных видов экономической деятельности на региональную экономику испытывают базовые сектора. Однако реальное влияние может быть далеко не одинаковым, находясь в зависимости от того, насколько тесны его связи с не базовыми секторами. Существуют трудности формирования экспортной базы с определением мультипликативного эффекта в кратко- и долгосрочной перспективе.

Доходы региональных экспортеров за счет экспорта сырья зависят от уровня применяемых технологий, а также от уровня цен относительно других экспортеров. На величину доходов от экспорта также оказывают влияние вкусы, предпочтения населения. Наряду с ростом объемов экспорта и доходов региональные экспортеры могут испытывать их спад с течением времени, например, вследствие истощения природных ресурсов, удорожания технологий, увеличения расходов на рабочую силу и т. п.

Поэтому дальнейшее развитие и наращивание экспорта возможно при условии приспособления региональных экспортеров к возникающим внешним изменениям. Новая экспортная деятельность региональных экспортеров стимулируется двумя факторами: инвестициями из регионального и местного бюджетов. Инвестиции предпочтительно осуществлять в инфраструктурные объекты: водопровод, канализационную систему, промышленные парки, транспортные коммуникации и др. Технологии дают преимущества региональным экспортерам в случае, если внедряются раньше, чем у других экспортеров, например, внедрение микропроцессорной промышленности, позволяющей обеспечить более быстрый по сравнению с другими экономический рост.

Таким образом, теория экспортной базы предполагает, что действие различных внешних факторов, повышающих спрос на продукцию региональных экспортеров, оказывает благоприятное влияние на их развитие, если экспортер обладает достаточными ресурсами для производства этой продукции. Действие этих факторов способствует повышению конкурентных преимуществ региональных экспортеров. Точно так же экономика региональных экспортеров будет испытывать спад в объеме экспорта в случаях истощения ресурсной базы, потери ряда конкурентных преимуществ по мере удорожания факторов производства (земли, труда, капитала, информации) или с внедрением технологических изменений, сопровождающихся новыми комбинациями вводимых ресурсов и утратой своих прошлых преимуществ.

Теория экспортной базы имеет как сильные, так и слабые стороны. К ее сильным сторонам можно отнести следующее:

- 1) она уделяет внимание важному источнику независимого спроса – экспорту;
- 2) экспортный спрос имеет решающее значение для развития небольших региональных экспортеров;
- 3) эта теория относительно проста и легка для понимания;
- 4) она позволяет прогнозировать доход и занятость у регионального экспортера в краткосрочном периоде.

Теория экспортной базы имеет ряд ограничений, так как построена на ряде допущений (условий):

- не принимаются во внимание внутренние изменения у региональных экспортеров в доходах и занятости, они учитываются только в экспорте;
- предельная склонность к потреблению не меняется;
- неизменна предельная доходность от инвестиций в основной капитал;
- стоимость капитала не меняется при меняющемся спросе;
- дополнительные потребности в труде и капитале обеспечиваются автоматически из местных ресурсов и без повышения цен на них;
- товары и услуги, потребляемые в местном сообществе, не являются результатом импорта, а производятся внутри сообщества.

Теория экспортной базы отрицает возможность автономного развития за счет внутренних инвестиций и технического прогресса, не учитывает существования связи между степенью открытости регионального хозяйства и размерам его внутреннего рынка и не придает должного значения миграции людей и капитала.

К слабым сторонам теории можно отнести следующее:

- 1) теория экспортной базы не является общей теорией развития экономики, так как подходит только для небольших региональных экспортеров, в значительной мере зависимых от внешней торговли;
- 2) в ней нет объяснения, как региональный экспортер может развиваться, несмотря на спад в экспортном секторе;
- 3) в теории присутствуют утверждения, что экономика региональных экспортеров будет постоянно зависеть от экспортного сектора и на этой основе развиваться. Однако если внутри местной экономики нарастают структурные изменения, а это не оговорено, то она становится более «независимой» и содержит себя сама за счет не экспортной сферы;
- 4) недостатком теории следует признать тот факт, что экспортные продажи региональных экспортеров рассматриваются вне зависимости от отношений с другими экспортерами. Однако при падении дохода у одного экспортера сокращается импорт от другого экспортера и, следовательно, доходы в последнем, получаемые за счет экспорта. Это приведет к сокра-

щению доходов от экспорта у третьего экспортера, поскольку второй экспортер сократит импорт из него. Изменение доходов у региональных экспортеров является функцией изменения в экспорте местного предприятия, а уровень экспорта из любого регионального экспортера является функцией уровня дохода всех других экспортеров;

5) в теории экспортной базы не учитываются изменения в экспортном спросе, обусловленные изменениями в предельной склонности к потреблению при изменении доходов. Таким образом, региональный экспортер развивает экспортный сектор, обладая преимуществами в затратах на производство товаров и услуг, для создания которых оно имеет уникальный ресурс. Оно также может иметь уникальное местоположение рынка или какое-то транспортное преимущество.

С течением времени оказывается необходимой деятельность, способная поддержать или усилить конкурентоспособность экспортной базы. Обычно она принимает следующие формы: создание специализированных организаций по маркетингу, институтов кредитования, специализированных транспортных услуг, обучение рабочей силы со специальными навыками и умениями. Типичный пример – ситуация в сельском хозяйстве, где остро ощущается потребность в такого рода поддерживающем секторе. Данные выводы имеют принципиальное значение при формировании региональной и местной политики развития региональных экспортеров.

Процесс повышения эффективности формирования и реализации экспортной базы характеризуют следующие факторы.

Импортозамещение. Отечественные производители должны взять курс на последовательное импортозамещение производственных ресурсов, в первую очередь, для обеспечения деятельности экспорториентированных предприятий. С нашей точки зрения, под импортозамещением при производстве экспортной продукции следует понимать организацию производства отечественной продукции, соответствующей по техническим, технологическим, инновационным, экологическим, экономическим параметрам импортному аналогу и способной вследствие этого заменять его, сохраняя заданное качество экспортного товара. В связи с этим развитие импортозамещения становится особенно актуальным, поскольку именно оно позволяет избежать напряженности и рисков, возникающих вследствие необходимости использования при изготовлении экспортной продукции импортных комплектующих, и загрузить производственные мощности отечественных предприятий.

Международная кооперация. Степень конкурентоспособности отдельных видов отечественной продукции на сегодня не отвечает требованиям мировых стандартов. Одним из факторов роста экспортной базы данной номенклатуры может послужить организация международной ко-

операции производства с образованием и без образования юридического лица. В рамках кооперационного процесса может быть организовано как производство отечественной продукции, так и лицензионных импортных аналогов.

Предпринимательство в свободных экономических зонах (СЭЗ). Рассматривая преимущества предпринимательства в СЭЗ с позиций формирования и развития экспортной базы предприятий, прежде всего, следует отметить, что многообразие видов свободных экономических зон позволяет каждому предприятию выбрать оптимальный вариант формирования и развития своей экспортной базы. Существует как минимум три разновидности зон свободного предпринимательства, которые дают предприятиям такую возможность (торгово-складские зоны; экспортно-производственные или промышленные зоны; научно-технологические зоны или технополисы).

Брендинг. Одной из важнейших причин данной ситуации является неконкурентоспособность российских продуктов на внешних рынках, где все сегменты рынка поделены между различными брендированными товарами. Наличие сильного бренда является одним из основных факторов роста акционерной стоимости, формирования конкурентной устойчивости предприятия и развития его экспортных возможностей, повышения эффективности формирования и реализации экспортной базы предприятий.

Контрафакт. Одним из факторов, сдерживающих реализацию экспортной базы добросовестного производителя – экспортёра продукции и услуг на освоенных зарубежных рынках, сегодня можно назвать наличие контрафакта. Наличие контрафактной продукции на рынках экспортёра не позволяет ему полностью занимать или расширять собственный сегмент рынка, в завоевание и освоение которого постоянно вкладываются средства. Присутствие недобросовестного производителя «оттягивает» средства правообладателя на борьбу с ним, а не на развитие.

Межкультурные маркетинговые коммуникации. Международные экономические миссии (МЭМ) и международная выставочная деятельность – в настоящее время самые перспективные коммуникации предприятий с позиции формирования, реализации и развития экспортной базы. Для достижения синергетического эффекта в последнее время достаточно часто применяется практика сочетания деловых коммуникаций предприятий, когда международные экономические миссии дополняются проведением международных выставочных мероприятий. Управление этой системой коммуникаций, осуществляемое как на макро-, так и на микроуровне, направлено на продвижение предприятий на рынки дальнего и ближнего зарубежья с целью мониторинга эффективного формирования и реализации их экспортной базы.

Формирование и реализация экспортной базы предприятия – достаточно сложное и многоплановое явление, которое происходит на микроуровне под влиянием действия ряда разнообразных, иногда разнонаправленных факторов внешней среды и внутреннего состояния предприятия. Экспортная деятельность субъектов предпринимательства каждой страны затрагивает экономические и политические интересы других стран, поэтому при построении концепции нами учитывается множество факторов, контуров и координат управления.

Концепция реализации экспортной базы предприятия представляется как единая система, которая включает ряд взаимосвязанных структурообразующих элементов: теория, принципы, приоритеты, ориентиры, масштабы охвата, критерии, механизмы, инструменты, этапы реализации, прогнозируемые результаты, оценку возможных последствий.

Глобальный рынок создаёт равные экономические условия для всех субъектов международной торговли. Государственное регулирование на уровне стран-участниц ВЭД преследует цели использования преимуществ международного разделения труда с позиций максимизации приращения живого и овеществлённого труда в результате проведения внешнеторговых операций, а также обеспечения государственной безопасности. Органы управления регионов должны стимулировать и мотивировать продвижение на международный рынок своих предприятий и организаций с целью увеличения внешнеторгового оборота за счет расширения экспортной деятельности.

Управление эффективностью формирования и реализации экспортной базы предприятия, прежде всего, направлено на увеличение объёмов экспорта предприятия в стоимостном выражении и снижение его издержек. Этого можно добиться за счёт:

- 1) увеличения физического объёма производства и поставки продукции, работ, услуг, объектов интеллектуальной собственности и других элементов экспортной базы на рынки дальнего и ближнего зарубежья;
- 2) повышения цены единицы экспортного ассортимента элементов экспортной базы за счёт увеличения их качества или лидерских позиций предприятия на сегментах зарубежного рынка;
- 3) снижения издержек производства и реализации экспортного ассортимента;
- 4) удлинения жизненного цикла позиций экспортного ассортимента при их реализации в странах СНГ либо развивающихся странах;
- 5) организации за рубежом сервисного предпродажного и послепродажного обслуживания.

Многие из этих элементов управления экспортной базой предприятия находятся как на стадии производства, так и на стадии обращения.

Поэтому исследование эффективности проводится отдельно для каждой из этих стадий. Деление анализа на эти стадии несколько условно, так как процессы формирования и реализации экспортной базы на уровне предприятия взаимозависимы и сам процесс представляет собой единое целое.

В то же время каждая стадия имеет свои показатели результата и затрат, потому что на этапе формирования происходит планирование объёмов и степени конкурентоспособности экспортного ассортимента в сфере производства, а на стадии реализации оцениваются показатели, вытекающие из уровня экспортной базы на международных рынках.

В рамках данного анализа не рассматриваются традиционные, классические, широко известные и применяемые технологии увеличения объёмов производства и реализации продукции, работ, услуг и снижения его себестоимости за счёт действия организационно-экономических факторов в области организации производства и труда, совершенствования структуры управления, снижения издержек производства и т. д. В процессе исследования делается акцент на элементы государственного управления, которые в реальных условиях внешнеэкономической деятельности российских предприятий уже сегодня дают ощутимый результат повышения эффективности формирования и реализации экспортной базы и могут дополнить технологии, существующие в современной экономической науке.

Список источников

1 Кремлев, Н. Д. Национальный учет – цифровой язык познания уровня технологического уклада региона / Н. Д. Кремлев, А. Е. Алферов. – Текст : электронный // Экологический вестник Северного Кавказа. – 2019. – Т. 15. – № 1. – С. 70–76. – URL: <http://ecokavkaz.ru/media/docs/2019/1/13-15-1.pdf>.

1.3 Основные проблемы расширения экспорта в регионах России

Во многих регионах России проблема расширения экспорта стоит особенно остро в связи с существующими внутренними и внешними барьерами, ограничениями, запретами, угрозами и санкциями, сдерживающими эффективное использование экспортного потенциала.

Внутренние проблемы, сдерживающие увеличение объёмов экспорта продукции в регионах страны, в том числе в Курганской области:

- низкая компетентность у субъектов предпринимательства для работы на зарубежном рынке, а также недостаток необходимой информации о внешних рынках, включая требования иностранного законодательства;
- отсутствие стратегического планирования экспорта и организации

внешнеэкономической деятельности предприятий;

- высокая стоимость финансовых ресурсов, привлекаемых под экспортные сделки и на разработку экспорториентированной продукции;
- низкая ценовая конкурентоспособность отдельных видов продукции Курганской области;
- дефицит квалифицированных инженерных и рабочих кадров;
- высокие энерготарифы по сравнению с другими субъектами Российской Федерации, что снижает конкурентоспособность продукции промышленных предприятий Курганской области;
- недостаточное финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по созданию новой техники и технологий;
- недостаточная обеспеченность собственными финансовыми ресурсами;
- высокие тарифы на железнодорожные перевозки, которые увеличивают конечную стоимость продукции;
- сложная структура участников внешнеторговой деятельности;
- излишняя либерализация внешней торговли и монополизация производства экспорта;
- высокие затраты на продвижение продукции (участие в выставках, рекламные мероприятия, выпуск образцов для исследований и демонстрации, проведение маркетинговых исследований);
- не в полной мере используются меры по оказанию системной финансовой поддержки несырьевого экспорта;
- высокие удельные затраты на сертификацию продукции, их необходимость для каждого конкретного рынка сбыта;
- несовершенство моделей, систем и методов управления эффективностью деятельности на внутреннем и мировом рынках.

Внешние проблемы, сдерживающие расширение экспорта в регионах страны:

- нестабильность валютных рынков;
- высокий уровень дискриминации региональных экспортеров на внешних рынках (действуют количественные ограничения экспорта товаров и услуг и ограничения на участие в тендерах);
- несовершенные принципы взаимоотношений с контрагентами;
- необоснованные санкции в отношении Российской Федерации, угрозы и вызовы США, Евросоюза и других стран.

Современное состояние внешнеэкономических связей и отношений регионов России требует решения ряда сложных и неотложных задач, прежде всего: восстановления и расширения экспортного потенциала регионов страны; повышения конкурентоспособности российской продук-

ции на мировых рынках; формирования рациональной структуры экспорта и импорта; привлечения государственных и иностранных инвестиций; обеспечения экономической безопасности регионов России [1, с. 212].

Многие предприятия, желающие стать субъектами внешнеэкономической деятельности, сталкиваются при выходе на мировой рынок с многочисленными барьерами. Можно выделить следующие барьеры выхода на внешний рынок (рисунок 1.1).

Для устранения данных барьеров необходимо выделить ряд следующих предложений:

- формирование базы данных о состоянии мирового рынка;
- консультирование предприятий в вопросах законодательства зарубежных стран;
- создание системы страхования экспортных кредитов для обеспечения комплексной страховой защиты экспортеров от политических долгосрочных коммерческих рисков;

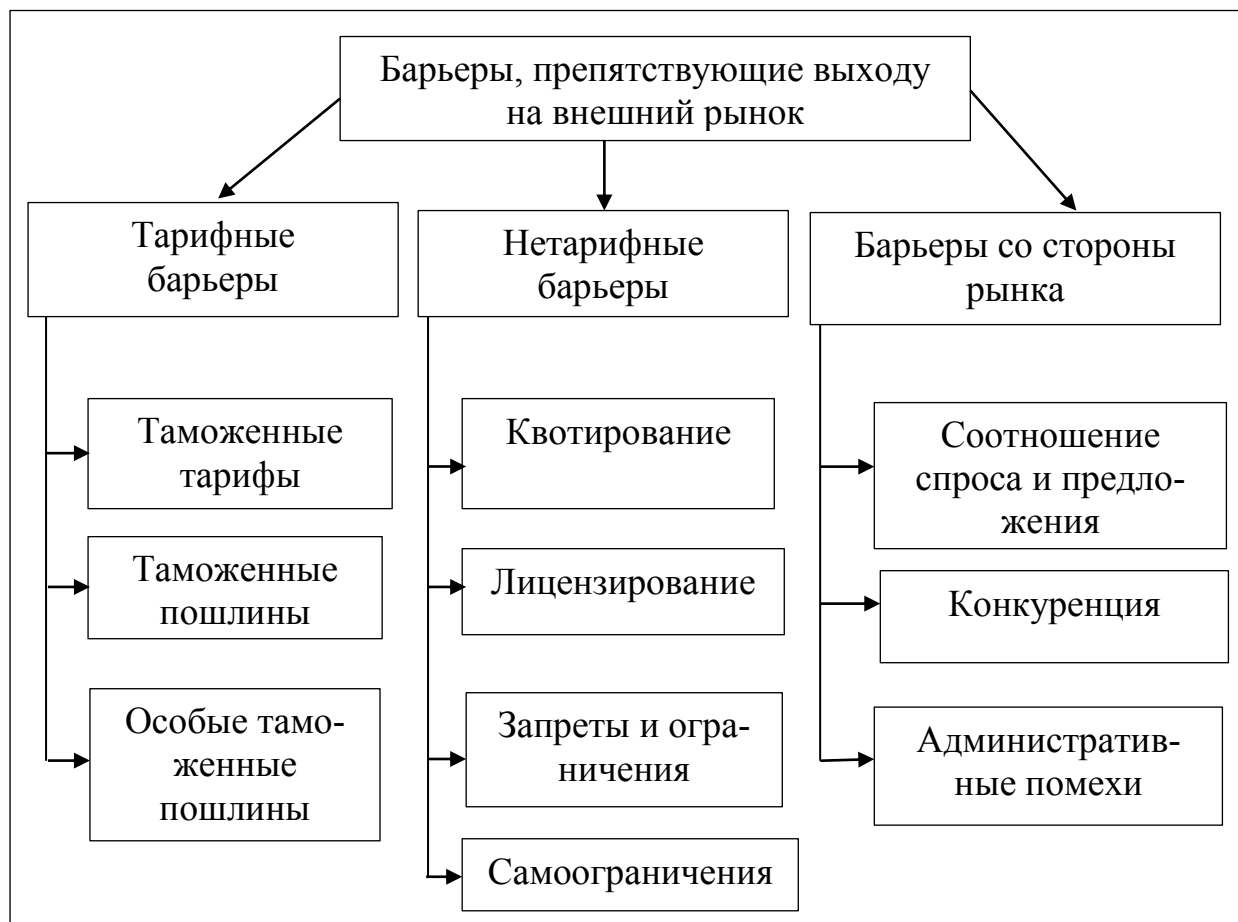


Рисунок 1.1 – Барьеры выхода на внешний рынок

- содействие привлечению внебюджетного долгосрочного кредитования для реализации экспортных контрактов;
- развитие механизма компенсаций начинающим экспортерам части неподконтрольных расходов по освоению внешних рынков, их анализу;
- разработка региональных программ стимулирования экспорта продукции глубокого передела на основе конкурентных преимуществ региона;
- развитие транспортно-логистической системы региона;
- снижение налоговых ставок для предприятий, начинающих работать на внешнем рынке;
- разработка и реализация комплекса мер по стимулированию внешнеэкономических связей на уровне муниципальных образований [2, с. 12].

Перечисленные мероприятия поддержат предприятия на первых стадиях выхода на мировой рынок, станут основой развития экспортной деятельности регионов страны.

Чтобы решить назревшие проблемы, необходимо начать реорганизацию внешнеэкономической деятельности с регионального уровня, причем рассматривать каждый регион индивидуально, учитывать все факторы, влияющие на расширение экспорта в регионе. Проанализировав современное состояние экспортной деятельности в регионах Уральского федерального округа (УФО), можно выделить ключевые проблемы, сдерживающие её развитие:

- в большинстве регионов отсутствует современная структура управления экспортной деятельностью;
- некоторые регионы не обладают экономическим потенциалом, обеспечивающим конкурентоспособностью на мировом рынке;
- практически в большинстве регионов отсутствует эффективная стратегия развития экспортной деятельностью;
- предприятия регионов испытывают сложности, связанные с отсутствием оперативных данных о конъюнктуре рынков, своевременной информации о часто меняющейся нормативно-законодательной базе в сфере экспортной деятельности, потребностях в товарах, услугах и работах в приграничных странах и дальнем зарубежье.

Поэтому необходимо обеспечить предприятия, осуществляющие экспортную деятельность, качественной и своевременной информацией о рынках и ценах, об инвестиционных проектах, тендерах, партнерах и их надежности, а также оказать консультационную помощь по различным вопросам, в частности – законодательства; предоставлять маркетинговые услуги; осуществлять мониторинг состояния экономики; обеспечивать участие в конференциях, форумах, семинарах и выставках.

В этой связи можно использовать опыт зарубежных стран. Например, в ФРГ в 1995 году было создано Федеральное ведомство внешнетор-

говой информации. Сегодня это ведомство собирает, обрабатывает и распространяет информацию, консультирует предприятия по вопросам реализации произведенной продукции на экспорт. Ведомство имеет широкую сеть корреспондентов во многих странах мира [3, с. 12].

Целесообразным является создание российского аналога данного ведомства, обеспечивающего информационную поддержку предприятий, осуществляющих экспортную деятельность. Наличие обширной и достоверной информации о состоянии российских и мировых рынков позволит разработать эффективную стратегию развития экспорта на перспективу.

Чтобы выявить проблемы экспорта и раскрыть возможности участия в процессах внешнеэкономической деятельности, нужно проводить оценку её эффективности, используя системный подход, который позволяет осуществить комплексный анализ состояния экспортной деятельности в регионе.

В то же время эффективность внешнеэкономической деятельности отслеживается на практике лишь через динамику экспорта и импорта. Отсутствуют показатели, которые бы оценивали работу органов власти в сфере экспортной деятельности. Поэтому перспективным является разработка системы таких показателей, а также создание органа, который осуществлял бы такую оценку, формировал бы отчеты и вносил поправки в работу региональных властей [4, с. 75].

Проводимые в стране политические и внешнеэкономические преобразования привели к регионализации территорий – росту роли регионов во многих сферах экономической жизни людей и предприятий. Однако либерализация внешней торговли оказала негативное влияние на межрегиональные экономические связи и основные показатели развития экономики российских регионов, что привело к переориентации регионов на торговлю с зарубежными странами, уменьшились объемы экспорта при падении объемов отечественного производства, вытеснению импортом отечественных товаропроизводителей с внутреннего рынка, преобладанию в российском экспорте сырьевых ресурсов, а в импорте – потребительских товаров и, в конечном счете, к подавлению международной торговлей региональных поставок продукции.

В этот период была формально отменена государственная монополия на внешнюю торговлю, предприятия и хозяйственные организации получили право на осуществление внешнеторговых операций, а также возникло большое число совместных предприятий.

Положительной стороной процесса либерализации внешней торговли является то, что предприятия получают дополнительные возможности для саморазвития:

- расширение рынков сбыта продукции;
- учет возможных рисков;

- снижение себестоимости продукции за счет эффекта масштаба;
- повышение производительности собственных ресурсов за счет доступа к передовой технике и технологиям;
- повышение качества товаров;
- заимствование полезных деловых приемов и формирование корпоративной культуры.

Однако переходное состояние российской экономики и прекращение межгосударственных отношений привело к разрыву сложившейся за многие годы системы производственной кооперации, адекватной замены которой создано не было. Развал СССР, где предприятия и отрасли экономики были тесно связаны в рамках кооперации, создал предпосылки для развития производственной кооперации как вида ВЭД. В то же время интеграционные процессы в рамках СНГ ведутся медленно, а проникновение российского экспорта и капитала в страны дальнего зарубежья постоянно снижается.

В современной России имеется целый ряд проблем, связанный с осуществлением предприятиями экспортной деятельности. Первой из них является проблема, возникновение которой предопределено историческими обстоятельствами, а именно:

- политической нестабильностью и экономическим спадом;
- потерей традиционных рынков;
- неэффективной структурой экономики.

Опережающий рост транспортных тарифов по сравнению с ценами на перевозимую продукцию, сокращение объемов работы транспорта, объемов производства и общей емкости товарных рынков, потеря конкурентоспособности многих производств на внутреннем рынке привели к ускоренному падению межрегионального обмена, причем падение межрегионального обмена происходило быстрее, чем падение производства. Это сказалось на снижении экспорта продукции в страны ближнего и дальнего зарубежья.

Политическая нестабильность («вечное реформирование») и экономический спад не являются факторами, способствующими развитию долгосрочного внешнеторгового партнерства. Уход России с традиционных рынков, таких как страны СНГ, ряд государств Азии, Африки и др., вызванный политическими изменениями как в самой России, так и в данных странах, привел к резкому сужению рынков сбыта для продукции обрабатывающих производств и машиностроения, а также к разрушению производственных связей, складывающихся десятилетиями.

Причины были как объективные (отечественные товары не выдерживали конкуренции на мировых рынках), так и субъективные (ориентация политических и экономических элит на взаимодействие с производителями импортных товаров). А так как структура российской экономики исторически создавалась во многом с учетом такого взаимодействия, то случившиеся

изменения не прошли бесследно: ряд видов экономической деятельности (в основном обрабатывающие производства) оказались в упадке.

Внешнеторговая деятельность характеризуется особой сложностью, заключающейся во взаимном столкновении разных норм, правил, стандартов, свойственных разным странам, необходимости согласования интересов ее участников. Эта сложность усиливается еще и тем, что помимо чисто экспортно-импортных операций, она сопровождается значительным числом сопутствующих операций по обеспечению продвижению товара от продавца к покупателю.

Важным моментом являются институциональные вопросы организации и осуществления внешнеторговой деятельности регионов России в аспекте ее включения в комплекс мирохозяйственных связей. В этой связи возникают проблемы, вызванные общемировой тенденцией к либерализации, т. е. проблемы, имеющие внешнюю природу. На внешнеторговую деятельность экспортом предприятий существенное влияние оказывают международные организации, в частности ВТО, причем в перспективе, учитывая процессы глобализации и интернационализации, а также вступление России в ВТО 22 августа 2012 года, это влияние будет усиливаться. При этом важным является то обстоятельство, что наиболее уязвимые сектора экономики в течение переходного периода должны быть защищены от иностранной конкуренции пошлинами, допущенными правилами ВТО, с последующим их постепенным снижением.

Цифровизация и внедрение новых информационных и иных технологий оказывают наибольшее влияние на рынок товаров и услуг, стремительно растет виртуальная торговля, появляются возможности для участия в торговле продукцией у широкой массы предпринимателей и домохозяйств, стирается грань между внутренней и международной торговлей услугами.

В условиях растущей цифровизации и распространения онлайн-программ усилится переток многих видов товаров и услуг в виртуальную сферу, появятся новые формы торговли продукцией, в результате чего возникнут новые трудности и задачи по учету и регулированию такой торговли. Под влиянием новых технологий телеприсутствия, виртуальной и дополненной реальностей, дистанционно управляемой робототехники и других технологий снизится потребность в трансграничном перемещении физических лиц для оказания (получения) услуг. Приведет к росту конкуренции на мировом рынке товаров и услуг выход на него ранее непрофильных поставщиков.

Виртуализация и цифровизация деятельности ведущих многонациональных корпораций в секторе обрабатывающих производств, прежде всего в машиностроении, значительно усилят их ориентацию на торговлю

цифровыми услугами и продуктами, продолжающими или дополняющими основную деятельность.

Другой проблемой развития экспорта являются регионы страны, которые нуждаются в особом государственном регулировании, – это приграничные регионы. Понятие «приграничный регион» подразумевает, что входящая в него территория испытывает существенное влияние государственной границы, основными функциями которой являются барьерная, фильтрующая, контактная. Целесообразно рассматривать три уровня приграничья.

Макроуровень – это все субъекты федерации, имеющие прямой выход к государственным границам. В настоящее время из 85 субъектов Российской Федерации 51 являются приграничными или приморскими. Необходимо также проводить различия между старыми и новыми приграничными субъектами. Они находятся на разных этапах формирования и имеют существенно разные соотношения своих основных пограничных функций. К старым приграничным районам относятся 22 субъекта Федерации, к новым – 26 субъектов, кроме того, три региона (Калининградская и Ленинградская области, республика Алтай) имеют одновременно старые и новые участки государственной границы.

Мезоуровень – это административные районы в составе субъектов Российской Федерации, часть внешних границ которых совпадает с государственной границей. Сюда же включаются города на территории этих районов.

Микроуровень – это приграничная полоса, включающая населенные пункты и муниципальные образования, непосредственно выходящие на государственную границу.

Помимо выделенных трех уровней приграничных территорий, различаются также уровни морских приграничных пространств (акваторий), охватывающих внутренние и территориальные воды, исключительную экономическую зону, континентальный шельф, конвенционные морские районы.

При большом разнообразии условий приграничных регионов (как у старых, так и у новых границ), в целом они являются менее развитыми и более дотационными, чем центральные регионы России. Средний уровень доходов здесь в 1,5–2 раза ниже. Развитие внешнеэкономических связей приграничных регионов должно компенсировать их удаленность от главных экономических центров страны, повышая их рыночную конкурентоспособность.

Одна из особенностей Курганской области – приграничное положение семи муниципальных образований из 24 районов, они расположены в непосредственной близости к Республике Казахстан. Протяженность границы с Республикой Казахстан составляет 586 км. Курганская область стала приграничным регионом относительно недавно – в начале 1990-х.

Перемены почувствовали на себе жители близких к Казахстану районов: на людей стали распространяться режимные ограничения. Передвигаться вдоль государственной границы даже местным жителям можно только с паспортом, а для рыбалки или полевых работ необходимо специальное разрешение властей.

По данным погрануправления ФСБ России по Курганской и Тюменской областям, только в 2018 году в регионе возбуждено около 1,6 тысяч административных дел за нарушение пограничного режима.

Пограничные наряды проверяют все сообщения о подозрительных лицах, поступившие от местных жителей. Многие жители приграничных деревень состоят в добровольных народных дружинах. Одна из основных задач дружин – участие в охране границы и своевременное оповещение пограничников обо всем подозрительном. «Дружинник сообщает, если посторонний появится. В маленькой деревне чужого сразу видно», – рассказал один из местных жителей.

Новая граница разделила родственные связи, которые сложились у жителей соседних деревень за годы, когда Россия и Казахстан были одним государством. Для жителей деревень, расположенных вдали от пунктов пропуска, предусмотрены места пересечения границы. По письму от главы сельсовета в эти места в установленное время приезжают российские пограничники и их казахские коллеги. Пропуск через границу в этом случае организован по упрощенной схеме, но воспользоваться такой возможностью могут лишь те, кто зарегистрирован (прописан) в приграничном районе.

В приграничных населенных пунктах становится все больше магазинов с казахстанскими товарами, там продукты дешевле. Ездят жители Курганской области в Казахстан не только к родственникам, но и для покупки товаров. Во многих селах можно купить казахские товары, но по более высокой цене. Эта продукция пользуется спросом, особенно кондитерские изделия, конфеты, чай и другие потребительские товары.

Российское ОСАГО в Казахстане не действует. При пересечении границы нужно оформлять местную страховку. В Казахстан можно выезжать без загранпаспорта. Старожилы утверждают, что разницы между жизнью в России и в Казахстане не так много. Население долго жило одной страной, люди общались друг с другом культурно и экономически. Отличия могут проявиться только у молодого поколения, но возле границы ни с той, ни с другой стороны молодежи почти нет – все разъезжаются в крупные города. Основное различие в том, что если в России начнут говорить по-казахски, то его никто не поймет, кроме потомственных казахов. Зимой на пункте пропуска в Звериноголовском не так много посетителей, однако летом поток пересекающих границу увеличивается в разы.

Одним из важных факторов развития экспортной деятельности предприятий Курганской области станет развитие взаимодействия с предприятиями Республики Казахстан и органами государственной власти субъектов Российской Федерации с целью обмена опытом в совместном продвижении товаров и услуг на внешние рынки. Углубление межрегионального сотрудничества экспортеров Курганской области будет способствовать расширению экспортного потенциала региона и укреплению конкурентоспособности на международных рынках.

Список источников

1 Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е. Ф. Прокушев. – Москва : Дашков и Ко, 2012. – 500 с. – Текст : непосредственный.

2 Остапенко, Г. Ф. Моделирование внешнеэкономической деятельности и инструменты торговой политики ВТО в России / Г. Ф. Остапенко. – Текст : непосредственный // Российское предпринимательство. – 2013. – № 9 (231).

3 Кобилев, А. Г. Законодательные барьеры для малого бизнеса / А. Г. Кобилев. – Текст : непосредственный // Академический вестник. – 2010. – № 1 (8).

4 Мингалева, Ж. А. К вопросу об инновационной составляющей стратегии развития внешнеэкономической деятельности региона / Ж. А. Мингалева, Е. Д. Оборина. – Текст : непосредственный // Российское предпринимательство. – 2010. – № 8.

ГЛАВА 2. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ РАСШИРЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

2.1 Характеристика экспортного потенциала региона

В научной литературе имеются достаточно разнообразные определения термина «потенциал» применительно к различным сферам деятельности, группам явлений и процессов. Анализ использования этого понятия в различных науках говорит о его многозначности. Варианты рассмотрения потенциала по временным параметрам: прошлое (ресурс), настоящее (резерв) и будущее (возможности) – позволяют уточнить терминологическое пространство и более точно проводить научные исследования.

Научное употребление термина «потенциал» своими корнями уходит в философию Аристотеля, который рассматривал потенциал как способность вещи быть не тем, что она есть в категории субстанции качества, количества и места, что позволяло соотнести актуализацию и движение. В то же время, согласно Аристотелю, действительность всегда предшествует возможности и лежит в основе ее реализации [1, с. 16].

«Толковый словарь русского языка» Д. Н. Ушакова определяет потенциал как физическое понятие, характеризующее величину потенциальной энергии в определенной точке пространства, а также как совокупность средств, условий, необходимых для ведения, поддержания, сохранения чего-нибудь [2, с. 545].

Потенциал, по мнению Л. М. Марченковой, – это средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и способные быть использованными, или приведенными в действие для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи [3, с. 16]. В «Словаре иностранных слов» приводится толкование термина потенциал как мощи, силы [4, с. 416]. Экономический словарь понятие «потенциал» объясняет как совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области [5, с. 426].

Что касается социально-экономических дисциплин, то здесь потенциал используется, как правило, в качестве синонима ресурсов, резервов или возможностей и активности человека. Можно утверждать, что каждый человек располагает определенным потенциалом, который зависит от наследственности и жизненной практики. По нашему мнению, слово «потенциал» – это совокупность как физических сил человека, так и приобретенных способностей реализовать теоретическую возможность на практике по удовлетворению потребностей для повышения качества своей жизни и расширить воспроизводство различных благ и структур в обществе.

В областях научного знания потенциал используется, как правило, в качестве синонима ресурсов и активно применяется в таких сочетаниях,

как «кадровый потенциал», «промышленный потенциал», «внешнеэкономический потенциал», «экспортный потенциал», «энергетический потенциал», «научный потенциал», «эстетический потенциал» и т. п. В подтверждение тому приведем слова Л. И. Абалкина, который считает, что потенциал – это «обобщенная, собирательная характеристика ресурсов, привязанная к месту и времени [6, с. 67].

Термин «потенциал» с латинского означает «скрытую силу, возможности, мощь». Как содержание понятия «потенциал» рассматривается с точки зрения управления и объекта исследования, приведено на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 – Содержание понятия «потенциал»

Не останавливаясь на анализе содержания указанных терминов, подчеркнем, что категории «ресурсы», «резервы» и «возможности» характеризуют отдельные проявления потенциала в целом, отражают его «с разных сторон».

Данные выводы, отражающие смысловые значения, которые принимает термин «потенциал», в схематическом виде представлены на рисунке 2.2.

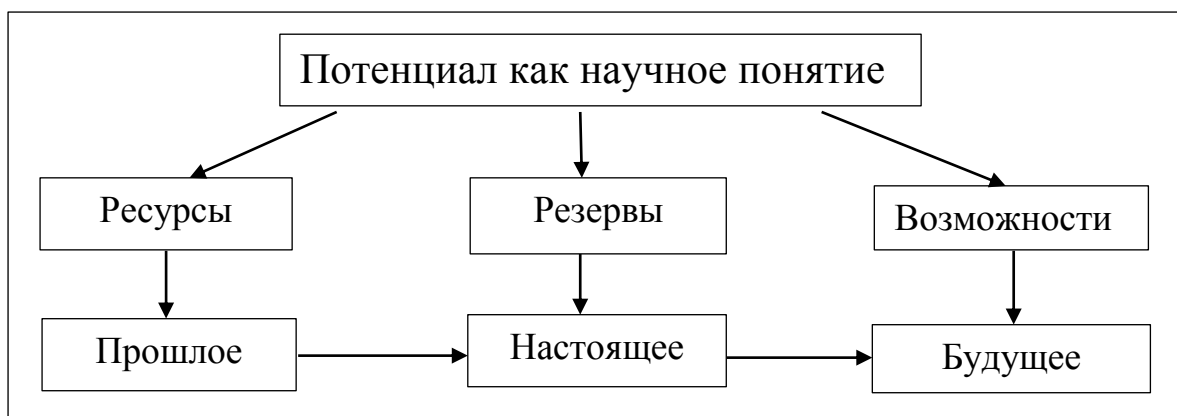


Рисунок 2.2 – Смысловые значение понятия «потенциал»

Это обстоятельство позволяет выделить несколько уровней проявления потенциала:

- потенциал определяет прошлое с точки зрения отражения совокупности свойств, накопленных человеком и обуславливающих его способность к какой-либо деятельности (потенциал принимает значение «ресурс»);
- потенциал отражает настоящее с точки зрения практического применения и использования человеком имеющихся способностей (потенциал обладает значением «резерв»);
- потенциал ориентирован на развитие (будущее) (потенциал имеет значение «возможности»).

Таким образом, широкая трактовка понятия «потенциал» обуславливает возможность его рассмотрения как средств, способностей, запасов, источников, ресурсов, которые могут быть приведены в действие и использованы для решения какой-либо цели и задач. При этом необходимо учитывать прошлый, настоящий и будущий потенциал.

Экспортный потенциал Курганской области является важнейшей составляющей экономического потенциала региона. Экспортный потенциал территории (региона) – комплексный показатель, учитывающий свойства и характеристики региона, его перспективы позиционирования на внутреннем и внешнем рынке в зависимости от наличия всего комплекса имеющихся в его границах ресурсов.

Экспортный потенциал определяет приоритетные направления расширения экспортной деятельности и служит основой для мероприятий государственных и муниципальных программ. Разработка перспективных и краткосрочных прогнозов развития экспортной деятельности, бюджетов и законодательных инициатив позволит обеспечить рост объемов экспортных товаров, работ и услуг, повысить конкурентоспособность продукции региональных производителей на внешних рынках. Экспортный потенциал Курганской области включает в себя природно-ресурсный потенциал, раз-

витую индустриальную и агропродовольственную базу, выгодное транспортно-географическое положение приграничной территории.

Для анализа и оценки экспортного потенциала региона используются следующие индикаторы (рисунок 2.3): реальный и объективно возможный объем производства, его динамика в предыдущие годы и тенденция изменения; реальный и объективно возможный объем экспорта, его доля в объеме производства и тенденции изменения; перечень контрагентов на мировом рынке, в том числе потенциальных, экспортной продукции (степень зависимости от импорта).



Рисунок 2.3 – Составляющие экспортного потенциала территорий (региона)

Российская Федерация выбрала экспортоориентированную модель, что нашло воплощение в таких известных программных документах, как «Стратегия развития экспорта услуг до 2025 года», «Основные направления социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу» и др.

В этой связи профилирующей и наиболее сложной является проблема развития и диверсификации экспортного потенциала регионов страны. Это – главное, что будет определять масштабы и эффективность участия России в международном разделении труда в условиях быстро развивающегося процесса глобализации мировой экономики и мирохозяйственных связей, оказывая позитивное влияние на динамику и пропорции развития как внутренней, так и внешней экономики страны.

Проблема связана с формированием качественной структуры экспортного потенциала российской промышленности и сельского хозяйства. Она заключается в том, что около 2/3 международного товарооборота по стоимости приходится на готовую продукцию и лишь 1/3 – на сырьевые товары, при этом сохраняется тенденция дальнейшего увеличения удельного веса готовых изделий и сокращения доли сырья в мировом производстве и международной торговле.

Следовательно, качественный скачок в развитии экспортного потенциала должен произойти именно в секторе обрабатывающих предприятий и агропродовольственной системе, производящих готовую продукцию, где в настоящее время малоисследованными остаются вопросы формирования и развития их экспортного потенциала.

Исходя из этого, на базе исследования теоретических, методологических основ, существующих в экономической литературе, нами предложена концепция целостной системы формирования и реализации экспортного потенциала предприятий. Экспортный потенциал необходимо рассматривать в системе экономического потенциала, экспортоориентированного предприятия как неотъемлемую его составляющую, количественно выраженную в объемах поставок на экспорт конкурентоспособной продукции и услуг, а также объектов интеллектуальной собственности.

Экономический потенциал экспортоориентированного предприятия характеризует средства и ресурсы, имеющиеся в наличии, а также средства, которые реально могут быть мобилизованы предприятием и использованы для достижения заданной (желаемой) в рамках системы стратегического планирования производственно-коммерческой цели на внутреннем и внешнем рынках. Экспортный потенциал предприятия – это динамично меняющаяся составляющая экономического потенциала, организационно-техническая структура которого, подчиняясь миссии и целям предприятия, с учётом воздействия факторов внешней среды и внутреннего его состояния, обеспечивает стабильные объёмы продаж с заданным уровнем рентабельности на рынках дальнего и ближнего зарубежья. Оценка экспортного потенциала имеет качественные и количественные характеристики.

Процесс формирования и реализации экспортного потенциала предприятия представляет собой систему стратегического планирования его

экспортной деятельности на основе оптимальных пропорций распределения между внутри – и внешнеэкономической деятельностью имеющихся на предприятии ресурсов, направленную на эффективную реализацию всех составляющих экспортного потенциала с целью завоевания заданных сегментов глобального рынка.

Управление эффективностью формирования и реализации экспортного потенциала предприятия – многоуровневую систему функций макро-, мезо - и микросреды по планированию, организации, мотивации и регулированию, направленную на достижение максимально возможного результата производственно-коммерческой деятельности предприятия на зарубежных рынках. При управлении таким сложным экономическим объектом, как экспортный потенциал предприятия, необходим наиболее полный учёт многообразных факторов, влияние которых обусловлено как воздействием внешней по отношению к предприятию среды, так и внутренним состоянием самого предприятия.

К стадиям формирования экспортного потенциала можно отнести систему стратегического планирования предприятия; систему маркетингового планирования; организацию производства и труда; уровень качества продукции, работ, услуг; уровень издержек и цену; инновационную составляющую; долю импорта в цене экспортного ассортимента; финансовое состояние предприятия; смену собственника.

Действие факторов макроуровня существенно проявляется на стадии реализации экспортного потенциала. Управление ими на уровне предприятия либо невозможно, либо затруднено из-за преимущественно объективного характера их действия. Поэтому при анализе, учёте и контроле факторов макроуровня необходимо достигать максимальной адаптивности управляемой экономической системы к условиям их воздействия. К неуправляемым факторам макроуровня мы относим регламентацию внешне-торговых операций; систему международных стандартов, контрафакт; систему международных расчётов, валютный курс рубля.

Исследуя алгоритм формирования экспортного потенциала предприятий, необходимо выделять ключевые факторы формирования и реализации экспортного потенциала, управление которыми обеспечивает его эффективную реализацию. Влияние данных факторов имеет причинно-следственную связь и синергию действия. К ним относятся: конкурентоспособность продукции, возможность производства экспортного товара в заданных объёмах, качество ресурсного обеспечения производства экспортного ассортимента, качество товаропроводящей и сбытовой сетей, наличие отдела ВЭД на предприятии, характер используемых коммуникаций.

Совокупное влияние системы этих факторов затрагивает все стадии управления экспортным потенциалом предприятия. Их анализ должен

проводиться не последовательно, а системно. В этом случае обеспечивается синергетический эффект устойчивого повышения эффективности формирования и реализации экспортного потенциала на заданных сегментах зарубежных рынков. Практика анализа и учёта менеджерами предприятий отдельных факторов, преимущественно оказывающих негативное влияние на осуществление экспортных операций, неэффективна. Только полный, системный учёт взаимосвязанных факторов при формировании и реализации экспортного потенциала обеспечит российским предприятиям, выходящим на сегменты зарубежных рынков, конкурентные преимущества при осуществлении внешнеэкономической деятельности в любом направлении и любых формах.

К важнейшим причинам нестабильности экспортной деятельности в Курганской области относятся неразработанность стратегии использования внутренних резервов для реализации экспортного потенциала, отсутствие как конкретной программы реализации этой стратегии, так и механизма ее реализации. Более того, бессистемность и непоследовательность формирования экспортного потенциала в экономике требует проведения серьезного исследования.

Основой долгосрочной экспортной стратегии региона должно стать расширение экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью и зауральским содержанием. Экспортный потенциал Курганской области имеет свою специфику (таблица 2.1).

Таблица 2.1 – Экспортный потенциал товаров и услуг Курганской области

Экспорт товаров	Экспорт услуг
Продовольственные товары и сырье для их производства	Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха. Образовательные услуги
Минеральные продукты	Транспортные услуги. Туристские услуги
Продукция химической промышленности	Деловые инжиниринговые услуги. Строительные услуги
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	Услуги в сфере информационно-телекоммуникационных технологий
Металлы и изделия из них	Услуги по переработке, техническому обслуживанию и ремонту товаров
Машины, оборудование и транспортные средства	Финансовые и страховые услуги. Услуги в сфере интеллектуальной собственности

Животноводство в Курганской области обладает особенностями, которые, несомненно, можно отнести к преимуществам, что позволит данному виду экономической деятельности увеличение экспортных возможностей для дотационного региона в целом. Источники таких сравнитель-

ных преимуществ включают в себя обширные, но недостаточно эффективно используемые пастбищные и сенокосные угодья, гибкую и эффективную производственную структуру мелких фермерских хозяйств, а также наличие дешевых побочных продуктов крупномасштабного растениеводства (зерно, корма из масличных культур, гречка и др.).

Предметный анализ эффективности функционирования животноводческого производства агропродовольственной системы (АПС), который за годы рыночных реформ сократился более чем в 5 раз, позволит оценить его общий экспортный потенциал. При этом возрождение животноводства создаст мультипликативный эффект, то есть будет способствовать возрождению сельскохозяйственного производства, созданию на селе бизнес-среды, росту доходов и занятости сельского населения и, как следствие, увеличению численности микропредприятий сельских хозяйств, а также эффективному вовлечению в оборот обширных земельных ресурсов, которые не используются более чем на 40 %.

Дальнейшее наращивание животноводства должно происходить за счет способности данного вида экономической деятельности реализовать конкурентные преимущества, появившиеся за годы рыночных преобразований. Животноводческий вид деятельности должен рассматриваться не только с позиции поставщика мясомолочной продукции на внутренний рынок, но и как перспективная подотрасль, обеспечивающая базовым сырьем как обрабатывающие производства, так и другие сектора экономики. Животноводческий вид деятельности представляет собой безотходное производство, где используется не только шкура и шерсть, но и рогакопытное, эндокрино-ферментное и другие виды сырья, получаемые в результате убоя скота.

На предприятиях Курганской области перерабатывается лишь небольшая часть производимого кожевенного сырья и шерсти, а значительная доля всегда вывозилась за рубеж, главным образом, в Казахстан, Китай и Турцию. Агропродовольственная система области, основываясь на кластерных принципах размещения видов экономической деятельности, в состоянии самостоятельно перерабатывать все виды сырья животного происхождения. Вовлекая в экономический оборот вторичное сырье животноводства, региона имеет перспективы позиционирования себя на мировом аграрном рынке в совершенно новом качестве.

Важнейшей составной частью экспортного потенциала Курганской области должны стать продукты переработки вторичного сырья животноводства. Использование вторсырья с завершенным циклом производства позволит во много раз диверсифицировать экспортную составляющую страны в агропродовольственной системе региона. Факторы, сдерживающие производство экспортоориентированных товаров в животноводческом производстве, можно разделить на системные и субъективные.

К системным факторам относятся неразвитость рынков сбыта вторичного сырья, а в некоторых случаях – полная их невостребованность; отсутствие необходимых мощностей для транспортировки и хранения, а также частичной переработки сырья в местах сбора; низкая заинтересованность сельского населения в ведении племенного животноводства; сконцентрированность значительной доли скота в частных подворьях.

К субъективным факторам можно отнести физически и морально устаревшую технику, низкий уровень квалификации работников перерабатывающих видов экономической деятельности; несовершенство законодательной базы; отсутствие достаточной государственной поддержки переработчикам сельскохозяйственного сырья; низкое информационное и маркетинговое обеспечение; неразвитость транспортной инфраструктуры, а также низкий уровень кооперации сельского хозяйства. Фермеры и личные подсобные хозяйства не могут конкурировать с крупными предприятиями, которые способны внедрять инновационные технологии в животноводстве и расширять экспорт продукции.

Список источников

1 История менеджмента : учеб. пособие / под ред. Д. В. Валового. – Москва : ИНФРА-М, 1997. – 256 с. – Текст : непосредственный.

2 Толковый словарь русского языка: около 30 000 слов / под ред. Д. Н. Ушакова. – Москва : АСТ, 2008. – 1054 с. – Текст : непосредственный.

3 Марченкова, Н. Г. К вопросу современного понимания фундаментальной сущности информации / Н. Г. Марченкова. – Текст : непосредственный // Интеграция науки и образования как условие повышения качества подготовки специалистов : материалы XXIX преп. науч.-практ. конф. – Оренбург : Изд-во Оренбургского гос. пед. ун-та, 2008. – С. 126–135.

4 Васюкова, И. А. Словарь иностранных слов: около 5000 слов / И. А. Васюкова. – Москва : АСТ, 2005. – 990 с. – Текст : непосредственный.

5 Экономический словарь / под ред. А. И. Архипова. – ПБОЮЛ М. А. Захаров, 2001. – 624 с. – Текст : непосредственный.

6 Резанович, И. В. Бизнес-образование: профессиональное развитие менеджеров / И. В. Резанович. – Челябинск : Изд-во Южно-Уральского гос. ун-та, 2005. – 291 с. – Текст : непосредственный.

2.2 Инструментарий оценки потенциальных конкурентных преимуществ региона

На будущее состояние экспортной деятельности большинства региональных территорий, в том числе в Курганской области, влияет уровень конкурентоспособности продукции в рыночном пространстве страны и зарубежья. В странах Европы и Азии активизировались работы по уточнению методик осуществления расчетов по определению конкурентоспособности продукции сельхозпредприятий, обрабатывающих производств, услуг и работ.

На основании таких расчетов составляются таблицы и рейтинги по уровню глобальной конкурентоспособности производимой продукции, устанавливаются места странам, например, по расчетам, проведенным в 2018 году, 1-е место заняла продукция Швейцарии, США – на 2-м месте, Сингапур – на 3-м месте, Нидерланды – на 4-м месте, на 5-м месте – Германия; на 27 месте – Китай, Российская Федерация оказалась на 38 месте, а Республика Казахстан – на 57, из 137 стран мира [1, с. 14].

Это заставляет задуматься над реальными возможностями повышения рейтинга страны на основе ускорения научно-технологического развития отечественного производства и повышения его эффективности. Критический анализ этого опыта может способствовать выявлению нашими специалистами новых перспективных направлений решения важнейших инновационных задач на региональном и федеральном уровнях, способствующих повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции и работ.

В то же время конкурентные преимущества экспортной продукции в решающей степени зависят от степени воплощения в жизнедеятельность предприятий инновационных технологий, а также важнейших условий, которые должны создать для субъектов хозяйствования на федеральном и региональном уровнях органы власти и управления. К таким условиям относятся:

- условия жизнедеятельности предприятий и населения (труда, быта, досуга и безопасности);
- установление постоянного непосредственного контакта с покупателями выпускаемой экспортной продукции для выявления их конкретных запросов и потребностей в отношении её качественных показателей;
- внедрение в производство новейших высокопроизводительных технологических процессов и совершенствование выпускаемой экспортной продукции и работ;
- создание на производстве условий, способствующих развитию инновационной деятельности.
- активизация крупных предприятий в области интенсивного поиска возможностей для преодоления растущей конкуренции на основе прорыв-

ных инновационных проектов, обеспечивающих рост производительности труда и снижение издержек экспортного производства.

И все это необходимо делать для изготовления экспортной продукции и работ, пользующихся повышенным спросом покупателей.

Ни один регион страны не может быть привлекательным для всех видов экономической деятельности, поэтому, в первую очередь, требуются меры по определению производства конкретных благ и услуг, а также специализации экспортной продукции с наибольшей добавленной стоимостью, их взаимодополняемости. Поэтому вести выявление потенциальных конкурентных преимуществ территории практически невозможно без постоянной коррекции форм взаимодействия органов управления и бизнеса [2, с. 26].

Органы власти и управления должны занимать более активную и масштабную интеграцию при разработке и реализации региональных стратегических проектов, вести коллективные действия с предпринимателями, создавая индустриальные центры (округа, кластеры), которые бы удачно дополняли экспортную, организационную, производственную, технологическую и социально-экономическую интеграцию.

Наличие конкурентных преимуществ, особенно в приграничных регионах, определяется нацеленностью их территорий на быструю и взаимовыгодную международную торговлю экспортной продукцией, состав которых у разных образований существенно отличается по цене и качеству. Особо актуальными являются вопросы функционирования и развития инновационных производств товаров и услуг. Эти проблемы обусловлены изменившимся геополитическим положением, неожиданно возникшими потенциальными возможностями, конкурентными преимуществами, которые пока не полностью используются, но в будущем могут быть реализованы в достаточно короткий срок и стать источником устойчивого развития данной территории.

Присутствие определенных локальных факторов (атрибутов) в конкретном регионе может создать положительный эффект и являться серьёзным аргументом за то, чтобы данная территория могла бы выйти в лидеры по определенному виду экономической деятельности. В число таких факторов можно включать организацию производства экспортной продукции с высокой добавленной стоимостью и основанных на современных технологиях управления процессов, в виде бизнес-услуг высокого качества, научно-технологических кластеров, высоким потенциалом предприятий оборонной и агропродовольственной системы региона.

Именно развитие и становление регионов и предпринимателей должно стать стратегическим вектором роста их конкурентоспособности с другими субъектами Российской Федерации. Регионы должны уметь организовывать и использовать местные ресурсы и источники финансирования

для выявления актуальных конкурентных преимуществ своей территории, проводить перегруппировку сил и взаимоотношений власти и бизнеса. Деловое партнерство и протекционизм, формирование и развитие интегрированных структур для взаимодействий станут благоприятной платформой для качественного обновления всех секторов экономики региона.

Непосредственная близость государственной границы является конкурентным преимуществом, а также выступает источником формирования конкурентных стимулов роста благосостояния населения регионов и муниципальных образований приграничного типа. Например, озера Казахстана имеют значительные запасы рыбы, и уже многие десятилетия Курганские рыбаки на льготных условиях получают значительные выгоды при ловле крупных окуней, язей, щук, пеляди и других пород рыбы. Население территорий Казахстана может получать высокотехнологические медицинские услуги РНЦ «ВТО им. академика Г. А. Илизарова», которые имеют мировой уровень. Современная машиностроительная, химическая нефтегазовая продукция Курганской области экспортируется по всему миру.

Однако многие сектора экономики регионов страны оказались неконкурентоспособными как на внешнем, так и на внутреннем рынках в результате низкого уровня развития научно-технологических укладов предприятий и стали банкротиться. Чрезвычайно высокая доля импорта продукции является угрозой продовольственной безопасности страны.

Возникла острая необходимость повышения конкурентоспособности регионов в приграничных территориях на основе формирования и развития конкурентных преимуществ экспортной продукции регионов страны. В то же время на практике существуют проблемы рассогласованности действий органов управления и предприятий, медленно создаются благоприятные условия для стимулирования и протекционизма экспортной продукции на рынки других территорий, на низком уровне организована конкурентная разведка в маркетинговой среде.

Теоретические основы конкуренции рассмотрены в работах представителей различных направлений экономической науки. А. Смит, Д. Рикардо и другие исследователи рассматривали конкуренцию преимущественно с точки зрения ценового соперничества. К. Маркс и Ф. Энгельс объяснили механизм межотраслевой конкуренции, конкуренции капиталов между собой и перераспределения прибавочной стоимости в условиях и под воздействием конкуренции. А. Маршалл развил основы монополистической конкуренции. Изучение многообразных форм государственного регулирования конкуренции нашло отражение в трудах Дж. М. Кейнса, Дж. Робинсона и других авторов.

Таким образом, исследование вопросов конкуренции осуществлялось по многочисленным направлениям: одни ученые изучали конкурен-

цию с точки зрения экономической теории; другие видели в конкуренции проблемы, оказывающие влияние на эффективность управления предприятиями; третьи изучали природу конкурентных преимуществ; следующие специалисты исследовали межрегиональную и международную конкуренцию. Имеют место и многие другие подходы авторов к проблемам конкуренции и выявлению потенциальных возможностей территорий, также недостаточно описаны теоретические и методологические подходы для решения данной проблемы.

Существуют проблемы развития интегрированных структур с позиции оценки их конкурентных возможностей, отсутствуют методические подходы к выявлению институциональных потенциалов и резервов повышения эффективности деятельности организаций, разработки новых принципов и инструментов в процессе формирования и реализации стратегии конкурентного развития интегрированных систем. Новизна настоящего научного исследования предполагает разработку методических подходов для расширения координации органов управления и бизнеса региона. Кроме того, недостаточно опубликованных статей теоретико-методологической направленности данной темы, что и обусловило актуальность разработки инструментария и важных направлений дальнейшего научного исследования.

В последнее десятилетие в России происходит активный поиск путей устойчивого развития регионов и переосмысление сущности инструментария оценки потенциальных конкурентных преимуществ и отражения уровня развития агропродовольственных систем страны. Возникают проблемы исследования динамики потребностей и потребления благ и услуг домашних хозяйств и степени удовлетворения потребностей населения регионов на основе внедрения цифровых технологий обработки данных. Эти вопросы напрямую связаны с уровнем социально-экономического, экологического, технологического, организационного потенциала и экономическим ростом секторов экономики регионов страны.

Коренной перелом в росте потребностей произошел в середине XX века в передовых странах мира, которые достигли высшей стадии индустриального развития своей экономики и начали переводить производства с аналоговых на цифровые технологии. Однако процессы преобразований в национальном хозяйстве осуществляются медленно, информационная база развития территорий содержит много устаревших измерителей, международные нормы и стандарты статистического и бухгалтерского учетов используются на практике недостаточно полно, содержание многих показателей, характеризующих конкурентоспособность производств и потребления благ, имеют различное толкование.

Успех проводимых в регионах страны преобразований во многом

определяется достоверностью информационных ресурсов, используемых органами управления для получения объективной информации об уровне потребления благ и степени удовлетворения потребностей домашних хозяйств, а также обеспечения роста производства качественных потребительских товаров и средств производства; расширения экспорта за счет повышения потенциальных конкурентных преимуществ продукции, выходящей как на международные, так и на местные рынки.

Адекватность принимаемых на всех уровнях управленческих решений в значительной степени зависит от качества и своевременности исходных данных. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» осуществляется с целью создания во всех сферах деятельности необходимых условий, что повышает конкурентоспособность страны, качество жизни граждан, обеспечивает экономический рост и национальный суверенитет [3, с. 97].

Поэтому разработка нового методологического инструментария и применение цифрового языка познания уровня конкурентоспособности производств и потребления благ, степени удовлетворения потребностей домашних хозяйств региона, а также уровня развития агропродовольственной системы страны являются актуальной задачей для органов управления, ученых и исследователей.

В основе функционирования экономики как хозяйственной системы лежат потребности домашних хозяйств. Известные экономисты прошлого и настоящего – А. Смит, Ф. Гегель, К. Маркс, М. Вебер, Дж. М. Кейнс, А. Маслоу и др. – видели в потребностях выражение природы человека и относили их к ключевым экономическим категориям. Так, Джон Майнард Кейнс в книге «Общая теория занятости процента и денег» (1936) писал: «Всякое производство имеет своей конечной целью удовлетворения потребностей» [4, с. 48].

Теорией отражения потребностей человека разработано много, однако пока нет общепризнанной классификации реальных потребностей домашних хозяйств и их качества жизни. В то же время уровень жизни людей часто характеризуется показателями потребления благ и услуг и степенью удовлетворения потребностей, которые объективно отражают реальные нужды домашних хозяйств, для продуктивной жизнедеятельности. Рост потребностей связан не только с количественным умножением, но и с качественным совершенствованием содержания потребностей.

Статистическая методология отражения реальной действительности базируется на действии закона больших чисел, теории вероятности, информации, стоимости, равновесия и других экономических законах, международных нормах и стандартах, в том числе системе национальных счетов [5, с. 538].

Только динамические закономерности могут указать пути и формы перехода событий из стадии настоящего потребления благ и степени удовлетворения потребностей домашних хозяйств к устойчивому развитию регионов страны.

Одну из часто встречающихся в научной литературе классификаций потребностей человека раскрыл американский ученый психолог Абрахам Харольд Маслоу: «Потребности людей можно представить в виде пирамиды, в основании которой лежат “низшие” физиологические, а на ее вершине – “высшие”» [6, с. 75]. Маслоу сгруппировал все потребности на материальные (пища, вода, жилье и т. д.) и духовные (потребности в любви, красоте, уважении, самовыражении и т. д.). Однако, практически невозможно цифрами отразить духовные потребности, поэтому идеи Маслоу в большей степени можно отнести к предмету психологии и социологии.

Американский психолог Клейтон Альдерфер теорию человеческих потребностей объединял в три группы: потребности существования (физиология и самосохранение); потребности связи (коммуникации); потребности роста (личностное развитие) [7, с. 59]. Однако данная теория применяется недостаточно широко в сравнении с концепцией Маслоу. Теория Альдерфера не доказана достаточным количеством статистических исследований.

Немецким психологом, последователем Фрейда, Эрихом Фроммом была предложена классификация социальных потребностей: связи (желание индивида быть частью какой-либо социальной общности, группы); привязанности (дружба, любовь, желание делиться теплыми чувствами и получать их взамен); самоутверждение (желание ощутить себя значимым для других); самосознание (желание выделиться на фоне других, ощутить собственную индивидуальность); ориентир (индивиду необходим некий эталон для сравнения и оценки своих действий, в качестве которого может выступать религия, культура, национальные традиции) [8, с. 143].

По нашему мнению, понятие «потребность» – это нужда личности или общества в чем-либо необходимом для стабильного поддержания жизнедеятельности или устойчивого развития. Потребности отдельных людей характеризуются как личные, которые подразделяются на физиологические, социальные, экономические, идеальные, ситуативные, потребности в безопасности и другие. Потребности людей и общества в целом имеют тенденцию к росту, они постоянно растут не только в количественном, но и в качественном отношении. Это подтверждается многолетней историей, и устойчивость данной тенденции позволяет ученым говорить о существовании закона возвышения потребностей.

Экономический закон возвышения потребностей отражает их развитие и влияние на процесс производства благ, товаров и услуг. Его суть состоит в том, что потребности постоянно изменяются по своей структуре. В

каждый конкретный момент времени уровень потребностей превышает возможность их удовлетворения. Потребности являются побудительной двигательной силой для процесса воспроизводства: потребление – потребности – интерес – мотив – производство – продукт и далее по кругу. Схему взаимосвязи потребностей, потребления и производства можно представить в следующем виде (рисунок 2.4).



Рисунок 2.4 – Взаимосвязь потребностей, потребления и производства

«Потребление благ представляет собой единственную цель всякой экономической деятельности» [4, с. 104], а также является главным фактором конкуренции между потребителями и производителями товаров, услуг и работ. Производители в ходе производства продукции неизбежно сталкиваются с конкуренцией – главным механизмом контроля в рыночной экономике. Конкуренция среди предприятий как основное условие формирования рыночных отношений стихийно селекционирует предприятия, заставляя одних укреплять свои позиции, а других – разоряться.

Справедливую конкурентоспособность в регионе могут обеспечить органы власти и управления регионов страны. На рисунке 2.5 представлен механизм создания взаимосвязи конкурентных преимуществ и потенциала региона с его социально-экономическим развитием.

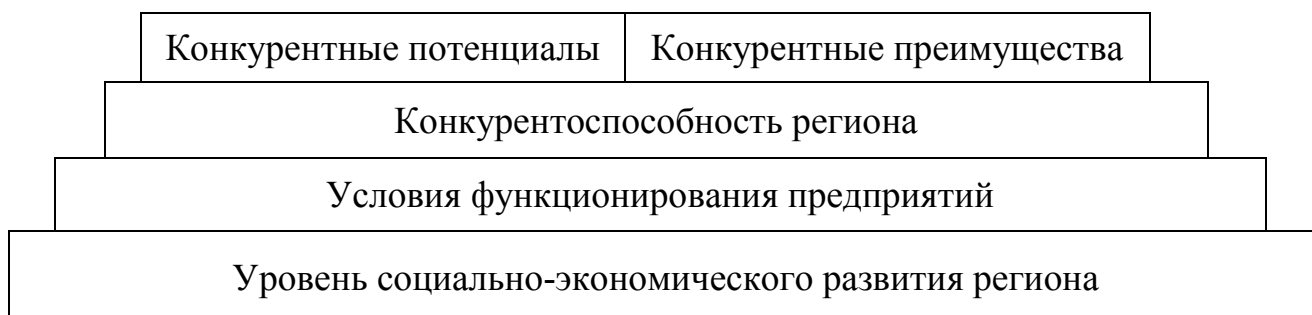


Рисунок 2.5 – Взаимосвязь конкурентных преимуществ и потенциала региона с его социально-экономическим развитием (авторская)

Предлагается система основных сбалансированных показателей, характеризующих конкурентные потенциалы региона и конкурентные преимущества экспортной продукции [9, с. 80].

1 Агрородовольственный потенциал:

- энергетическая ценность рациона питания населения;
- потребление важнейших продуктов питания: овощи, фрукты, мясо и мясопродукты, молоко и молочные продукты, хлебные продукты;
- производство продовольствия: овощи, фрукты, мясо скота и птицы, молока, зерна, картофеля;
- валовая продукция сельского хозяйства.

2 Социальный потенциал:

- численность населения, естественный прирост (убыль);
- уровень бедности; младенческая смертность;
- рождаемость, миграционные потоки;
- уровень образования, знаний, качества жизни;
- ожидаемая продолжительность жизни при рождении.

3 Экономический потенциал:

- валовой региональный продукт на душу населения;
- уровень безработицы;
- реальные среднедушевые денежные доходы;
- среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций и т. д.

4 Экологический потенциал:

- число зарегистрированных преступлений;
- удельный вес вредных веществ в атмосфере;
- степень загрязнения вод;
- утилизация отходов;
- уровень безопасности: личности и общества; политической, информационной, оборонной, экологической, экономической, технологической, природно-климатической.

5 Научно-технологический потенциал:

- затраты на науку в ВРП;
- доля инноваций в ВРП;
- доля инвестиций в ВРП;
- коэффициент изобретательской активности в расчете на 10 тыс. чел. населения;
- развитие науки, культуры, искусства, спорта, творчества, ценностей, достижение жизненных целей.

6 Организационный потенциал:

- уровень эффективности и доверия к власти;

- доходы консолидированного бюджета на душу населения;
- поступление налогов, сборов и обязательных платежей в бюджетную систему на душу населения;
- доля численности работников государственного и муниципального управления на 1000 человек населения.

Предлагается состав конкурентоспособности экономики региона, основанный на теориях равновесия потенциалов и потребностей домашних хозяйств, состоящий из шести классификационных групп показателей (рисунок 2.6).

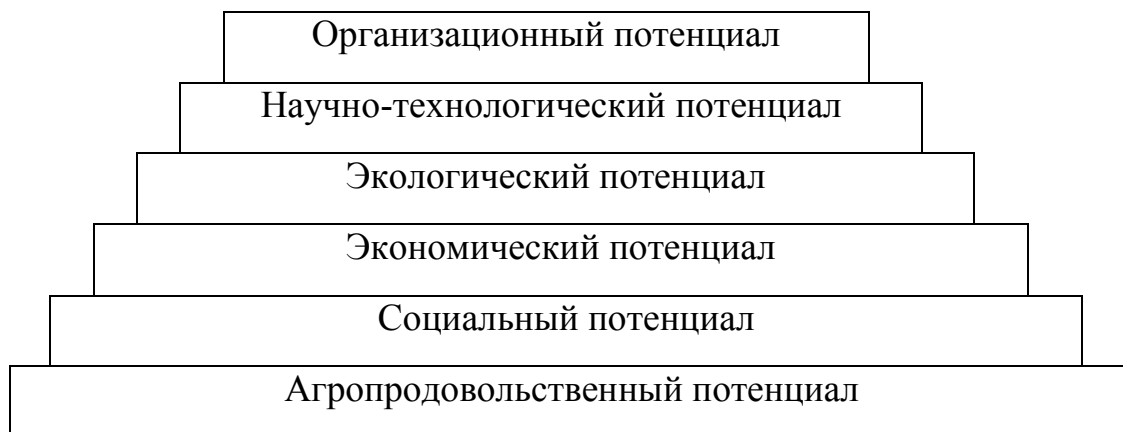


Рисунок 2.6 – Составляющие конкурентоспособности экономики региона

На рисунке 2.6 показана модель взаимодействия агропродовольственного потенциала в рамках конкурентоспособности экономики региона, без которого невозможна жизнь, так как человек в первую очередь стремится удовлетворить естественно-физиологические потребности (врожденные): в воздухе, кислороде, воде, пище, энергии, тепле, сне, продолжении рода, одежде, жилище, отдыхе, здоровье и т. д.

Действие этого закона обусловлено прогрессом производительных сил, научно-технологического прогресса, эволюцией отношений собственности, ростом сплоченности работников, их сознательности, развитием чувства собственного достоинства и другими факторами. Внутренними противоречиями данного закона являются противоречие между возрастанием потребностей и возможностью их удовлетворения прежними средствами производства; между производством и потреблением; между потребностями и ограниченностью ресурсов.

Общая классификация потребностей человека лежит в основе всех теорий, объясняющих данную совокупность условий и факторов нуждаемости с научной или околонучной точек зрения. В первую очередь, все нужды, интересы людей делят на две большие группы по осознанности и неосознанности потребности. К первым относят человеческие желания и

цели, требующие от индивида приложения определенных усилий для их достижения и социализации общества.

С каждым этапом в развитии орудий труда общественное производство выходит на новый уровень развития и соответственно подталкивает развитие экономических потребностей к более высокому уровню. Так, переход от каменных орудий труда к бронзовым привел материальные потребности общества к настолько более высокому уровню удовлетворения, что появились излишки материальных благ, и начался процесс социально-классового расслоения.

Следующий скачок в развитии орудий труда, связанный с возникновением железных орудий труда, привел к росту материального потребления и появлению классического рабства. За счет низведения угнетенного класса (рабов) до положения говорящего орудия удалось достичь высокого (даже сейчас поражающего наше воображение) развития потребностей. Возникли идеальные, общественные потребности, каких не было раньше, а также политические (организационные), культурные и другие. Появилась потребность в философском мировоззрении, которое и пришло на смену религиозному.

Коренной перелом в возвышении потребностей произошел в середине XX века в передовых странах мира, которые достигли высшей стадии индустриального развития своего производства и начали переход к информационной цифровой цивилизации.

Все биологические потребности человека имеют свои пределы (человек не может, к примеру, съесть и выпить больше, чем вмещает его желудок). Но есть и общественные пределы для всех потребителей – как биологических, так и социальных, как материальных, так и идеальных. Они обусловлены конкретно – историческим уровнем развития общества. В качестве этих пределов выступает тот уровень жизни, который считается достойным в данном обществе при достигнутом технико-технологическом и культурном развитии.

В каждом конкретно-историческом обществе складывается свой достойный уровень и качество жизни людей. Это не обязательно среднестатистический уровень жизни, который при резкой поляризации общества на богатых и бедных не отражает реальной жизни народа. Это и не обязательно тот уровень жизни, который общество в состоянии обеспечить подавляющему большинству своих граждан при существующем уровне научно-технологического и культурного развития, ибо он может быть ниже, как, например, в Советском Союзе или современной России, в которых из-за неэффективности власти и ее равнодушия к нуждам народа уровень жизни всегда отставал и сейчас отстает от научно-технологического и культурного развития общества.

Достойный уровень удовлетворения потребностей, присущий современному человеку, демонстрируют наиболее развитые страны. Обеспечиваемый ими уровень потребления является образцом, к достижению которого стремятся менее развитые страны. Каждый индивид в рамках объективных условий своего существования сам определяет пределы своего развития, формы и меру самореализации в жизни. Это особенно заметно на духовных потребностях индивида. Если развитие и удовлетворение материальных потребностей зависят, прежде всего, от уровня материального развития общества, то состояние идеальных потребностей индивида определяется, прежде всего, им самим. Он сам определяет, какие из них развивать, как, в каком направлении и до какой степени.

Если у индивида нет к этому способностей или хотя бы задатков, то он будет заниматься бесполезной и для себя, и для общества деятельностью. Поэтому желание индивида развивать свои идеальные потребности должно проистекать из его индивидуальности, из его врожденных задатков, способностей, талантов. Только в этом случае деятельность индивида будет плодотворной и для него, и для общества и, соответственно, будет вести к возвышению идеальных потребностей.

Степень удовлетворения потребностей человека может регулировать конкуренция между людьми (соревновательность). Однако общепризнанного понятия конкуренции или конкурентные преимущества продукции, пока не существует, рассматриваются различные теоретические подходы к дефиниции «конкурентоспособность». Ряд авторов пытаются представить развитие конкурентных преимуществ компаний и регионов как: *традиционные* (цена товара и его качество, издержки производства и эксплуатации, качество сервиса и т. д.); *новые* (управление экономикой знаний, ключевые компетенции, социальная ответственность бизнеса, корпоративная культура и т. д.); *конкурентный потенциал* (интеллектуальное и научно-технологическое лидерство, эффективная интеграция с властью и мировое производство и т. д.). Нам представляется, содержание категории «конкурентоспособность» можно выразить как свойство, характеризующее возможность увеличивать величину конкурентного потенциала, в том числе за счет активизации органов власти и управления в использовании научно-технологической и социальной составляющих.

Цифровые технологии способны отразить и измерить многие виды взаимодействия конкуренций и потребностей, однако цифры сами по себе не имеют особой ценности. Важны статистические показатели в динамике, то есть данные, отражающие количественные и качественные параметры строго определенного блага, явления или процесса. Поэтому, прежде чем собирать информацию, характеризующую уровень конкурентных преимуществ, потребности и потребление домашних хозяйств региона, необходимо одно-

значно оговорить их границы, критерии, классифицировать эти предметы и явления, определить, какие именно их параметры интересуют исследователя и с помощью каких показателей их лучше всего измерить и описать. Главное – стремиться к познанию объекта исследования и реальной действительности, найти истину и правду об этих процессах и явлениях.

Основные показатели оценки уровня конкурентоспособности потенциалов, производства и потребления благ домашних хозяйств региона позволяют сделать оценку общего состояния экономики территорий и уровня конкурентных преимуществ в каждый отдельно взятый момент времени. На их основе составляются для наглядности индикаторы, которые агрегируют в индекс устойчивости развития территории.

Суть метода состоит в том, что берется средняя арифметическая взвешенная величина, состоящая из шести составляющих потенциалов: агропродовольственного; социального; экономического; экологического; научно-технологического; организационного. Предлагаемый метод оценки уровня конкурентных преимуществ и конкурентоспособности потенциалов региона состоит из 25 показателей. Выбор критериев оценки уровня конкурентоспособности потенциалов региона, производства и потребления благ домашних хозяйств региона УФО произведен на основе разработанной комплексной системы показателей, которая имеет теоретическое и методологическое обоснование. Эти данные можно использовать для отражения реальной действительности в любом регионе страны (таблица 2.2).

На их основе составляются для наглядности индикаторы, которые агрегируются в интегральный индекс конкурентоспособности потенциалов, производства и потребления домашних хозяйств территории (формула (2.1)):

$$.. J_{иикп} = \frac{1}{6} \sum J_{xi}, \quad (2.1)$$

где: $J_{иикп}$ – интегральный индекс конкурентоспособности потенциалов;

J_{x1} – индекс агропродовольственного потенциала;

J_{x2} – индекс социального потенциала;

J_{x3} – индекс экономического потенциала;

J_{x4} – индекс экологического потенциала(безопасности);

J_{x5} – индекс научно-технологического потенциала;

J_{x6} – индекс организационного потенциала.

Таблица 2.2 – Показатели для оценки конкурентоспособности потенциалов Российской Федерации и областей УФО за 2017 год

Потенциал	Статистические показатели	РФ	Курганская	Свердловская	Тюменская	Челябинская
Агропродовольственный	1 Энергетическая ценность рациона питания, Ккал в сутки	2527	2752	2777	2371	2413
	2 Потребление продуктов питания (кг на душу населения в год):					
	• мясо и мясопродукты;	75	68	79	54	74
	• молоко и молочные продукты;	231	236	239	165	185
	• хлебные продукты;	117	113	123	119	116
3 Производство продовольствия (кг на душу населения в год):						
• мясо скота и птицы;	68	50	45	28	107	
• молоко;	209	269	157	158	130	
• зерно;	0,82	2,16	0,14	0,35	0,59	
4 Валовая продукция сельского хозяйства, тыс. руб. на душу населения	37485	51858	17155	19188	35526	
Социальный	5 Численность населения, тыс. чел.	146880	845,5	4325,3	3692,4	3493,0
	6 Естественный прирост, убыль (–) на 1000 человек населения	–0,9	–4,1	–1,0	6,3	–1,5
	7 Уровень бедности, %	13,2	19,6	9,8	14,0	13,5
	8 Младенческая смертность, %	5,6	4,3	4,9	4,7	6,2
	9 Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	72,70	70,80	71,23	73,10	71,53
Экономический	10 Валовой региональный продукт на душу населения, тыс. руб.	592	222	411	1627	360
	11 Уровень безработицы, %	5,2	9,1	5,5	3,9	6,6
	12 Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	31422	20777	35289	42082	23397
	13 Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	39168	25433	34760	63789	32253

Продолжение таблицы 2.2

Экологический	14 Число зарегистрированных преступлений, на 100 000 человек населения	1402	2103	1347	1560	1950
	15 Удельный вес вредных веществ в атмосфере, %	1,4	1,6	1,4	4,9	1,7
	16 Степень загрязнения вод, %	24,5	14,2	26,8	8,4	13,7
	17 Утилизация отходов, %	46,3	39,3	48,3	56,3	41,7
Научно-технологический	18 Затраты на науку в ВРП, %	1,10	0,27	1,66	0,24	1,67
	19 Доля инноваций в ВРП, %	10,1	4,2	11,5	8,1	9,8
	20 Доля инвестиций в ВРП, %	19,5	15,1	27,9	31,5	27,0
	21 Коэффициент изобретательской активности в расчете на 10 тыс. чел. населения	1,83	0,62	1,27	1,11	0,83
Организационный	22 Уровень доверия к власти, %	85,0	44,3	51,6	59,2	49,1
	23 Доходы консолидированного бюджета на душу населения, руб.	191865	47053	60770	430539	50951
	24 Поступление налогов, сборов и обязательных платежей в бюджетную систему на душу населения, руб.	105889	33593	72230	614206	61285
	25 Доля численности работников государственного и муниципального управления, в % на 1000 человек населения	14, 79	19,96	13,01	17,57	14,01

Источник: составлен авторами по данным Росстата [11].

Согласно этой методике, производится нормирование расчетных индексов по каждому показателю ($J_i, i=1 \dots m$). Последнее – в случае позитивного характера показателя – есть результат отношения отклонения фактического значения показателя ($X_i \text{ факт}$) в конкретном регионе ($i=1 \dots m$) от минимального значения данного показателя по всей пространственной выборке ($X_{i \text{ мин}}$) к размаху вариации ($R = X_{i \text{ макс}} - X_{i \text{ мин}}$) соответствующего показателя исследуемой совокупности регионов (формула (2.2)):

$$J_i = \frac{X_i \text{ факт} - X_{i \text{ мин}}}{X_{i \text{ макс}} - X_{i \text{ мин}}} . \quad (2.2)$$

В случае негативного характера показателя (к примеру, младенческая смертность) для расчета относительного выражения последнего используется формула (2.3):

$$J_i = \frac{X_i \text{ факт} - X_i \text{ min}}{X_i \text{ max} - X_i \text{ min}}. \quad (2.3)$$

При расчете каждой составляющей индивидуального индекса используются фиксированные стандарты минимального и максимального значений, с которыми сравниваются фактические показатели по тому или иному региону. Агрегированные значения показателей и итоговый индекс рассчитываются на основе различных методик получения составных индикаторов и правил агрегирования [12, с. 31].

Нормативно-оценочные интервалы приняты на основе рекомендаций Статистической комиссии ООН (ожидаемая продолжительность жизни при рождении), а другие региональные показатели разработаны в зависимости от средних уровней по стране. По данным, приведённым в таблице 2.2, проведем расчет индекса конкурентоспособности потенциалов, производства и потребления домашних хозяйств УФО за 2017 год (таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Интегральный индекс конкурентоспособности потенциалов, производства и потребления домашних хозяйств регионов УФО за 2017 г.

Регион/индекс	J_{x1}	J_{x2}	J_{x3}	J_{x4}	J_{x5}	J_{x6}	$J_{шксп}$
Россия	0,875	0,668	0,569	0,497	0,695	0,841	0,697
Регионы УФО:							
Курганская	0,883	0,620	0,404	0,640	0,480	0,590	0,593
Свердловская	0,864	0,693	0,559	0,691	0,723	0,786	0,649
Тюменская	0,783	0,782	0,635	0,564	0,711	0,802	0,741
Челябинская	0,851	0,653	0,568	0,655	0,701	0,766	0,614

Анализ показателей конкурентоспособности потенциалов, производства и потребления домашних хозяйств регионов субъектов Уральского федерального округа Российской Федерации (таблица 2.4) подтверждает высказанную ранее гипотезу о вариативности позиций (рангов) регионов в пространственной выборке в зависимости от выбора показателей, на основе которых рассчитывается интегральный индекс конкурентоспособности потенциалов, производства и потребления домашних хозяйств регионов.

Таблица 2.4 – Рейтинг конкурентоспособности потенциалов, производства и потребления домашних хозяйств регионов УФО за 2017 г. (сумма мест)

	J_{x1}	J_{x2}	J_{x3}	J_{x4}	J_{x5}	J_{x6}	Сумма мест	Общее место
Регионы УФО:								
Курганская	1	4	4	2	4	4	19	IV
Свердловская	2	2	2	1	1	2	10	I
Тюменская	4	1	1	4	3	1	13	II
Челябинская	3	3	3	3	2	3	17	III

Наименьшая сумма мест по семи показателям агропродовольственного потенциала позволила Курганской области занять первое место в Уральском федеральном округе. По социальному, экономическому и организационному потенциалу первые места удерживает Тюменская область. По экологическому и научно-технологическому потенциалам первые места заслужила Свердловская область. В целом по шести блокам показателей, характеризующим конкурентоспособность потенциалов, уровень производства и потребления домашних хозяйств среди регионов УФО первое место заняла Свердловская область; на втором месте – Тюменская область; на третьем месте – Челябинская область, на четвертом месте закрепились Курганская область, несмотря на то, что является лидером на Урале по уровню продовольственной безопасности населения, агропродовольственному потенциалу и конкуренции.

Проведена оценка развития Курганской области по интегральному показателю индекса конкурентоспособности потенциалов, производства и потребления домашних хозяйств региона в динамике за 2007–2017 годы (таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Интегральный индекс конкурентоспособности потенциалов, производства и потребления домашних хозяйств Курганской области

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<i>Jиикп</i>	0,57	0,59	0,60	0,62	0,58	0,60	0,59	0,58	0,57	0,58	0,59
<i>Jx1</i>	0,70	0,71	0,72	0,73	0,73	0,74	0,75	0,75	0,86	0,84	0,80
<i>Jx2</i>	0,62	0,65	0,67	0,69	0,70	0,71	0,70	0,65	0,64	0,63	0,62
<i>Jx3</i>	0,50	0,49	0,48	0,49	0,48	0,48	0,47	0,48	0,47	0,47	0,40
<i>Jx4</i>	0,73	0,76	0,75	0,75	0,78	0,81	0,81	0,81	0,82	0,83	0,84
<i>Jx5</i>	0,42	0,43	0,44	0,44	0,45	0,46	0,45	0,44	0,40	0,39	0,38
<i>Jx6</i>	0,53	0,56	0,55	0,55	0,58	0,61	0,61	0,61	0,60	0,60	0,59

Расчеты интегрального индекса конкурентоспособности потенциалов, производства и потребления домашних хозяйств региона в динамике за 2007–2017 годы в Курганской области (таблица 2.5) показывают, что удовлетворение потребностей домохозяйств по сравнению с 2007 годом постепенно повышалось за счет улучшения условий жизнедеятельности населения и предприятий. В результате увеличилась ожидаемая продолжительность жизни при рождении, снизились младенческая смертность и бедность, характеризующие социальную потребность благ. Однако с 2013 года уровни конкурентоспособности потенциалов, производства и потребления домашних хозяйств стал падать, что сказалось на снижении реальных доходов и качестве жизни населения.

Таким образом, для решения проблем повышения уровня конкурентоспособности потенциалов, производства и потребления домашних хозяйств требуются меры по стимулированию экспортной деятельности за счет федерального и регионального бюджетов, ускорению внедрения стратегического планирования и управления социально-экономическим, технологическим и экологическим потенциалами регионов, активизации инвестиционно-инновационного климата, что позволит улучшить условия жизнедеятельности домашних хозяйств и предприятий дотационных регионов страны.

Итак, исследование проблем совершенствования инструментария оценки потенциальных конкурентных преимуществ показало, что применение разных методов к оценке уровня конкурентоспособности региона в условиях нестабильности меняет положение (ранг) каждой территории в рейтингах в зависимости от набора показателей и механизма их сочетания и балансировки. Это создает высокую вариативность полученных оценок, которые либо искажают реальную действительность в море предлагаемых инструментов, либо в силу сложности требуют убедительных пояснений.

В настоящем исследовании использован распространенный интегральный индекс конкурентоспособности потенциалов, производства и потребления продукции в зависимости от потребностей населения и предприятий, позволяющий продемонстрировать изменчивость ранговых отклонений при замене составляющих показателей, отражающих спрос населения в товарах и услугах первой необходимости.

На основе сгруппированных в шесть основных потенциалов: агропродовольственного; социального; экономического; экологического; научно-технологического; организационного – сбалансировано число важных показателей, количественные параметры потенциального роста или снижения ранга каждого из субъектов Уральского федерального округа. Уровень потенциальных конкурентных преимуществ в условиях межрегиональных сопоставлений официальных данных позволил более качественно отразить ре-

альную действительность в каждом субъекте Российской Федерации, в том числе дать оценку конкурентоспособности экономики Курганской области, которую часто недооценивали на федеральном уровне.

Полученные выводы адекватно отражают реальную ситуацию при использовании инструментария оценки потенциальных конкурентных преимуществ регионов и могут быть полезными при оценке эффективности деятельности секторов и разработке мер кооперации продукции, протекционизму экспорта регионов на мировой рынок.

Список источников

1 Россия в зеркале международных рейтингов : информационно-справочное издание / отв. ред. В. И. Суслов ; ИЭОПП СО РАН. – Новосибирск : Параллель, 2019. – 171 с. – Текст : непосредственный.

2 Кремлев, Н. Д. Устойчивое развитие региона в период нестабильности (на примере Курганской области) / Н. Д. Кремлев. – Курган : Изд-во Курганского гос. ун-та, 2015. – 232 с. – Текст : непосредственный.

3 Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р Программа «Цифровая экономика Российской Федерации».

4 Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процентов и денег / Дж. М. Кейнс ; пер. с англ. – Москва : Прогресс, 1978. – 315 с. – Текст : непосредственный.

5 Система национальных счетов: Издание : в 2 т. – Нью-Йорк : Изд-во ООН, 1993. – 2386 с. – Текст : непосредственный.

6 Маслоу, А. Х. Мотивация и личность / А. Х. Маслоу ; пер. с англ. Т. Гутман, Н. Мухина. – Санкт-Петербург : Питер, 2016. – 400 с. – Текст : непосредственный.

7 Херцберг, Фредерик. Мотивация к работе / Ф. Фредерик, Б. Мопер, Б. Блок Снидермак ; перев. с англ. Д. А. Куликова. – Москва : Вершина, 2007. – 240 с. – Текст : непосредственный.

8 Фромм, Э. Человек для самого себя. Исследование психологических проблем этики = Man for Himself: An Inquiry Into the Psychology of Ethics (1947) / Э. Фромм ; перевод Э. М. Спировой. – Москва : АСТ, 2010. – 352 с. – Текст : непосредственный.

9 Мухина, Е. Г. Методика оценки ресурсного потенциала сельских территорий / Е. Г. Мухина. – Текст : непосредственный // Аграрный вестник Урала. – 2014. – № 11. – С. 78–82.

10 Puga, D. Urbanization Patterns: European Versus Less Developed Countries / D. Puga. – Text : direct // Journal of Regional Science. – 1998. – Vol. 38. – № 2. – P. 231–252.

11 Регионы России. Социально-экономические показатели – 2018 г. –

Москва : Росстат, 2018. – 1152 с. – Текст : непосредственный.

12 Munda, G. Choosing Aggregation Rules for Composite Indicators / G. Munda. – Text : electronic // SocialIndicators Research. – 2012. – Vol. 109. – № 3. – P. 337–354. – URL: <https://doi.org/10.1007/s11205-011-9911-9> (date of request:...).

2.3 Методика измерения эффективности и интенсивности экспорта

Совершенствование подходов измерения эффективности и интенсивности экспорта в регионе является, по нашему мнению, актуальной темой научного исследования. Для этого необходимо выявить закономерности расширения экспорта за счет территориальной интеграции действий органов управления и предприятий их специализации видов экономической деятельности по функциям и их взаимодополняемости. Методический инструментарий должен разрабатываться по ключевым видам экономической деятельности регионов, где создается потенциал экспорта товаров, услуг и работ.

Для дотационных регионов страны непосредственная близость государственной границы сама по себе является конкурентным преимуществом, а также выступает дополнительным источником получения материальных и финансовых ресурсов по более выгодным ценам и качеству товаров и услуг.

Однако в ходе формирования рыночных отношений многие сектора экономики регионов страны оказались неконкурентоспособными как на внешнем, так и внутреннем рынках в результате неблагоприятных условий жизнедеятельности, низкого уровня развития научно-технологических укладов, искусственного обесценивания ценности труда и знаний домашних хозяйств. Это негативно повлияло на масштабы внешнеэкономической деятельности многих регионов страны. Чрезвычайно высокая доля импорта продукции является угрозой продовольственной безопасности регионов. В то же время на практике существуют проблемы рассогласованности действий органов управления и предприятий в связи с отсутствием эффективных мер для стимулирования и протекционизма экспорта на рынки приграничных территорий, на низком уровне организована конкурентная разведка в маркетинговой среде.

Таким образом, возникла необходимость разработки инструментария для измерения реальной эффективности и интенсивности экспорта на приграничных территориях евразийских регионов Российской Федерации на основе совершенствования теоретической и методологической базы для решения проблемы повышения качества продукции, услуг и работ.

Будущее большинства региональных территорий в значительной степени зависит от конкурентоспособности их экспорта в рыночном пространстве, как в регионах страны, так и в дальнем зарубежье. В то же время конкурентоспособность экспорта в решающей степени зависит от степени воплощения в жизнедеятельность предприятий конкурентных преимуществ их продукции с более высокой добавленной стоимостью. Иногда предприятиям очень трудно выявить потенциальные преимущества экспорта без постоянной коррекции форм взаимодействия органов управления и бизнеса.

Особую актуальность приобретает проблема расширения экспортной деятельности во всех секторах региональной экономики и предприятий, поскольку их внешнеэкономическая специализация превращается в фактор ускоренного саморазвития территорий. Резкое возрастание значимости данной проблемы обусловлено повышением роли приграничных субъектов Российской Федерации, в том числе и Курганской области с Республикой Казахстан, странами Азии и дальним зарубежьем. Именно расширение экспортной деятельности способствует увеличению налоговых отчислений в бюджеты различных уровней, развитию научно-технологической деятельности, росту конкурентоспособности экономики многих регионов страны и повышению уровня жизни населения.

Однако отсутствие достаточной государственной поддержки предприятий и несовершенство системы управления экспортной деятельностью снижает активность участников внешнеэкономических отношений с зарубежными резидентами. В этой связи возникает необходимость разработки стратегии развития экспорта на длительный период времени, адекватной новым условиям совершенствования механизма международной деятельности. Эта задача невыполнима без учета реальных конкурентных преимуществ и потенциальных возможностей экономики и специфики социально-экономического развития региона.

Изучение проблем развития экспорта, различных подходов и форм международной торговли, продукции для предприятий и организаций Российской Федерации представляет большой стратегический интерес. «Важнейший показатель роста эффективности и конкурентоспособности бизнеса – расширение экспорта, выход на внешние рынки» [1, с. 26].

Наличие конкурентных преимуществ, особенно приграничных регионов, определяется нацеленностью их территорий на быструю и взаимовыгодную международную торговлю продукцией, состав которой у разных территориальных образований существенно отличается по цене и качеству товаров, услуг и работ. На перспективное состояние большинства приграничных региональных территорий влияет уровень конкурентоспособности экспорта в рыночном пространстве страны и зарубежья, а также на уровень

потребления товаров и услуг, степень удовлетворения потребностей людей.

Понятие «потребность» – это нужда личности или общества в чем-либо необходимом для стабильного поддержания жизнедеятельности или устойчивого развития. Потребности отдельных людей характеризуются как личные, которые подразделяются на физиологические, социальные, экономические, идеальные, ситуативные, потребности в безопасности и другие. Потребности людей и общества в целом имеют тенденцию к росту, они постоянно растут не только в количественном, но и в качественном отношении.

Развитие экспортного потенциала регионов, особенно продовольствия для удовлетворения потребностей населения имеет важное значение для стабилизации региональной экономики. В Курганской области агропродовольственный потенциал значительно превышает реальные потребности населения, однако по отдельным товарным группам продуктов имеет место недостаток: фрукты, кофе, чай и т. д. Поэтому необходимо постоянно изучать состояние продовольственного рынка, его эффективное использование.

В Курганской области имеется значительный экспортный потенциал, например, к самому продуктивному году можно отнести 2013 год, когда экспорт составил 469,0 млн долл. США. Однако за последние 5 лет экспортный потенциал снизился в два раза.

Сектор обрабатывающих производств экономики Курганской области – это многопрофильный комплекс с широкой номенклатурой выпускаемой продукции. Характерным является то, что это высокотехнологичные изделия, требующие высокой культуры производства и соответствующей квалификации персонала. Курганские предприятия выпускают около шести тысяч наименований различных видов изделий, известных далеко за пределами области. Это военная техника, арматура и оборудование для добычи и переработки нефти, металлоконструкции для строительства заводских корпусов, железнодорожных и автомобильных мостов, пожарные автомобили, насосы, высококачественные лекарственные средства.

Область производит в общероссийском объеме около 40 % автобусов среднего класса, 40 % радиаторной продукции для автомобильной промышленности, 30 % антибиотиков, 25 % мостовых металлоконструкций и 19 % урановой руды. Наиболее развитой отраслью в области остается машиностроение.

Экспорт из Курганской области в Республику Казахстан за период 2013–2017 годы составил 261 млн долл. США. В основном экспортировались металлы и металлоизделия (23 %) и продукция машиностроения (19 %). В структуре экспорта по странам на первом месте – Республика Казахстан (17 %), на втором месте – Азербайджан (15 %). Объем экспорта

в среднем остается на уровне 47 млн долл. США. Рассмотрим объем экспорта из Курганской области в Республику Казахстан по основным группам товаров за период с 2013 год по 2018 год:

1) товары из группы «Металлы и изделия из них»: объем экспорта составил 60 млн долл. США, общим весом 38,8 тыс. тонн. В основном экспортировались «изделия из черных металлов» (95 %), «черные металлы» (2 %). В группе позиций «изделия из черных металлов» основу составляют металлоконструкции из черных металлов и их части (мосты, шлюзы, башни, мачты) (82 %), а также винты, болты, гайки, крюки, заклепки, шпонки, шайбы и др. из черных металлов (7 %);

2) товары из группы «Машины, оборудование и аппаратура»: объем экспорта составил 48,5 млн долл. США, общим весом 7,19 тыс. тонн. В основном экспортировались «котлы, оборудование и механические устройства» (79 %), «электрические машины и оборудование» (21 %).

Основу группы «котлы, оборудование и механические устройства» составили арматура для трубопроводов (краны, клапаны, вентили, части к ним) (38 %), а также лифты, эскалаторы, конвейеры и др. устройства для подъема/перемещения/погрузки (11 %).

В товарной группе «электрические машины и оборудование» основу составили провода изолированные, кабели изолированные, волоконно-оптические и другие (74 %), а также электроаппаратура (16 %);

3) товары из группы «Продукция химической промышленности»: объем экспорта составил 36,1 млн долл. США, общим весом 4,3 тыс. тонн. В основном экспортировались «фармацевтическая продукция (лекарства)» (97 %);

4) товары из группы «Транспорт»: объем экспорта составил 32,1 млн долл. США, общим весом 24,7 тыс. тонн. В основном экспортировались «средства наземного транспорта, кроме железнодорожного и трамвайного состава» (96 %). В данной группе основу составили моторные транспортные средства специального назначения: автокраны, пожарные, бетономешалки, мочные и т. п. (45 %) и их запчасти (32 %);

5) товары из группы «Древесина и изделия из нее»: объем экспорта составил 13,1 млн долл. США, общим весом 139 тыс. тонн.

Экспорт продукции агропродовольственной системы из Курганской области в Республику Казахстан составляет 19,9 %, который включает в себя продукцию животного происхождения (10,7 %) и пищевую продукцию, напитки, табак (9,2 %). Данные по экспорту Курганской области в Республику Казахстан приведены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Экспорт из Курганской области в Республику Казахстан (млн долл. США)

Продукция	2013	2014	2015	2016	2017	Итого
Животного происхождения	7,2	7,7	4,1	4,2	4,8	28,0
Пищевая продукция	4,9	6,2	4,5	3,0	3,1	21,7

Экспорт из Курганской области в Республику Казахстан товаров из группы «Продукты животного происхождения» за период 2013–2017 годы составил 28 млн долл. США, общим весом 12,9 тыс. тонн. Экспортировались товары группы «молоко, яйца, сыр, масло, мед» (100 %).

Экспорт из Курганской области в Республику Казахстан товаров из группы «Пищевые продукты, напитки, табак» за период 2013–2017 годы составил 21,7 млн долл. США, общим весом 38 тыс. тонн. В основном экспортировались товары из групп «продукты из круп, муки» (37 %), «разные пищевые продукты» (33 %).

В основном импортировались товары групп «Продукты растительного происхождения» (37 %), «пищевая продукция» (12,9 %). Данные по импорту Курганской области из Республики Казахстан приведены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Импорт Курганской области из Республики Казахстан (млн долл. США)

Продукция	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017	Итого
Все товары	21,2	11,5	6,3	6,4	10,5	55,9
Продукты растительного производства	13,8	4,3	0,5	1,0	1,7	21,3
Пищевая продукция	0,234	0,59	0,21	2,5	3,1	6,6
Минеральные продукты	4,6	5,3	4,8	2,1	2,6	19,4

Импорт Курганской области из Республики Казахстан за период 2013–2018 годы составила продукция агропромышленного комплекса (49,7 % всего импорта) на сумму почти 56,0 млн долл. США. Товары группы «Продукты растительного происхождения» составили 21,3 млн долл. США, общим весом 86,4 тыс. тонн; «минеральные продукты» – 19,4 млн долл. США (34,1 % всего импорта), общим весом 1011 тыс. тонн. В основном импортировались: нефть и нефтепродукты (97 %); злаки (69 %) и продукты из муки и круп (17 %). Импорт группы «Пищевые продукты, напитки, табак» составил 6,6 млн долл. США, общим весом 16,5 тыс. тонн. Импортировались безалкогольные напитки (87 %) и сахар (9 %).

Проведенный анализ внешнеэкономической деятельности Курганской области показал, что импорт и экспорт продукции в основном приходится на два вида экономической деятельности: обрабатывающих производств и агропродовольственной системы. Однако используется этот потенциал недостаточно полно в связи с организационно-техническими проблемами органов управления, которые не разработали эффективного механизма поставок экспортной продукции в страны СНГ и дальнего зарубежья. Отсутствует и стратегическое планирование важнейшего сектора экономики «остального мира» с другими секторами регионального хозяйства.

Для принятия обоснованных управленческих решений по развитию внешнеэкономической деятельности приграничной или любой другой территории предлагается методика оценки эффективности экспорта приграничной территории. Агрегированные значения показателей и итоговый индекс рассчитываются на основе различных методик получения составных индикаторов и правил агрегирования.

Суть методики оценки эффективности экспорта приграничной территории определяется формулой, в которой абсолютное значение экспорта товаров, услуг и работ за год делится на валовой внутренний (региональный) продукт за год в долл. США. Валовой внутренний (региональный) продукт рассчитывается по паритету покупательной способности.

Формула для вычисления интегрального индекса эффективности экспорта территории:

$$J_{\text{эвт}} = \frac{\text{Э} \cdot 100\%}{\text{ВВП (ВРП)}}, \quad (2.4)$$

где $J_{\text{эвт}}$ – индекс эффективности экспорта территории в процентах;
 Э – сумма экспорт товаров, услуг и работ в стране или регионе за текущий год в долл. США;

ВВП (ВРП) – валовой внутренний (региональный) продукт за год в долл. США.

Для расчета показателя индекса интенсивности экспортного развития территории предлагается следующая формула %:

$$J_{\text{иэвт}} = \frac{\text{Э}}{t}, \quad (2.5)$$

где $J_{\text{иэвт}}$ – индекс интенсивности экспортного развития территории в долл. США;

t – среднегодовая численность населения региона (человек).

Для расчета индекса эффективности экспорта территории используются данные официальных источников основных показателей: валовой внутренний (региональный) продукт, экспорт и численность населения по приграничным регионам (Курганской, Челябинской и Оренбургской областей), Российской Федерации и Республике Казахстан [2, с. 231; 3, с. 456; 4, с. 198]. Исходные данные приведены в таблицах 2.8, 2.9, 2.10.

Таблица 2.8 – Валовой внутренний продукт по России и Республике Казахстан в сопоставимой валюте¹⁾

Страны и регионы	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Валовой внутренний продукт по паритету покупательной способности России: всего, млрд долл. США	2928	3475	3692	3766	3769	3535	3536	3781
На душу населения, долл. США	20498	24310	25785	26240	25797	24146	24110	25749
Паритет покупательной способности, руб. / долл. США	15,82	17,35	18,46	19,42	21,01	23,59	24,36	24,34
Валовой внутренний продукт Республики Казахстан по паритету покупательной способности, долл. США	328	352	396	391	408	413	461	472
Паритет покупательной способности, тенге / долл. США	67,9	80,2	82,4	88,7	92,1	92,8	104,3	111,1

¹⁾ На основе результатов годовых международных сопоставлений по данным ОЭСР по паритету покупательной способности руб. / долл. США.

Таблица 2.9 – Валовой региональный продукт (млн долл. США)

Регионы	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Курганская область	8612	7857	7912	8601	8106	7607	7960	8256
Челябинская область	41261	44606	45635	45441	49695	51272	52244	55426
Оренбургская область	28955	31871	34068	36926	36546	32858	31455	33829
Всего:	70216	84334	87615	90968	94842	91737	91606	97511

Данные таблицы 2.10 показывают, что ВВП Российской Федерации превышает показатель ВВП Республики Казахстан в 2017 году более чем в 8 раз, а экспорт продукции – в 9 раз. В то же время три приграничных региона России (Курганская, Челябинская и Оренбургская области) по сравнению с Республикой Казахстан экспортируют свою продукцию в объеме

меньше, чем 5,2 раза. Хотя суммарное производство ВРП трех регионов (97,5 млрд долл. США) всего в 4,8 раза меньше, чем ВВП Республики Казахстан, что указывает на большой экспортный потенциал приграничных территорий.

Таблица 2.10 – Экспорт продукции по Российской Федерации и Республике Казахстан в млрд долл. США по отдельным регионам в млн долл. США.

Страны и регионы	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Российская Федерация	397,1	516,7	524,7	526,0	501,5	346,4	285,6	357,8
Курганская область	221,1	328,0	383,5	469,0	326,6	279,6	204,8	111,5
Челябинская область	5138	4906	5857	5374	5243	4377	3901	4970
Оренбургская область	2990	2077	3723	3466	3119	2464	2153	2456
Всего по регионам:	8349	7311	9964	9309	8689	7121	6259	7538
Кроме того: Республика Казахстан	60,3	77,6	86,4	84,7	79,5	45,9	36,7	39,4

Анализ данных расчета интегрального индекса эффективности экспорта территории показал, что самым продуктивным годом по развитию экспорта для Российской Федерации был 2011 год, тогда за рубеж было вывезено почти 15 % продукции, однако в 2016 году экспорт сократился на 7,64 %, в то же время в 2017 году начался процесс роста экспортной деятельности в стране и достиг почти 10 % (таблица 2.11).

Таблица 2.11 – Интегральный индекс эффективности экспорта территории (в %)

Территория	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Российская Федерация	13,56	14,87	14,21	13,97	14,19	9,80	7,23	9,46
Курганская область	2,57	4,17	4,85	5,45	4,03	3,67	2,57	1,35
Челябинская область	12,45	11,00	12,83	11,83	10,55	8,54	7,47	8,97
Оренбургская область	10,33	6,52	10,93	9,39	8,53	7,50	6,84	6,49

В Республике Казахстан максимальный уровень индекса эффективности экспорта составил в 2014 году 23,9 %, однако в последующие годы допущено значительное снижение экспортной деятельности до 8,34 % или почти на 16 процентных пункта. Одно из самых высоких значений интегрального индекса эффективности экспорта приграничных регионов УФО наблюдается в Челябинской области, где производилось около 13 % экспортной продукции в 2012 году и 8,97 % в 2017 году, Оренбургской областью за рубеж поставлялось почти 11 % в 2012 году продукции и 6,49 % в 2017 году. В Курганской области экспортный потенциал используется пока недостаточно активно, вывезено около 6 % продукции в 2013 году в основном в страны СНГ.

В 2017 году Челябинская область по показателям интегрального индекса эффективности экспорта территории (8,97 %) сопоставима с Республикой Казахстан (8,34 %). Курганская область пока недостаточно активно развивает экспорт, вывозится в среднем за год около 3,6 % продукции. Всё это говорит о том, что органами управления и предприятиями уделяется недостаточно внимания стимулированию производства экспортной продукции, особенно сельскохозяйственной и обрабатывающих производств.

В таблице 2.12 приведена численность населения по приграничным регионам УФО и Республике Казахстан для расчета интенсивности экспорта на конкретной территории.

Таблица 2.12 – Численность населения по приграничным регионам Российской Федерации и Республике Казахстан (млн чел.), регионы (тыс. чел.)

Территория	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Российская Федерация	142,9	143,2	143,2	143,7	146,3	146,5	146,8	146,9
Курганская область	908,8	896,3	885,8	877,1	869,8	861,9	854,1	845,5
Челябинская область	3476	3480	3485	3490	3497	3501	3502	3493
Оренбургская область	16,2	16,4	16,7	16,9	17,2	17,4	17,7	17,9
Итого в 3 регионах	6417	6400	6387	6376	6368	6358	6347	6328
Республика Казахстан	16,2	16,4	16,7	16,9	7,2	17,4	17,7	17,9

Результаты расчетов показателей интенсивности экспортного развития территории на душу населения приведены в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Динамика интенсивности экспортного развития территории в расчете на душу населения (тыс. долл. США)

Страны и регионы	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Российская Федерация	2779	3608	3664	3660	3428	2365	1946	2436
Курганская область	243,3	365,9	432,9	534,7	375,5	324,4	239,8	131,9
Челябинская область	1478	1410	1681	1540	1499	1250	1114	1423
Оренбургская область	1472	1026	1847	1725	1558	1235	1081	1235
Итого по 3 регионам	3193	2802	3961	3800	3433	2809	2433	2790
Кроме того: Республика Казахстан	3722	4732	5174	5012	4622	2638	2074	2201

Как видно из таблицы 2.13, показатели интенсивности экспорта в расчете на душу населения, (в тыс. долл. США) различны по регионам страны. Так, Челябинская область несмотря на различные санкции, практически не сократила интенсивность экспортного развития территории в 2017 году в объеме 1423 тыс. долл. США (в 2010 году объем экспорта был 1478 тыс. долл. США), а в 2012 году объем экспорта составлял 1681 тыс. долл. США.

Однако в Курганской области интенсивность экспорта снизилась в 2017 году более чем в 4 раза по сравнению с 2013 годом в связи со значительным снижением экспорта специальной техники за рубеж. В то же время три региона УФО, с численностью 6,3 млн человек экспортировали свою продукцию в расчете на душу населения в 2017 году на сумму 2790 тыс. долл. США, превысив показатель Республики Казахстан – 2201 тыс. долл. США, с населением почти 18 млн человек, на 127 %.

Использование предлагаемой методики позволит повысить достоверность информации региональной экономики за счет использования качественных показателей оценки экспортного потенциала. Применение методов измерения эффективности и интенсивности экспорта по регионам УФО за 2010–2017 годы вскрыли взаимосвязи между отдельными элементами товарной структуры экспорта и выпуском продукции предприятий агропродовольственной системы и оборонно-промышленного комплекса по секторами региональной экономики. В результате установлены значительные колебания внешнеэкономической деятельности в приграничных территориях УФО.

Одновременно установлено снижение конкурентоспособности про-

дукции при наличии значительного потенциала экспортной деятельности. Оценка эффективности экспорта в приграничных территориях позволяет рекомендовать:

- организовать специальные дополнительные наблюдения для мониторинга продвижения экспорта с территорий Уральского федерального округа;
- использовать методику для определения интегрального индекса эффективности и интенсивности оценки развития экспорта любой территории страны;
- разработать систему взаимодействия органов управления и предприятий регионов УФО для стимулирования и протекционизма развития экспортного потенциала территорий;
- разработать стратегию расширения экспорта продукции Курганской области до 2030 года.

Список источников

1 Послание Президента РФ Федеральному собранию от 20.02.2019. – Текст : электронный // Президент России. – URL: kremlin.ru/d/59863. (дата обращения: 15.03.2020).

2 Статистической ежегодник // Статистический комитет стран СНГ. – Москва, 2017. – С. 129. – Текст : непосредственный.

3 Регионы России // Федеральная служба государственной статистики. – Москва, 2017–2018. – С. 1159. – Текст : непосредственный.

4 Россия в цифрах // Федеральная служба государственной статистики. – Москва, 2018. – С. 1159. – Текст : непосредственный.

ГЛАВА 3. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

3.1 Учетно-аналитическое обеспечение экспортных операций

Внешекономическая деятельность, в частности внешнеторговые операции, обладают своими особенностями, что позволяет обособить их в отдельное направление хозяйственной и финансовой деятельности хозяйствующего субъекта. Эти особенности влияют на организацию системы учетно-аналитического обеспечения внешнеэкономической деятельности в целом и экспорта в частности. Перечисленные ниже особенности в разной степени влияют на порядок отражения внешнеторговых операций в бухгалтерском учете:

- 1) большая продолжительность осуществления экспортных операций во времени;
- 2) необходимость пресечения товаром таможенной границы Российской Федерации;
- 3) осуществление расчетов между покупателями и продавцом товаров, работ, услуг в иностранной валюте;
- 4) продвижение товара от продавца к покупателю связано с большими затратами, которые несут оба участника внешнеэкономической сделки (каждый из них в части, обусловленной конкретными базисными условиями поставки);
- 5) наличие большого числа мест возникновения затрат по продвижению экспортных товаров, работ, услуг.

Для формирования в бухгалтерском учете и финансовой отчетности достоверной информации о результатах экспортных операций, необходимо иметь знания и понимание таких областей как:

- 1) методология бухгалтерского учета в соответствии с федеральными стандартами бухгалтерского учета РФ и МСФО;
- 2) таможенное законодательство в части таможенно-тарифного регулирования, нетарифного регулирования, запретов и ограничений;
- 3) налоговое законодательство;
- 4) принципы международных коммерческих договоров и обычаи международного оборота;
- 5) международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс-2010»;
- 6) законодательство по валютному регулированию и контролю, формы финансирования экспорта, импорта, гарантии выполнения обязательств, страхование сделок и переводов.

Несмотря на постоянно меняющуюся законодательную базу по

внешнеэкономической деятельности для организаций, которые вышли на внешний рынок, очень важно создать эффективную систему учетно-аналитического обеспечения внешнеэкономической деятельности (ВЭД).

Учетно-аналитическая система организации состоит из четырех взаимосвязанных подсистем: информационной, учетной, аналитической и контрольной [1].

Базовой в учетно-аналитической системе является учетная подсистема, т. к. она формирует информацию, используемую в анализе и контроле деятельности организации. Учетно-аналитическое обеспечение экспортных операций является частью общей учетно-аналитической системы организации, позволяющей обеспечивать устойчивое развитие хозяйствующего субъекта.

Бухгалтерский учет операций по экспорту должен обеспечить отражение, во-первых, движения экспортных товаров от поставщика к покупателю и связанные с этим накладные расходы и, во-вторых, продажи и расчеты с покупателями и заказчиками в валюте.

На сегодняшний день существуют стандарты, регулирующие учёт активов и обязательств в иностранной валюте – это МСФО 21 «Влияние изменений валютных курсов» и ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте». В ПБУ 3/2006 отражены основные требования к учёту таких активов и обязательств.

1 Согласно п. 4 ПБУ 3/2006, все активы и обязательства, выраженные в иностранной валюте, подлежат пересчёту в рубли. Это требование необходимо для сопоставимости данных бухгалтерского учёта и отчётности.

2 Согласно пп. 5, 6, 7 данного ПБУ, пересчёт актива (обязательства) в рубли производится по официальному курсу ЦБ РФ на дату совершения операции. Если отсутствует официальный курс валюты, вместо него разрешается применять кросс-курс. Также все валютные ценности организации на дату совершения операции и на отчётную дату пересчитываются в рубли.

3 При этом, согласно пп. 9, 10, пересчёт основных средств, материально-производственных запасов, авансов, задатков и выданных и полученных предоплат производится только на дату совершения операции.

4 Согласно пп. 12–14, курсовая разница признаётся в том отчётном периоде, к которому относится дата исполнения обязательства или на который составлена бухгалтерская отчётность; подлежит признанию в качестве прочего дохода или прочего расхода; в случае, если курсовая разница образовалась при операциях с учредителями, она зачисляется в добавочный капитал.

5 Согласно пп. 21, 22, курсовая разница учитывается отдельно от других видов доходов и расходов и обязательно раскрывается в бухгалтерской отчётности [2].

Для формирования качественной информационной базы по экспортным операциям на стадии отражения движения экспортных товаров от поставщика к покупателю и связанных с этим коммерческих расходов следует вести учет на соответствующих субсчетах по счетам 41 «Товары»; 43 «Готовая продукция»; 44 «Коммерческие расходы»; 45 «Товары отгруженные». На стадии отражения продажи и расчетов с иностранными покупателями и заказчиками необходимо вести учет на субсчетах по счетам 52 «Валютный счет»; 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»; 90 «Продажи». На стадии расчетов с бюджетом по налогам и сборам учет должен вестись на субсчетах по счетам 19 «Пеня на добавленную стоимость по приобретенным ценностям»; 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Поскольку валютные операции юридических лиц – резидентов РФ обязательно предполагают наличие банковского счёта для зачисления на него валюты, то бухгалтерский учёт внешнеэкономических операций происходит с использованием счёта 52 «Валютные счета», к которому открываются субсчета 52.1 «Валютные счета внутри страны», 52.2 «Валютные счета за рубежом».

Учетно-аналитическое обеспечение экспортных операций имеет свои особенности, к ним можно отнести:

- поэтапный контроль движения товаров, в том числе за пределами таможенной территории Евразийского экономического союза (ЕАЭС);
- уплата таможенных пошлин и сборов;
- отдельный учет налога на добавленную стоимость;
- применение различных форм расчетов, выбор которых определяется сложившейся международной практикой на рынке;
- учет коммерческих расходов с детализацией по контрактам.

Влияние особенностей экспортных операций на организацию учета в организациях показано в таблице 3.1 [3].

Таблица 3.1 – Влияние особенностей экспортных операций на организацию учета в организации

№ п/п	Особенности экспортных операций	Характер влияния на организацию учета
1	Вывоз товаров, находящихся в свободном обращении на таможенной территории ЕАЭС, пределы таможенной территории ЕАЭС без обязательства об обратном ввозе	<ul style="list-style-type: none"> • поэтапный контроль за движением товарно-материальных ценностей, в том числе за пределами таможенной территорией ЕАЭС; • уплата таможенных пошлин и сборов и освобождение от уплаты внутренних налогов, отдельный учет НДС

Продолжение таблицы 3.1

2	Участник экспортной сделки – иностранное юридическое лицо	<ul style="list-style-type: none"> • применение различных форм расчетов, выбор которых продиктован сложившейся международной практикой на рынке; • учет параллельно в рублях и в иностранной валюте, необходимость отражения курсовых разниц
3	Экспортные операции являются объектом межгосударственного и государственного регулирования, в том числе валютного и таможенного контроля	наличие понятия «товарная партия», за которую принимается любое количество товара, отгруженное по одному контракту, в один адрес и оформленное одним транспортным или складским документом
4	Значительная доля расходов на продажу	учет расходов на продажу с детализацией по контрактам

Учитывая эти особенности экспортных операций, организация в обязательном порядке должна разрабатывать рабочий план счетов. Для составления рабочего плана счетов необходима классификация экспортных операций, которая будет положена в основу формирования соответствующих субсчетов. Это дает возможность контролировать экспортную деятельность, как с позиции таможенного регулирования, так и с налоговой, экономической и бухгалтерской точек зрения. Различные подходы к классификации экспортных операций приведены в таблице 3.2 [3].

Таблица 3.2 – Классификация экспортных операций

Классификация признаков	Е. О. Иващенко ++	Е. Г. Бурова ++	Е. В. Гашева ++	Предлагаемая классификация
1 По показателям	+	+	+	+
2 По видам продукции	+	+	+	+
3 По характеру осуществляемых операций	+	–	+	+
4 По базисным условиям поставки	–	–	–	+
5 По формам расчета	–	–	–	+
6 По месту оказания услуг, выполненных работ	–	–	–	+
7 По товарным партиям	–	–	–	+
8 По риску подтверждения	–	–	–	+
9 По срокам подтверждения	–	–	–	+
10 Уровень существенности	–	–	+	+

Данная классификация, кроме того, будет способствовать совершенствованию организации и проведению комплексного анализа экспортных операций. В соответствии с классификацией экспортных операций разрабатывается рабочий план счетов.

Примерный перечень субсчетов первого порядка приведен в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Фрагмент рабочего плана счетов организации экспортера

№ и наименование синтетического счета	№ и наименование субсчета в рабочем плане счетов
41 «Товары»	1 – «Товары на экспорт»
43 «Готовая продукция»	1 – «Готовая продукция на экспорт»
44 «Расходы на продажу»	1 – «Расходы на продажу товаров на экспорт»; 2 – «Расходы, подлежащие распределению»
45 «Товары отгруженные»	1 – «Товары отгруженные на экспорт»
52 «Валютный счет»	1 – «Валютные счета внутри страны»;
	2 – «Валютные счета за рубежом»
62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	1 – «Расчеты с иностранными покупателями и заказчиками за экспортную продукцию в иностранной валюте»;
	2 – «Расчеты с иностранными покупателями и заказчиками за экспортную продукцию в рублях»;
	3 – «Авансы, полученные от иностранных покупателей и заказчиков за экспортную продукцию в иностранной валюте»;
	4 – «Авансы, полученные от иностранных покупателей и заказчиков в рублях»
63 «Резерв по сомнительным долгам»	1 – «Резерв сомнительных долгов по ВЭД»;
	2 – «Резерв по неотфактурованным отгруженным экспортным товаром»;
	3 – «Резерв по неотфактурованному экспорту на сумму НДС»
90 «Продажи»	1 – «Выручка от экспортных продаж»;
	2 – «Себестоимость экспортных продаж»;
	3 – «Коммерческие расходы на экспорт»
и т. д.	

Кроме данной детализации информации необходимо для отражения специфики операций ВЭД в рабочем плане счетов выделять субсчета второго порядка (код из 4 знаков), четвертого порядка (код из 5 знаков). Подобная детализация дает возможность организации более эффективно ис-

пользовать регистры бухгалтерского учета для проведения анализа экспортных операций и контроля за ними.

Рассмотрим данный подход на примере счета 45 «Товары отгруженные». Синтетический учет отгруженных на экспорт товаров осуществляется на счете 45 «Товары отгруженные» или на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», данная схема учета представлена на рисунке 3.1.

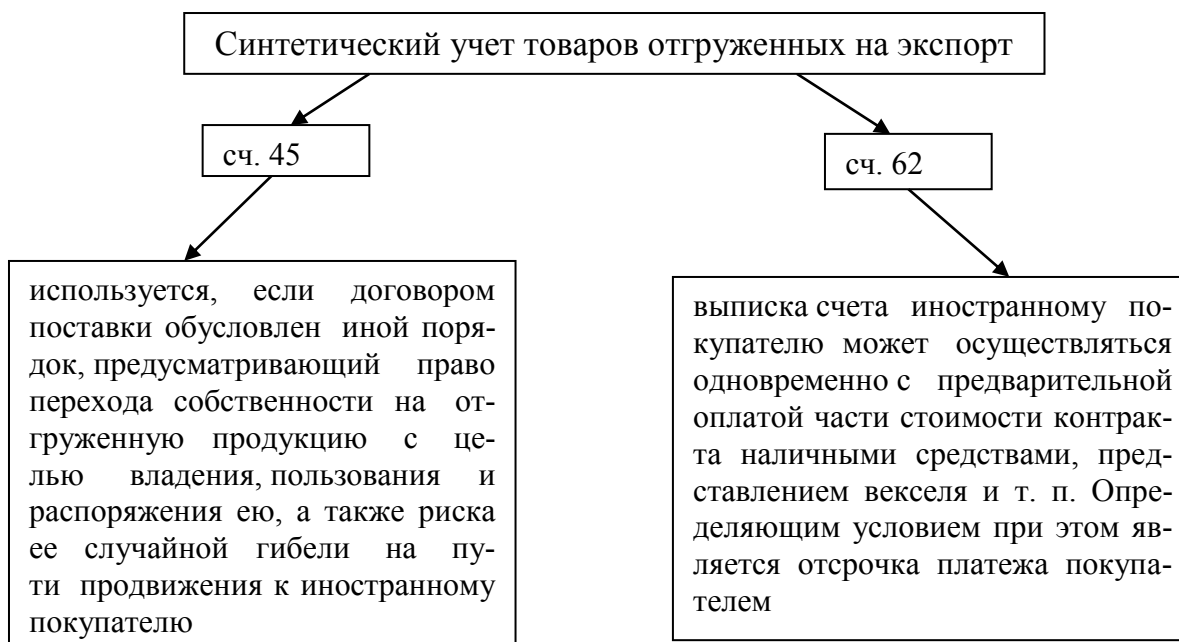


Рисунок 3.1 – Синтетический учет отгруженных товаров на экспорт

При использовании счета 45 возможно открытие следующих субсчетов (таблица 3.4).

Таблица 3.4 – Возможные аналитические счета к счету 45 по экспорту товаров

Субсчет	Название
45.12	Экспортные товары по прямым поставкам
45.13	Экспортные товары в пути в СНГ
45.14	Экспортные товары в портах и на складах СНГ
45.15	Экспортные товары в пути в странах дальнего зарубежья
45.16	Экспортные товары в переработке и на комиссии за границей
45.17	Экспортные товары, снятые с экспорта
45.18	Экспортные товары отгруженные, но не отфактурованные

Данные субсчета выделяются для определения сроков кредитования, а также для проведения текущего контроля над продвижением экспортных товаров к покупателю. Одной из проблем учета экспортных операций яв-

ляется возможность отказа в возврате суммы НДС, начисляемой на стоимость приобретаемых экспортером товаров. Для решения этой проблемы некоторые ученые [7] предлагают создавать резерв по неподтвержденному экспорту на сумму НДС, т. к. возврат НДС связан с рядом обязательств, которые возникают как по вине экспортера, так и по вине поставщика – резидента товара.

Детализация информации об экономических операциях на субсчетах повышает ее аналитичность для внутренних пользователей. Для внешних пользователей основной источник информации – это бухгалтерская финансовая отчетность, которая в типовом варианте не дает представления об экспортных операциях. Необходимо для экспортно-ориентированных предприятий сегментировать внешнюю отчетность, выделяя отчетный сегмент «Экспортная деятельность». В систему нормативного регулирования бухгалтерского учета федеральным стандартом ПБУ 12/2010 «Информация по сегментам» введены понятия, связанные с формированием информации по сегментам, и правила раскрытия экономической информации в пояснениях к бухгалтерской финансовой отчетности. Для предприятий, у которых экспортная деятельность занимает незначительный удельный вес в объеме продаж, необходимо раскрывать информацию путем внесения отдельных расшифровок по статьям баланса и отчета о финансовых результатах, например, выручка, в том числе «от экспортных операций», «себестоимость продаж», в том числе «на экспорт», и т. д.

Сегментирование отчетности или внесение дополнительных расшифровок в нее позволят повысить информативность, аналитичность бухгалтерской финансовой отчетности, а, следовательно – и эффективность управленческих решений.

Анализ внешнеэкономической деятельности предприятия обычно производится отделом или службой, ответственной за внешнеэкономическую деятельность. По итогам года или другого промежутка времени составляется отчет о внешнеэкономической деятельности, который содержит следующую информацию:

- обобщенная информация о ВЭД предприятия за прошедший год (квартал, месяц);
- информация об исполнении обязательств по сделкам ВЭД;
- информация о поставленных товарах (наименования, объемы и т. д.);
- показатели внешнеторгового оборота предприятия за отчетный период и предыдущие периоды в целом и с разбивкой по контрагентам, по товарам, по группам контрагентов и т. д.;
- выводы о возможных причинах и последствиях изменения показателей;
- прочая информация, связанная с ВЭД.

В составе обобщенной информации о ВЭД предприятия за отчетный

период отражается оборот внешнеторговых сделок, количество внешне-торговых сделок, основные страны, в которых находятся иностранные контрагенты, и др.

В составе информации об исполнении обязательств по сделкам ВЭД отражается информация о соблюдении предприятием платёжной дисциплины перед иностранными контрагентами и иностранными контрагентами перед предприятием, а именно: объём дебиторской и кредиторской задолженности, срок просрочки задолженности. Также отражается информация о судебных разбирательствах (если таковые имеются) и их результатах для компании.

В составе информации о поставленных товарах указываются наименования, объёмы поставляемых товаров, страны происхождения, способ транспортировки и общая стоимость поставленных товаров.

Показатели внешнеторгового оборота за отчётный и предыдущий периоды для простоты сопоставления обычно представляют в табличной форме. Дополнительно к абсолютным показателям могут быть представлены относительные показатели, например, доля экспорта во внешнеторговом обороте (ВТО) и доля импорта в ВТО. Данные показатели рассчитываются по следующим формулам:

$$D_{\text{э}} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{Экспорт}}{\text{ВТО}} \times 100 \% , \quad (3.1),$$

$$D_{\text{и}} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{Импорт}}{\text{ВТО}} \times 100 \% , \quad (3.2).$$

где $D_{\text{э}}$, $D_{\text{и}}$ – соответственно, доля экспорта, импорта, в %;

n – количество поставок;

\sum Экспорт – экспортные поставки в отчетном периоде, млн долл. США или руб.;

\sum Импорт – импортные поставки в отчетном периоде, млн долл. США или руб.;

ВТО – внешнеторговый оборот, млн долл. США или руб.

Для сопоставления показателей информация дополняется сведениями об абсолютном и относительном их изменении.

Формулирование выводов о возможных причинах и последствиях изменения показателей является основной целью любого анализа, и анализ ВЭД не исключение. Поэтому раздел, содержащий выводы, является важнейшей частью аналитического отчёта о ВЭД. Именно на основе этого раздела могут быть приняты управленческие решения, связанные с ВЭД, и реализованы необходимые мероприятия для устранения возможных негативных последствий.

Учетно-аналитическое обеспечение включает в себя как финансовый учет, так и налоговый. Одной из главных проблем в области налогообложения экспортных операций является необходимость ведения отдельного учета по НДС.

Экспортные операции имеют особую привлекательность для бизнеса, связанную с особенностями их налогообложения. В частности, согласно п. 1 ст. 164 Налогового кодекса РФ (далее – НК РФ), реализация товаров, вывезенных в таможенной процедуре экспорта, облагается ставкой налога на добавленную стоимость (далее – НДС) 0 %.

Следует отличать налогообложение НДС по ставке 0 % и осуществление необлагаемых операций (реализацию товаров без НДС), а также ситуации, когда предприятие не является плательщиком НДС. При экспорте продавец товаров является плательщиком НДС (но налогообложение производится по ставке 0 %), согласно ст. 171 НК РФ, он имеет право на вычет НДС, уплаченного поставщикам товаров, тогда как предприятие, не являющееся плательщиком НДС (либо осуществляющее операции, не облагаемые НДС), не имеет права на вычет НДС. Именно этим фактом и обусловлена привлекательность экспортных операций в части налогообложения налогом на добавленную стоимость.

Налоговая база при экспортных операциях соответствует стоимости товаров, согласно условиям договора. В случае, если стоимость товаров выражена в иностранной валюте, она пересчитывается в рубли по курсу Банка России на дату отгрузки.

Для подтверждения права применения ставки 0 % в срок не позднее 180 дней с даты помещения товаров под таможенную процедуру экспорта (при экспорте в страны, являющиеся членами Евразийского экономического союза, данный срок отсчитывается от даты отгрузки), налогоплательщик обязан предоставить в налоговый орган подтверждающие документы.

Перечень подтверждающих документов зависит от страны, в которую была произведена экспортная отгрузка.

В случае отгрузки на экспорт в страны, не являющиеся членами Евразийского экономического союза, для подтверждения права применения ставки НДС 0 % в налоговый орган должен быть предоставлен следующий пакет документов:

- 1) контракт (копия контракта) налогоплательщика с иностранным лицом на поставку товара за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза;

- 2) таможенная декларация (ее копия) с отметками российского таможенного органа, осуществившего выпуск товаров в процедуру экспорта, и российского таможенного органа места убытия, через который товар был вывезен с территории Российской Федерации.

Иной порядок подтверждения экспортных операций действует при отгрузке товара в страны, являющиеся членами Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС). Для подтверждения права применения ставки НДС 0 % по экспорту в страны – члены ЕАЭС в налоговый орган необходимо предоставить следующие документы:

1) договор (контракт), на основании которого осуществляется экспорт;

2) заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов. Заявление оформляет и передает экспортеру приобретатель товаров. Заявление должно содержать отметку налогового органа по месту регистрации покупателя об уплате им косвенных налогов [8];

3) транспортные (товаросопроводительные) и (или) иные документы, предусмотренные законодательством государства – члена ЕАЭС, подтверждающие перемещение товаров с территории одного государства – члена ЕАЭС на территорию другого государства – члена ЕАЭС.

В качестве указанных документов, в зависимости от вида транспортировки, могут быть оформлены международные товарно-транспортные накладные, СМР-накладные, авиационные накладные [9].

Порядок применения вычетов по НДС при экспорте зависит от вида реализованных товаров, а именно являются проданные товары сырьевыми либо несырьевыми.

В случае, если экспортированы несырьевые товары, вычеты по НДС применяются в обычном порядке.

Суммы налога, предъявленные поставщиками при приобретении товаров, налогоплательщик вправе принять к вычету при соблюдении следующих условий:

- товары (работы, услуги), используются для операций, признаваемых объектами налогообложения по НДС;
- товары (работы, услуги), имущественные права оприходованы (приняты к учету);
- имеются надлежаще оформленный счет-фактура поставщика и соответствующие первичные документы.

При экспорте сырьевых товаров Налоговым кодексом РФ предусмотрен особый порядок применения вычетов.

В данном случае НДС, уплаченный поставщикам, принимается к вычету:

- либо на последнее число квартала, в котором собраны документы, подтверждающие право применения ставки 0 % (в течение 180 дней с даты помещения товаров под таможенную процедуру экспорта; 180 дней с даты отгрузки товара – при экспорте в ЕАЭС);
- либо на день отгрузки товаров (пакет документов в течение 180 дней не собран).

В других периодах заявить эти вычеты нельзя.

Экспорт является операцией, облагаемой НДС, экспортеры обязаны в общем порядке выставлять счета-фактуры, указывая в них ставку 0 %, регистрировать их в книге продаж [6].

На последний день квартала, в котором собран полный пакет документов, экспортер обязан определить налоговую базу по НДС, зарегистрировать счета-фактуры в книге продаж, исчислить налог (будет равен нулю), отразить экспортные операции в разделе 4 декларации по НДС. В случае, если были экспортированы сырьевые товары, в этом же разделе отражаются вычеты НДС, связанные с приобретением реализованных товаров. НДС с авансов, полученных от покупателей по экспортной поставке, не исчисляется и в бюджет не уплачивается.

В случае, если пакет подтверждающих документов в установленный срок экспортером не собран, НДС рассчитывается по ставкам, установленным НК РФ, для реализованного товара (10 % или 20 %). Моментом определения налоговой базы в этом случае будет дата отгрузки.

Если в дальнейшем пакет документов, подтверждающих право применения ставки НДС 0 %, будет собран экспортером, он имеет право НДС, исчисленный с экспортной поставки, принять к вычету в течение трех лет после окончания квартала, в котором была произведена отгрузка.

Следует отметить, что п. 1 ст. 72 Договора о ЕАЭС [7] и в соответствии с разделом II «Порядок применения косвенных налогов при экспорте товаров» Протокола, являющегося приложением № 18 к Договору о ЕАЭС, установлено, что при экспорте товаров с территории одного государства – члена ЕАЭС на территорию другого государства – члена ЕАЭС применяется нулевая ставка НДС.

Учитывая приоритет норм и правил международных договоров РФ над правилами и нормами, предусмотренными НК РФ, сообщается, что российская организация, экспортирующая товары в государства – члены ЕАЭС, не вправе отказаться от применения нулевой ставки налога на добавленную стоимость [12].

Налоговым кодексом РФ предусмотрено ведение отдельного учета в случае осуществления экспортных операций. Порядок определения суммы налога, относящейся к товарам (работам, услугам), приобретенным для производства и (или) реализации товаров (работ, услуг), операции по реализации которых облагаются по налоговой ставке 0 %, устанавливается учетной политикой для целей налогообложения [6].

Учетная политика для целей налогового учета разрабатывается налогоплательщиком самостоятельно и утверждается приказом руководителя организации.

В связи с тем, что с 01.07.2016 г. порядок принятия вычетов по не-

сырьевым товарам, реализованным в режиме экспорта, аналогичен порядку принятия вычетов по операциям реализации на внутреннем рынке, требование раздельного учета «входного» НДС не распространяется на экспорт несырьевых товаров [6].

В связи с разным порядком принятия вычетов по НДС при осуществлении экспортных операций также необходимо ведение раздельного учета НДС, связанного с приобретением товаров, в разрезе:

- НДС, уплаченного поставщикам, которые впоследствии были реализованы на внутреннем рынке, и несырьевым товарам, реализованным в режиме экспорта;

- НДС, уплаченного поставщикам по сырьевым товарам, реализованным в режиме экспорта.

В учетной политике необходимо предусмотреть раздельный учет «входного» НДС по косвенным (общепроизводственным и общехозяйственным) расходам.

НДС, уплаченный поставщикам в связи с приобретением товаров («входной»), условно можно разделить на три группы:

- 1) «входной» НДС по товарам (работам, услугам), себестоимость которых непосредственно относится к товарам (продукции), которые реализованы на внутреннем рынке или в режиме экспорта, но являются несырьевыми;

- 2) «входной» НДС по товарам (работам, услугам), себестоимость которых непосредственно относится к сырьевым товарам (продукции), которые реализованы в режиме экспорта;

- 3) «входной» НДС по товарам (работам, услугам), себестоимость которых не может быть непосредственно отнесена к первой или второй группе (косвенные расходы).

База для распределения уплаченного поставщикам НДС, отнесенного к третьей группе, выбирается налогоплательщиком самостоятельно и утверждается в учетной политике. В данном случае может быть применена доля в расходах, доля в выручке без НДС по виду деятельности, либо иной показатель.

Например, если в учетной политике утверждено, что доля вычетов определяется пропорционально выручке от реализации сырьевых товаров в режиме экспорта в общей выручке за этот же период, то она может быть определена по следующей формуле:

$$ДВ = \frac{ВСТ}{ВО}, \quad (3.3)$$

где ДВ – доля вычетов по косвенным расходам, относящаяся к экспортным операциям сырьевых товаров;

ВСТ – выручка от реализации сырьевых товаров, отгруженных на экспорт за период (без НДС);

ВО – общая выручка за этот же период (без НДС).

В настоящее время законодательно не определена методика ведения отдельного учета, как было сказано выше, она разрабатывается каждым предприятием самостоятельно.

На практике сложились следующие, наиболее часто применимые варианты организации отдельного учета.

Отдельный учет формирования налоговой базы организуется в виде аналитического учета к субсчету 90.1 «Выручка».

Отдельный учет НДС, уплаченного поставщикам, организуется путем открытия дополнительных субсчетов к счету 19 «Налог на добавленную стоимость», либо в самостоятельно разработанных регистрах налогового учета.

Также, в случае отказа от применения ставки 0 % по экспортным операциям, необходимо данное решение отразить в учетной политике для целей налогообложения.

В отношении налога на прибыль при экспортных операциях Налоговым кодексом РФ особых положений не установлено.

Доходы, стоимость которых выражена в иностранной валюте, учитываются в совокупности с доходами, стоимость которых выражена в рублях. Пересчет доходов, стоимость которых выражена в иностранной валюте, экспортер производит в зависимости от того, какой метод признания доходов в соответствии со ст. 271 и 273 НК РФ выбран в учетной политике для целей налогообложения. При применении метода начисления доходы от реализации товаров признаются на дату их реализации (на дату перехода права собственности). Доходы, выраженные в иностранной валюте, пересчитываются в рубли по официальному курсу, который установлен Банком России на дату реализации товаров.

Если пакет документов, подтверждающих право применения ставки 0 % НДС, налогоплательщиком собран не был, поставка продукции подлежит обложению общей ставкой НДС (20 % или 10 %). В этом случае НДС, уплаченный в бюджет, может быть учтен в составе прочих расходов при расчете налоговой базы по налогу на прибыль на основании п. 1 ст. 164 НК РФ.

Таким образом, осуществление экспортных операций имеет особенности налогообложения, связанные с применением ставки НДС 0 %. Применение нулевой ставки НДС обуславливает прибыльность экспортных операций для предприятия.

Список источников

1 Тычилина, Н. А. Теоретическое обоснование содержания учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития предприятия / Н. А. Тычилина. – Текст : непосредственный // Вестник Оренбургского гос. ун-та. – 2009. – № 2. – С. 102–107.

2 Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте». – Текст : электронный // Приказ Минфина России от 27.11.2006 г. в редакции, действующий с 01.01.2019 г. – URL: <http://buhgalteriashop.com/ebooks/pbu/pbu3.pdf> (дата обращения: 05.10.2019).

3 Бурова, Е. Г. Организация и развитие учета экспортных операций в коммерческих организациях : специальность 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Бурова Елена Геннадьевна ; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – URL: <https://wdco.ru/RiTo3> (дата обращения: 05.10.2019). – Текст : электронный.

4 Бобряшова, Е. Д. Проблемы учета финансирования резервов и оценочных обязательств при выполнении экспортного контракта / Е. Д. Бобряшова // Вестник Самарского гос. ун-та. – 2018. – № 5 (74). – Текст : непосредственный.

5 Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) : НК : текст с изменениями на 1 апреля 2020 года : [принят Государственной Думой 16 июля 1998 года : одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 года]. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/901714421> (дата обращения: 05.10.2019). – Текст : электронный.

6 Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) : НК : текст с изменениями на 4 апреля 2019 года : [принят Государственной Думой 19 июля 2000 года : одобрен Советом Федерации 26 июля 2000 года]. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/554218339> (дата обращения: 05.10.2019). – Текст : электронный.

7 Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) : текст в ред. от 15.03.2018 г. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/420205962> (дата обращения: 05.10.2019). – Текст : электронный.

8 Договор о присоединении Республики Армения к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года (подписан в г. Минске 10.10.2014) : текст в ред. от 11.04.2017 г. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/420229250> (дата обращения: 05.10.2019). – Текст : электронный.

9 Договор о присоединении Кыргызской Республики к Договору о

Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года (подписан в г. Москве 23.12.2014) : текст в ред. от 14.05.2018 г. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/420246571> (дата обращения: 05.10.2019). – Текст : электронный.

10 Письма ФТС России от 02.05.2012 № 04-30/22006, ФНС России от 29.06.2010 № ШС-37-3/5424@. – URL: <https://www.alta.ru/tamdoc/12p22006/> (дата обращения: 05.10.2019). – Текст : электронный.

11 Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в главу 21 части второй Налогового кодекса Российской Федерации : Федеральный закон № 350-ФЗ : [принят Государственной Думой 16 ноября 2017 года : одобрен Советом Федерации 22 ноября 2017 года] : последняя редакция. – URL: <https://wdco.ru/7TV2X> (дата обращения: 05.10.2019). – Текст : электронный.

12 Стародубцева, И. В. Отказ от нулевой ставки НДС: всегда ли он выгоден? / И. В. Стародубцева. – Текст : непосредственный // НДС: проблемы и решения. – 2018. – № 7. – С. 56–65.

13 Письмо Минфина России от 09.01.2019 № 03-07-13/1/24. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/552127846> (дата обращения: 06.10.2019). – Текст : электронный.

14 Постановление Президиума ВАС РФ от 09.04.2013 № 15047/12. – URL: http://www.arbitr.ru/bras.net/f.aspx?id_casedoc=1_1_8a328287-606d-4339-a039-daa588842a94 (дата обращения: 06.10.2019). – Текст : электронный.

3.2 Диверсификация экспорта в регионе

Проблема диверсификации экспорта в настоящее время является актуальной и является стратегической задачей развития экономики.

Диверсификация экспорта влечет необходимость поиска новых преимуществ, к которым относятся прогрессивные технологии, инновации – это позволяет создавать экспортно ориентированную продукцию. Диверсификация экспорта, с одной стороны, способствует более равномерному распределению доходов в экономике, выравниванию рентабельности различных производств и повышению интенсивности межотраслевого перелива капитала, ориентирующегося на динамику прибыли, а с другой – обеспечивает устойчивость и предсказуемость результатов экспортной деятельности, постепенное увеличение валютной выручки, выход на перспективные рынки и новых партнеров. Политика диверсификации позволяет значительно снизить торгово-политические, коммерческие и другие риски интеграции в мировое хозяйство, а также нейтрализовать негативные проявления глобализации, связанные, прежде всего, с возросшей нестабильностью рыночной конъюнктуры. Кроме того, диверсификация экспорта по системе обратных связей оказывает позитивное влияние на процессы импортозамещения, стимулирует

мые повышением инвестиционной активности в обрабатывающих отраслях.

В рамках курса на диверсификацию экспорта усилия и ресурсы государства сосредотачиваются, в первую очередь, на внедрении в полном объеме современных универсальных и эффективных инструментов поддержки несырьевого экспорта.

Практическая реализация стратегии диверсификации экспорта позволит улучшить фирменную структуру экспорта и достичь существенного прогресса на следующих направлениях: увеличение доли стабильных экспортеров, регулярно (не реже раза в год) осуществляющих экспортные операции в течение не менее пяти лет подряд; увеличение доли компаний, расширивших в очередном году свой экспортный ассортимент и (или) вышедших на новые для себя страновые рынки [3].

При исследовании диверсификации экспорта необходим анализ региональной структуры экспорта, распределение товарных потоков по местам назначения.

Внешняя региональная структура экспорта товара – распределение экспорта конкретного товара или товарной группы по странам-контрагентам. На ее основе определяются основные страны-партнеры и уровень охвата мирового рынка конкретного товара.

Структура экспорта может быть рассчитана по группам стран при этом выделяется две группы страны СНГ и страны дальнего зарубежья. В УФО за последние три года преобладает экспорт в страны дальнего зарубежья, его доля превышает 84 %, доля экспорта в страны СНГ снижается практически во всех областях региона, и только в Курганской области доля экспорта в СНГ в течение трех лет 2015–2017 превышает долю экспорта в страны дальнего зарубежья (таблица 3.5).

Таблица 3.5 – Внешняя структура экспорта УФО

Субъекты региона	2015		2016		2017		2018	
	СНГ	Дальнее зарубежье	СНГ	Дальнее зарубежье	СНГ	Дальнее зарубежье	СНГ	Дальнее зарубежье
Курганская область	0,56	0,44	0,87	0,13	0,658	0,342	0,36	0,654
Свердловская область	0,72	0,28	0,87	0,13	0,163	0,837	0,16	0,841
Тюменская область, всего	0,07	0,93	0,053	0,945	0,061	0,939	0,05	0,949
Челябинская область	0,38	0,62	0,345	0,655	0,36	0,64	0,40	0,596
Итого по УФО	0,154	0,846	0,123	0,877	0,132	0,868	0,12	0,880

Примечание: рассчитано по данным Росстата [1]

Несмотря на малый удельный вес поставок в страны дальнего зарубежья география экспорта достаточно широка, товары Курганской области поставляются практически на все континенты.

Анализ показал, что в периоде 2015–2018 гг. экспортные поставки осуществлялись ежегодно во все страны СНГ, однако величина их, к сожалению, была нестабильна, в разные годы удельный вес экспорта колебался, если 2016 и 2017 годах преобладал экспорт в страны СНГ, то в 2015 и 2018 годах наблюдалось повышение экспортных поставок в страны дальнего зарубежья.

По данным расчетов можно сделать вывод, что в Тюменской и Челябинской областях преобладали поставки в страны дальнего зарубежья, в Свердловской области в 2015 и 2016 годах преобладал в поставках СНГ, в 2017 году резко возросли поставки в дальнее зарубежье, в Курганской области – в СНГ. По данным за 10 месяцев 2018 года в УФО 51,5 % поставок осуществляется в Европу, 27,1 % – в Азию, 4,1 % – на другие континенты. Хотя поставки осуществляются на все континенты, охват ими стран разных континентов нестабилен, например, поставки в Алжир, Японию, Бенин, Венесуэлу, Никарагуа осуществлялись в анализируемом периоде в разовом порядке, однако есть страны, с которыми договоры о экспортных поставках стабильны. К ним относятся Афганистан, Германия, Грузия, Индия, Китай, Латвия, Монголия, Польша, США и др..

В 2017 году, несмотря на резкое снижение объемов экспорта в суммовом выражении (почти в 2 раза) по сравнению с 2016 годом, число стран- контрагентов уменьшилось только на 35 %, а в 2018 году их число возросло в 2 раза по сравнению с 2017 годом, в то же время полный охват стран СНГ экспортными поставками стабилен из года в год. Экспортные поставки из Курганской области осуществляются на все континенты: в Европу, Азию, Северную Америку, Южную Америку, Африку. Распределение стран-контрагентов по континентам представлено в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Распределение стран-контрагентов по континентам

	2015	2016	2017	2018
<i>Европа</i>	15	22	18	20
В том числе СНГ	2	3	3	3
Дальнее зарубежье	13	19	15	17
<i>Азия</i>	17	22	19	21
В том числе СНГ	5	7	7	7
Дальнее зарубежье	12	15	12	14
<i>Северная Америка</i>	2	3	2	3
<i>Южная Америка</i>	0	3	0	1
<i>Африка</i>	1	2	1	0
Итого	35	49	40	45

Примечание: рассчитано по данным ФТС www.customs.ru [2]

География экспорта из области свидетельствует о том, что экспортные поставки осуществляются в основном в страны Европы и Азии, при этом наблюдается положительная тенденция: число стран-партнеров в Европе увеличилось за анализируемый период на 5 единиц, в Азии – на 4 в 2018 году по сравнению с 2015 годом, на остальных континентах тенденция отсутствует.

Объемы экспортных поставок по континентам в динамике представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Динамика экспортных поставок Курганской области по континентам (млн долл. США)

	2015	2016	2017	2018
Курганская область, всего	220822,3	204216,8	111036,82	216899,29
<i>Европа</i> , всего	4407,6	10458,83	13974,51	15921,05
Темпы роста к 2015 году, %		237,3	317,05	361,2
В том числе СНГ	1593,42	6911,34	9765,04	11413,23
Темпы роста к 2015 году, %		433,7	612,8	716,3
Дальнее зарубежье	2807,32	5073,78	4209,47	4509,82
Темпы роста к 2015 году, %		180,8	149,9	160,6
<i>Азия</i> , всего	214843,47	182849,42	94370,53	197225,35
Темпы роста к 2015 году, %			43,9	92,8
СНГ	62644,62	170765,11	65398,52	63817,54
Темпы роста к 2015 году, %		272,5	104,4	101,8
Дальнее зарубежье	152198,85	12534,96	28972,01	133407,81
Темпы роста к 2015 году, %			19,0	87,6
<i>Сев. Америка</i>	1554,41	23917,26	2521,72	3732,8
Темпы роста к 2015 году, %		1538,7	162,2	240,1
<i>Южная Америка</i>		6740,01		22,44
Темпы роста к 2015 году, %				
<i>Африка</i>	87,52	860,61	77,24	
Темпы роста к 2015 году, %		983,3	88,25	

Примечание: рассчитано по данным ФТС www.customs.ru [2]

Из таблицы 3.7 видно, что экспорт в Европу имеет положительную тенденцию, рост объемов экспорта наблюдается ежегодно, при этом темпы роста в страны СНГ опережают дальнее зарубежье. Если экспорт в Европу имеет четко выраженную тенденцию роста, то в Азии эта тенденция отсутствует, скорее происходит снижение темпов. В то же время поставки в страны СНГ немного выросли и составили в 2018 году 101,8 % к 2015 году, а в страны дальнего зарубежья – снизились (87,6 %). Положительная динамика характеризует поставки в Северную Америку, поставки в Южную Америку и Африку не имеют выраженной тенденции. Сложившаяся ситуация свидетельствует что экспортные поставки на постоянной основе осу-

ществляются в основном в страны Европы и Азии и в США, другие страны – Канада, Куба, Панама – задействованы в разовом порядке. Страны Азии являются главными контрагентами продукции Курганской области.

Разные группы товаров имеют различную географию: основными экспортёрами товарных групп 1–24, 28–40, 44–49, 50–64 являются страны Азии, а товаров групп 72–83, 84–90 – страны Европы. Наибольшее количество стран – 34 импортирует товарную группу 84–90, в остальных товарных группах количество стран-контрагентов имеет незначительную вариацию (таблица 3.8).

Таблица 3.8 – Группировка стран-контрагентов области по товарным группам в разрезе континентов в 2018 году

Товарные группы	Количество стран				
	Европа	Азия	Северная Америка	Южная Америка	Итого
1–24 Продовольственные товары	5	11			16
28–40 Продукция химической промышленности	3	9			12
41–43 Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	1				1
50–64 Текстиль, текстильные изделия, обувь	–	14			14
72–83 Металлы и изделия из них	9	4			13
84–90 Машины, оборудование, транспортные средства	16	14	3	1	34

Примечание: классификация ТНВЭД ЕАЭС

Объёмы экспортных поставок по товарным группам представлены в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Географическая структура экспорта Курганской области в 2018 году

Товарные группы	Объем экспорта, млн руб.				Итого по области
	Европа	Азия	Северная Америка	Южная Америка	
1–24 Продовольственные товары	2856,83	13957,98			16814,8
25–27 Топливо-энергетические товары	0,12	45,81			45,93
28–40 Продукция химической промышленности	784,35	14837,04			15621,39

Продолжение таблицы 3.9

41–43 Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	270,57				270,57
44–49 Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	70,02	19224,68			19294,7
50–64 Текстиль, текстильные изделия, обувь	0,51	63,64			64,15
72–83 Металлы и изделия из них	2732,8	16948,5			19681,3
84–90 Машины, оборудование, транспортные средства	8 442,7	122738,6	3540,0	22,4	134743,7
68–71 Прочие товары	185,26	10178,22			10363,48
Итого по континентам	15343,4	197993,5	3540,0	22,4	216899,3
Структура поставок в разрезе континентов, %	7,3	90,9	1,8	0	100

Примечание: рассчитано по данным ФТС www.customs.ru [2]

В Европе наибольшим спросом пользуются товары групп 84–90, они составляют 55 % от общего объема поставок, в Азии эта группа имеет ещё больший удельный вес – 62 %, а Америка закупает только товары этой группы.

Внутренняя региональная структура экспорта региона – распределение национального экспорта по административным единицам его происхождения внутри региона. Она показывает удельный вес каждого региона (области, национального округа) в общем экспорте региона (таблица 3.10).

Таблица 3.10 – Внутренняя структура экспортных поставок УФО

Наименование	2015	2016	2017	2018
	Сумма / доля	Сумма / доля	Сумма / доля	Сумма / доля
Курганская область	279,6 / 0,01	204,8 / 0,01	111,5 / 0,00	216,9 / 0,00
Свердловская область	7324,0 / 0,27	7118,8 / 0,26	6925,9 / 0,22	7955,8 / 0,19
Тюменская область всего с округами	15302,2 / 0,56	15679,9 / 0,58	19845,3 / 0,62	28364,8 / 0,71
Челябинская область	4376,54 / 0,16	3901,3 / 0,15	4970,0 / 0,16	5232,7 / 0,13
Итого по УФО	27282,3	26904,0	31850,7	39920,4

Примечание: рассчитано по данным Росстата

Как видно из таблицы, более половины экспорта приходится на Тюменскую область и со временем доля этого субъекта растет, в анализируемом периоде она возросла 15 %, за счет этого растет и объем экспорта УФО, на втором месте – Свердловская область, затем Челябинская об-

ласть, в этих областях в 2018 году также наблюдается рост объемного показателя, однако доля их в регионе падает, в Свердловской области на 8 %, в Челябинской – на 3 %, на долю Курганской области приходится только около одного процента в 2015 и 2016 годах и около половины процента – в двух последующих. Причинами этого в первую очередь являются размер валового регионального продукта и специализация экспорта.

Интенсивность изменения внутренней структуры экспортных поставок может быть характеризовано с помощью коэффициента Гатева [5] (формула (3.4)).

$$K_{Гатева} = \sqrt{\frac{\sum(d_{i1}-d_{i0})^2}{\sum d_{i1}^2 + \sum d_{i0}^2}}, \quad (3.4)$$

где d_{i0} – доля i -го субъекта в предшествующем периоде;

d_{i1} – доля i -го субъекта региона в последующем периоде.

Результаты расчета коэффициентов приведены в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Динамика структурных сдвигов в экспорте УФО

Наименование	Коэффициенты Гатева		
	2016/2015	2017/2016	2018/2017
УФО	0,026	0,062	0,139

Коэффициент Гатева свидетельствует о низкой интенсивности изменения внутренней структуры экспорта в регионе в целом, так как его максимальная величина – всего 13,9 %, в то же время наблюдается рост показателя в анализируемом периоде.

Структура экспорта может быть изучена также в разрезе субъектов региона по товарным группам (Приложение В).

Для характеристики структурных изменений в субъектах региона рассчитываются коэффициенты Гатева и Рябцева [5]. Расчет коэффициента Гатева по субъектам региона представлен в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – Оценка структурных изменений экспорта

Субъекты УФО	Коэффициенты Гатева, в %		
	2016 к 2015 году	2016 к 2015 году	2016 к 2015 году
Курганская область	63,5	75,8	31,0
Свердловская область	45,3	16,4	12,3
Челябинская область	12,3	9,2	2,3
Тюменская область	5,7	1,0	0

Примечание: рассчитано по данным Росстата

Структурные различия в УФО находятся на низком уровне: в Свердловской и Челябинской областях наблюдается тенденция к снижению этого показателя, в Тюменской области они вообще отсутствуют, только в Курганской области они существенны.

Интерес также представляет коэффициент Рябцева (I_R) который характеризует уровень различий (таблица 3.13) в структуре экспортных поставок по товарным группам в отдельных субъектах региона [5] (формула (3.5)).

$$I_R = \sqrt{\frac{\sum (d_{i1} - d_{i0})^2}{\sum (d_{i1} + d_{i0})^2}}, \quad (3.5)$$

где d_{i0} – доля i -го субъекта в предшествующем периоде;
 d_{i1} – доля i -го субъекта региона в последующем периоде.

Таблица 3.13 – Оценка уровня различий

Субъекты УФО	Коэффициент Рябцева, %		Уровень различий*	
	2016 к 2015 году	2017 к 2016 году	2016 к 2015 году	2017 к 2016 году
УФО	0,1	12	Тождественность структуры	Низкий
Курганская область	74,5	56,4	Весьма значительный	Весьма значительный
Свердловская область	39,7	9,0	Значительный	Низкий
Челябинская область	54,6	6,5	Весьма значительный	Весьма низкий
Тюменская область	12,2	0,6	Низкий	Тождественность структуры

Примечание: оценка уровня различий произведена [6, с. 46, 47]

Оценка уровня различий в структуре экспорта, произведенная на основе коэффициента Рябцева, подтверждает ранее сделанные выводы.

Таким образом, только Курганская область имеет весьма значительный уровень различий в товарной структуре в 2017 году по сравнению с 2016 годом и в 2016 году по сравнению с 2015 годом, весьма значительный уровень различий в структуре имела также Челябинская область в 2016 году по сравнению с 2015 годом, однако в следующем периоде структура практически не изменилась и уровень различий стал весьма низким, остальные области УФО в 2017 году имеют низкий и весьма низкий уровень различий – что сказалось и на уровне различий в регионе в целом. Курганская область не смогла существенно повлиять на этот показатель в УФО из-за низкого удельного веса экспорта из Курганской области.

Низкая диверсификация экспорта оказывает негативное влияние на

развитие экономики региона.

Оценка диверсификации производится на основе статистических методов. Для оценки диверсификации экспорта может быть рассчитан индекс диверсификации экспорта. Этот индекс используется, как правило, для определения различий в структуре внешней торговли области и региона. Рассчитывается на базе абсолютного отклонения доли того или иного товара в экспорте области от его доли в экспорте региона [5]. Расчет индекса осуществляется по формуле (3.6).

$$I = \frac{1}{2} |d_i - d_{ij}|, \quad (3.6)$$

где I – индекс диверсификации экспорта области j ;

d_i – доля товарной группы в региональном экспорте;

d_{ij} – доля товарной группы в экспорте области.

Результаты расчетов представлены в таблице 3.14.

Таблица 3.14 – Индексы диверсификации экспорта в УФО

Субъекты УФО	Годы		
	2015	2016	2017
Курганская область	0,596	0,572	0,685
Свердловская область	0,589	0,542	0,554
Челябинская область	0,631	0,673	0,627
Тюменская область	0,372	0,387	0,370

По данным таблицы 3.14 можно сделать вывод, что на протяжении анализируемого периода максимальные различия в структуре экспорта относительно УФО наблюдаются в Курганской и Челябинской областях, а Тюменская область имеет минимальное значение индекса и, как следствие, низкий уровень диверсификации. Если в Курганской области индекс вырос на 89 пунктов по сравнению с 2015 годом, то в Свердловской он снизился на 35 пунктов, в Челябинской – на 4 пункта, в Тюменской – на 2 пункта. Это свидетельствует о снижении уровня диверсификации в указанных субъектах региона

Развитие экономики каждого субъекта тесно связано с увеличением экспортных поставок и расширением их географической структуры. в «Основных направлениях развития экспорта» [3] отмечается, что необходимо развитие приоритетных отраслей и производственных комплексов, обладающих значительным потенциалом развития в долгосрочной перспективе; создание новых высокотехнологичных производств, модернизация и расширение имеющейся технической базы, выпуск новой конкурентоспособной продукции. Основой данного направления является реализация инвестиционных проектов импортозамещающего характера, являющихся прио-

ритетными для развития промышленного производства региона.

Также нельзя не отметить такой важный элемент экспортного потенциала, как технический сервис, который требует к себе постоянного внимания. Многие наши предприятия машиностроения отдают приоритет выпуску готовых машин и мало заботятся о выпуске запасных частей. Отсутствие своевременных поставок запасных частей в ряде случаев не дает возможности удовлетворять требования покупателей, что является тормозом для развития экспорта РФ продукции машиностроения.

На базе имеющегося экономического потенциала можно улучшить структуру экспорта Курганской области, учитывая, что экспорт ориентирован на товарную группу 84–90 «Машины, оборудование, транспортные средства», необходимо наряду с готовыми изделиями осуществлять поставки запасных частей к этим изделиям [3], что позволит продлить сроки службы техники и тем самым повысит заинтересованность экспортеров и послужит важным направлением расширения ее экспорта.

Важно отметить, что проблема увеличения в экспорте изделий обрабатывающей промышленности не ограничивается продукцией машиностроения. Речь идет также об увеличении степени промышленной обработки природного сырья, прежде всего нефти, газа, угля, руд черных и цветных металлов, древесины, текстильных и других видов сырья.

Эффективное развитие экспорта и совершенствование его товарной структуры невозможно без поддержки государства. Одной из важнейших мер государственной поддержки экспорта является увеличение капиталовложений в экономику и, прежде всего, в экспортно ориентированные отрасли. Однако все указанные меры применяются в настоящее время в недостаточной степени из-за дефицита средств, выделяемых государством на поддержку экспорта.

В «Основных направлениях развития экспорта до 2030 года» [3] отмечается, что для практического осуществления курса на диверсификацию экспорта, с учетом определенных отраслевых и географических (страновых, региональных) приоритетов его развития, создается национальная система поддержки экспорта, базирующаяся на лучших мировых практиках в данной области и способная обеспечить конкурентные условия деятельности российских организаций на внешних рынках. В рамках курса на диверсификацию экспорта усилия и ресурсы государства сосредотачиваются, в первую очередь, на внедрении в полном объеме современных универсальных и эффективных инструментов поддержки несырьевого экспорта [3], что очень важно для Курганской области, экспортирующей в основном товары групп 84–90 «Машины, оборудование, транспортные средства».

Реализация стратегии диверсификации экспорта позволит увеличить долю стабильных экспортеров, долю компаний, расширивших свой экс-

портный ассортимент или вышедших на новые для них страновые рынки, и обеспечит рост валового регионального продукта.

Список источников

1 Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018 : стат. сб. – Текст : непосредственный // Росстат. – Москва, 2018. – 1162 с.

2 Внешняя торговля УФО. – Текст : электронный // Сайт Уральского таможенного управления ФТС России. – URL: http://utu.customs.ru/index.php?option=com_contentview&categoryid=376&Itemid=268 (дата обращения: 29.05.2019).

3 Основные направления развития экспорта до 2030 года. – URL: <http://www.economi.gov.ru> (дата обращения: 30.05.2019). – Текст : электронный.

4 Курганская область в цифрах, 2019 : крат. стат. сб. – Свердловскстат. – Курган, 2019. – 205 с. – Текст : непосредственный.

5 Региональная статистика : учебник / под ред. В. М. Рябцева и Г. И. Чудилина. – Москва, 2001. – 380 с. – С. 46–47. – Текст : непосредственный.

3.3 Анализ состояния экспортной деятельности экономики Курганской области

Экспортная направленность деятельности регионов (субъектов федерации) составляет часть общенациональной стратегии развития экономики, ориентированную на интеграцию страны в общемировое экономическое пространство. Такая постановка задачи требует проведения анализа тенденций внешнеэкономической деятельности региона, особенностей товарной и географической структуры экспорта, оценки конъюнктурных изменений на занимаемых рынках в последние годы.

Важность такого исследования для Курганской области обусловлено тем, что регион не относится к категории развивающихся. Для области рейтинг субъекта федерации РФ составляет в 2016 году 67 место по показателю валового регионального продукта на душу населения, в 2017 году 85 место по показателю инвестиции в основной капитал на душу населения, а в УрФО по этим двум показателям последнее, 6 место [1, с. 34]. Для Курганской области необходимо определить те направления внешнеэкономической деятельности, которые позволят улучшить экономический потенциал через расширение имеющихся и приобретение новых связей на внешних рынках.

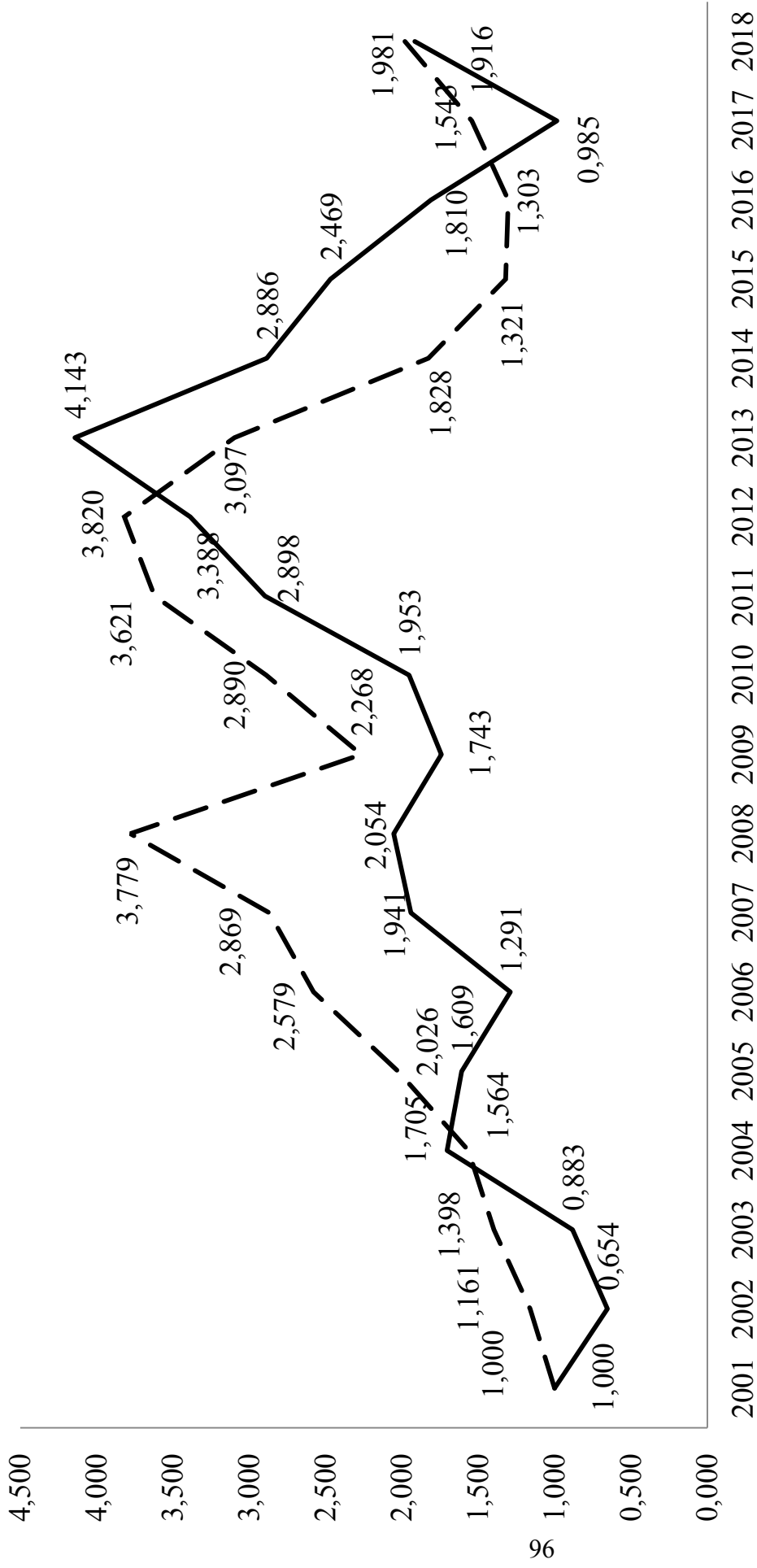
Сравнительный анализ развития экспорта Курганской области и

УрФО в целом за период 2001–2018 годов отражает как различия, так и сопоставимость тенденций. На рисунке 3.2 представлены рассчитанные по данным Росстата коэффициенты изменения величины экспорта по сравнению с 2001 годом по Курганской области и в сравнении с регионами УФО [2]. Тенденции изменения трендов имеют периоды подъема и снижения за 17 лет. Так, в период с 2000 по 2014 год экспорт увеличился в целом в УФО в 3,8 раза, в Курганской области – в 4,1 раза. Однако за период 2014–2018 годов наблюдается снижение объемов экспорта в 2 раза, как в целом по регионам УрФО, так и в Курганской области.

Таким образом, тенденции развитие экспорта Курганской области отражают общие для федерального округа и страны в целом закономерности, однако ее темпы роста отстают от темпов роста УрФО, а темпы снижения – опережают. Различия в темпах изменения динамики экспорта федерального округа и рассматриваемого субъекта федерации нашло отражение в изменении доли экспорта Курганской области в общем объеме экспорта УрФО. Так, в 2001 году эта доля составляла 0,55 %, в 2006 году – 0,27 %, в 2015 году – 1,02 %, в 2018 году – 0,53 %. В этой связи необходимо более детально проанализировать складывающиеся тенденции развития экспорта Курганской области и факторы, которые их определяют.

Особое внимание в рамках исследования экспорта Курганской области было уделено ситуации, складывающейся в последние девять лет. Так, в этот период имели место как положительные тенденции, так и отрицательные. Для исследования использовались исходные данные, представленные в приложении к сборнику «Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018» [3]. На рисунке 3.3 представлена динамика стоимости экспорта субъекта федерации в целом и по группам стран дальнего и ближнего зарубежья.

Сегментирование рынка по группам стран позволяет выявить те рынки, на которых развитие идет более быстрыми темпами в те или иные периоды времени, что отражает стратегию маневрирования на рынках экспорта. Так, в период роста экспорта в 2011 году по сравнению с 2010 годом рост на 138,9 млн долл. был связан с экспортом в страны дальнего зарубежья, в 2012 году по сравнению с 2011 годом – на 59,0 млн долл. США – со странами СНГ, в 2013 году – на 61,1 млн долл. США – со странами дальнего зарубежья и на 24,4 млн долл. США – со странами СНГ.



—•— коэффициенты изменения экспорта УрФО к уровню 2001 года;
 — коэффициенты изменения экспорта Курганской области к уровню 2001 года;

Рисунок 3.2 – Коэффициенты изменения экспорта за период 2001–2018 годы

Периодом наибольшего снижения экспорта в Курганской области является 2014 год. Стоимость экспорта снизилась на 142,3 млн долл. США со странами дальнего зарубежья, в то время как со странами СНГ стоимость экспорта возросла на 145,0 млн долл. США. В 2015 году по сравнению с 2014 годом общее снижение стоимости экспорта составило 47,2 млн долл. США. Причем это снижение имело место на рынках стран СНГ на 165,1 млн долл. США, в то время как на рынках стран дальнего зарубежья наблюдался рост стоимости на 117,9 млн долл. США. В 2016 году по сравнению с 2015 годом рынком, на котором имело место снижение, был рынок стран дальнего зарубежья. Снижение составило 130,0 млн долл. США. В 2017 году по сравнению с 2016 годом снижение стоимости экспорта на 93,4 млн долл. США связано со снижением экспорта в страны СНГ на 102,7 млн долл. США и увеличением на 9,3 млн долл. США экспорта в страны дальнего зарубежья. В 2018 году имеет место рост стоимости экспорта на 105,4 млн долл. США. Этот рост связан с ростом экспорта в страны дальнего зарубежья на 105,9 млн долл. США и незначительным снижением на 0,5 млн долл. США экспорта в страны СНГ.

Данные 2018 года не рассматриваются, так как данные этого года характеризуют новое изменение тренда. Значение коэффициентов вариации, которые приведены в таблице 3.15, показывает, что в период роста стоимости экспорта для области характерна однородность конъюнктурной ситуации, а в период падения стоимости внешние условия и внутренние факторы не обеспечивают близость колебаний, особенно для рынков со странами дальнего зарубежья.

Таблица 3.15 – Характеристика вариации динамики стоимости экспорта Курганской области 2010–2017 годы, %

	Период роста (2010–2013 гг.)	Период снижения (2014–2017 гг.)	Рассматриваемый период (2010–2017 гг.)
Стоимость экспорта всего	25,7	35,3	36,0
Стоимость экспорта в страны дальнего зарубежья	29,2	83,0	71,4
Стоимость экспорта в страны СНГ	30,1	47,6	50,4

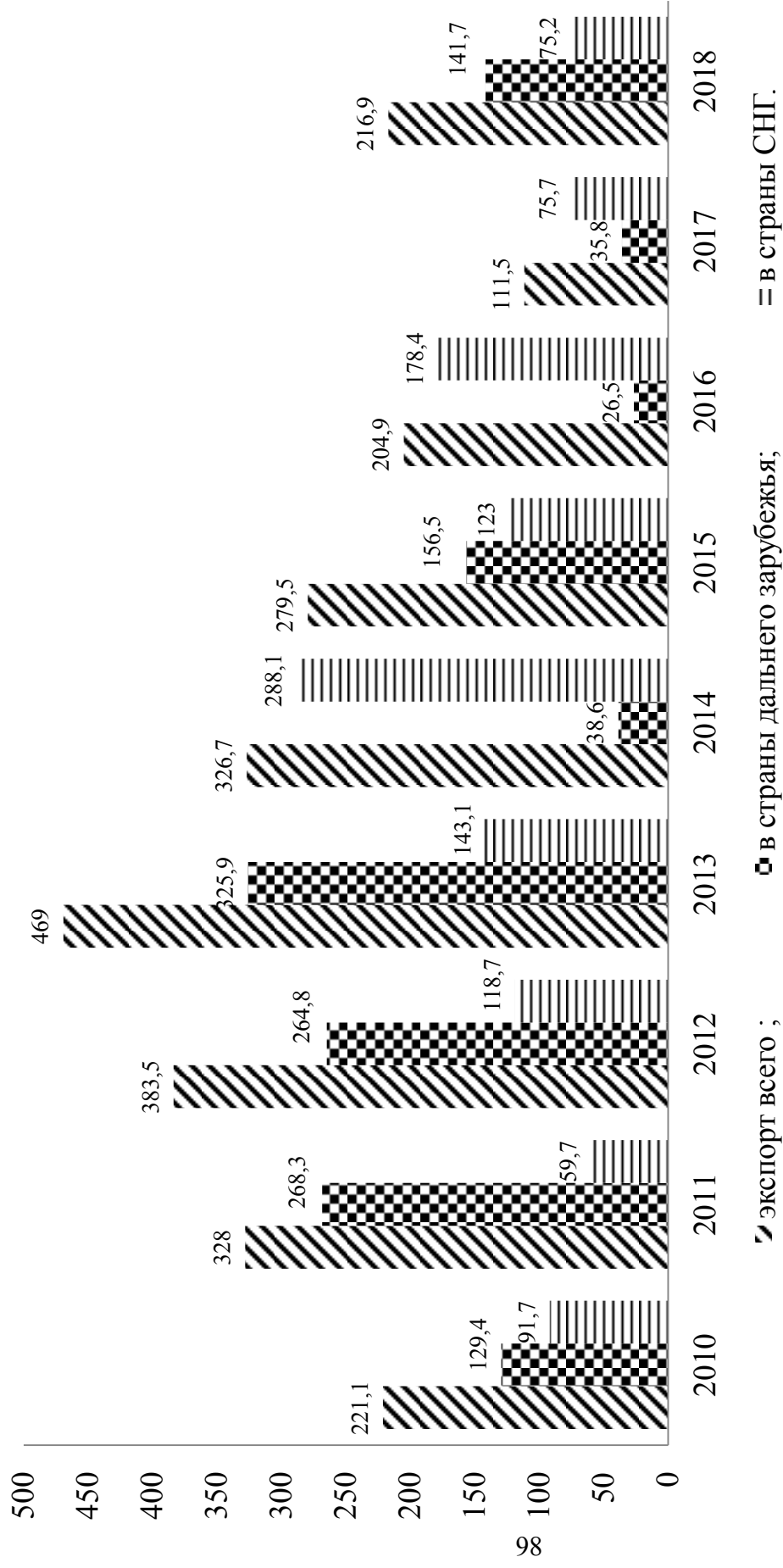


Рисунок 3.3 Динамика экспорта Курганской области в 2010–2018 годах, млн долл. США

Изменение стоимости экспорта проявляется также в изменении товарной структуры. Структурные характеристики экспорта позволяют установить качественную позицию субъекта федерации во внешнеэкономической деятельности и отнести регион к сырьевой или технологической направленности деятельности, к регионам с низкой или высокой добавленной стоимостью на внешних рынках.

На рисунке 3.4 представлена динамика изменения товарной структуры экспорта Курганской области в анализируемый период времени по данным таможенной статистики. Рассматривая изменение структуры стоимости экспорта по товарным группам, следует отметить, что наибольшую долю в течение всего периода, кроме 2016 года, составляют группы 84–90, включающие машины, оборудование и транспортные средства. Для экономики региона эти виды продукции составляют продукцию конечного передела, завершающего кооперированные связи внутри страны с высокой добавленной стоимостью.

В 2016 году наибольший удельный вес занимают группы 72–83, которые включают металлы и изделия из них, в частности, железнодорожную технику. Следует также обратить внимание на изменение доли групп 1–24, включающие продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье. Эти группы товаров отражают сложившуюся специализацию области как региона – производителя сельхозпродукции и переработки этого сырья. В 2010 году доля этой группы продукции составила 5,3 %, в 2017 году – 13,1 % и 2018 году – 7,8 %. Группы 28–40 включают продукцию химической промышленности, каучуки и представлены в экспорте субъекта федерации, главным образом, продукцией фармацевтической направленности. Структурные показатели отражают их изменения в динамике и наилучшие значения: в 2017 году – 11,2 %, а в 2018 – 7,2 %. Группы 44–49, включающие древесину и целлюлозно-бумажные изделия, в 2010 году в структуре составляли 9,2 %, в 2017 году – 13,1 %, в 2018 году – 8,9 %.

Таким образом, для Курганской области структура стоимости экспорта значительно меняется. Для оценки этих изменений были рассчитаны специальные статистические характеристики структурных изменений. Это квадратический индекс структуры Казанца, коэффициент Гатева, коэффициент Рябцева, представленные в таблице 3.16.

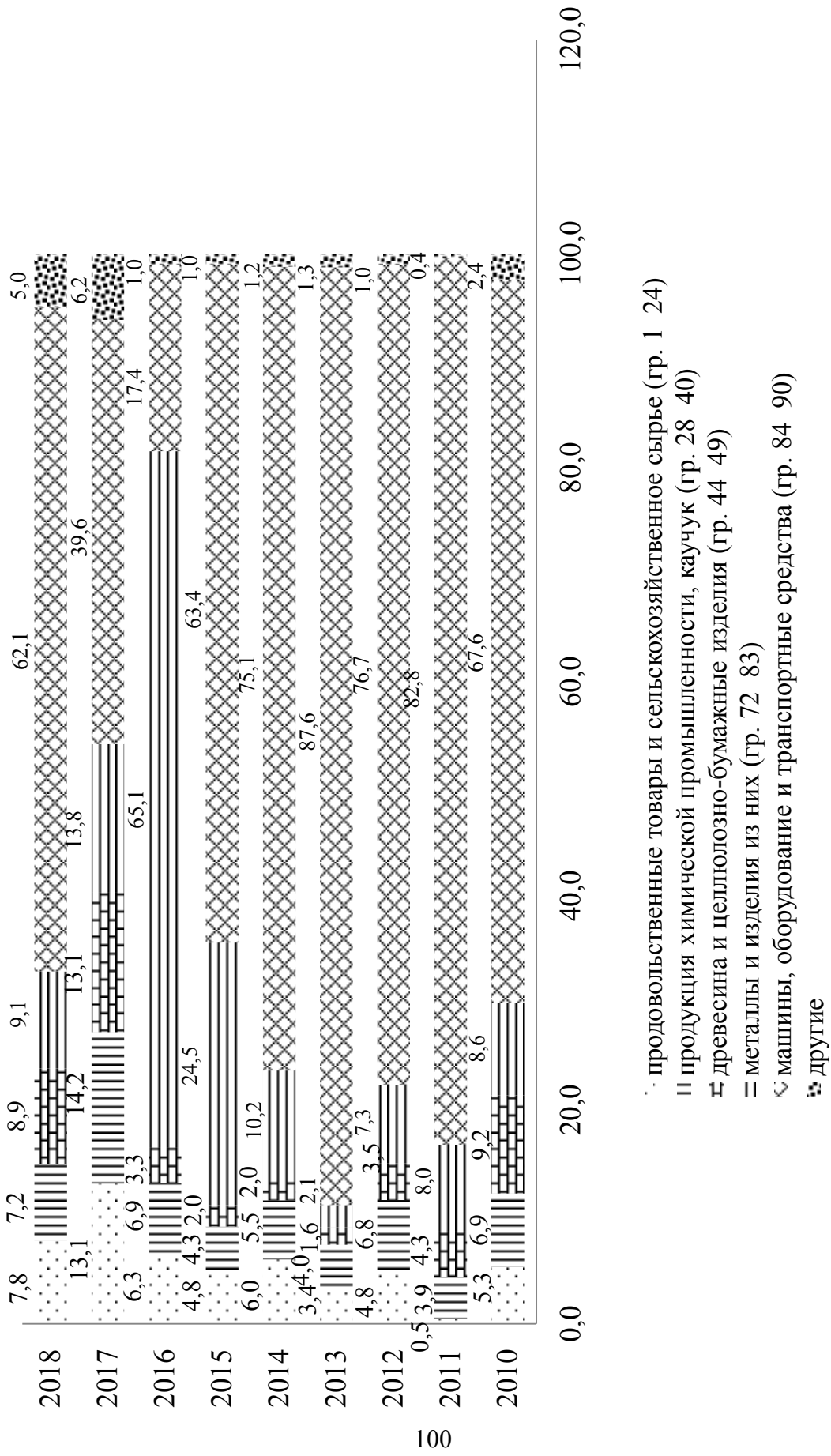


Рисунок 3.4 – Динамика структуры стоимости экспорта по товарным группам в 2010–2018 годы, %

Таблица 3.16 – Значения индикаторов различий по показателям товарной структуры стоимости экспорта Курганской области за период с 2010 по 2018 годы

Сравниваемые годы	Квадратический индекс структуры Казанца	Коэффициент Гатева	Коэффициент Рябцева
2011 с 2010	6,45	0,157	0,112
2012 с 2011	3,08	0,072	0,051
2013 с 2012	4,79	0,108	0,077
2014 с 2013	5,75	0,131	0,093
2015 с 2014	7,05	0,182	0,130
2016 с 2015	23,18	0,636	0,504
2017 с 2016	21,84	0,692	0,561
2018 с 2017	9,44	0,310	0,225

Квадратический индекс структуры Казанца рассчитывается по формуле простого среднеквадратического отклонения долей товарных групп за два сравниваемых года и характеризует скорость изменения удельных весов частей совокупности. Количественные характеристики этого индекса говорят о значительных изменениях структуры стоимости экспорта в 2016 году по сравнению с 2015 годом и в 2017 году – по сравнению с 2016 годом. Это находит подтверждение через расчет коэффициента Гатева и коэффициента Рябцева. Причем по шкале атрибутивных оценок различий структур Гатева именно для этих периодов атрибутивная оценка значится как «весьма значительный уровень различий». Для 2011 года по сравнению с 2010 имеет место «существенный уровень различий», в 2012 по сравнению с 2011 годом – «низкий уровень различий», в 2013 году по сравнению с 2012 годом, в 2014 по сравнению с 2013 годом, в 2015 году по сравнению с 2014 годом значится как «существенный уровень различий», в 2018 году по сравнению с 2017 годом – «значительный уровень различий».

Детализация оценок сложившихся закономерностей развития экспорта Курганской области была выполнена с использованием информации «Внешняя торговля УФО» с сайта Уральского таможенного управления ФТС России [4].

Исходные данные Уральского таможенного управления включают информацию о внешней торговле за 2015–2018 годы. В этой связи в работе для конъюнктурного анализа экспортной ситуации по отдельным видам товарных групп был использован метод выборки. Были рассмотрены характеристики экспорта за последние четыре года по товарным группам, которые являются основными экспортными товарами Курганской области. Это следующие группы:

- 10 – злаки;
- 18 – какао и продукты из него;
- 19 – готовые продукты из зерна злаков, муки крахмала или молока; мучные кондитерские изделия;
- 30 – фармацевтическая продукция;
- 44 – древесина и изделия из нее; древесный уголь;
- 72 – черные металлы;
- 84 – реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части;
- 85 – электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности;
- 86 – железнодорожные локомотивы или моторные вагоны трамвая, подвижной состав и их части, путевое оборудование и устройства для железных дорог или трамвайных путей и их части; механическое (включая электромеханическое) сигнальное оборудование всех видов;
- 87 – средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности;
- 90 – инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические; их части и принадлежности.

Выделение данных групп товаров среди всех присутствующих в экспорте Курганской области осуществлялось с учетом наличия информации по данным группам в течение представленного в отчетности периода 2015–2018 годов на рынках стран как ближнего, так и дальнего зарубежья. Это позволило сравнить ценовые характеристики деятельности экспортеров на названных рынках.

В ходе исследования рассматривался также подход, который предусматривает меры совершенствования методологии анализа экспорта и выделение сырьевых и несырьевых, энергетических и неэнергетических групп товаров нижнего, среднего и верхнего переделов, высокотехнологических товаров [5]. В частности, группа сырьевых товаров представлена в выборке группой 44 «Древесина и изделия из нее; древесный уголь» подгруппы 4401 «Древесина топливная» и 4403 «Лесоматериалы необработанные», группа неэнергетических несырьевых товаров нижнего передела включает позицию 10 «Злаки» и подгруппу 4407 «Лесоматериалы обработанные ... толщиной более 6 мм», среднего передела – подгруппы 4410 «Плиты древесностружечные», 4412 «Фанера клеевая, панели фанерованные и аналогичные материалы из слоистой древесины» и группу 72 «Черные металлы», верхнего переде-

ла – группа 18 подгруппа 1806 «Шоколад и прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао», группа 19 подгруппа 1905 «Хлеб и прочие хлебобулочные и мучные кондитерские изделия», группа 30 подгруппа 3004 «Лекарственные средства кроме товарных позиций 3002, 3005, 3006», группа 84 «Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части», группа 85 «Электрические машины и оборудование; их части», группа 86 «Железнодорожные локомотивы или моторные вагоны трамвая; их части», группа 87 «Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава», группа 90 «Инструменты и аппараты оптические, фотографические; их части и принадлежности».

В таблицах 3.17, 3.18, 3.19 представлено изменение структуры экспорта Курганской области по данным выбранной совокупности товарных групп соответственно в целом по экспорту, по странам дальнего зарубежья и по странам СНГ.

Таблица 3.17 – Изменение структуры экспорта Курганской области по степени переработки продукции на основе выборочного обследования товарных групп

Годы	Группы сырьевых товаров	Группы неэнергетических несырьевых товаров		
		нижний передел	средний передел	верхний передел
Доля, рассчитанная по показателю стоимости				
2015	0,0001	0,0225	0,0018	0,9756
2016	0,0056	0,1198	0,0178	0,8569
2017	0,0031	0,1980	0,0116	0,7873
2018	0,0016	0,1223	0,0106	0,8654
Доля, рассчитанная по показателю физической массы				
2015	0,0106	0,8238	0,0186	0,1470
2016	0,1016	0,7487	0,0273	0,1224
2017	0,0465	0,8662	0,0129	0,0744
2018	0,0491	0,8566	0,0184	0,0759

На основе приведенных данных можно отметить, что наибольшую долю в стоимости экспорта субъекта федерации занимает группа неэнергетических несырьевых товаров верхнего передела. Причем с 2015 года до 2017 года доля этой группы снижалась. В 2018 году имеет место рост доли этой группы, что следует отметить как положительный момент в развитии экспорта. Для этой группы доля физической массы товара также сначала снижалась, а в 2018 возросла на 0,0015.

Таблица 3.18 – Изменение структуры экспорта Курганской области в страны дальнего зарубежья

Годы	Группы сырьевых товаров	Группы неэнергетических несырьевых товаров		
		нижний передел	средний передел	верхний передел
Доля, рассчитанная по показателю стоимости				
2015	0,0001	0,0100	0,0011	0,9888
2016	0,0009	0,0849	0,0210	0,8932
2017	0,0033	0,2006	0,0142	0,7819
2018	0,0000	0,0707	0,0070	0,9223
Доля, рассчитанная по показателю физической массы				
2015	0,0258	0,8024	0,0272	0,1446
2016	0,0189	0,7808	0,0596	0,1408
2017	0,0331	0,9163	0,0212	0,0295
2018	0,0004	0,9435	0,0287	0,0274

Наибольшую долю в физической массе товара составляет группа неэнергетических несырьевых товаров нижнего передела. Главным элементом физической массы этой группы является товар позиции 4470 «Лесоматериалы обработанные ... толщиной более 6 мм». В 2018 году физическая масса этой группы составила 105248,72 т, а масса зерновых (10 товарная позиция) – 14656,60 т. Таковую ситуацию нельзя признать положительной. Регион не является районом с большими запасами лесных угодий. Лесные запасы требуют экономного расходования.

Сравнение структуры экспорта субъекта федерации в страны дальнего зарубежья с данными таблицы 3.19 отражает аналогичные тенденции. Следует обратить внимание на значительное увеличение доли группы неэнергетических несырьевых товаров нижнего передела в 2017 году, которое составило 20,06 % от общей стоимости экспорта в страны дальнего зарубежья, при этом доля физической массы этой группы товаров – 91,63 %.

Особенность стоимостной структуры экспорта в страны СНГ состоит в том, что доля группы неэнергетических несырьевых товаров нижнего передела постоянно растет с 14,07 % до 24,93 %, а доля группы товаров верхнего передела снижается с 85,04 % до 72,57 %. Изменение доли товарных групп неэнергетических несырьевых товаров верхних переделов по физической массе с 2015 года по 2017 год снижается, а в 2018 году наблюдается небольшой рост на 0,0085. Изменение последнего года характеризует положительный сдвиг.

Таблица 3.19 – Изменение структуры экспорта Курганской области в страны СНГ по степени переработки продукции на основе выборочного обследования товарных групп

Годы	Группы сырьевых товаров	Группы неэнергетических несырьевых товаров		
		нижний передел	средний передел	верхний передел
Доля, рассчитанная по показателю стоимости				
2015	0,0000	0,1407	0,0089	0,8504
2016	0,0086	0,1421	0,0157	0,8336
2017	0,0030	0,1969	0,0102	0,7899
2018	0,0055	0,2493	0,0195	0,7257
Доля, рассчитанная по показателю физической массы				
2015	0,0000	0,8386	0,0127	0,1487
2016	0,1219	0,7408	0,0194	0,1179
2017	0,0511	0,8487	0,0101	0,0901
2018	0,0718	0,8160	0,0136	0,0986

Особого внимания заслуживают те товарные позиции экспорта, которые входят в состав группы неэнергетических несырьевых товаров верхнего передела, в частности, позиция 1806 «Шоколад и прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао» и позиция 1905 «Хлеб и прочие хлебобулочные и мучные кондитерские изделия». Важность развития экспорта этих товаров связана с тем, что регион считается сельскохозяйственным и для него необходимо развитие переработки сельскохозяйственного сырья. На рисунках 3.5 и 3.6 приведена динамика стоимости этих групп товаров в целом, на рынках дальнего зарубежья и СНГ.

Стоимость экспорта пищевых продуктов, содержащих какао, в рассматриваемый период изменялась неоднозначно. В частности, в 2016 году по сравнению с 2015 годом она увеличилась на 158,51 тыс. долл. или на 96,04 % за счет увеличения экспорта в страны СНГ на 104,48 % и снизилась за счет экспорта в страны дальнего зарубежья на 8,44 %. При этом физическая масса проданных товаров увеличилась на 173,71 % и, учитывая то, что складывающиеся средние цены на рынках дальнего зарубежья выше, чем в странах СНГ, за счет роста физического объема увеличение стоимости экспорта составило 287,33 тыс. долл., а за счет снижения средней цены имело место уменьшение экспорта на 127,82 тыс. долл. В 2017 и 2018 годах имеет место постоянное снижение стоимости экспорта анализируемой товарной позиции.

В 2017 году по сравнению с 2016 годом снижение стоимости экспорта составило 80,71 тыс. долл., или 24,94 %, в 2018 году по сравнению с 2017 – на 205,44 тыс. долл., или 84,60 %. Эти снижения связаны, в первую очередь, с уменьшением стоимости экспорта в страны СНГ, соответственно, в 2017 году на 24,98 % и в 2018 году – на 84,42 %. Анализ

влияния факторов изменения физической массы проданных изделий и средних рыночных цен показывает, что в 2017 году по сравнению с 2016 годом оба фактора привели к снижению стоимости экспорта, соответственно, на 4,34 тыс. долл. и 76,37 тыс. долл.

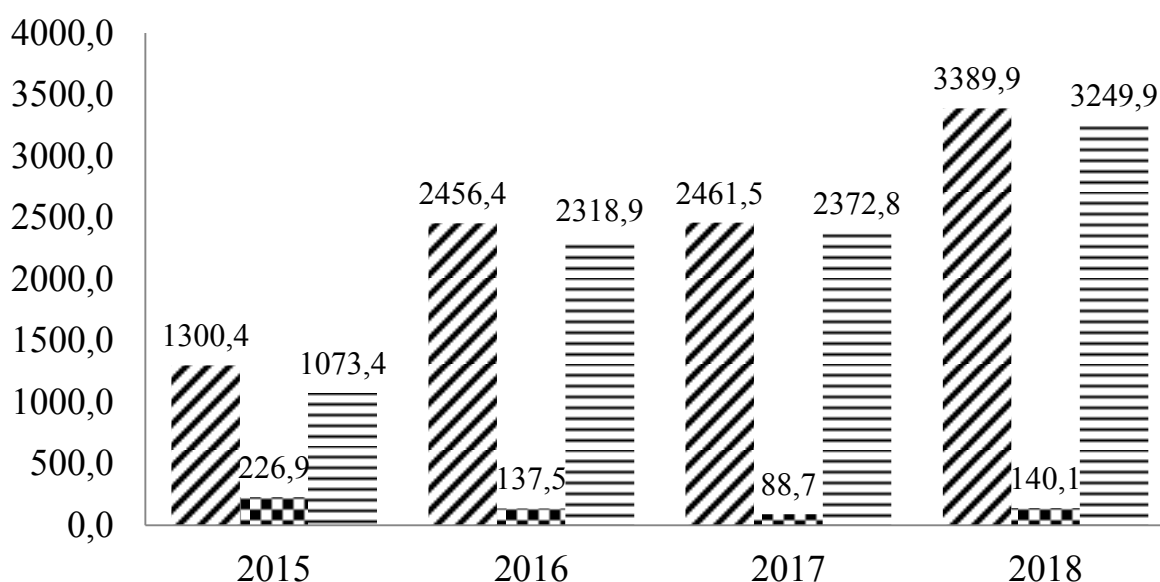
В 2018 году по сравнению с 2017 годом снижение стоимости экспорта на 218,28 тыс. долл. было связано с уменьшением физической массы товара, а изменение рыночных цен повлияло положительно на изменение стоимости, которая увеличилась на 12,83 тыс. долл. Рассматривая рынок данной группы товаров, следует также отметить, что постоянными партнерами выступают страны СНГ, такие как Киргизия и Туркмения. При этом именно объем закупок этих стран значительно снизился за последние два года.



Рисунок 3.5 – Динамика стоимости экспорта товарной позиции 1806 в 2015–2018 годы

Таким образом, незначительная величина стоимости экспорта данных продуктов, тенденция ее снижения за последние два года характеризуют рынок данного товара как проблемный.

На рисунке 3.6 представлена динамика стоимости экспорта товарной позиции 1905. Товарная позиция, включающая хлеб и хлебобулочные изделия, в анализируемом периоде по показателю стоимости имеет постоянно растущий тренд.



- ▨ общая сумма экспорта, тыс. долл. США;
- ▣ экспорт в страны дальнего зарубежья, тыс. долл. США;
- ▨ экспорт в страны СНГ, тыс. долл. США;

Рисунок 3.6 – Динамика стоимости экспорта товарной позиции 1905 в 2015–2018 годы

Так, в 2016 году по сравнению с 2015 годом стоимость экспорта этих изделий увеличилась на 1156,03 тыс. долл. США, или на 88,90 %, в 2017 году по сравнению с 2016 годом – на 5,09 тыс. долл. США, или на 0,21 %, в 2018 году – на 928,45 тыс. долл. США, или на 37,72 %. Анализируя рынки продаж товаров этой группы, следует отметить, что наибольшую долю составляет рынок стран СНГ. На протяжении четырех рассматриваемых лет импортерами являлись страны СНГ: Азербайджан, Киргизия, Таджикистан, Туркмения.

В 2016 году по сравнению с 2015 годом физическая масса товара увеличилась на 1376,66 т, или 209,08 %, средняя цена снизилась с 1,63 тыс. долл. США до 1,14 тыс. долл. США за тонну. Влияние изменения физического объема на увеличение стоимости экспорта составило 2244,34 тыс. долл. США, а влияние цен снизило стоимость экспорта группы на 988,84 тыс. долл. США. На рынках дальнего зарубежья в эти годы наблюдается обратная ситуация. Снижение физической массы проданного товара с 170,02 т в 2015 году до 84,38 т в 2016 году снизило стоимость экспорта на этом рынке на 114,30 тыс. долл. США, и повышение цены на рынке с 1,33 тыс. долл. до 1,63 тыс. долл. за т увеличило стоимость экспорта на 24,83 тыс. долл.

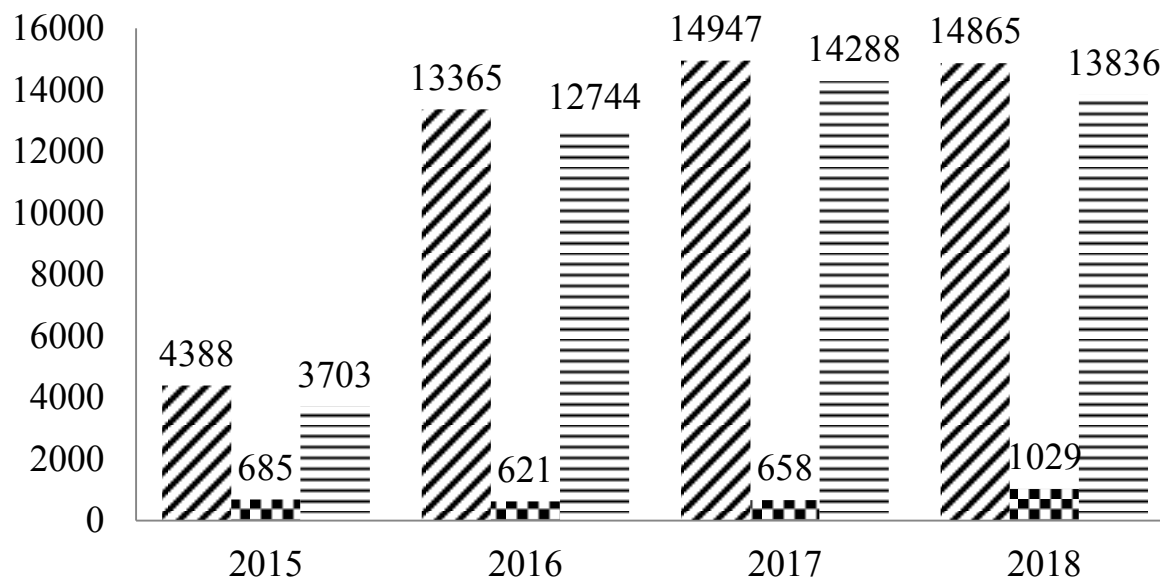
В 2017 году по сравнению с 2016 годом на рынке стран СНГ физическая масса проданного товара увеличилась незначительно, на 50,36 т,

или на 2,47 %, что увеличило стоимость экспорта на 57,38 тыс. долл. при неизменных ценах. В 2018 году по сравнению с 2017 годом физическая масса товара проданного на рынках СНГ увеличилась на 1150,12 т, или на 55,15 %. При этом рост стоимости составил 1308,58 тыс. долл., а снижение средней цены на этом рынке с 1,04 тыс. долл. США до 1,00 тыс. долл. за тонну снизил стоимость экспорта на 431,51 тыс. долл. США.

Общее влияние ситуации на рынке СНГ характеризует прирост стоимости на 877,07 тыс. долл. США, или 35,63 %. 2018 год для анализируемой группы товаров положительно складывался и на рынке стран дальнего зарубежья. Прирост стоимости экспорта составил 51,38 тыс. долл. США. Этот прирост связан, во-первых, с увеличением физической массы продаж и составляет 46,13 тыс. долл. и, во-вторых, с увеличением средней цены за тонну с 1,24 тыс. долл. до 1,29 тыс. долл. США, что составляет 4,75 тыс. долл. США.

Обобщая складывающуюся ситуацию, следует отметить перспективность данного сегмента для субъекта федерации в рамках государственной программы развития экспорта сельхозпродукции.

Динамика классификационной группы 30 подгруппы 3004 «Лекарственные средства кроме товарных позиций 3002, 3005, 3006» представлена на рисунке 3.7.



▧ общая сумма экспорта, тыс. долл. США;

▣ экспорт в страны дальнего зарубежья, тыс. долл. США;

▨ экспорт в страны СНГ, тыс. долл. США.

Рисунок 3.7 – Динамика стоимости экспорта товарной позиции 3004 в 2015–2018 годы

В 2016 году общая величина стоимости экспорта этой группы увеличилась на 8977,78 тыс. долл. США, или на 204,62 %. Это увеличение, в первую очередь, было связано с ростом объемов продаж на рынках стран СНГ на 9041,13 тыс. долл. США, что составило 206,06 % прироста, в то время как на рынках стран дальнего зарубежья объемы сократились на 63,35 тыс. долл. США, что составляет 1,44 %. Основным конъюнктурным фактором в этот период, как показали расчеты, является увеличение физической массы экспорта в страны СНГ, что увеличило стоимость на 6523,70 тыс. долл. США. Физическая масса продаж в страны дальнего зарубежья сократилась, это снизило стоимость экспорта на 84,27 тыс. долл. США.

Ценовой фактор на обоих рынках характеризуется увеличением, что увеличило стоимость экспорта по этой группе, соответственно, по странам дальнего зарубежья и странам СНГ на 20,92 тыс. долл. США и 2517,43 тыс. долл. США. В последующие годы изменения стоимости экспорта сократились. В 2017 году по сравнению с 2016 годом имеет место незначительное увеличение стоимости экспорта на 1581,31 тыс. долл. США, или на 11,83 %, а в 2018 году по сравнению с 2017 годом – снижение стоимости на 81,32 тыс. долл. США, или на 0,54 %. Данную ситуацию можно оценить как стабилизацию рынка этой товарной группы.

При этом следует обратить внимание на негативное влияние изменения ценового фактора на рынке стран дальнего зарубежья в 2017 году по сравнению с 2016 годом, влияние которого составило снижение стоимости экспорта на 214,55 тыс. долл. США, и уменьшение физической массы проданных медикаментов в 2018 году по сравнению с 2017 годом на обоих рынках, что уменьшило стоимость в целом на 1061,23 тыс. долл. США.

За рассматриваемый период основными партнерами выступали такие страны СНГ, как Азербайджан, Киргизия, Таджикистан, Туркмения. За последние три года к ним добавились Казахстан и Беларусь. На рынках стран дальнего зарубежья – Грузия, Монголия.

На рисунке 3.8 представлена динамика стоимости экспорта в 2015–2018 годах товарной группы позиции 84 «Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части». Анализируя сложившийся тренд стоимости экспорта данной группы продукции, необходимо констатировать, что в 2016 году по сравнению с 2015 годом имеет место увеличение показателя на 7011,94 тыс. долл. США, или 104,71 %, а затем постепенное снижение в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 1460,44 тыс. долл. США, или 10,65 %, и в 2018 году по сравнению с 2017 годом – на 2122,17 тыс. долл. США, или 17,33 %. Рост стоимости в 2016 году обусловлен увеличением физической массы

проданных товаров соответственно по рынкам стран дальнего зарубежья и стран СНГ на 4478,45 тыс. долл. США и 7026,42 тыс. долл. США при снижении складывающихся на рынках цен. Снижение стоимости в 2017 году – снижением физической массы продаж соответственно по рынкам на 2980,39 тыс. долл. США и 359,46 тыс. долл. США при росте рыночных цен. Снижение стоимости в 2018 году – снижением цен соответственно по рынкам на 1709,05 тыс. долл. США, 699,94 тыс. долл. США и снижением физической массы товара на 89,52 тыс. долл. США на рынках стран СНГ. Характеризуя ситуацию на рынках данной группы товаров, следует отметить, что за четыре года количество стран, с которыми осуществлялись экспортные сделки, составило по странам дальнего зарубежья 30, по странам СНГ – 10. Постоянными партнерами в этот период по первой группе стран являлись Германия, Объединенные Арабские Эмираты, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, по второй группе стран – Киргизия, Узбекистан, Украина и в последние три года дополнительно – Армения, Беларусь и Казахстан.



Рисунок 3.8 – Динамика стоимости экспорта товарной позиции 84 в 2015–2018 годы

Динамика стоимости экспорта по группе 85 «Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телеви-

зионного изображения и звука, их части и принадлежности» представлена на рисунке 3.9.



Рисунок 3.9 – Динамика стоимости экспорта товарной позиции 85 в 2015–2018 годы

Тенденции изменения стоимости экспорта группы 85 в целом характеризуются снижением в 2016 году по сравнению с 2015 на 524,82 тыс. долл. США, или 18,82 %, в 2017 году по сравнению с 2016 годом – на 874,01 тыс. долл. США, или 38,60 %, и некоторым увеличением в 2018 году по сравнению с 2017 годом на 203,39 тыс. долл. США, или 14,63 %. Динамика стоимости по рынкам стран дальнего зарубежья и стран СНГ имеет противоположные направления.

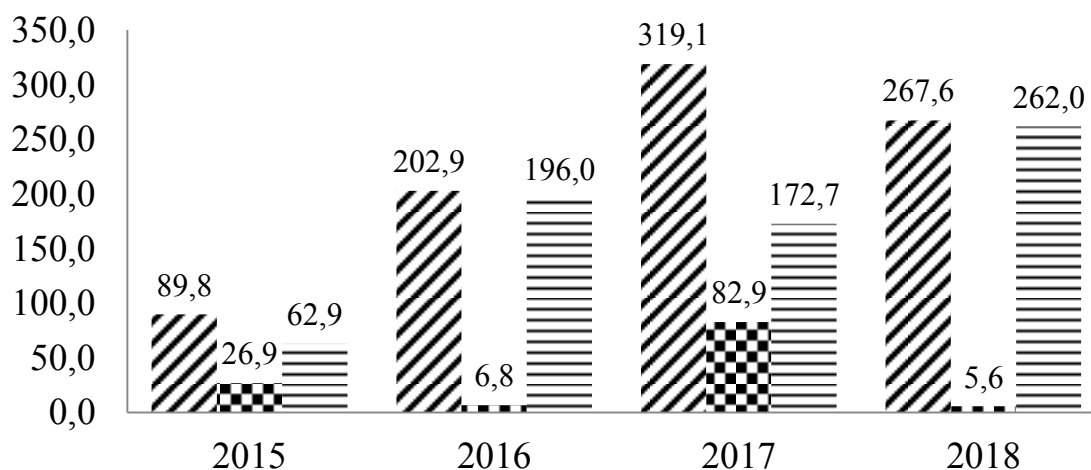
В частности, если в 2016 году по сравнению с 2015 годом на рынке стран дальнего зарубежья имеет место увеличение стоимости на 1158,97 тыс. долл. США (41,55 %), то на рынке стран СНГ – уменьшение на 1683,79 тыс. долл. США (60,37 %). В 2017 году по сравнению с 2016 годом на рынке стран дальнего зарубежья имеет место уменьшение стоимости на 1355,32 тыс. долл. США (59,85 %), то на рынке СНГ увеличение стоимости на 481,31 тыс. долл. США (21,26 %). В 2018 году по сравнению с 2017 годом на рынке стран дальнего зарубежья – увеличение стоимости на 423,07 тыс. долл. США (30,43 %), то на рынках стран СНГ – уменьшение стоимости на 219,67 тыс. долл. США (15,80 %). При этом рыночные индикаторы также неоднозначно влияют на изменение стоимости. В целом по группе в 2016 году по сравнению с 2015 годом изменение цены увеличило стоимость на 421,53 тыс. долл. США, в 2017 году по сравнению с 2016 годом снизило стоимость на

1111,38 тыс. долл. США, в 2018 году по сравнению с 2017 годом снизило стоимость на 64,04 тыс. долл. США.

Изменение физической массы проданных товаров в целом в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличило стоимость на 290,03 тыс. долл. США, в 2017 году по сравнению с 2016 годом – снизила стоимость на 328,73 тыс. долл. США, в 2018 году по сравнению с 2017 – увеличила стоимость на 956,37 тыс. долл. США. Постоянными партнерами на рынке этой группы товаров можно считать такие страны дальнего зарубежья, как Объединенные Арабские Эмираты, Сербия, экспортные контракты с которыми выполнялись в течение анализируемого периода, и страны СНГ: Киргизия и Казахстан (три последних года). Общее количество стран-партнеров за четыре года составляет 23 страны.

На рисунке 3.10 представлена динамика стоимости товарной группы 86 «Железнодорожные локомотивы или моторные вагоны трамвая, подвижной состав и их части, путевое оборудование и устройства для железных дорог или трамвайных путей и их части; механическое (включая электромеханическое) сигнальное оборудование всех видов».

Эта группа экспортных товаров машиностроительной сферы деятельности для Курганской области не является определяющей. Однако, она включена в комплекс несырьевых неэнергетических товаров высокой степени обработки. В этой связи данную группу необходимо рассмотреть с целью выявления факторов и резервов роста экспорта.



▨ общая сумма экспорта, тыс. долл. США;

▣ экспорт в страны дальнего зарубежья, тыс. долл. США;

▬ экспорт в страны СНГ, тыс. долл. США.

Рисунок 3.10 – Динамика стоимости экспорта товарной позиции 86 в 2015–2018 годы

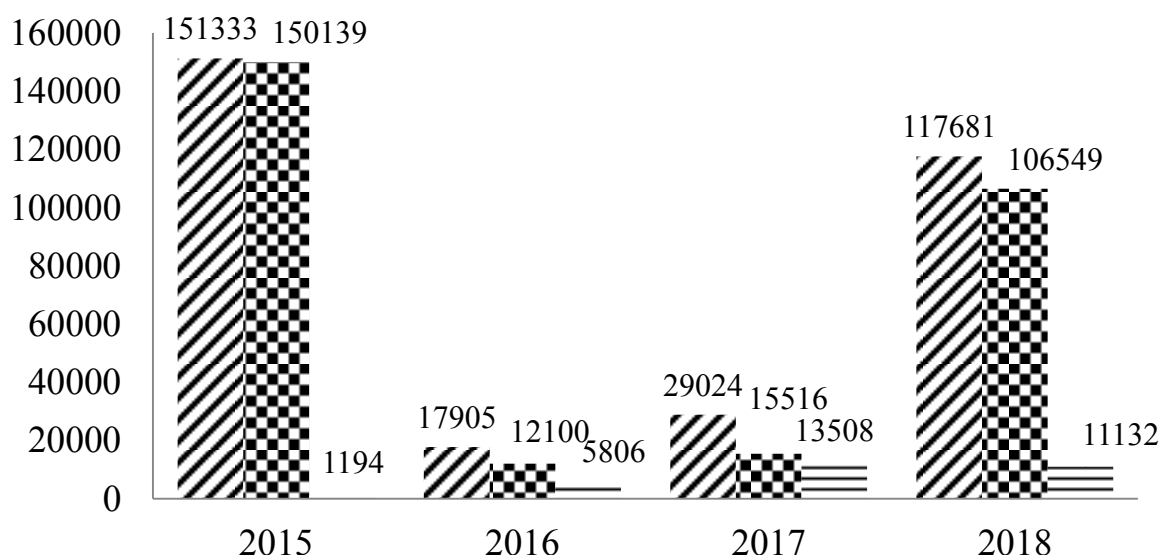
Анализ динамики стоимости экспорта по продукции, которая связана с деятельностью железнодорожного транспорта, показывает постоянный рост. В 2016 году по сравнению с предшествующим годом имеет место увеличение на 113,010 тыс. долл. США (125,99 %), соответственно, в 2017 году – 52,72 тыс. долл. США (25,99 %), в 2018 году – 11,98 тыс. долл. США (4,69 %). Динамика стоимости экспорта по рынкам отражает ситуацию, в первую очередь, связанную с ростом стоимости на рынках стран СНГ в 2016 году на 133,16 тыс. долл. США (148,33 %) и в 2018 году – на 89,23 тыс. долл. США (34,91 %).

Рост стоимости продаж на рынках стран дальнего зарубежья имел место в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 76,04 тыс. долл. США (37,48 %). Конъюнктурные оценки рынка показывают, что за анализируемый период ценовые характеристики отражали отрицательную динамику и снижали стоимость экспорта этой группы товаров. Положительный эффект достигался за счет увеличения физической массы. В 2016 году по сравнению с предшествующим годом по странам СНГ – на 352,76 тыс. долл. США, в 2017 году – на 108,33 тыс. долл. США, в 2018 году – на 481,08 тыс. долл. США и по странам дальнего зарубежья в 2017 году по сравнению с предшествующим годом – на 105,41, тыс. долл. США. Основными партнерами являются страны СНГ: в течение четырех лет – Киргизия, в течение трех лет – Казахстан.

Одной из крупных товарных позиций в структуре экспорта субъекта федерации является позиция 87, которая связана с деятельностью наземного транспорта, особенно автомобильного. На территории Курганской области действует часть субъектов хозяйствования, являющихся завершающими производственный цикл автотранспортных средств.

На рисунке 3.11 представлена динамика стоимости товарной группы 87 «Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности».

На рисунке ясно прослеживается ситуация, когда в 2016 и 2017 годах стоимость экспорта значительно меньше стоимости экспорта 2015 года, и только в 2018 году стоимость увеличивается, но не достигает уровня 2015 года. Следует также отметить, что значительная величина стоимости экспорта 2015 года и 2018 годов связана с продажей продукции на рынках дальнего зарубежья. В частности, в 2015 году это сделки на сумму более 1 млн долл. США с Вьетнамом, Республикой Корея, Кувейтом (102 млн долл. США), Объединенными Арабскими Эмиратами (43,5 млн долл. США), США, в 2018 году – Ираком (102 млн долл. США), Объединенными Арабскими Эмиратами, США.



- ▨ общая сумма экспорта, тыс. долл. США;
- ▣ экспорт в страны дальнего зарубежья, тыс. долл. США;
- ▬ экспорт в страны СНГ, тыс. долл. США.

Рисунок 3.11 – Динамика стоимости экспорта товарной позиции 87 в 2015–2018 годы

Также следует отметить, что за рассматриваемый период можно выделить только две страны, с которыми были заключены сделки в течение четырех лет. Это Объединенные Арабские Эмираты и США, что говорит о нестабильности рынка стран дальнего зарубежья. Рынок стран СНГ более стабилен. В течение четырех лет были заключены сделки с контрагентами в Азербайджане, Узбекистане, Украине. Крупные сделки на суммы более 1 млн долл. США в последние три года имели место с партнерами в Беларуси, Казахстане. Именно ситуация на рынках определяет результаты деятельности субъекта федерации по экспорту товаров.

В 2016 году по сравнению с 2015 годом стоимость экспорта данной группы сократилась на 133427,77 тыс. долл. США (88,17 %), в том числе на рынке стран дальнего зарубежья на 138039,7 тыс. долл. США (91,022 %), а на рынке стран СНГ увеличилась на 4611,93 тыс. долл. США (3,05 %). За счет изменения цен на рынках стоимость снизилась на 146042,53 тыс. долл. США, в том числе на рынках стран дальнего зарубежья на 144676,89 тыс. долл. США, на рынках стран СНГ – на 1365,64 тыс. долл. США.

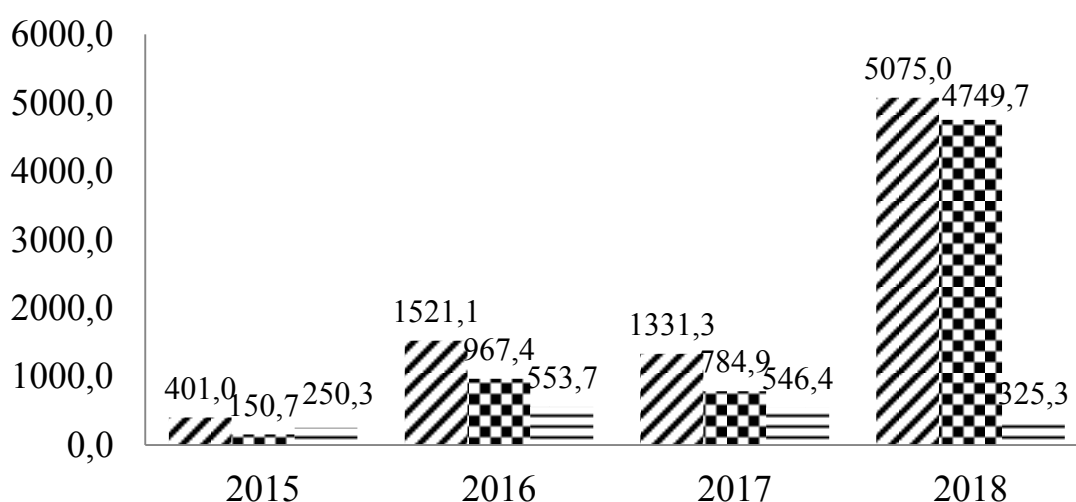
За счет изменения физической массы проданной продукции стоимость экспорта возросла на 12614,76 тыс. долл. США, в том числе на рынках стран дальнего зарубежья на 6637,19 тыс. долл. США, на рынках стран СНГ – на 5977,57 тыс. долл. США. В 2017 году по сравнению с 2016 имеет место рост стоимости экспорта на 11118,79 тыс. долл.

США (60,10 %), в том числе на рынке стран дальнего зарубежья 3416,84 тыс. долл. США (19,08 %), на рынках стран СНГ – 7701,95 тыс. долл. США (43,01 %).

За счет ценового фактора имеет место рост стоимости экспорта на 14616,67 тыс. долл. США и за счет изменения физической массы – уменьшение стоимости на 3497,88 тыс. долл. США. В 2018 году по сравнению с 2017 годом рост стоимости экспорта данной группы товаров 88656,84 тыс. долл. США (305,46 %), в том числе на рынках дальнего зарубежья на 91032,17 тыс. долл. США (313,64 %), на рынке стран СНГ снижение на 2377,33 тыс. долл. США (8,18 %). Для этих лет сравнения влияние ценового фактора и фактора физической массы положительное, то есть первый фактор увеличил стоимость на 80569,72 тыс. долл. США, второй – на 8087,12 тыс. долл. США. При этом увеличение доли продаж странам дальнего зарубежья также увеличило стоимость экспорта на 5813,08 тыс. долл. США.

Таким образом, на рынке данной группы товаров имеет место нестабильность по характеристикам физической массы (спроса) на продукцию. В этой связи для группы важна поддержка, связанная с продвижением на рынке.

На рисунке 3.12 представлена динамика стоимости товарной группы 90 «Инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические; их части и принадлежности».



- ▧ общая сумма экспорта, тыс. долл. США;
- ▣ экспорт в страны дальнего зарубежья, тыс. долл. США;
- ▬ экспорт в страны СНГ, тыс. долл. США.

Рисунок 3.12 – Динамика стоимости экспорта товарной позиции 90 в 2015–2018 годы

Особую группу экспортных товаров составляет 90 группа. Для Курганской области это медицинские или хирургические инструменты. Статистика показывает, что по этой группе товаров имеет место стабильный спрос. Для рынка стран дальнего зарубежья контракты были заключены и исполнены с пятью странами, а именно: Болгария, Республика Корея, Грузия, Объединенные Арабские Эмираты, Республика Македония, для рынка стран СНГ – три страны: Киргизия, Таджикистан, Узбекистан.

В 2018 году был заключен и исполнен договор с Ираком на 4520 тыс. долл. США, что способствовало значительному увеличению стоимости экспорта. Тем не менее конъюнктурная ситуация проявляется неоднозначно. Анализ динамики стоимости экспорта по этой группе показывает, что в 2016 году по сравнению с 2015 годом стоимость экспорта увеличилась на 1120,03 тыс. долл. США (279,29 %), в том числе на рынках стран дальнего зарубежья – на 816,69 тыс. долл. США (203,65 %), на рынках стран СНГ – на 303,34 тыс. долл. США (75,64 %).

Влияние рыночных факторов в этот период положительно на обоих рынках. В частности, на рынке стран дальнего зарубежья увеличение, связанное с изменением цен, составило 763,30 тыс. долл. США, связанное с увеличением физической массы – 53,39 тыс. долл. США, на рынках стран СНГ, соответственно, – 91,00 тыс. долл. США, 212,34 тыс. долл. США.

В 2017 году по сравнению с 2016 годом имеет место некоторое снижение стоимости экспорта на 189,75 тыс. долл. США (12,47 %), в том числе на рынке стран дальнего зарубежья – 182,48 тыс. долл. США (12,00 %), на рынке стран СНГ – 7,27 тыс. долл. США (0,48 %). Снижение на обоих рынках обусловлено, в первую очередь, изменением физической массы проданного товара, в частности, на рынках стран дальнего зарубежья снижение составляет 15,38 тыс. долл. США, на рынках стран СНГ – 311,36 тыс. долл. США. Также снижение стоимости экспорта имело место вследствие изменения цен на рынках стран дальнего зарубежья на 167,10 тыс. долл. США. Цены же на рынке стран СНГ возросли, и это увеличило стоимость экспорта на 304,10 тыс. долл. США. В 2018 году по сравнению с 2017 годом стоимость экспорта увеличилась на 3743,68 тыс. долл. США (281,20 %), в том числе на рынках стран дальнего зарубежья – на 3964,78 тыс. долл. США (397,81 %), а на рынках стран СНГ уменьшилась на 221,11 тыс. долл. США (16,61 %).

Рост стоимости на рынке стран дальнего зарубежья связан с изменением ценового фактора на 2286,19 тыс. долл. США и физической массы проданных товаров на 1678,59 тыс. долл. США. Снижение стоимости на рынке стран СНГ связано со снижением физической массы то-

вара, однако влияние ценового фактора положительное, есть увеличение стоимости экспорта на 98,11 тыс. долл. США.

Обобщая информацию по данной группе, следует отметить, что ситуация 2018 года не является типичной. В перспективе имеет место большая вероятность снижения стоимости экспорта. Однако значительное количество сложившихся внешнеэкономических связей с партнерами позволит снизить негативный прогноз.

Список источников

1 Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018 : стат. сб. – Текст : электронный // Росстат. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/region/reg-pok18.pdf (дата обращения: 26.08.2019).

2 Регионы России. Социально-экономические показатели 2002–2018. – Текст : электронный // Росстат. – URL: [/http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156) (дата обращения: 08.07.2019).

3 Регионы России. «Социально-экономические показатели» : приложение к сборнику «Социально-экономические показатели по субъектам Российской Федерации». – Текст : электронный // Росстат. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/4890740049342bcf8657de3fbd401489 (дата обращения: 08.07.2019).

4 Внешняя торговля субъектов РФ УТУ. – URL: <http://utu.customs.ru/folder/146578> (дата обращения: 04.08.2019). – Текст : электронный.

5 Внешняя торговля УрФО. – Текст : электронный // Сайт Уральского таможенного управления ФТС России. – URL: http://utu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=category&id=376&Itemid=268 (дата обращения: 29.05.2019).

6 Спартак, А. Н. Совершенствование методологических подходов к анализу российского экспорта / А. Н. Спартак, А. В. Хохлов. Текст : электронный // Российский внешнеэкономический вестник. – № 5. 2016. – С. 3–15. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-metodologicheskikh-podhodov-k-analizu-rossiyskogo-eksporta> (дата обращения: 28.06.2019).

ГЛАВА 4. ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

4.1 Система регулирования и стимулирования деловой активности экспортного предпринимательства региона

В современной мировой экономике внешнеэкономическая деятельность, включая внешнюю торговлю, является глобальным экзогенным экономическим фактором, который оказывает большое влияние на динамику и устойчивость развития национальной экономики, формирование ее структуры и эффективность функционирования. Внешнеэкономическая деятельность, как показывает мировой опыт, является катализатором внутреннего экономического роста как национальной экономики в целом, так и ее регионов, областей и предприятий.

Трудно переоценить роль внешнеэкономической деятельности, включая внешнюю торговлю, для развития Курганской области, экспортный потенциал которой включает в себя природно-ресурсный потенциал, достаточно развитую индустриальную и агропродовольственную базу, высокий кадровый потенциал и выгодное транспортно-географическое положение на перекрестке транспортных путей, способствующее эффективному развитию внешней торговли.

Так, Курганская область имеет выгодное месторасположение в системе перевозок по направлению Юг – Север и Средней и Центральной Азии, на Север Урала и Сибири. В Кургане сходятся железные и автомобильные дороги по направлениям на Челябинск, Екатеринбург, Тюмень, Омск, Петропавловск, Костанай, а также есть возможность выхода на Транссибирскую магистраль. Кроме того, имеется развитая транспортная инфраструктура региона как с российской, так и с казахстанской стороны.

Кроме того, следует подчеркнуть, что эффективность экспортных операций является одним из главных факторов роста доходной части областного бюджета, а следовательно, основы модернизации производственно-технологической базы, повышению уровня конкуренции экспортной продукции, что немаловажно для Курганской области как дотационного субъекта Российской Федерации.

В этой связи проблема стимулирования деловой активности экспортного предпринимательства региона, оказывающего непосредственное влияние на социально-экономическое развитие региона, является особенно актуальной.

Развитие внешнеэкономической деятельности России и ее регионов в настоящее время имеет некоторые особенности. Экономические

санкции против России, введенные США, Евросоюзом и рядом присоединившихся к ним стран, изменили вектор внешней торговли и внешнеэкономической деятельности страны в сторону Азиатско-Тихоокеанского региона и определили проведение импортозамещающей политики. Поэтому необходимость освоения новых рынков сбыта ставит перед предприятиями региона новые проблемы, требующие всестороннего решения.

Приграничный характер территории Курганской области и членство в Евразийском экономическом союзе (далее ЕАЭС) обуславливает особую форму организации экспортно-импортной торговли, достаточно специфическую структуру внешнеторгового оборота, оказывает непосредственное влияние на социально-экономическое развитие региона [1].

По своей идее создание ЕАЭС предполагает развитие более тесной интеграции, сближение национальных экономик государств-участников в целях ускорения социально-экономического развития и создания единого экономического пространства, стимулирует развитие взаимной торговли. Основным торговым партнером Курганской области традиционно на протяжении многих лет является Республика Казахстан. Республика Казахстан располагает богатейшими природными ресурсами, имеет стратегическое месторасположение, агропродовольственный потенциал. В Республике Казахстан сосредоточены коммерческие запасы минерально-сырьевых ресурсов (черные, цветные, драгоценные металлы, промышленные минералы, а также энергоносители). Для Курганской области Республика Казахстан представляет собой достаточно притягательный рынок.

Во-первых, товарный рынок ЕАЭС, а следовательно, Казахстана, защищен от импорта третьих стран наднациональной системой защитных мер в форме таможенно-тарифных и нетарифных барьеров [2].

Во-вторых, отмена таможенного декларирования и таможенного контроля во взаимной торговле способствует снижению транзакционных издержек, связанных с заключением и реализацией внешнеторговых сделок, а следовательно, повышению эффективности внешнеторговых операций. Вместе с тем анализ внешнеторговой деятельности Курганской области выявил определенные проблемы.

Анализ таблицы 4.1 показывает, что внешнеторговый оборот Курганской области за период 2014–2017 гг. сократился на 60,5 % составил 184,5 млн долл. США, против 467 млн долл. США в 2014 г. Внешнеторговый оборот со странами дальнего зарубежья за данный период сократился на 44,7 % и составил 90,3 млн долл. США, со странами СНГ – на 89,1 % и составил 93,9 млн долл. США. Резко сократился коэффициент покрытия импорта экспортом.

Таблица 4.1 – Динамика основных показателей внешней торговли Курганской области за период 2014–2017 гг. (млн долл. США)

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2014 г. / 2017 г., в %
Внешнеторговый оборот	467	352,9	277,8	184,3	39,5
Экспорт, в том числе:	326,7	279,5	204,9	111,5	34,1
Дальнее зарубежье	38,6	156,6	26,5	35,8	92,7
Страны СНГ	288,1	123,0	178,3	75,7	26,2
Импорт, в том числе:	140,3	73,4	72,9	72,8	52,0
Дальнее зарубежье	124,8	54,2	49,3	54,5	45,7
Страны СНГ	15,5	19,2	23,6	18,2	117,4
Сальдо	186,4	206,1	132	38,7	20,7
Коэффициент покрытия импорта экспортом	232	380	280	153	65,9
Внешнеторговый оборот со странами дальнего зарубежья	163,4	210,8	75,8	90,3	55,3
Внешнеторговый оборот со странами СНГ	303,6	142,2	201,9	93,9	30,9

Примечание: рассчитано автором на основе данных таможенной статистики по итогам внешней торговли субъектов Российской Федерации за 2014–2017 гг. [3].

Наиболее реально отражают сложившуюся ситуацию во внешней торговле относительные показатели: экспортная, импортная и внешнеторговые квоты, в основе расчета которых лежат суммы экспорта, импорта товаров и услуг и величина валового внутреннего регионального продукта.

Формула для определения экспортной квоты региона:

$$K_{Эр} = \frac{\text{Эр}}{\text{ВВП (ВРП)}} \times 100 \%, \quad (4.1)$$

где $K_{Эр}$ – экспортная квота региона;

Эр – сумма экспорта товаров и услуг региона за текущий год, долл. США;

ВВП(ВРП) – валовой внутренний региональный продукт.

Формула для определения импортной квоты региона

$$K_{Ир} = \frac{\text{Ир}}{\text{ВВП (ВРП)}} \times 100 \%, \quad (4.2)$$

где $K_{Ир}$ – импортная квота региона;

Ир – сумма импорта товаров и услуг региона за текущий год, долл. США.

Формула для определения внешнеторговой квоты региона:

$$K_{Вн. Т} = \frac{(\text{Ир} + \text{Эр})}{\text{ВВП (ВРП)}} \times 100 \%. \quad (4.3)$$

Таблица 4.2 – Относительные показатели внешней торговли Курганской области за период 2014–2017 годы (в %)

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Экспортная квота, в том числе	4,03	3,67	2,57	1,35
Дальнее зарубежье	0,47	2,05	0,32	0,43
Страны СНГ	3,56	1,62	2,25	0,92
Импортная квота, в том числе	1,73	0,96	0,92	0,88
Дальнее зарубежье	1,53	0,71	0,61	0,66
Страны СНГ	0,19	0,25	0,31	0,22
Внешнеторговая квота, в том числе	5,76	4,63	3,49	2,23
Дальнее зарубежье	2,02	2,76	0,93	1,09
Страны СНГ	3,74	1,87	2,56	1,14
ВВП (ВРП) млн долл. США	8106	7607	7960	8256

Примечание: рассчитано автором на основе данных таможенной статистики по итогам внешней торговли субъектов Российской Федерации за 2014–2017 гг. [3; 4, с. 231–232].

Анализ данных таблицы 4.2 показывает устойчивое снижение показателей экспортной, импортной и внешнеторговой квоты, что связано с такой же динамикой товарооборота Курганской области. В то же время валовой региональный продукт Курганской области в 2017 году по сравнению с 2014 годом вырос на 1,9 %.

Противоположное направление интенсивных показателей товарооборота экспорта, импорта и валового регионального продукта Курганской области свидетельствует о недостаточном использовании экспортного потенциала региона и его конкурентных преимуществ как приграничной территории [4]. Вместе с тем Курганская область имеет достаточно прогрессивную товарную структуру экспорта. В объеме экспорта региона 78,4 % занимает продукция с высокой добавленной стоимостью, являющаяся конечным результатом производственного цикла:

- машины, оборудование, транспортные средства;
- металлы и изделия из них;
- продукция химической промышленности.

Основными экспортёрами продукции с законченным циклом производства являются ПАО «Курганмашзавод», ЗАО «Курганстальмост», ОАО «Акционерное Курганское общество медицинских препаратов и изделий «Синтез»», ОАО «Курганхиммаш», а также другие предприятия сферы малого и среднего бизнеса. Анализ показал, что использование экспортного потенциала региона и его конкурентных преимуществ как приграничного региона является недостаточным.

Поэтому проблема стимулирования деловой активности экспортного предпринимательства региона особенно актуальна, учитывая то,

что уровень конкуренции на рынке Республики Казахстан за последние годы значительно увеличился за счет большого потока на данный рынок товаров из Китая, открытия торговых представительств США для продвижения своих товаров. Результатом деловой активности во внешне-экономической деятельности является устойчивое положение предприятия на конкурентном рынке, позволяющее получить здесь большую прибыль, чем на внутреннем.

Стимулирование экспортного производства осуществляется как на государственном уровне, так и в рамках региона в пределах его полномочий. Можно выделить государственные методы стимулирования экспортного производства и непосредственно экспорта. Для стимулирования экспортного производства государство использует следующие основные методы: налоговые льготы, субсидии, льготные кредиты, предоставление грантов, стимулирование прямых иностранных инвестиций через создание специальных государственных фондов, специальных учреждений в стране и за рубежом для продвижения экспорта.

Методами стимулирования непосредственно экспорта государством являются следующие:

- экспортные субсидии, предоставляемые государством экспортерам на экспорт определенных товаров, в том числе капиталоемких;
- экспортные кредиты предприятиям-экспортерам при производстве конкурентоспособной, наукоемкой продукции;
- целевые импортные кредиты контрагентам за рубежом для закупки конкретных товаров экспортеров;
- страхование экспорта от традиционных коммерческих и политических рисков;
- налоговые и таможенные льготы, представляющие путем освобождения экспортеров от уплаты прямых или косвенных налогов или их снижения в зависимости от доли экспорта в общем объеме производства фирмы, а также освобождения от налогов на импортные комплектующие и материалы, используемые при производстве экспортных товаров.

При всей важности и весомости стимулирования экспортной деятельности государственными методами и инструментами большую роль играет поддержка экспортного предпринимательства на уровне региона, цель которой – более полная реализация экспортного потенциала как фактора экономического роста и совершенствования экономики региона.

Прежде всего необходима поддержка экспортного предпринимательства в решении проблем как экономического, так и торгово-политического характера, с которыми сталкивается предприятие при выходе на внешний рынок и которые требуют дополнительных затрат

времени и средств. В основном условно их можно сгруппировать и выделить внешние проблемы, связанные с поиском оптимального сегмента зарубежного рынка, и внутренние – на уровне предприятия при организации экспортной деятельности.

К первой группе проблем можно отнести следующие:

- сложности поиска зарубежных партнеров из-за отсутствия полной информации о потенциальных зарубежных контрагентах, предпринимательской сферы в целом;
- сложности, связанные с определением емкости зарубежного рынка спроса, уровня цен, конкуренции на предполагаемом сегменте;
- необходимость преодоления высоких барьеров и защитных мер зарубежных государств, препятствующих проникновению на зарубежный рынок. К таким мерам можно отнести необходимость изучения специфических условий организации торговли на зарубежных рынках, законов, форм и методов государственного регулирования;
- организация системы товаропродвижения на зарубежном рынке, в том числе необходимость создания складского хозяйства для бесперебойных поставок товаров, организация сервисного обслуживания для технически сложной продукции;
- выявление потерь, связанных с коммерческими рисками внешнеэкономической деятельности на новых сегментах рынка.

Ко второй группе можно отнести:

- необходимость дополнительных затрат предприятием на маркетинговые исследования бизнеса за рубежом;
- необходимость дополнительных затрат, связанных с модификациями и адаптацией товаров в соответствии с зарубежными стандартами и требованиями зарубежных рынков;
- усложнение управления и общей работы фирмы при выходе на внешний рынок;
- необходимость подготовки квалифицированных узкоспециализированных кадров со знанием особенностей зарубежного рынка, владеющих иностранными языками и знаниями в области ведения переговоров с зарубежными контрагентами;
- необходимость прохождения сертификации экспортной продукции в стране-потребителе;
- лицензирование каждой операции, квотирование ввоза, антидемпинговые процедуры, наличие валютных и платежных ограничений.

Решение выделенных проблем требует всесторонней государственной поддержки экспортного предпринимательства и совершенствования механизма управления экспортной деятельностью на государственном и региональном уровнях.

В этом плане большое значение имеет разработка и внедрение Регионального экспортного стандарта. В 2017 году по предложению Министерства экономического развития Курганская область вошла в число пилотных субъектов РФ для внедрения Регионального экспортного стандарта на территории области по обеспечению благоприятных условий для развития экспортной деятельности [5].

Цель Регионального экспортного стандарта – закрепить комплекс мер, при внедрении которых региональные власти смогут простимулировать экспортную деятельность компаний, а также сформировать эффективную инфраструктуру поддержки экспорта.

В целях реализации положений Регионального экспортного стандарта:

- создан экспортный совет;
- подготовлен раздел «Экспортная стратегия» в проект Стратегии социально-экономического развития на период до 2030 год;
- разработан информационный ресурс по внешнеэкономической деятельности (раздел «ЭКСПОРТЕРУ» на инвестиционном портале (<https://www.bestinvest.top>));
- создан реестр экспортеров Курганской области;
- мероприятия по реализации положений Стандарта включены в паспорт регионального проекта «Развитие экспорта Курганской области» (утвержден 16.08.2017 г.).

Инструментами Регионального экспортного стандарта являются:

- стратегия субъекта Российской Федерации в области обеспечения благоприятных условия для ведения экспортной деятельности;
- план развития экспортного потенциала субъекта Российской Федерации и содействия выходу региональных компаний на внешние рынки;
- экспортный совет при высшем должностном лице субъекта Российской Федерации;
- структурное подразделение, ответственное за координацию мер поддержки экспорта;
- центр поддержки экспорта субъектов предпринимательства субъекта Российской Федерации;
- объекты консультационной инфраструктуры поддержки экспорта в субъекте Российской Федерации;
- участие экспортеров в составе официальных делегаций за рубеж, возглавляемых высшим должностным лицом субъекта Российской Федерации или его заместителями;
- организация дней международного бизнеса в субъекте Российской Федерации;
- региональный бренд на внешних рынках;

- обеспечение присутствия субъекта Российской Федерации на внешних рынках;
- информационный ресурс, посвященный экспортной деятельности субъекта Российской Федерации;
- публичный реестр экспортеров субъекта Российской Федерации;
- обучение начинающих экспортеров;
- поощрение создания объединений и ассоциаций экспортеров, торговых домов на территории субъекта Российской Федерации;
- ресурсное обеспечение системы поддержки экспорта;
- доступность финансовой поддержки экспортной деятельности;
- содействие выходу субъектов малого и среднего предпринимательства на иностранные рынки товаров, услуг, технологий;
- содействие повышению конкурентоспособности и эффективности деятельности экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства.

В начале 2019 года утвержден Региональный экспортный стандарт 2.0. Модернизированный стандарт является частью федерального проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта». В него включен комплекс мер, способных активизировать развитие экспорта в регионах, сформировать эффективную инфраструктуру поддержки экспортеров, а также объединить возможности органов исполнительной власти субъектов РФ и представителей бизнес-сообщества при реализации экспортной региональной политики экспортного предпринимательства региона.

В целях реализации Региональных экспортных стандартов региональные центры поддержки экспорта получают субсидии для кардинального улучшения материальной базы центров поддержки экспорта.

Современный этап развития мировой экономики характеризуется действием противоречивых тенденций, где, с одной стороны, идет процесс глобализации, а с другой – все ярче проявляется тенденция протекционизма, характерная для многих стран, и жесткой конкуренции на мировых рынках. В этих условиях объективно необходима государственная поддержка национальных экспортеров при выходе их на внешние рынки.

В мире не существует единой успешной политики стимулирования экспорта. Страны используют различные стратегии в отношении государственной поддержки экспорта, которые зависят от состояния экономики страны, общей экономической и политической ситуации в мировой экономике и не противоречат положениям ВТО. Тем не менее изучение опыта стимулирования экспортного предпринимательства в зарубежных странах, применяемых инструментов продвижения экспорта представляют практический интерес.

Анализ зарубежного опыта позволяет выделить следующие основные государственные направления поддержки экспорта:

- формирование институциональной системы содействия экспортному предпринимательству;
- информационное обеспечение системы поддержки экспортного производства.

В США главным направлением государственной поддержки экспортного предпринимательства является создание благоприятных институциональных условий. Госдепартамент осуществляет координацию внешнеэкономической деятельности всех министерств, ведомств, государственных организаций и их представителей за рубежом.

Главную роль в финансовой поддержке экспорта США играет финансовый институт правительства страны Экспортно-Импортный банк Соединенных Штатов Америки (Эксимбанк). Эксимбанк ежегодно финансирует экспортные контракты на сумму до 15 млрд долл. США, основная доля которых приходится на экспортные кредиты. Особое место в США занимает поддержка экспорта малых предприятий.

Основными направлениями поддержки экспортной деятельности Эксимбанком является разработка и реализация «Глобального экспресс-кредита» и экспресс-страхования [6].

«Глобальный экспресс-кредит» обеспечивает кредитование краткосрочных оборотных средств в объеме до 500 тыс. долл. США. Использование «Глобального экспресс-кредита» увеличивает ликвидность малого бизнеса при выходе на внешний рынок за счет финансирования бизнеса, а не финансирования кредитных экспортных операций.

Экспресс-страхование упрощает доступ экспортеров малого бизнеса к кредитному страхованию экспортной выручки и облегчает получение финансовых средств в случае дебиторской задолженности.

«Глобальный экспресс-кредит» и экспресс-страхование направлены на повышение конкурентоспособности экспортеров малого и среднего бизнеса, расширение географии и объемов их внешнеэкономической деятельности, что в конечном итоге стимулирует экономический рост в США.

Кроме того, с помощью кредитов поддерживается среднесрочная и долгосрочная инвестиционная деятельность американских предприятий за рубежом, с помощью финансирования обеспечивается страхование политических рисков.

Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности в США осуществляется с помощью выпуска руководства по экспортным программам и по вопросам федеральной помощи экспортерам. В них представлены основные направления государственной поддержки

экспортеров, виды помощи, оказываемой государственными органами, и механизм ее получения.

Экспортер при необходимости выхода на новый сегмент рынка какой-либо страны получает пакет бесплатных услуг, в состав которых входит рыночное исследование страны-контрагента, анализ интересующего сектора производства, анализ международных рынков. При необходимости более полной информации о зарубежной стране-контрагенте экспортер за небольшую плату может заказать центру по развитию экспорта комплексное маркетинговое исследование по предполагаемому объекту экспорта, внешнеторговый профиль компании-контрагента, его сильных и слабых сторон, поиск зарубежного партнера и организацию деловых контактов с ним.

В Японии организатором системы обслуживания выступает государство, которое финансирует эту деятельность из бюджетных средств. Кредитованием экспортно-импортных операций и зарубежного инвестирования компаний занимается Эксимбанк. В стране действует система налоговых льгот, не имеющая аналогов в мире, направленная на стимулирование как экспорта, так и импорта.

Развитию экспорта способствует крупнейшая в мире по своим масштабам система государственного страхования торговли и инвестиций, ограждающая экспортеров от различного рода рисков. Она включает в себя общее страхование торговли, валютных рисков, векселей и облигаций импортеров, авансовых платежей за импорт, зарубежных инвестиций, кредитов зарубежным предприятиям.

Особую роль в информационной поддержке внешнеэкономической деятельности играет японская некоммерческая организация содействия развитию внешней торговли ДЖЕТРО. Она финансируется правительством и занимается изучением мировых товарных рынков, сбором и анализом маркетинговой информации, организацией выставок японских товаров за рубежом и торговых выставок других стран в Японии, рекламной и издательской работой.

ДЖЕТРО имеет развитую сеть различного рода учреждений во многих странах мира, тем самым представляет собой один из крупнейших источников деловой информации. Наконец, большое значение в создании информационной базы для содействия экспортно-импортной деятельности имеют интернет-ресурсы. Трудно переоценить значение использования электронных баз по контрагентам. На сайтах имеется информация о социально-экономическом положении страны, ее регионах, объемах товарно-географической структуры экспорта и импорта, внешнеторговом, налоговом, инвестиционном законодательстве, системах банков, организациях, поддерживающих развитие экспортного предпринимательства.

В рамках создания комплексной системы поддержки экспорта в России ведется работа по созданию единого портала внешнеэкономической информации, который станет основным государственным информационным ресурсом в интернете для продвижения российских товаров и услуг на внешний рынок. На портале предусмотрен раздел «Российские компании-экспортеры» на русском и английском языках, поэтому любая российская компания с целью рекламы может бесплатно опубликовать информацию о себе.

Экспортные гарантии и страхование экспортных кредитов являются наиболее предпочтительными средствами финансирования экспорта практически во всех крупных странах, в том числе в Великобритании, Германии, Франции, поскольку, как показывает зарубежный опыт, они в большей степени стимулируют экспорт товаров с законченным производственным циклом или предоставление прямых экспортных кредитов.

В заключение необходимо подчеркнуть, что увеличение объемов экспорта во внешней торговле Курганской области с Республикой Казахстан, как показал анализ, связано с решением, прежде всего, следующих проблем.

Во-первых, необходимо более полное использование возможностей стимулирования экспортного предпринимательства, не только используя такие методы, как финансирование, кредитование и страхование, но и организацию всесторонней поддержки на основе создания модели консультационной инфраструктуры при выходе предприятий на внешний рынок.

Во-вторых, не всегда наднациональные экономические интересы государств-членов ЕАЭС совпадают с национальными интересами развития данного интеграционного объединения. Поэтому нередки случаи демпингового импорта на рынки стран – членов ЕАЭС, в том числе и на рынок Казахстана, что ведет к недобросовестной конкуренции из третьих стран.

Это обостряет конкуренцию для экспортно-ориентированных предприятий региона. Для решения данной проблемы необходимо, с одной стороны, повышение качества экспортной продукции, особенно с законченным циклом производства, а с другой – совершенствование системы защиты внутреннего рынка интеграционного объединения, особенно на фоне растущего протекционизма в международной торговле.

Список источников

1 Договор о Евразийском экономическом союзе (заключен в г. Астана 29.05.2014). – Москва, 2014. – Текст : непосредственный.

2 Таможенный кодекс Евразийского экономического союза : текст

с изменениями и дополнениями на 2018 год. – Москва : ЭКСМО, 2018. – Текст : непосредственный.

3 Высшая торговля УФО. – Текст : электронный // Сайт Уральского таможенного управления ФТС России. – URL: <http://utu.customs.ru> (дата обращения: 11.10.2019).

4 Регионы России : стат. сб. Федеральной службы государственной статистики. – Москва, 2018. – С. 1159. – Текст : непосредственный.

5 Региональный экспортный стандарт : методические рекомендации субъекту РФ по внедрению Регионального экспортного стандарта. – URL: https://www.exportcenter.ru/company/region_standard/ (дата обращения: 11.10.2019). – Текст : электронный.

6 Белоусова, Т. А. Современная практика страхования экспортных кредитов в странах ЕС / Т. А. Белоусова. – Текст : непосредственный // Финансовый журнал. – 2015. – № 3. – С. 91–97.

4.2 Оптимизация логистических бизнес-процессов в рамках экспортной деятельности на основе внедрения когнитивных информационных технологий

Согласно данным International Trade Centrestatistics, доля России в мировом экспорте на 2018 год составила 2,3 % (449,3 млрд долл. США) [1]. По данному показателю Российская Федерация сегодня занимает 14 место в мире, в то время как еще в 2013 году она замыкала десятку стран-лидеров по объему экспорта. Ухудшение позиций страны связано с рядом объективных причин, связанных, в первую очередь, со снижением цен на топливо, которое традиционно составляет основу экспортных поставок данной страны, а также непростой политической обстановкой (в частности, действием санкций), связанной со спецификой осуществления Россией внешнеэкономической деятельности.

Тем не менее Российская Федерация остается одной из стран-лидеров в структуре мирового экспорта и стремится усилить собственные позиции. В связи с этим приоритетным направлением становится диверсифицированное развитие несырьевого неэнергетического экспорта России, т. е. переориентация экспорта страны на товары с высокой добавленной стоимостью, способные обеспечить мультипликативный эффект.

Для развития экспорта в рамках выделенного направления на межгосударственном уровне страна участвует в региональных интеграционных объединениях, межправительственных комиссиях и комитетах, форумах и международных организациях (БРИКС, АТЭС и др.). На национальном уровне реализуется внутригосударственная система поддержки и регулирования экспортной деятельности [2]. Однако для привлечения но-

вых участников внутри страны на экспортный рынок России необходимо решить такие задачи, как преодоление барьеров политического характера, поиск новых рынков сбыта, а также разработка мероприятий по стимулированию потенциальных экспортеров к выходу на мировую арену.

В современных условиях для стимулирования национальных производителей к выходу на внешний рынок Россия стремится создать внутри страны максимально благоприятную среду, ориентированную на экспорт.

Необходимость создания и развития экспортно-ориентированной среды определена рядом факторов [2; 3; 4; 5]:

1) темп экономического роста страны напрямую зависит от темпа роста спроса на производимую продукцию и оказываемые услуги, иными словами объем потенциальной выручки на внутреннем рынке ограничивается численностью населения и его покупательской способностью (данный фактор особенно актуален для Российской Федерации в связи с падением покупательской способности рубля в 2014 году и как следствие снижением темпов роста реальных доходов населения);

2) усиление разделения труда и специализации, которое приводит к росту конкурентоспособности страны в отраслях ее специализации, а, следовательно – к созданию более качественного продукта не только для внешнего рынка, но и для внутреннего потребления;

3) создание дополнительных возможностей по кооперации с иностранными компаниями в части привлечения иностранных инвестиций, открытия новых рынков сбыта, обмена НИОКР, опытом в области менеджмента, маркетинга и других сферах.

Создание и дальнейшее развитие среды, ориентированной на экспорт, приведет к повышению темпов экономического роста, созданию новых рабочих мест, повышению производительности труда, появлению новых технологий, притоку капитала в страну, а также к улучшению состояния платежного баланса страны.

Однако создание экспортно-ориентированной среды в Российской Федерации сопряжено с рядом трудностей [2; 3; 6]:

а) отсутствие полной комплексной поддержки производителей на всех стадиях создания продукта, начиная с выбора рынка сбыта и заканчивая оптимизацией логистики внутри страны (как в части финансирования, так и в части информационного обеспечения);

б) влияние выбранного курса внешней политики на имидж страны на мировом рынке (ограничение ассортимента экспортной продукции и потенциальных рынков сбыта из-за санкций);

в) избыточная административная нагрузка, связанная с большим числом проверок, количеством необходимых документов и разрешений, что приводит к значительному удорожанию производства, в то время

как сохранение конкурентоспособности на внешнем рынке требует снижения затрат на производство;

г) недостаток компетенций в области внешнеэкономической деятельности у сотрудников компаний потенциальных экспортеров (в частности у маркетологов, менеджеров, экономистов, специалистов по таможенному оформлению и т. д.) и др.

Несмотря на существующие трудности, создание благоприятной, ориентированной на экспорт среды является одной из ключевых задач социально-экономического развития не только страны в целом, но и каждого региона (особенно находящегося в непосредственной близости от государственной границы) в частности. Однако при планировании мероприятий по увеличению экспорта необходимо принимать во внимание и внутренние (индивидуальные для конкретного региона) трудности. Рассмотрим в качестве примера Курганскую область. В документах стратегического планирования данного региона [7; 8] отмечается невысокий экономический потенциал, небольшой локальный рынок и ограниченные возможности экономического роста на собственной ресурсной базе, в связи с чем социально-экономическое развитие планируется в рамках углубления межрегионального и внешнеэкономического сотрудничества за счет выгодного географического (приграничного) положения, а именно развития транспортной инфраструктуры и формирования на этой основе условий для реализации транзитно-логистических функций. Иными словами, уровень развития региона коррелирует с уровнем развития его транспортно-логистической отрасли.

Место логистики в структуре планирования и осуществления экспортной деятельности представлено на рисунке 4.2.1.

В рамках предложенной структуры бизнес-процессы внешнеторговой экспортной деятельности разделены на шесть крупных блоков или этапов, каждый из которых связан с логистической сферой. Кратко охарактеризуем каждый из блоков и остановимся более подробно на пункте «Логистика».

Первый этап – ознакомительный, по мнению авторов должен включать в себя рассмотрение следующих вопросов:

1) знакомство производителя (потенциального экспортера) со спецификой осуществления внешнеэкономической деятельности, в т. ч. с особенностями функционирования рынка логистических услуг на международном уровне (требования к транспорту, формирование стоимости перевозки, выбор базисного условия поставки и т. д.);

2) поиск государственных программ поддержки экспорта, включая широкий спектр мер финансовой (кредитование в рамках экспортных контрактов, страхование экспортных кредитов, выдача гарантий и др.) и

нефинансовой поддержки (анализ рынка, оценки перспективности проектов, помощь в оформлении документов и др.);



Рисунок 4.2.1 – Место логистики в планировании и осуществлении экспортной деятельности (составлено авторами на основании [2; 9]) в сфере работы по внешнеэкономическому контракту

3) создание в организации должности специалиста по внешне экономической деятельности и повышение квалификации персонала в

Результатом данного этапа должна стать готовность потенциального экспортера к выходу на внешний рынок, в т. ч. четкое понимание особенностей функционирования транспортно-логистической отрасли на мировом рынке.

Второй этап алгоритма связан с проведением маркетинговых исследований для определения наиболее привлекательного иностранного рынка (в т. ч. с позиции транспортной доступности). К основным видам маркетинговых исследований при экспорте можно отнести полевое (field research) и кабинетное (desk research). Для начинающего экспортера более предпочтительным вариантом станет кабинетное исследование, которое позволит получить основную информацию о потенциальных импортерах с минимумом затрат за счет использования открытых источников (отчеты предприятия, статистические сборники и т. д.). Результатом станет получение первичных знаний об иностранном рынке: емкость рынка, перспективы развития, ценовой анализ, предпочтения потребителей, тарифы на перевозку и др. Более глубокий анализ требует привлечения инструментов полевого исследования: участие организации в выставках, ярмарках, проведение опросов, обследований, наблюдений и т. д. При проведении маркетингового исследования стоит учитывать географическое расположение компании-экспортера, а также заинтересованность иностранных покупателей в сотрудничестве с Российской Федерацией.

После того как компания-экспортер определила интересующий ее иностранный рынок, она должна провести оценку рисков осуществления внешнеэкономической деятельности с учетом специфики страны-импортера.

Основные экспортные риски [9; 10; 11] включают: валютно-финансовые (в т. ч. инфляцию и колебания валютных курсов, что непосредственно воздействует на уровень транспортных тарифов), маркетинговые, производственные, политические, юридические (например, особенности оформления документации для ВЭД, специфика трактовки условий внешнеторгового контракта, в т. ч. в области доставки). В результате оценки рисков осуществления экспортной деятельности компания должна определить, покроет ли потенциальная прибыль возможные риски. Если потенциальная прибыль не превышает прогнозируемые экспортные риски, производителю стоит провести дополнительные маркетинговые исследования с целью углубленного изучения рынка для минимизации рисков или выбора другого иностранного рынка для сбыта своей продукции.

После того как производитель выбрал рынок, изучил возможные риски и определил пути их минимизации, ему необходимо подготовить продукцию к требованиям страны-импортера. В рамках подэтапа экспортер знакомится с базовыми требованиями к разрешительной документации (в России разрешительная документация требуется при вывозе продукции с таможенной территории ЕАЭС и ввозе на территорию иностранного государства), при необходимости проходит процедуру защиты интеллектуальной собственности, а также оценивает, насколько производимая продукция (или оказываемая услуга) готова к экспорту (критическому анализу подвергаются наименование продукции, дизайн упаковки, цветовая гамма, слоган, наличие необходимых сертификатов качества и т. д.). В случае возможности адаптации товара/услуги к требованиям и специфике выбранного иностранного рынка экспортер переходит к следующему этапу – проведению деловой коммуникации с целью заключения внешнеторгового контракта.

Деловая коммуникация всегда начинается с тщательной подготовки к международным переговорам. Страна, стремящаяся заключить внешнеторговый контракт, должна учесть особенности культурных традиций, языковой специфики (требует присутствия профессионального переводчика), национального менталитета и стиля ведения переговоров.

Эффективное проведение деловых переговоров предполагает достижение согласия между сторонами [12] и заключение внешнеторгового контракта. В связи с тем, что договорное право каждой страны содержит значительные отличия в финансовом, налоговом, страховом и таможенном законодательстве, стороны имеют право самостоятельно определять, законодательством какой страны будут регулироваться их отношения. Из-за сложностей адаптации фирмы к специфике законодательства другой страны, а также наличия языковых барьеров, наиболее удобным решением для сторон внешнеторгового контракта является использование норм международного права, в частности Инкотермс 2010. Определение базиса поставки в соответствии с Инкотермс 2010 обеспечивает единую трактовку условий внешнеторгового контракта в части определения момента перехода собственности на продукцию и риска повреждения, утраты или случайной гибели груза с продавца на покупателя [13].

После заключения внешнеторгового контракта предприятие переходит непосредственно к процессу производства продукции на экспорт. Предпроизводственная подготовка состоит из оценки производственных мощностей предприятия (включая поиск возможностей роста производительности без дополнительных существенных затрат и адаптацию производства под требования рынка выбранной страны сбыта), до-

статочности сырья, материалов и финансовых ресурсов, а также интеллектуального потенциала. Результатом этапа должен стать выпуск экспортной продукции в объемах и качестве, предусмотренных внешнеторговым контрактом.

Произведенная продукция должна быть доставлена в страну импорта согласно утвержденным в договоре условиям (обычно согласно одному из базисов поставки Инкотермс 2010). Подготовка произведенной продукции к экспорту связана с подготовкой и оформлением документов для прохождения таможенных процедур, а также оплатой вывозной таможенной пошлины.

Затраты на логистику (доставку товара к конечному потребителю) зависят от ряда факторов:

1) необходимость и сроки хранения экспортной продукции на собственных или арендованных складах;

2) выбор вида транспорта: автомобильный, железнодорожный, морской, речной, авиационный, трубопроводный (в случае доставки специфического груза), смешанный. Выбор транспорта связан с географическими и климатическими особенностями местности, наличием и сопоставимостью необходимых элементов транспортной инфраструктуры (например, наличием железнодорожных путей и соответствием колеи), требуемой скоростью и сроками перевозки, спецификой груза (скоропортящиеся и опасные товары требуют соблюдения особых условий перевозки), действующими на территории стран (включая страны транзита при необходимости) транспортными тарифами и др.;

3) выбор вида перевозки: унимодальная (выбирается один вид транспорта и, соответственно, оформляется один перевозочный документ), мультимодальная (несколько видов транспорта по единому перевозочному документу) или интермодальная (несколько видов транспорта, для каждого из которых необходимо оформить свой перевозочный документ);

4) построение оптимального маршрута. Оптимальность маршрута может быть основана на нескольких факторах: расстояние, время, стоимость и др. Целью экспортера является поиск оптимального сочетания скорости и стоимости доставки при обеспечении сохранности груза;

5) выбор условий страхования груза;

6) использование услуг экспедиторских организаций и/или иных сопряженных операций (лизинг, услуги агента, тальмана и др.).

Приведенные выше логистические бизнес-процессы в рамках экспортной деятельности и возможности по их оптимизации, в первую очередь, основываются на выборе целесообразного базисного условия поставки, которое релевантно отвечает интересам как экспортера, так и

импортера. Базисные условия поставки – ключевые элементы международных договоров купли-продажи товаров. Применение Инкотермс 2010 носит факультативный характер и возможно только в случае взаимного согласия сторон внешнеторгового контракта путем прямой ссылки на конкретный торговый обычай (например, СРТ Курган). Использование базисных условий поставки в договоре позволяет сторонам применять общепринятые ключевые понятия для однозначного трактования условий договора.

Термины Инкотермс 2010 позволяют установить:

- 1) обязанности продавца и покупателя по договору;
- 2) момент перехода рисков с продавца на покупателя;
- 3) момент перехода расходов с продавца на покупателя;
- 4) расположение товара по отношению к транспортному средству в указанном месте и в момент перехода рисков [14].

Описание базисных условий поставки, согласно Инкотермс 2010, представлено в приложении Г.

Этап завершения обязательств по внешнеторговому контракту включает получение оплаты за поставленную на экспорт продукцию, возмещение НДС и, в случае необходимости, осуществление послепродажного обслуживания (стоимость и скорость осуществления которого будут напрямую связаны с уровнем развития транспортно-логистической отрасли в регионе экспортера).

Оплата по внешнеторговому контракту традиционно осуществляется одним из следующих способов: банковский перевод (Remittance), инкассо (Collection of payment), документарный аккредитив (Letter of credit, L/C), вексель или чек. Банковский перевод получил широкое распространение за счет быстроты осуществления и отсутствия необходимости дополнительных затрат на его использование [15].

Суть банковского перевода состоит в передаче организацией-импортером своему банку платежного поручения на перевод денежных средств в пользу экспортера (в банк-экспортера). Применение в международной практике банковского перевода сопряжено с рядом рисков: для экспортера существует риск неоплаты отправленной поставки, а для импортера – риск того, что оплаченная поставка не будет отправлена (или будет отправлена в количестве и качестве, несоответствующем условиям внешнеторгового контракта). Поэтому данная форма расчетов часто предполагает частичную или полную предоплату.

В отличие от банковского перевода инкассо гарантирует более высокую степень надежности исполнения условий по экспортному контракту, что связано с передачей платежного поручения импортером своему банку только после получения товаросопроводительной документа-

ции на отгруженную согласно договору продукцию.

Однако более высокая надежность сопряжена с дополнительными финансовыми и временными затратами. Наиболее надежной формой расчетов в международной практике по праву считается документарный аккредитив [16]. Его отличие от инкассо связано с необходимостью открытия счета на имя экспортера до отгрузки продукции, однако непосредственно перечисление средств происходит только после получения подтверждающих отгрузку продукции документов. Данная форма оплаты гарантирует как поставку продукции, так и получение оплаты, однако сопряжена с необходимостью оплаты услуг банка по обслуживанию аккредитива. Также аккредитив предполагает более длительный срок исполнения обязательств по внешнеторговому контракту по сравнению с другими способами оплаты.

Менее распространенными на сегодняшний день являются вексель (денежное обязательство, дающее держателю право требовать указанную в нем сумму по истечении срока) и чек (безусловный приказ оплатить по предъявлении указанную в документе сумму из имеющихся у банка средств чекодателя). Вне зависимости от выбранной формы расчета после получения оплаты по внешнеторговому контракту экспортер имеет право на возмещение НДС из бюджета. В случае, если реализованная в соответствии с экспортным контрактом продукция не требует послепродажного обслуживания, возврат НДС станет завершающим этапом осуществления экспортной деятельности (в рамках одного договора). При необходимости сервисное обслуживание продукции (оказание дополнительных услуг), реализованное по внешнеторговому контракту, может быть осуществлено через открытое в стране-импортере представительство или путем организации выезда за границу специалиста компании-экспортера.

Предложенная схема осуществления экспортной деятельности подготовлена, в первую очередь, для информационной поддержки предприятий региона, однако деятельность экспортеров напрямую зависит от уровня социально-экономического развития (СЭР) региона, в котором такие предприятия находятся. Как уже отмечалось выше, основой развития Курганской области должен стать ее приграничный потенциал (выгодное географическое положение отмечается как одна из сильных сторон региона в рамках SWOT-анализа в стратегии СЭР), реализация которого планируется через развитие транспортно-логистической среды. Однако, к сожалению, в современных условиях это сопряжено с рядом трудностей, в частности:

- 1) невыполнение задач, поставленных документами стратегического планирования до 2020 г. [7], в частности не был создан транс-

портно-логистический центр Курганской области. Работа такого центра позволила бы расширить сеть внутренних и международных перевозок, тем самым предоставив экспортерам области дополнительные возможности по доставке грузов. Негативным моментом также является то, что в стратегии СЭР Курганской области до 2030 г. [8] о логистическом центре речь не идет и альтернативных проектов нет;

2) высокие тарифы на железнодорожные перевозки [8] – внутренний барьер, сдерживающий увеличение объемов экспорта продукции из Курганской области;

3) ограниченное количество направлений авиационных перевозок из Кургана (Москва, Сургут, Ханты-Мансийск);

4) отставание темпов развития дорожно-транспортной сети от роста грузовых и пассажирских потоков. При этом в документах стратегического планирования до 2030 г. отсутствуют проекты по развитию транспортно-логистической сферы, однако предлагается проект по развитию экспорта.

В связи со значительным разнообразием трудностей (как внутренних, характерных для каждого конкретного предприятия, так и внешних – зависящих от уровня социально-экономического развития региона) для осуществления транспортно-логистической деятельности экспортными предприятиями в Курганской области наиболее целесообразным представляется поиск возможностей оптимизации логистических бизнес-процессов в сфере внедрения интеллектуальных транспортных систем (ИТС).

На сегодняшний день активно развивается электронный сектор логистики в сфере B2B, в том числе при организации экспортно-импортных операций, что проявляется в автоматизации расчетов автоперевозок, ж/д тарифов, таможенных процедур и т. д. Для реализации этого процесса используются различные «облачные» сервисы, например, калькуляторы: «ТМ-Софт» (ж/д перевозки) и TruckMarket.RU (автотариф), транспортные порталы: Перевозки.ру, АвтоТрансИнфо, Интернет Логистик Сервис и виртуальные логистические провайдеры: WhiteEagleHong-KongLtd, Omega-M Logistics, CargoSea (Flash Asia Group), Import Logistic Services и др. [17; 18]. Курганским экспортно ориентированным предприятиям можно предложить обратить свое внимание на некоторые из них. Так, например, российский портал «Перевозки.ру» представляет собой систему быстрого обмена информацией об оперативном спросе и предложении на российском рынке перевозок, а также предоставляет пользователям каталог транспортных компаний, снабженный классификатором услуг и поисковой системой, новости и аналитику транспортного рынка, профессиональные форумы и рекламу для транспортных компаний и поставщиков сопутствующих товаров и услуг [19].

Крупнейшей системой на постсоветском пространстве, которой пользуются десятки тысяч фирм из различных регионов России, Украины, стран Балтии и Европы, в базе данных которой размещается более 25000 новых заявок на перевозку грузов и 15000 предложений попутного транспорта, является система АвтоТрансИнфо. Она включает в себя два основных раздела: «Грузы» и «Попутный транспорт» – и дает возможность разместить информацию о транспорте или заявку на перевозку груза любому зарегистрированному пользователю.

При этом пользователи системы, заплатившие абонентскую плату, при подборе транспорта (грузов) сразу же получают всю контактную информацию о владельцах грузов (транспорта) и могут связаться напрямую с фирмой, разместившей информацию, и договориться о перевозке [20].

Существует также интернет-система «Логистик сервис», обеспечивающая электронную поддержку экспортеров при ответственном хранении грузов, при организации складской и транспортной логистики экспортных операций, включая [21]:

- 1) аренду складов и открытых площадок;
- 2) прием грузов в вагонах;
- 3) прием грузов в автотранспорте;
- 4) фасовку грузов;
- 5) отгрузку железнодорожным и автомобильным транспортом;
- 6) услуги железнодорожного тупика;
- 7) при приеме вагона:
 - хранение на открытой площадке первые 10 суток бесплатно;
 - перевозку по городу автомобилем;
 - взвешивание на автомобильных весах.

Интересным информационным решением на рынке транспортной логистики является также портал «Truck Region», который объединяет ресурсы, связанные с коммерческой техникой. В каталоге портала собраны продавцы и производители грузовой, автобусной и специальной техники, которая может быть закуплена в том числе и российскими компаниями-экспортерами. Дополнительные услуги, предоставляемые порталом, – это аренда, экспедиции, кредит на автотранспорт, лизинг, сервис, страхование, грузоперевозчики [22].

Эффективным порталом в сфере электронной логистической поддержки экспортно-импортной деятельности является компания CargoSea (Flash Asia Group), осуществляющая поддержку международных морских перевозок грузов, в том числе контейнерных морских перевозок из Китая, Европы и США. Портал осуществляет поддержку мультимодальных перевозок грузов и товаров широкой номенклатуры, используя необходимые и оптимальные типы контейнеров. Специализи-

сты компании готовы помочь разрешить все возникшие проблемы в области морской логистики. Весь процесс «от двери до двери» производится в короткие сроки за счет оптимизации издержек, связанных с организацией, что достигается благодаря «коротким» связям со всеми участниками доставки. Несмотря на то, что морские контейнерные перевозки – это длительный по времени, но бюджетный и выгодный по стоимости вариант доставки международных грузов компания также осуществляет поддержку дополнительных видов грузоперевозок и услуг: авиаперевозки грузов из Китая, Европы, США и других стран, перевозку сборных грузов, таможенное оформление, международные грузоперевозки из стран Юго-Восточной Азии, железнодорожные перевозки из порта Владивостока, автоперевозки товара по адресу получателя, расчет морских перевозок, составление договора перевозки морским транспортом, расчет стоимости и таможенного оформления, оформление всех таможенных и сопроводительных документов, необходимых для организации перевозки [23].

Поддержку экспортной деятельности осуществляет также транспортный сервис OMEGA-M Logistics, специализирующийся на поддержке доставки грузов из Китая. Компания работает с контейнерными перевозками, карго перевозками, сборными грузами из Китая. Широкая сеть обслуживаемых складов по всему Китаю позволяет компании также проводить консолидацию грузов клиентов и партнеров в любой точке КНР. В комплекс оказываемых услуг входит также оптимизация инвойсов, согласование прайсов, подготовка сертификатов происхождения товаров в максимально короткие сроки, выбор оптимальных маршрутов и постоянное слежение за нахождением груза, позволяющее проходить все этапы транспортировки груза без временных и стоимостных потерь [24].

Еще одним логистическим сервисом, упрощающим работу клиентов-экспортеров с предприятиями из Юго-Восточной Азии (Китай, Тайвань, Гонконг), является WhiteEagleHong-KongLtd. Сервис, позволяющий оптимизировать поиск товаров в Китае, закупку товаров, оформление всех необходимых документов на груз, доставку груза из Китая. Компания берет на себя юридическую и консультационную поддержку на всем пути следования грузов из Китая в пункт назначения (регистрацию компаний и торговых марок, юридический консалтинг и др.) [25].

Используя аналитическую систему GoogleTrends [26], возможно провести анализ востребованности рассмотренных информационных систем и сервисов среди пользователей в РФ и по всему миру. Проведенный анализ показывает количество поисковых запросов по рассмотренным информационным сервисам, динамику их популярности, а также позволяет графически показать популярность произведенных запро-

сов по регионам и странам мира.

Анализ востребованности услуг транспортного портала Перевозки.ру представлен на рисунке 4.2.2. Первые запросы по данной системе стали появляться в 2008 году и в данный момент их количество остается невысоким, но стабильным. Однако наблюдаются и резко выраженные сезонные изменения спроса на услуги рассматриваемого портала.

При этом все запросы по данному portalу направлены исключительно из РФ, и в связи с небольшим количеством запросов система не имеет возможности сделать прогноз использования портала.

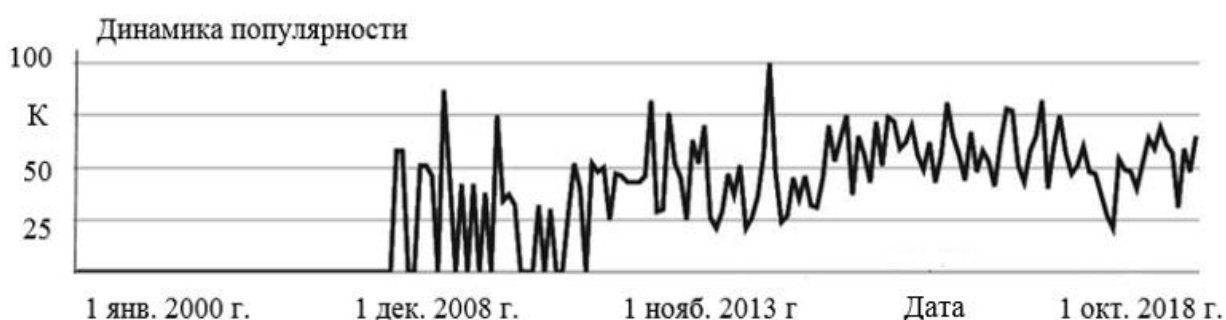


Рисунок 4.2.2 – Динамика востребованности системы Перевозки.ру

Анализ востребованности услуг транспортного портала АвтоТрансИнфо представлен на рисунках 4.2.3–4.2.4. Первые поисковые запросы относительно данной системы были произведены еще в 2004 году. Однако первый анализ востребованности сервиса, проводимый в 2015 г., показал, что на тот период показатели сервиса ухудшались, демонстрируя устойчивую тенденцию к снижению после 2011 года (рисунок 4.2.3).

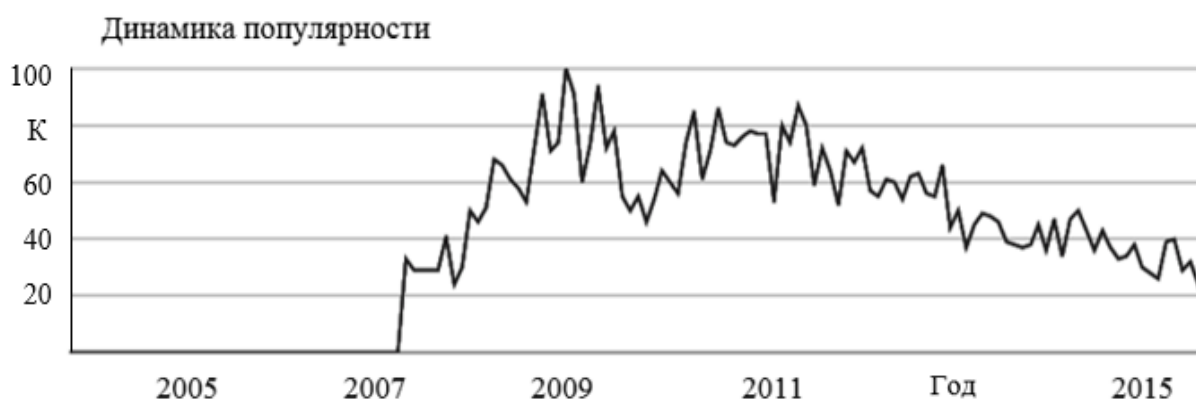


Рисунок 4.2.3 – Динамика востребованности системы АвтоТрансИнфо, 2007–2015 гг.

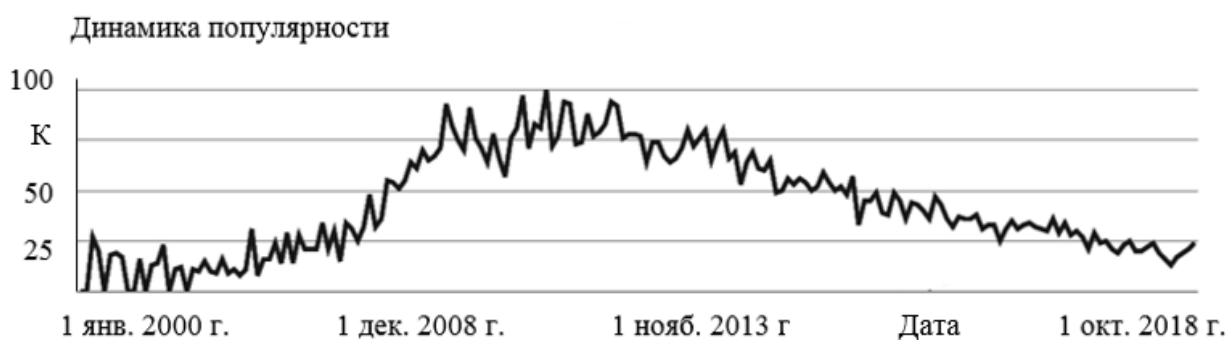


Рисунок 4.2.4 – Динамика востребованности системы АвтоТрансИнфо, 2000–2019 гг.

Повторный анализ, проведенный в октябре 2019 года, только подтвердил усугубляющуюся тенденцию по снижению популярности поисковых запросов данного транспортного портала (рисунок 4.2.4).

Но не стоит торопиться с выводами, ориентируясь на столь, казалось бы, очевидные данные. Анализ востребованности сервиса с распределением поисковых запросов по регионам мира показал в 2015 году абсолютную заинтересованность сервисом пользователей исключительно из РФ, чего уже нельзя сказать, анализируя данные GoogleTrends за октябрь 2019 года. За четыре года работы на рынке и развития сервис АвтоТрансИнфо начал демонстрировать заинтересованность и наличие спроса на предоставляемые им услуги по различным регионам мира. География работы сервиса расширилась до обслуживания клиентов из Беларуси, Украины, США.

Ориентируясь на полученные в 2019 году данные, можно сделать вывод о том, что общее снижение популярности запросов к сервису АвтоТрансИнфо может говорить не о падении спроса на его услуги, а, наоборот, о вхождении этого сервиса в так называемый «часто используемый» круг приложений, который запоминается браузерами пользователей и открывается поисковыми системами автоматически или выносится в панель закладок, устраняя тем самым необходимость обращения пользователя к сервису посредством поискового запроса. В данном случае можно было бы говорить об изменении качества, объема и глубины спроса на услуги одного из самых востребованных сервисов онлайн-логистики в России и странах СНГ.

GoogleTrends также позволяет провести анализ рассмотренных нами зарубежных логистических провайдеров. Популярность первой системы Omega-M Logistics находится на достаточно низком, но довольно стабильном уровне с 2008 года (рисунок 4.2.5). Популярна данная система, специализирующаяся на поддержке доставки грузов из Китая и работающая с контейнерными перевозками, карго перевозками и сборными грузами из Китая, в основном в таких странах, как Нидерланды и США.

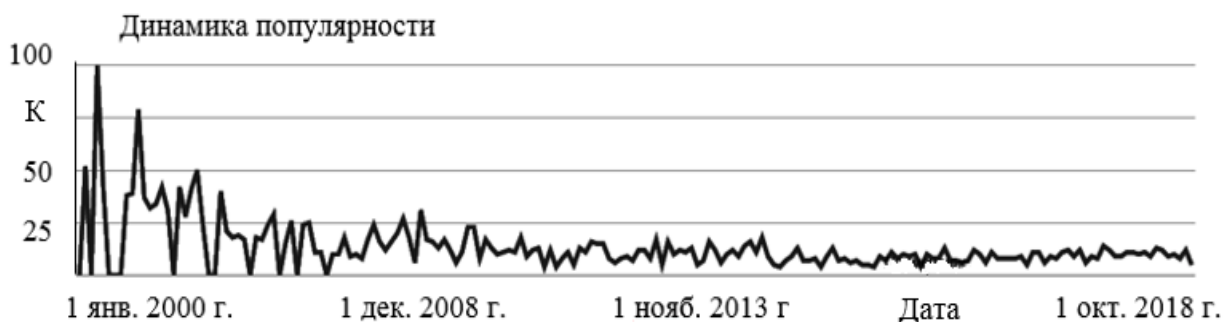


Рисунок 4.2.5 – Динамика востребованности системы Omega-M Logistics, 2000–2019 гг.

Широко распространенная по всему миру система поддержки международных морских грузоперевозок, в том числе контейнерных морских перевозок из Китая, Европы и США – CargoSea – отражает достаточно стабильный, незначительно колеблющийся в зависимости от сезона спрос в течение анализируемого периода с 2000 по 2019 гг., который при этом никогда значительно не снижался (рисунок 4.2.6).

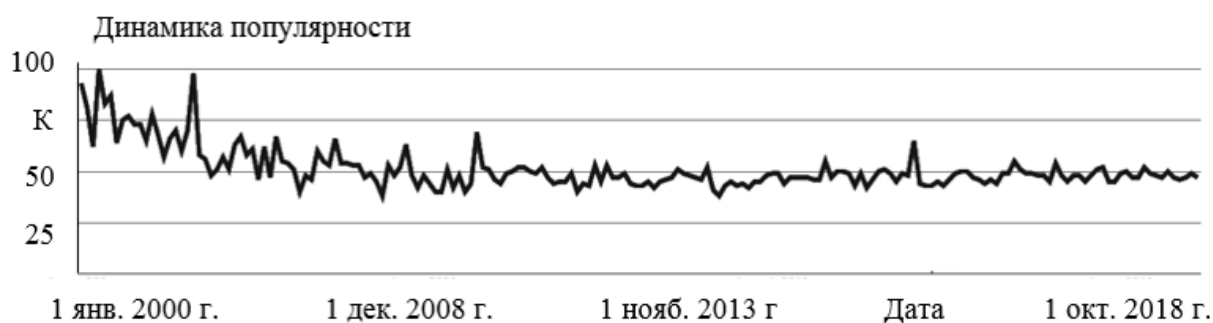


Рисунок 4.2.6 – Динамика востребованности сервиса CargoSea в 2000–2019 гг.

При этом прогноз, построенный системой GoogleTrends ранее в 2015 году на использование системы в ближайшие годы, был достаточно устойчивым, система имела хорошую перспективу к дальнейшему развитию в регионах, которая и подтверждается данными на октябрь 2019 года.

Наибольшей популярностью услуги грузоперевозок через систему CargoSea в 2015 году пользовались в ОАЭ, на Филиппинах, в Индии, Австралии, Великобритании, Канаде и США. В 2019 году восточные страны (ОАЭ, Катар, Кувейт и др.) занимают лидирующие позиции по количеству запросов к данной системе поддержки грузоперевозок морским транспортом.

Кроме того, установившийся спрос к системе CargoSea демонстрируют еще 17 регионов мира, запросы к системе формулируются

по-разному, но в целом звучат как «перевозки CargoSea морским транспортом».

Проведенный анализ показал, что для российских национальных и региональных компаний, в том числе ведущих свою деятельность на курганском рынке в целях внутренних грузоперевозок, а также для транспортировки товаров в страны СНГ наиболее подходящими системами являются АвтоТрансИнфо и Перевозки.ру. Возможность их использования обусловлена работой на русском языке, оптимальным уровнем ценовых тарифов, их востребованностью на рынке транспортных услуг, особенно среди малых и средних российских логистических предприятий.

Кроме этого, считаем возможным предложить внедрение в практическую деятельность курганских компаний сотрудничество с такими стабильно развивающимися системами электронной и информационной поддержки экспортно-импортных операций и грузоперевозок, как Omega-M Logistics, White Eagle Hong-Kong Ltd и CargoSea, специализирующихся на поддержке мультимодальных перевозок грузов, авиаперевозке грузов из Китая, Европы, США и других стран, железнодорожных перевозках, перевозке сборных грузов, таможенном оформлении, подготовке сертификатов происхождения товаров, выборе оптимальных маршрутов и постоянном слежении за нахождением груза, позволяющем проходить все этапы оформления и транспортировки груза без временных и стоимостных потерь.

Список источников

1 Workman, D. World's Top Exports Report Card for Products and Countries / D. Workman. – Text : electronic // World's Top Exports (2019). – URL: <http://www.worldstopexports.com/worlds-top-exports-products-countries/> (last accessed: 2019/06/15).

2 RECBOOK: Настольная книга по поддержке экспорта / редактор-составитель Василий Иванченко. – Москва : Альпина Паблишер, 2017. – 234 с. – Текст : непосредственный.

3 Inotai, A. Sustainable Growth Based on Export-Oriented Economic Strategy. The Bulgarian Case in an International Comparison / A. Inotai. – Text : electronic // Economic Policy Institute (2013). – URL: <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/sofia/10070.pdf> (last accessed: 2019/06/05).

4 Song, H. 'New Challenges to the Export Oriented Growth Model' / H. Song. – Text : electronic // Y. Zhang, F. Kimura and S. Oum (eds.), Moving Toward a New Development Model for East Asia- The Role of Domestic Policy and Regional Cooperation. ERIA Research Project Report 2011–10,

Jakarta: ERIA. (2012). – URL: www.eria.org/RPR_FY2011_No.10_Chapter_2.pdf (last accessed: 2019/06/05).

5 Palley, T. I. Export-Led Growth: Evidence of Developing Country Crowding-out / T. I. Palley. – Text : electronic // Economic Integration, Regionalism, and Globalization, Arestis, Baddeley, & McCombie (eds.), Cheltenham: Edward Elgar. (2003). – URL: http://www.thomaspalley.com/docs/articles/economic_development/crowding_out.pdf (last accessed: 2019/06/05).

6 Palley, T. I. The contradictions of export-led growth / T. I. Palley. – Text : electronic // PublicPolicy Brief, No. 119, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY. (2011). – URL: <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/54288/1/675943582.pdf> (last accessed: 2019/06/09).

7 Приложение к распоряжению Правительства Курганской области от 2 декабря 2008 года № 488-р «О Стратегии социально-экономического развития Курганской области до 2020 года». (2008). – URL: <http://docs.cntd.ru/document/424073383> (дата обращения: 05.06.2020). – Текст : электронный.

8 Приложение к распоряжению Правительства Курганской области от 23 апреля 2018 года № 106-р «Об одобрении проекта Стратегии социально-экономического развития Курганской области до 2030 года». (2018). – URL: <http://www.economic.kurganobl.ru/5779.html> (дата обращения: 05.06.2020). – Текст : электронный.

9 Учебное пособие для начинающих экспортеров / Школа экспорта РЭЦ. Российский экспортный центр. АНО ДПО «Школа экспорта АО “Российский экспортный центр”» (2017). – URL: <http://www.exportedu.ru> (дата обращения: 02.06.2019). – Текст : электронный.

10 Exports Risks & Management. Export Bulletin No. 6. Saudi Industrial Development Fund (2004). – URL: <http://www.sidf.gov.sa/en/MediaCenter/ResearchandStudies/ExportInformationExportBulletinKnowledgeBase/2004-EB-06-Export%20Risks%20and%20Management.pdf> (last accessed: 2019/06/07). – Text : electronic.

11 Moser, C. Political risk and export promotion: evidence from Germany / C. Moser, T. Nestmann, M. Wedow. – Text : electronic // Discussion Paper. Series 1: Economic Studies. – № 36 (2006). – URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2785263 (last accessed: 2019/06/07).

12 Moore, L. H. Business Communication. Achieving Results (2013) / L. H. Moore. – URL: <http://bookboon.com> (last accessed: 2019/06/09). – Text : electronic.

13 Ramberg, J. ICC Guide to Incoterms 2010. Understanding and practical use. International Chamber of Commerce (2011) / J. Ramberg. – URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/f03b/22ff092f0fc9da0537869569d93907f73c16.pdf> (last accessed: 2019/06/09). – Text : electronic.

14 Холопов, К. В. Экономика и организация транспортного обес-

печения внешнеэкономической деятельности : учебник / К. В. Холопов, А. М. Голубчик, М. А. Исакова ; Всероссийская академия внешней торговли Минэкономразвития России. – Москва : ВАВТ, 2016. – 236 с. – Текст : непосредственный.

15 Шатохина, Ю. А. Применение международных расчетов банками в ВЭД / Ю. А. Шатохина. – Текст : электронный // Электронный научный журнал: Международный студенческий научный вестник. – 2017. – № 3. – URL: <https://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=17270> (дата обращения: 01.10.2019).

16 Giovannucci, D. Basic Trade Finance Tools: Payment Methods in International Trade / D. Giovannucci // A Guide to Developing Agricultural Markets and Agro-enterprises. (2007). – URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=996765 (last accessed: 2019/06/07). – Text : electronic.

17 Ермакова, П. А. Виртуальные логистические провайдеры в системе классификации логистических операторов / П. А. Ермакова. – Текст : электронный // Инженерный вестник Дона. – 2017. – № 1. – URL: ivdon.ru/ru/magazine/archive/n1y2017/3948 (дата обращения: 01.10.2019).

18 Борисова, В. В. Виртуальные логистические операторы: зарубежный опыт и российская практика / В. В. Борисова, П. А. Кудряшова. – Текст : непосредственный // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2019. – № 2 (116). – С. 83–89.

19 Транспортный бизнес-портал Перевозки.Ру. – URL: www.perevozki.ru (дата обращения: 01.10.2019). – Текст : электронный.

20 АТИ – биржа грузоперевозок. – URL: <https://ati.su> (дата обращения: 01.10.2019). – Текст : электронный.

21 Транспортный портал Логистик-Сервис. – URL: www.logistic-service.ru (дата обращения: 02.10.2019). – Текст : электронный.

22 Интернет-портал коммерческой техники. – URL: <http://truckregion.com/> (дата обращения: 03.10.2019). – Текст : электронный.

23 FlashAsiaGroup. CargoSea. – URL: <https://cargosea.ru/> (дата обращения: 03.10.2019). – Текст : электронный.

24 OMEGA-M Logistics. – URL: <http://omega-m.com/> (дата обращения: 03.10.2019). – Текст : электронный.

25 Логистика товарооборота с Китаем. White Eagle Hong-Kong Ltd. – URL: <https://chinalogist.ru/> (дата обращения: 03.10.2019). – Текст : электронный.

26 Аналитический портал GoogleTrends. – URL: <https://trends.google.ru/> (дата обращения: 03.10.2019). – Текст : электронный.

4.3 Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование экспортной деятельности предприятий региона

В условиях динамично развивающейся мировой торговли и международной конкуренции важную роль играет государственное регулирование внешней торговли как формы внешнеэкономической политики, направленной, с одной стороны, на обеспечение разумной либерализации внешней торговли и открытой экономики, а с другой стороны, обеспечения защиты внутреннего рынка, отечественного производителя, в том числе и регионального.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется воздействием на субъекты внешнеэкономической деятельности методами тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли. Рассмотрим подробно, что собой представляет каждый из вышеприведенных методов.

Тарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности являются наиболее распространенными и постоянно используемыми – в форме импортных и, в меньшей мере, экспортных пошлин. Основанные на использовании таможенных тарифов, таможенных пошлин, тарифных квот и преференций эти методы являются основой экономического регулирования внешнеэкономической деятельности. В их основу положены Таможенный кодекс (в настоящее время Таможенный кодекс Евразийского экономического союза), Федеральный закон от 3 августа 2018 года № 289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации», Федеральный закон Российской Федерации от 21 мая 1993 года № 5003-1 «О таможенном тарифе» и другие нормативные акты, утверждаемые законодательными органами.

Таможенно-тарифное регулирование исторически стало первой формой государственного регулирования внешней торговли. Его сущность заключается в осуществлении уполномоченными государственными органами стоимостного воздействия на экспортные и импортные потоки в процессе пересечения ими таможенной границы. Обеспечение мер таможенно-тарифного регулирования возложены на таможенные органы посредством выполнения функций, реализуемых в процессе осуществления таможенных операций, в числе которых – формирование доходов бюджета путем взимания и перечисления таможенных платежей, обеспечения экономической и национальной безопасности страны. Поэтому роль таможенных органов как контролирующих субъектов возрастает и приобретает значимость при выявлении нарушений таможенного законодательства, негативно влияющих на развитие экономики страны [7].

Под таможенным регулированием следует понимать совокупность организационных, экономических (тарифных) и административных (нетарифных) мер государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, которые так или иначе призваны способствовать защите национальных производителей на внутреннем рынке, регулировать структуру экспорта и импорта товаров, а также обеспечивать источник пополнения доходной части федерального бюджета [6].

Предметом таможенного регулирования являются товары и транспортные средства. В современных условиях таможенное регулирование становится одним из наиболее эффективных инструментов региональной интеграции, соединяющей потоки товаров, услуг, капиталов, рабочей силы в единое экономическое пространство.

Под тарифным регулированием в таможенном праве понимают такие меры государственного воздействия на внешнеэкономические связи страны, которые основаны на использовании ценового фактора, оказывающего влияние на внешнеторговый оборот [6].

Основным элементом тарифного регулирования является таможенный тариф – свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу государства (Союза) и систематизированным в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности.

Различают импортный и экспортный тарифы. Импортный тариф применяется с целью увеличения доходов государственного бюджета, а также защиты внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции. Экспортный тариф призван ограничить вывоз некоторых видов продукции из страны. Таможенный тариф состоит из таких элементов, как таможенные пошлины, таможенная стоимость, тарифные льготы, преференции и привилегии.

Таможенные пошлины являются основой таможенно-тарифной системы и представляют собой денежные сборы, взимаемые государственными органами с товаров, пересекающих таможенную границу государства. Уплата таможенной пошлины является обязательным условием осуществления ввоза и вывоза товаров. Согласно пункту 33 статьи 2 Таможенного кодекса ЕАЭС, таможенная пошлина – это обязательный платеж, взимаемый таможенными органами в связи с перемещением товаров через таможенную границу Союза [2]. По своему экономическому содержанию и характеру действия пошлины относятся к стоимостным, рыночным регуляторам внешнеторгового оборота. Таможенные пошлины бывают двух видов: ввозная (импортная) и вывозная (экспортная), они выполняют три основные функции: фискальную,

протекционистскую, балансирующую (для предотвращения экспорта нежелательных товаров).

Ввозные (импортные) пошлины начисляются на импортные товары как условие их выпуска в свободное обращение на внутренний рынок страны. Ввозные (импортные) пошлины могут также иметь фискальный, регулирующий (низкие пошлины на сырье и высокие на готовые изделия) и протекционистский характер, т. е. иметь целью сдерживание ввоза определенных товаров на территорию страны. Это наиболее распространенный вид пошлин. Ими облагается более 80 % товаров, импортируемых всеми странами мира. Ставки ввозных таможенных пошлин приведены в Едином таможенном тарифе Евразийского экономического союза и являются едиными для всех стран-участниц этого Союза.

Вывозные (экспортные) пошлины применяются государством, когда необходимо ограничить экспорт определенного товара, в случае необходимости пополнения государственного бюджета, а также как инструмент улучшения структуры торговли за счет снижения вывоза из страны определенных товаров (например, с низкой степенью обработки, стимулируя таким образом производство и экспорт продукции с высоким уровнем добавленной стоимости). Вывозные пошлины – это своего рода налоги, взимаемые с товаров, вывозимых за пределы страны.

Ставки вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы государств – участников Евразийского экономического Союза, устанавливаются Правительством Российской Федерации.

Вывозными таможенными пошлинами облагаются такие сырьевые товары, как семена рапса, руды и концентраты вольфрамовые, газовый конденсат, газ природный, необработанные шкуры КРС, овец, свиней, рептилий, древесина, лесоматериалы, отходы и лом литейного чугуна и т. д. Что касается древесины и лесоматериалов, то экспортный таможенный тариф включает в себя ставки вывозных таможенных пошлин в основном на древесину и лесоматериалы ценных пород деревьев, таких как ясень, дуб, бук и т. д.

Из Курганской области вывозятся и облагаются экспортной таможенной пошлиной следующие товары: необработанные шкуры КРС, древесина и лесоматериалы хвойных пород. Причем из вышеперечисленных товарных групп облагается вывозной таможенной пошлиной только конкретные товарные позиции на уровне десяти знаков в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (далее – ТН ВЭД ЕАЭС). Так, например, из 44 товарной группы «Древесина и изделия из нее; древес-

ный уголь» облагаются вывозной таможенной пошлиной «бревна из древесины хвойных пород, любой степени пропитки, не менее 6 м, но не более 18 м в длину и с окружностью комеля более 45 см, но не более 90 см» – код ТН ВЭД ЕАЭС – 4403 11 000 1 по комбинированной ставке – 25, но не менее 15 евро за 1 м³.

Ранее из Курганской области вывозилась и облагалась экспортной пошлиной «пшеница прочая», код ТН ВЭД ЕАЭС – 1001 99 000 0 по ставке: 50 – 6,5 тыс. рублей за 1 тонну, но не менее 10 рублей за 1 тонну, но с 23 сентября 2016 года до 1 июля 2021 года по этой позиции ставка вывозной таможенной пошлины применяется в размере 0 рублей.

Для целей применения ставок вывозных таможенных пошлин товары определяются исключительно кодами ТН ВЭД ЕАЭС. ТН ВЭД применяется для осуществления мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности, а также для ведения таможенной статистики [6]. Ставки таможенных пошлин являются едиными и не подлежат изменению в зависимости от лиц, перемещающих товары через таможенную границу, видов сделок и каких либо других факторов.

Итак, инструменты (методы) государственного регулирования внешней торговли подразделяются на тарифные и нетарифные. Классификация этих инструментов на тарифные и нетарифные впервые была предложена Секретариатом ГАТТ (Генерального соглашения по тарифам и торговле – ГАТТ, General Agreement on Tariffs and Trade) в конце 60–х гг. XX столетия. Этим Соглашением нетарифные ограничения (НТО) были определены как «любые действия, кроме тарифов, которые препятствуют свободному потоку международной торговли». К настоящему времени единая (универсальная) международная классификация нетарифных инструментов государственного регулирования внешней торговли еще не выработана и не согласована, т. е. пока не выработано Единой принятой международной классификации нетарифных барьеров. Существуют классификации ГАТТ/ВТО, Международной торговой палаты, Конференции ООН по торговле и развитию (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD – ЮНКТАД), Международного банка реконструкции и развития, Тарифной комиссии США, отдельных ученых и экономистов, исследующих данные проблемы в области мировой экономики [5]. При классификации нетарифных методов используют методику, разработанную Секретариатом ВТО, в соответствии с которой они подразделяются на пять основных групп: количественные ограничения импорта и экспорта; таможенные и административные импортно-экспортные формальности; стандарты и требова-

ния к качеству товаров; ограничения, заложенные в механизме платежей; участие государства во внешнеторговых операциях.

Нетарифные методы регулирования являются наиболее эффективным элементом осуществления внешнеторговой политики, ибо они, как правило, не связаны какими–либо международными обязательствами, более удобны в достижении искомого результата во внешнеэкономической политике, позволяют учесть конкретную ситуацию, складывающуюся в мировой экономике, и применить адекватные меры защиты национального рынка в рамках конкретно определенного срока.

В современном мире большинство мер государственного воздействия на международную торговлю осуществляется именно нетарифными мерами. Это связано в первую очередь с тем, что тарифные ставки стран – членов ВТО закреплены документально и государства, как правило, не имеет возможности оперативно отреагировать на изменения условий торговли и внести коррективы в таможенные ставки в сторону увеличения или уменьшения.

К нетарифным мерам относятся практически все меры, используемые государством для регулирования торговли, за исключением тарифов, которые воздействуют на экспорт и импорт товаров; объем; товарную структуру внешней торговли; цены и конкурентоспособность товаров, создавая более жесткие условия для товаров иностранного происхождения по сравнению с товарами национального производства.

Нетарифное регулирование во внешней торговле применяется с целью:

- обеспечения государственной безопасности;
- защиты отечественных производителей;
- защиты жизни и здоровья человека;
- защиты животных и растений;
- защиты художественного, исторического и археологического достояния народов России и зарубежных стран;
- охраны окружающей природной среды;
- выполнения международных обязательств [5].

При рассмотрении элементов мер нетарифных ограничений оправданно взять за основу следующее определение: меры нетарифного регулирования – это механизм государственного регулирования внешнеторговой политики, включающий экономические (кроме таможенного тарифа), административные и технические условия, ограничивающие или затрудняющие свободную торговлю между государствами. Такая формулировка достаточно полно отражает характер и задачи нетарифных мер.

Экономическая функция мер нетарифного регулирования включает контроль таможенной стоимости, валютный контроль, финансовые и защитные меры, к которым относятся особые виды пошлин. К особым видам обложения в рамках нетарифного регулирования относят антидемпинговые, компенсационные и специальные пошлины. Общим условием для применения особых видов пошлин является то, что они могут применяться только тогда, когда ввоз товаров наносит или может нанести ущерб отечественным производителям подобных товаров либо может препятствовать организации или расширению производства таких товаров. Для введения этих видов пошлин требуются предварительные специальные расследования.

Административная форма нетарифного регулирования торгового оборота, определяет количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту, так называемые административные количественные ограничения объемов импорта и экспорта. К ним относятся в первую очередь квотирование, лицензирование, эмбарго и т. д. Процедура применения административных инструментов намного проще, чем процедура введения и изменения пошлин и других экономических инструментов. Применяются они, когда экономические инструменты оказываются недостаточно эффективными.

На сегодняшний день в государствах – членах Евразийского экономического союза (Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия, далее – Союза) действует единая система нетарифного регулирования. Ранее термин «меры нетарифного регулирования» содержался непосредственно в Таможенном кодексе Таможенного союза (п. 17 ст. 4 ТК ТС): меры нетарифного регулирования – это комплекс мер регулирования внешней торговли товарами, осуществляемых путем введения количественных и иных запретов и ограничений экономического характера, которые установлены международными договорами государств – членов Таможенного союза, решениями Комиссии Таможенного союза и нормативными правовыми актами государств – членов Таможенного союза, изданными в соответствии с международными договорами государств – членов Таможенного союза [3].

Таможенный же кодекс Евразийского экономического союза такого определения не содержит, есть лишь собирательное понятие «запреты и ограничения», объединяющее и меры нетарифного регулирования, и иные меры (технические, санитарные, ветеринарные и т. д.). Согласно п. 10 ст. 2 ТК ЕАЭС, «запреты и ограничения» – применяемые в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу Союза, меры нетарифного регулирования, в том числе вводимые в односто-

ронном порядке в соответствии с Договором о Союзе, меры технического регулирования, санитарные, ветеринарно-санитарные и карантинные фитосанитарные меры, меры экспортного контроля, в том числе меры в отношении продукции военного назначения, и радиационные требования, установленные в соответствии с Договором о Союзе и (или) законодательством государств – членов Союза [2].

Базовая основа нетарифного регулирования закреплена в Договоре о Евразийском экономическом союзе (далее – Договор), конкретно, в статьях 46 и 47 Раздела IX Договора и Протокола о мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран (Приложение № 7 к Договору).

Так, согласно статье 46 Договора, в торговле с третьими странами ЕАЭС применяются единые меры нетарифного регулирования:

- запрет на ввоз и (или) вывоз товаров;
- количественные ограничения ввоза и(или) вывоза товаров (так называемое квотирование);
- исключительное право на экспорт и (или) импорт товаров;
- автоматическое лицензирование (наблюдение) экспорта и (или) импорта [1].

Товары, в отношении которых введены единые меры нетарифного регулирования, включаются в единый перечень товаров, к которым применяются такие меры в торговле с третьими странами, и публикуются на официальном сайте ЕАЭС в интернете.

Важно отметить, что к нетарифным мерам не относятся вопросы технического регулирования, санитарных, ветеринарных и фитосанитарных требований, а также меры в области экспортного контроля и военно-технического сотрудничества.

Единые меры нетарифного регулирования были введены на таможенной территории ЕАЭС решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 21 апреля 2015 года № 30 «О мерах нетарифного регулирования». К единым мерам нетарифного регулирования относятся запрет и разрешительный порядок ввоза на таможенную территорию ЕАЭС и (или) вывоза с таможенной территории ЕАЭС товаров согласно перечням, приведенным в приложениях № 1 и № 2 данного Решения.

Так, например вышеуказанным Решением был установлен запрет ввоза на таможенную территорию ЕАЭС и (или) вывоза с таможенной территории ЕАЭС на такие товары, как озоноразрушающие вещества и продукция, содержащая озоноразрушающие вещества, запрещенные к ввозу и вывозу; опасные отходы, запрещенные к ввозу; информация на печатных, аудиовизуальных и иных носителях информации, запрещен-

ная к ввозу и вывозу; средства защиты растений и другие стойкие органические загрязнители, запрещенные к ввозу; служебное и гражданское оружие, его основные части и патроны к нему, запрещенные к ввозу и (или) вывозу; орудия добычи (вылова) водных биологических ресурсов, запрещенные к ввозу; изделия из гренландского тюленя и детенышей гренландского тюленя, запрещенные к ввозу; соболи живые, запрещенные к вывозу.

Разрешительный порядок реализуется посредством лицензирования и (или) применения иных административных мер регулирования внешнеторговой деятельности.

Лицензирование применяется при экспорте и (или) импорте отдельных видов товаров, если в отношении этих товаров введены количественные ограничения, исключительное право, разрешительный порядок, тарифная квота, импортная квота в качестве специальной защитной меры.

Лицензирование в сфере внешней торговли товарами устанавливается в следующих случаях:

- введение временных количественных ограничений экспорта или импорта отдельных видов товаров;

- реализация разрешительного порядка экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на безопасность государства, жизнь или здоровье граждан, имущество физических или юридических лиц, государственное или муниципальное имущество, окружающую среду, жизнь или здоровье животных и растений;

- предоставление исключительного права на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров (например, вооружения, военной техники);

- выполнение государством международных обязательств.

Инструментом количественного ограничения является квотирование. Квотирование осуществляется путем установления государством экспортных и импортных квот, разрешающих или ограничивающих в количественном или стоимостном выражении ввоз (вывоз) конкретных товаров на определенный период времени (например, год, полугодие, квартал и другие периоды). Временные количественные ограничения экспорта, например, устанавливаются для предотвращения истощения невозполняемых природных ресурсов, либо уменьшения критического недостатка продовольственных или иных товаров, являющихся существенно важными для внутреннего рынка Российской Федерации (Союза). Важно, что количественные ограничения применяются при экспорте только в отношении товаров, происходящих с террито-

рий государств – членов Союза.

Лицензирование реализуется путем выдачи уполномоченным органом, исполнительной власти государства – члена Союза, в нашем случае это Министерство промышленности и торговли Российской Федерации и его территориальные органы, участнику внешнеторговой деятельности лицензии на экспорт и (или) импорт товаров. Причем лицензии, выданные уполномоченным органом одного государства – члена Союза, признаются всеми другими государствами – членами Союза. В основном уполномоченными органами участнику внешнеторговой деятельности выдаются разовые лицензии на основании внешнеторговой сделки, предметом которой является лицензируемый товар, предоставляющие право на экспорт и (или) импорт этого товара в определенном количестве. Выдача генеральных и исключительных лицензий осуществляется в случаях, определяемых Евразийской экономической комиссией.

Рассмотрим, какие товары попадают под процедуру лицензирования при вывозе с таможенной территории ЕАЭС из Российской Федерации:

- органы и ткани человека, кровь и ее компоненты, образцы биологических материалов человека;
- минеральное сырье;
- дикие живые животные, отдельные дикорастущие растения и дикорастущее лекарственное сырье;
- редкие и находящиеся под угрозой исчезновения виды диких животных и дикорастущих растений, включенных в красные книги государств – членов ЕАЭС;
- опасные отходы;
- культурные ценности, документы национальных архивных фондов и оригиналы архивных документов;
- шифровальные (криптографические) средства;
- наркотические средства, психотропные вещества и их прекурсоры;
- коллекционные материалы по минералогии, палеонтологии, кости ископаемых животных;
- драгоценные камни;
- драгоценные металлы и сырьевые товары, содержащие драгоценные металлы;
- специальные технические средства, предназначенные для негласного получения информации;
- гражданское и служебное оружие, его основные (составные) части и патроны к нему;

- информация о недрах по районам и месторождениям топливно-энергетического и минерального сырья;
- озоноразрушающие вещества и продукция, содержащая озоноразрушающие вещества.

Применительно к нашему региону (Курганской области), затруднительно дать точную оценку, какие из вышеперечисленных товаров вывозились из Курганской области при условии предоставления лицензии в таможенные органы, поскольку лицензирование товаров осуществляется лишь при таможенном декларировании и при условии перемещения таких товаров через таможенную границу ЕАЭС.

Значимой проблемой на сегодняшний день остаётся возможность установления мер нетарифного регулирования странами-участницами Союза на национальном уровне. На уровень ЕАЭС не переданы полномочия в отношении:

- фитосанитарного контроля качества продуктов питания;
- квот, субсидий отечественным производителям.

Число мер государственного регулирования внешней торговли постоянно растёт, поскольку в международный обмен вовлекаются все новые продукты различных сфер экономической деятельности. Это с необходимостью предполагает использование и более широкого круга средств и инструментов, позволяющих эффективно ограждать национальную экономику от негативного влияния внешних факторов, содействовать укреплению позиций отечественных производителей на мировом рынке.

Список источников

1 Договор о Евразийском экономическом союзе, подписанный в Астане в 2014 г. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/420205962> (дата обращения: 28.08.2019). – Текст : электронный.

2 Таможенный кодекс Евразийского экономического союза : текст с изменениями и дополнениями на 2018 год. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/ (дата обращения: 19.09.2019). – Текст : электронный.

3 Таможенный кодекс Таможенного союза. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/902202883> (дата обращения: 19.09.2019). – Текст : электронный.

4 Внешняя торговля УрФО. – Текст : электронный // Сайт Уральского таможенного управления ФТС России. – URL: http://utu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=category&id=376&Itemid=268 (дата обращения: 20.09.2019).

5 Запреты и ограничения внешнеторговой деятельности : учебное пособие / П. А. Баклаков [и др.]. – Санкт-Петербург : ИЦ Интермедиа, 2016. – 924 с. – Текст : непосредственный.

6 Азаров, Ю. Ф. Основы таможенного дела : учебное пособие в 2 т. Т. 1 / Ю. Ф. Азаров. – Москва : РИО РТА, 2005. – 576 с. – Текст : непосредственный.

7 Дробот, Е. В. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности как инструмент обеспечения экономической безопасности / Е. В. Дробот, Н. В. Потехина. – Текст : электронный // Экономические отношения. – Т. 7. – № 3 (июль – сентябрь 2017). – URL: <https://creativeconomy.ru/lib/37803> (дата обращения: 28.06.2019).

ГЛАВА 5. ТЕНДЕНЦИИ РАСШИРЕНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

5.1 Современные тенденции таможенного администрирования экспорта в регионе

Показатель лёгкости и выгодных условий ведения бизнеса и оценки стран реализуется от 1 до 190, состоит из нескольких значений, оказывающих эквивалентный результат на общий рейтинг страны, где высшие значения показателя свидетельствуют о качестве и простоте регулирования бизнеса, защиты прав собственности и безопасности для государства. Эффективность таможенного администрирования в России отстаёт от стран с базовым уровнем экономического развития и занимает 99 место по состоянию на 2018 год.

Таможенное администрирование будущего предполагает регулярный, конструктивный и эффективный диалог таможенных органов Российской Федерации (далее – РФ) с участниками внешнеэкономической деятельности. Следствием коллективного труда стали Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (далее – ТК Союза), Федеральный закон «О таможенном регулировании в РФ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» от 03.08.2018 г. № 289-ФЗ и Комплексная программа развития ФТС России до 2020 г.

ФТС России приняла твёрдый курс на цифровизацию, информатизацию и автоматизацию деятельности таможенных органов. Оцифровано большинство таможенных процедур и режимов. Таможенные органы России располагают 81 программным средством, 67 базами данных, позволяющими ежедневно подвергать обработке до 15 тысяч электронных деклараций с применением 100 % электронного декларирования. В 2018 году в автоматическом режиме при среднем времени регистрации 3 минуты зарегистрировано:

- по импорту 36 % деклараций;
- по экспорту 83 % деклараций.

Автоматически по безрисковым поставкам, отнесённым к низкому уровню риска, выпущено:

- по импорту 27 % деклараций;
- по экспорту 46 % деклараций.

Из всего декларационного массива, обработанного ФТС России:

- 39 % деклараций на товары регистрируется автоматически;
- 29 % деклараций на товары (для низкого уровня риска) выпущены автоматически при среднем времени обработки 5 минут.

Время выпуска товарной партии по импорту составляет около

1,5 часов, по экспорту – 40 минут для всего декларационного массива.

До 2020 года Комплексной программой развития ФТС России планируется:

- регистрировать автоматически 99 % деклараций;
- выпускать автоматически 80 % деклараций, поданных участниками ВЭД низкого уровня риска [1].

Перспектива применения ФТС России информационных систем и технологий, процессов, методов поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способов осуществления таких процессов и методов, играют важную роль для таможенного дела в условиях возрастающего объёма внешней торговли и нагрузки на таможенные органы. Цель информационных технологий – производство информации для её анализа человеком и принятия на его основе решения по выполнению какого-либо действия. Характерной чертой деятельности таможенных органов РФ является введение инновационных процессов и инновационной деятельности.

Современная цифровизация таможни – переход к её широкомаштабному реформированию. 672 единицы мест таможенного оформления на 2017 год размещались преимущественно на арендованных площадях.

На период до 2020 года ФТС России планирует создать 16 мест таможенного оформления, размещённых на государственных площадях:

- в 2018 году открыто 7 ЦЭДов:
 - Приволжское таможенное управление;
 - Уральское таможенное управление;
 - Северо-Кавказское таможенное управление;
 - Калининградская областная таможня;
 - Владивостокская таможня;
 - Московская областная таможня;
 - Новороссийская таможня;
- в 2019 году:
 - Центральная энергетическая таможня;
 - Центральная акцизная таможня;
 - Сибирское таможенное управление;
 - Балтийская таможня;
 - Таможня Московского авиаузла;
- в 2020 году:
 - Центральное таможенное управление;
 - Северо-Западное таможенное управление;
 - Южное таможенное управление;
 - Дальневосточное таможенное управление [2].

Формирование ЦЭДов позволит исключить физический контакт декларанта и выпускающего инспектора, следствием чего станет эффективное и независимое принятие решения со стороны должностного лица таможенного органа, что позволит увеличить скорость таможенного оформления.

Глобализация мировой экономики, финансово-экономический кризис, обосновательные экономические и финансовые санкции против России требуют последующего качественного развития государственных услуг в сфере таможенного дела, развития и совершенствования таможенного администрирования.

Таможенное администрирование – ресурс таможенных органов, определяющий их результативность, эффективное использование производительных ресурсов, информационных технологий в функционировании таможенной службы, результаты деятельности которой выражаются экономическими и социальными показателями.

Совершенствование таможенного администрирования осуществляется вследствие формирования многофункциональных инструментов и определения показателей эффективности деятельности, совершенствования механизмов и инструментов государственного регулирования внешнеторгового товарооборота, где главная роль отведена ФТС России.

Совершенствование таможенного администрирования охватит всех лиц, вовлечённых в усовершенствование торговых, транспортных, логистических операций с товарами, перемещаемыми через таможенную границу Союза.

Целью изменений должно стать:

- улучшение собираемости таможенных пошлин и налогов за счёт начисления, уплаты и взыскания таможенных платежей;
- повышение достоверности таможенного декларирования при одновременном упрощении таможенных процедур;
- сокращение затрат участников ВЭД.

К недостаткам системы таможенного администрирования относятся:

- многоступенчатость таможенного оформления;
- неоднократное представление документов и сведений и их дубликатов на бумажных носителях;
- разрозненность контрольных функций налоговых и таможенных органов;
- подмена системы управления рисками стоимостными профилями риска;
- слабая аналитическая работа в рамках системы анализа рисков и управления ими;
- затратные технологии таможенного контроля, не гарантирующие

его надёжности.

Направления совершенствования таможенного администрирования:

- перенос контроля в фискальных целях на этапы до ввоза товаров и после их выпуска для внутреннего потребления;
- поэтапная замена физического контроля перемещаемых товаров на анализ информации о них;
- сквозной контроль движения товаров, совершение сделок с ними с момента ввоза до конечного потребления;
- фискальные и нефискальные функции контроля должны быть разделены и перераспределены между контролирующими органами.

Предполагаемые пути совершенствования таможенного администрирования:

- системные, радикальные изменения существующих информационных технологий на всех этапах организации и проведения таможенного контроля;
- реновация системы управления рисками;
- подготовка и ввод системы генеральных финансовых гарантий по уплате таможенных платежей;
- выработка требований к бухгалтерскому учёту или системе учёта товаров для таможенных целей;
- объединение информационных баз данных таможенных и налоговых органов;
- переход на интегрированный контроль в таможенных пунктах пропуска;
- изменение существующих подходов к оценке эффективности деятельности таможенных органов России;
- материально-техническое оснащение пунктов пропуска на таможенной границе Союза;
- подготовка и переподготовка должностных лиц таможенных органов;
- модификация и изменения законодательства Союза и Российской Федерации.

Ожидаемый результат совершенствования таможенного администрирования в России:

- уменьшение сроков, связанных с выпуском товаров;
- прозрачность решений, принимаемых таможеней;
- снижение издержек бизнеса;
- увеличение собираемости таможенных и налоговых платежей;
- снижение нагрузки на федеральный бюджет по организации таможенного контроля [3].

Совершенствование таможенного администрирования повысит эффективность таможенного контроля при совершении экспортно-импортных операций, увеличит собираемость таможенных платежей с одновременным упрощением, ускорением и удешевлением административных процедур. Сократится время для подготовки необходимых документов и сведений для представления их в таможенные и иные государственные органы. Снизятся расходы бизнес-сообщества.

Важность и многогранность потенциала сотрудничества на приграничных территориях Курганской области и проблематика формирования трансграничных регионов является актуальной темой для всестороннего рассмотрения, исследования и связана с развитием и совершенствованием внешнеэкономической деятельности региона.

Проблемы развития внешнеэкономической деятельности:

- 1) отсутствие свободной экономической зоны;
- 2) отсутствие интегрированного ресурса, общей базы данных об участниках ВЭД (с точки зрения их таможенной и налоговой репутации) с возможностью автоматической оценки рисков нарушения ими законодательства ЕАЭС;
- 3) не урегулирован порядок перемещения между приграничными регионами подакцизных товаров (ГСМ, алкогольная и табачная продукция);
- 4) перемещение санкционных и контрафактных товаров с территории сопредельного государства.

Предлагаемые пути решения:

- 1) рассмотреть вопрос взаимных инвестиций и создания свободной экономической зоны на приграничной территории;
- 2) создать интегрированный ресурс и единую базу данных об участниках ВЭД, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность в приграничном регионе;
- 3) выработать единый законодательный подход между приграничными регионами касательно перемещения подакцизных товаров;
- 4) проанализировать ситуацию и выработать единые подходы правоохранительных органов сопредельных государств относительно перемещения санкционных и контрафактных товаров.

Ожидаемым результатом развития внешнеэкономической деятельности на приграничных территориях станет:

- 1) развитие на региональном уровне различных форм международного экономического сотрудничества;
- 2) возрастание роли и участие Курганской области в системе международных экономических отношений;
- 3) развитие, усиление и повышение уровня международной конку-

рентоспособности области;

4) расширение присутствия региональных экономических субъектов на приграничных территориях;

5) стимулирование внешнеэкономической активности региональных хозяйствующих субъектов посредством организации системы внешнеэкономических связей и ВЭД с учётом стратегических ориентиров развития приграничного региона и внешнеэкономического потенциала;

6) максимальное использование внешнеэкономических факторов в интересах успешного социально-экономического развития области;

7) преодоление противоречий между сложившимися способами организации экономических отношений в приграничном регионе [3].

Список источников

1 Голобокова, М. Таможенное администрирование в России: какими должны быть современные процедуры? / М. Голобокова. – URL: <http://www.alt.ru> (дата обращения: 30.03.2019). – Текст : электронный.

2 Итоговый доклад о результатах и основных направлениях деятельности ФТС России в 2018 году. – URL: <http://customs.gov.ru> (дата обращения: 30.03.2019). – Текст : электронный.

3 Таможенное администрирование в России: направления совершенствования / Г. В. Баландина, С. Г. Синельников-Мурылев, Ю. Ю. Пономарев, А. В. Точин. – Москва : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2019. – 100 с. – Текст : непосредственный.

5.2 Открытость экономики и основные тенденции экспорта Курганской области

Место внешней торговли в системе международных экономических отношений определяется тем, что:

- через нее реализуются результаты международного оборота капитала, производственной кооперации, научно-технического сотрудничества;

- развитие внешней (межстрановой) торговли товарами определяет динамику международного обмена услугами;

- рост и углубление межрегиональных и межгосударственных взаимосвязей выступает важной предпосылкой международной экономической интеграции;

- внешняя торговля способствует дальнейшему углублению международного разделения труда и глобализации хозяйственных связей.

В современных условиях финансовой глобализации внешняя торговля становится одним из факторов экономического роста и развития

как России в целом, так и ее отдельных субъектов. На ее развитие значительное влияние оказывает размещение производительных сил, природные (климатические и географические) особенности региона, его научно-технические достижения [2; 5]. Исходя из этого, необходимо четко установить сравнительные преимущества Курганской области, то есть определить ее экономическую политику, приоритеты развития внешнеэкономической деятельности (ориентирован ли регион на экспортно-импортные операции в целом или отдается предпочтение какому-то одному из названных направлений товаропотоков). Следовательно, изучение структуры внешнеторговых операций и их направленности на сегодняшний день является достаточно актуальным.

Любой субъект Российской Федерации, выступая участником внешнеэкономической деятельности, самостоятельно осуществляет свои функции в сфере международной торговли, ограниченные пределами полномочий, определенных законодательством Российской Федерации. При этом региональные органы государственной власти должны способствовать обеспечению конкурентоспособности и устойчивому развитию экономики региона. Совокупность внешних и внутренних факторов, реализующая возможности экономики федерального субъекта в функционировании внешнеэкономической деятельности и обеспечении эффективного социально-экономического развития региона, представляет собой его внешнеэкономический потенциал. При оценке внешнеторгового потенциала Курганской области следует изучить динамику валового регионального продукта (ВРП), который выступает базисом расчета всех показателей, характеризующих открытость экономики.

За период 2013–2017 годы ВРП Зауралья увеличился на 25,25 %, что согласуется с ростом ВВП России за анализируемый период. При этом тенденция к росту прослеживается на всем протяжении анализируемого периода. Основными причинами увеличения данного показателя стали рост объемов промышленного производства и производства аграрной продукции во всех категориях хозяйств, увеличение стоимостных показателей. Доля ВРП Зауралья в ВВП России остается практически неизменной на всем протяжении анализируемого периода и составляет от 0,24 до 0,22 %.

Внешнеэкономический потенциал региона напрямую зависит от активности его внешнеторговой деятельности, то есть динамики внешнеторгового оборота в целом и его составляющих: оборота по экспорту и оборота по импорту.

Как критерий, позволяющий объективно оценить состояние внешнеэкономической деятельности субъекта РФ, внешнеторговый оборот представляет собой измеряемый в денежном выражении экономиче-

ский показатель, характеризующий объём внешней торговли региона за определенный период времени: месяц, квартал, год. Внешнеторговый оборот арифметически равен сумме стоимостей экспорта и импорта (таблица 5.1).

Таблица 5.1 – Динамика внешнеторгового оборота Курганской области, млн долл. США

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2013 г.
Внешнеторговый оборот, всего	618,4	467,0	352,9	277,8	184,3	29,50
в том числе:						
экспорт	469,0	326,7	279,5	204,9	111,5	23,77
импорт	149,4	140,3	73,4	72,9	72,8	48,73
Торговое сальдо (чистый экспорт)	319,6	186,4	206,1	132,0	38,7	12,11
Внутренний региональный продукт Курганской области	5245	4427	2927	2825	3445	125,25
Доля чистого экспорта в ВРП, %	6,09	4,21	7,04	4,67	1,12	x

Анализ динамики внешнеторгового оборота Зауралья показывает, что он имеет тенденцию к снижению. Так, значение исследуемого показателя в 2017 году было равно 184,3 млн долл. США, что составило 29,50 % к уровню 2013 года. В анализируемом периоде наблюдается низкая доля чистого экспорта в структуре ВРП Зауралья, при этом данный компонент вносит несущественный вклад в динамику базового показателя, что объясняется сокращением объемов экспорта и импорта. Основными причинами катастрофического сокращения объемов внешней торговли стало одновременное сокращение экспорта и импорта. Это произошло вследствие сокращения числа участников ВЭД, изменения количества стран, импортирующих продукцию в Курганскую область и количества стран, в которые осуществляется экспорт курганской продукции.

Не следует упускать из виду введение после 2014 года некоторыми европейскими странами, а также США и Канадой ограничительных политических и экономических мер против Российской Федерации. Это привело к отказу ряда стран от сотрудничества с зауральскими предприятиями, что также негативно сказалось на динамике внешнеторгового оборота (рисунок 5.1).

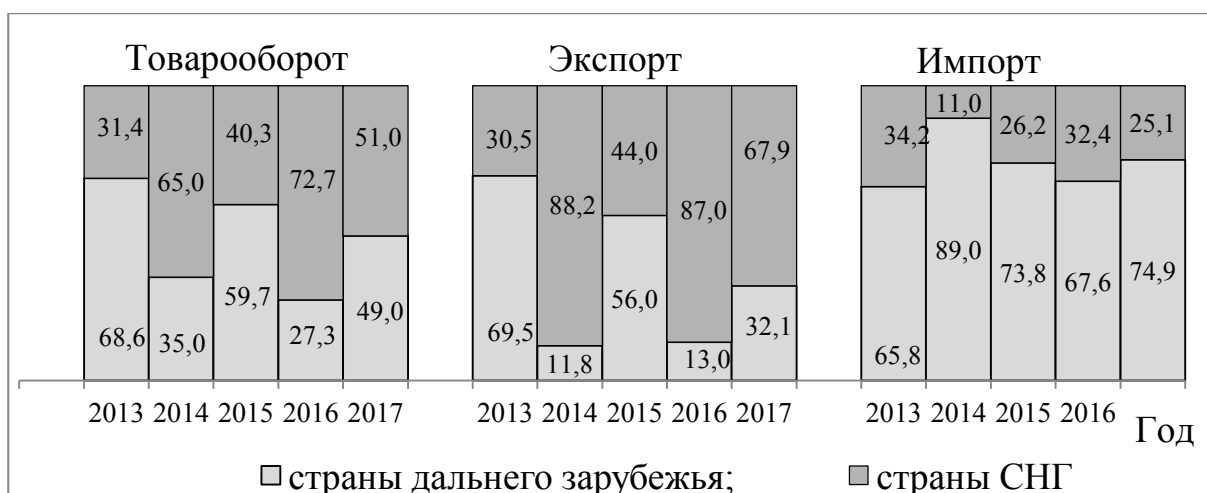


Рисунок 5.1 – Структура внешнеторгового оборота, %

Если рассматривать структуру внешнеторгового оборота и его составляющих, в разрезе групп стран, то сам товарооборот по внешнеэкономической деятельности на всем протяжении анализируемого периода значительно колеблется.

Так, в 2014 и 2016 годах преобладали внешнеторговые сделки со странами СНГ, однако в 2017 году ситуация снова выровнялась. Если говорить отдельно про экспорт и импорт, то в 2013–2017 годах преобладает импорт из стран СНГ, а наибольшая доля экспортных операций приходится на страны дальнего зарубежья.

Несмотря на значительное сокращение за анализируемый период основных показателей, характеризующих состояние внешней торговли Курганской области, структура внешнеторгового оборота практически не изменилась. Так, доля экспорта составляет в среднем около 72 %, а импорта – 28 % (таблица 5.2).

Таблица 5.2 – Структура внешнеторгового оборота Курганской области, %

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение 2017 г. от 2013 г. (+, –)
Внешнеторговый оборот, всего	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00
в том числе: экспорт	75,84	69,96	79,20	73,76	60,50	15,34
импорт	24,16	30,04	20,80	26,24	39,50	15,34

Сокращение объемов внешнеторгового оборота может негативно сказаться на устойчивости развития Зауралья, следовательно, региону необходимо активнее развивать внешнюю торговлю, в частности экспорт (последний выступает как источник валютной выручки и дополнительных доходов для хозяйствующих субъектов и экономики в целом). Правительство региона при значительной поддержке губернатора Курганской области предпринимает определенные меры для развития данного направления. Указанные меры направлены на развитие международных связей, продвижение экспорта предприятий Курганской области посредством организации следующих мероприятий:

- участие делегации Курганской области в международных экономических и инвестиционных форумах, международных промышленных выставках (например, «ИННОПРОМ»), бизнес-миссиях;
- визиты иностранных делегаций и официальных лиц (консулов) иностранных государств в Курганскую область;
- проведение обучения экспортной деятельности в рамках Образовательного проекта АО «Российский экспортный центр».

Результатами проведенных мероприятий стало создание положительного имиджа Курганской области и доведение информации о предприятиях региона до потенциальных контрагентов; заключение международных договоров купли-продажи; получение информации, необходимой для осуществления международной торговли с теми или иными государствами (требования к качеству продукции, документальному оформлению и др.).

Рассматривая состояние внешней торговли в целях выявления тенденций ее развития, а также определения преобладающего направления товаропотоков (экспорт или импорт), необходимо дать оценку открытости экономики региона. Если на уровне государства под открытостью следует понимать ориентированность экономики государства на максимально активное участие в формирующемся глобальном экономическом пространстве, то на уровне региона термин «открытость» чаще всего понимается как активное участие субъектов РФ в межрегиональных экономических связях внутри страны. При этом следует отметить, что в настоящее время некоторые экономисты предлагают под открытостью региона понимать «...высокую степень включенности региона в мировые экономические процессы, когда направление и характер его развития определяется не только внутренними (межрегиональными, национальными) факторами, но и тенденциями, действующими в мировой экономике» [2; 5]. Степень влияния внешних факторов возрастает и становится определяющей для экономики регионов. В данном контексте субъект РФ, будучи экономически сложным комплексом, одномомент-

но становится частью и национальной, и мировой экономики [2].

При оценке открытости экономики рекомендуется применение следующих коэффициентов (показателей) (таблица 5.3).

Таблица 5.3 – Система критериев открытости экономики региона

Показатель	Порядок расчета	Пояснение
1	2	3
Внешнеторговая квота (Кв)	$K_b = (\mathcal{E} + \mathcal{I}) / \text{ВРП} * 100, \%$ где \mathcal{E} – экспорт, ден. ед.; \mathcal{I} – импорт, ден. ед.; ВРП – валовой региональный продукт, ден. ед.	Характеризует интенсивность ее международных торговых связей. Чем больше ($\geq 45 \%$) значение внешне-торговой квоты, тем более открытой является национальная экономика
Показатель зависимости от международной торговли	$K_z = (0,5 * (\mathcal{E} + \mathcal{I})) / \text{ВРП} * 100, \%$	Характеризует среднюю зависимость страны от мирового рынка. По этому показателю выделяют три группы стран: <ul style="list-style-type: none"> • высокозависимые ($> 45 \%$), к которым в основном относятся небольшие по территории страны с различными уровнями развития; • среднезависимые ($14 \% < K_z < 44 \%$), к которым относятся крупные развитые страны; • независимые ($0 < K_z < 13 \%$), к которым относятся разные страны: высокоразвитые, ориентированные на собственный мощный экономический потенциал, и страны с низким уровнем вовлеченности внешнеэкономических связей и международной конкурентоспособности
Импортная квота (Ки)	$K_i = \mathcal{I} / \text{ВРП} * 100, \%$	Характеризует зависимость региона от мировых рынков товаров и услуг
Экспортная квота (Кэ)	$K_e = \mathcal{E} / \text{ВРП} * 100, \%$	Характеризует роль региона в качестве продавца на мировом рынке товаров и услуг

Продолжение таблицы 5.3

Коэффициент покрытия импорта экспортом (Киэ)	$K_{иэ} = И/Э$	Больше 1
Коэффициент международной конкурентоспособности (Кмк)	$K_{мк} = (Э - И)/ВТО$, где ВТО – внешнеторговый оборот, ден. ед.	–

Примечание: таблица составлена автором на основании данных источников [2; 5]

Применив формулы расчета показателей открытости экономики, представленные в таблице 5.3, получаем следующие данные (таблица 5.4).

Таблица 5.4 – Динамика показателей открытости экономики Курганской области, %

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение 2017 г. от 2013 г. (+, –)
Внешнеторговая квота	11,79	10,55	12,06	9,83	5,35	–6,44
Показатель зависимости от международной торговли	5,90	5,27	6,03	4,92	2,67	–3,23
Импортная квота	2,85	3,17	2,51	2,58	2,11	–0,74
Экспортная квота	8,94	7,38	9,55	7,36	3,24	–5,7
Коэффициент покрытия импорта экспортом	в 3,1 раза	в 2,3 раза	в 3,8 раза	в 2,8 раза	153,9	х
Коэффициент международной конкурентоспособности	0,52	0,40	0,58	0,48	0,21	–0,31

Величина внешнеторговой квоты Курганской области за период 2013–2017 годы не соответствует своему оптимальному значению, поэтому можно говорить о недостаточной открытости экономики Зауралья в отношении других стран. Квота незначительно увеличилась в 2015 году, однако затем снова снизилась, что говорит об уменьшении степени открытости экономики в 2017 году по сравнению с 2013 годом почти в 2 раза.

Одновременно можно отметить, что экономика региона практически независима от международной торговли, то есть импорта продукции

и услуг. Однако это нельзя рассматривать как положительную тенденцию, так как при имеющихся невысоких значениях остальных показателей, значение показателя зависимости от международной торговли менее 13 % (а у нас – 5,90...2,67) свидетельствует о низком уровне вовлеченности региона во внешнеэкономические связи и невысокой международной конкурентоспособности. Кроме того, низкое значение показателя экспортной квоты на всем протяжении анализируемого периода подтверждает тезис о закрытой экономике региона, а также о том, что Зауралье не может конкурировать наравне с более экономически сильными регионами, и как следствие, теряет рынки сбыта. Это ощутимо повлияло на внешнеторговый оборот по итогам 2017 года.

На степень открытости экономики Курганской области повлияли такие факторы как:

- недостаточная емкость внутреннего рынка;
- низкий уровень развития производственной кооперации;
- неэффективное использование имеющихся природных и земельных ресурсов;
- отсутствие активной поддержки экспортеров на протяжении нескольких лет, в том числе вошедших в анализируемый период [1; 3; 4].

Говоря о необходимости развития экспортной деятельности в Курганской области, необходимо отметить, что когда экономика региона или страны чрезмерно открывается внешнему миру, то может наблюдаться ее зависимость от внешнего рынка, что приведет к уязвимости и нарушению устойчивости региона. Опасности могут быть подвергнуты занятость населения, демографическая ситуация, состояние национальной валюты и т. д., что приведет к необходимости обеспечить экономическую безопасность внешнеэкономической деятельности. Последняя связана с влиянием внешнеэкономических факторов на:

- динамику социально-экономических показателей региона;
- темпы роста валового продукта;
- состояние отдельных отраслей экономики;
- уровень занятости и безработицы и т. п.

Также возникает понятие «социально-экономические издержки открытой экономики», которое включает в себя:

- рост зависимости от экспортно-импортных операций;
- рост зависимости от внешних финансовых источников;
- ухудшение положения предприятий-производителей, расположенных на территории региона;
- сокращение занятости и рост безработицы [2; 4].

Таким образом, в общем виде внешняя торговля является средством, с помощью которого субъекты РФ могут развивать специализа-

цию, повышать производительность своих ресурсов и таким образом увеличивать общий объем производства и ВРП. Отдельные организации и Курганская область в целом могут выиграть за счет специализации на продукции и услугах, которые они могут производить с наибольшей относительной эффективностью, и последующего их обмена на товары и услуги, которые они не в состоянии сами эффективно производить.

Сумма экспортных сделок оказывает значительное влияние на общий объем внешнеторгового оборота экономического субъекта. С целью выявления тенденций изменений данных показателей проведем регрессионный анализ на основании следующих данных (таблица 5.5).

Таблица 5.5 – Исходные данные для проведения регрессионного анализа внешнеторгового оборота Курганской области

Год	Внешнеторговый оборот, млн долл. США	Экспорт, млн долл. США
2008	605,0	232,0
2009	326,1	197,0
2010	344,4	220,7
2011	463,3	397,9
2012	563,2	383,5
2013	618,4	469,0
2014	467,0	326,7
2015	352,9	279,5
2016	277,8	204,9
2017	183,8	111,4

С использованием инструментария программы Excel было построено уравнение линейной регрессии (формула 5.1):

$$y_x = 126,798 + 1,0394x, \quad (5.1)$$

где y – внешнеторговый оборот, млн долл. США;

x – товарооборот по экспорту, млн долл. США.

Полученное уравнение показывает, что увеличение товарооборота по экспорту на 1 млн долл. приводит к увеличению внешнеторгового оборота на 1,0394 млн долл.

При этом значение коэффициента детерминации, равное 0,611, говорит о том, что расчетные параметры выбранной модели на 61,1 % объясняют зависимость между изучаемыми параметрами. Данное значение коэффициента детерминации относится к «неплохим» результатам (меньше 0,5 – плохо, выше 0,8 – хорошо). Значение коэффициента корреляции, равное 0,781, свидетельствует о наличии прямой тесной

связи между факторным признаком (товарооборот по экспорту) и результатом (внешнеторговый оборот). Сила влияния фактора на результат определяется с помощью общего коэффициента эластичности. Для Курганской области вышеназванный коэффициент равен 0,698, то есть при отклонении экспорта на 1 % от своего среднего значения внешне-торговый оборот изменится в среднем на 0,69 %.

Общая величина экспорта из Курганской области за анализируемый период уменьшилась на 76,25 %. Основной причиной этого стало сильное снижение объемов экспортной деятельности со странами дальнего зарубежья (на 89,02 %), что связано с введением санкций против России. Объем экспортных сделок со странами СНГ незначительно вырос в 2016 году, но в 2017 году снова резко сократился и составил только 75,6 млн долл. США против 143,1 млн долл. США в 2013 году (таблица 5.6).

Таблица 5.6 – Динамика показателей экспорта Курганской области, млн долл. США

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2013 г.
Экспорт, всего	469,0	326,7	279,5	204,9	111,4	23,75
в том числе:						
• страны дальнего зарубежья	325,9	386	156,6	26,5	35,8	10,98
• страны СНГ	143,1	288,1	123,0	178,3	75,6	52,83

Если рассматривать группы стран, то в 2017 г. наибольший объем сделок приходился на государства СНГ и Азии, а в 2013 г. лидировали страны американского континента (рисунок 5.2).

Из приведенных в приложении В данных следует, что за анализируемый период в географической структуре экспорта произошли значительные изменения. Так, до 9,7 % сократился внешне-торговый товарооборот по экспорту со странами СНГ. Наиболее крупным импортером в этой группе в 2017 году стала Армения (рост экспорта из Курганской области более чем в 5 раз), значительно сократились объемы экспортных сделок с Азербайджаном (6,53 % к уровню 2013 года) и Туркменией (8,66 % к уровню 2013 года). Если говорить о внешнеэкономических отношениях с европейскими странами, то экспорт между ними и Зауральем сократился на 28,44 %.

Это произошло вследствие того, что с некоторыми странами были

заключены разовые контракты (Бельгия, Австрия и др.), а с другими государствами объемы внешней торговли значительно сократились вследствие ужесточения требований к продукции и введения санкций против России.

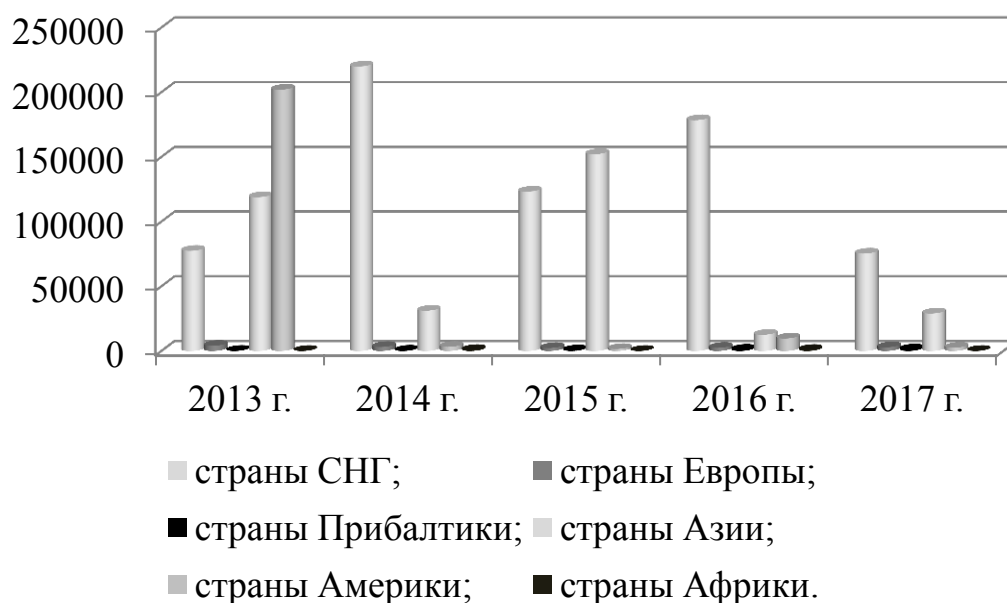


Рисунок 5.2 – Динамика экспорта по группам стран, тыс. долл. США

Из тех стран, в которые осуществлялся экспорт из Курганской области на протяжении всего анализируемого периода, товарооборот по экспорту сильнее всего сократился с Францией, Великобританией и Македонией.

Положительным моментом можно считать рост экспорта в Польшу и Словению. В этот же период значительно увеличился товарооборот по экспорту со странами Прибалтики, особенно с Латвией (в 23 раза). Несмотря на сокращение объемов экспорта в страны Азии (на 75,62 %), в отношениях с отдельными государствами региона наблюдается значительный прирост данного показателя (Афганистан – в 5,1 раза, Индия – в 4,6 раза, Китай – в 32 раза и т. д.). Из государств, расположенных на американском континенте, долгосрочные торговые отношения наблюдаются только с США, при этом величина экспорта в 2017 году в 2,02 раза выше, чем в 2013 году, что можно расценивать как положительный момент. Однако за тот же период общая сумма товарооборота по экспорту со странами американского континента снизилась на 98,75 %, что объясняется тем, что торговым партнером Зауралья остались только США (в 2013 году таких стран было 5, в 2014 году – 8, в 2015 году – 2, в 2016 году – 6). Из стран Африки в 2017 году экспорт осуществился только в Гвинею, что привело к общему сокращению экспорта с государствами данной группы на 91,29 %.

На изменение величины и динамику экспорта повлиял в том числе и его товарный состав. Группы товаров соответствуют Решению Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 года № 54 (ред. от 29.10.2019 года) «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза» (таблица 5.7).

Таблица 5.7 – Товарный состав экспорта Курганской области (в торговле со всеми странами), млн долл. США

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2014 г.
Экспорт, всего	326,7	279,5	204,9	111,4	34,10
в том числе:					
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (группы 01–24)	19,6	13,5	12,9	14,5	73,98
минеральные продукты (группы 25–27)	0,6	0,1	0,1	0,5	83,33
продукция химической промышленности, каучук (группы 28–40)	18,1	11,9	14,1	15,8	87,29
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них (группы 41–43)	1,3	1,2	0,8	0,7	53,85
древесина и целлюлозно-бумажные изделия (группы 44–49)	6,4	5,5	6,8	14,6	в 2,3 раза
текстиль, текстильные изделия и обувь (группы 50–67)	0,6	0,5	0,3	0,3	50,00
металлы и изделия из них (группы 72–83)	33,2	68,5	133,3	15,4	46,39
машины, оборудование и транспортные средства (группы 84–90)	245,4	177,1	35,7	44,2	18,01
прочие товары (группы 68–71, 91–97)	14	1,2	0,9	5,5	39,29

В 2017 году наибольшую выручку давал экспорт из Курганской области в другие страны продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (группы 01–24); продукции химической промышленности, каучука (группы 28–40); древесины и целлюлозно-бумажных изделий (группы 44–49); металлов и изделий из них (группы 72–83). Без-

условным лидером экспорта являются машины, оборудование и транспортные средства (группы 84–90), однако происходит сокращение их вывоза по сравнению с 2013 годом. Прирост экспорта наблюдается только по древесине и целлюлозно-бумажным изделиям (группы 44–49).

Товарный состав экспорта показывает стоимостное его соотношение в разрезе отдельных групп товаров, а собственно, товарную структуру экспорта, говорящую о его товарной специализации, представим в таблице 5.8.

Важно отметить, что в структуре экспорта Курганской области за анализируемый период наибольшую долю имеет несырьевой экспорт (машины, оборудование и транспортные средства (группы 84–90)) – до 39,6 %. Однако к 2017 году наблюдается сокращение доли данной группы в структуре экспорта на 35,5 % по сравнению с 2013 годом. За этот же период увеличилась доля продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (группы 01–24), древесины и целлюлозно-бумажных изделий (группы 44–49), продукции химической промышленности, каучука (группы 28–40), металлов и изделий из них (группы 72–83). Увеличение удельного веса «сырьевых» отраслей и сокращение доли несырьевого сектора следует рассматривать как негативную тенденцию, так как происходит вывоз сырья и отдельных элементов вместо вывоза готовой продукции, что давало бы прирост ВРП Зауралья.

Таблица 5.8 – Товарная структура экспорта Курганской области (в торговле со всеми странами), %

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение 2017 г. от 2014 г. (+, –)
1	2	3	4	5	6
Экспорт, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0
в том числе: продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (группы 01–24)	6,0	48	6,3	13,1	7,1
минеральные продукты (группы 25–27)	0,2	0,0	0,0	0,4	0,2
продукция химической промышленности, каучук (группы 28–40)	5,5	4,3	6,9	14,2	8,7

Продолжение таблицы 5.8

кожевенное сырье, пушни- на и изделия из них (груп- пы 41–43)	0,4	0,4	0,4	0,6	0,2
древесина и целлюлозно- бумажные изделия (группы 44–49)	2,0	2,0	3,3	13,1	11,1
текстиль, текстильные из- делия и обувь (группы 50–67)	0,2	0,2	0,2	0,3	0,1
металлы и изделия из них (группы 72–83)	10,2	245	65,1	13,8	3,6
машины, оборудование и транспортные средства (группы 84–90)	75,1	63,4	17,4	39,6	–35,5
прочие товары (группы 68–71, 91–97)	0,4	0,4	0,4	4,9	4,5

Тенденции изменения товарооборота по экспорту можно выявить, проанализировав линию тренда на основании данных таблицы 5.5 (рисунок 5.3).

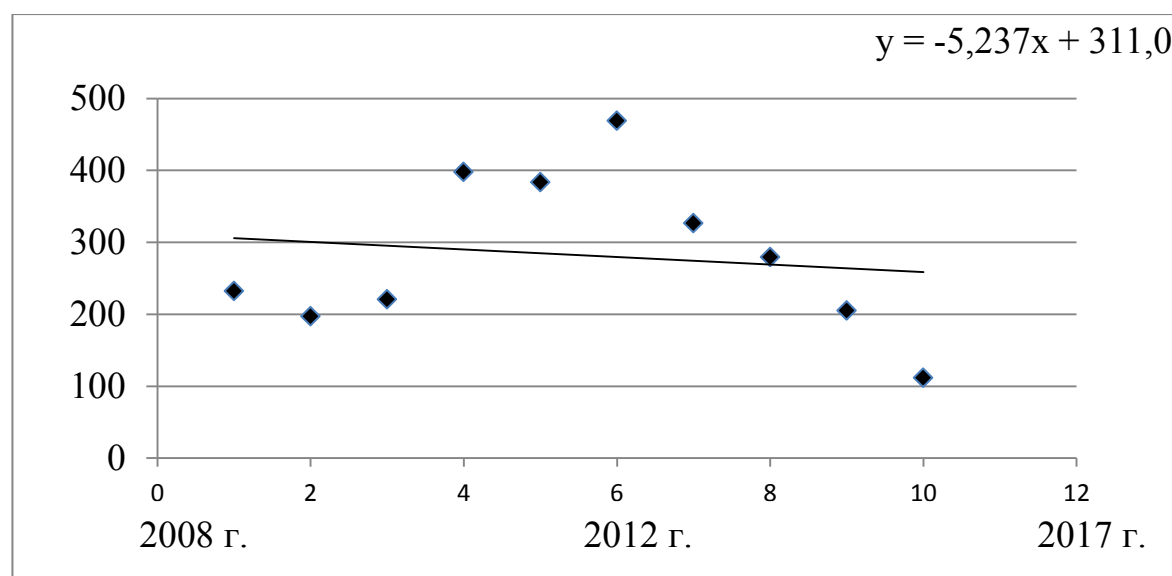


Рисунок 5.3 – Динамика товарооборота по экспорту, млн долл. США

При построении линии тренда по линейному уравнению было получено следующее уравнение динамики товарооборота по экспорту (формула (5.2)):

$$y = -5,237x + 311,0, \quad (5.2)$$

где y – товарооборот по экспорту в i -м году, млн долл. США;
 x – порядковый номер прогнозного периода.

Полученное уравнение описывает тенденцию изменения товарооборота по экспорту в Курганской области на протяжении 2008–2017 годов, что позволяет осуществить прогнозные расчеты на период до 2020 года:

$$2018 \text{ г.} = -5,237 \times 11 + 311 = 253,39 \text{ млн долл. США}$$

$$2019 \text{ г.} = -5,237 \times 12 + 311 = 248,16 \text{ млн долл. США}$$

$$2020 \text{ г.} = -5,237 \times 13 + 311 = 242,92 \text{ млн долл. США}$$

Следовательно, при сложившейся тенденции должно наблюдаться увеличение суммы экспортных сделок по сравнению с 2017 годом, однако с 2019 года фактический товарооборот несколько снизится. Учитывая, что фактический товарооборот в 2017 году составил 111,4 млн долл. США, то его размер к 2020 году, исходя из уравнения динамики, должен составить 242,92 млн долл. США, то есть прирост – 131,52 млн долл. США (увеличение почти в 2 раза).

Однако в реальности в течение последних четырех лет наблюдается обратная ситуация. Основными проблемами недостаточно активной экспортной деятельности в Курганской области являются:

- низкая конкурентоспособность производимой в Зауралье продукции;
- недостаточная ориентированность товаропроизводителей на внешние рынки;
- проблемы с поиском зарубежных контрагентов;
- нестабильное финансовое положение сельскохозяйственных товаропроизводителей (Зауралье традиционно считается аграрным регионом и имеет реальный потенциал для экспорта зерна);
- незнание потенциальными экспортерами мер государственной поддержки данного вида деятельности и др.

В сложившихся условиях Правительство Курганской области планирует принятие ряда административных и экономических мер для развития экспортной деятельности региона. Так, на 2019 год запланированы следующие мероприятия по развитию экспортной деятельности:

- проведение реверсных бизнес-миссий для предприятий арматурного кластера, АПК, машиностроительной отрасли, лесоперерабатывающей промышленности;
- расширение внешнеэкономических связей с Республикой Казахстан, с Исламской Республикой Иран, с Китайской Народной Республикой, с Азербайджанской Республикой, Федеративной Республикой Германией;
- содействие предприятиям в поиске и расширении рынков сбыта продукции (взаимодействие с Торговыми представительствами).

Кроме того, на регулярной основе проводятся экспортные семинары

Центра поддержки экспорта, которые предоставляют возможность потенциальным экспортерам получить необходимую информацию по всему циклу жизни экспортного проекта, а также ведется обучение студентов ФГБОУ ВО «Курганский государственный университет» и ГБОУ СПО «Курганский техникум сервиса и технологий» экспортному менеджменту.

В заключение необходимо отметить, что в Курганской области на конец 2018 года участниками внешнеэкономической деятельности являлись 216 организаций, в том числе 141 из них – экспортеры. По данным таможенной статистики внешнеторговый оборот Курганской области в 2018 году составил 298,8 млн долл. США. Доля импорта за этот же период составила 27,4 % от внешнеторгового оборота, а экспорта – 72,6 %.

Проводимые меры уже привели к положительным результатам. Так, на сайте регионального правительства отмечается, что в 2018 году по сравнению с 2017 годом внешнеторговый товарооборот вырос на 62,4 %, количество стран-экспортеров – на 29,5 %. При этом на страны дальнего зарубежья пришлось 209,1 млн долл. США, что составило 70 % от общего объема товарооборота, а на страны СНГ – 89,6 млн долл. США, или 30 % оборота. Удельный вес внешнеторговых операций со странами дальнего зарубежья увеличился на 20,9 %, а со странами СНГ сократился на эту же величину.

Общая сумма товарооборота со странами дальнего зарубежья в 2018 году по сравнению с 2017 годом увеличилась в 2,3 раза. Рост данного показателя произошел в связи с увеличением объемов экспорта в Афганистан и Индию, импорта из Китая, Хорватии, Чешской Республики, Германии, США, Испании. Еще одной причиной послужило возобновление поставок в Ирак и из ОАЭ. Необходимо отметить, что снизились объемы импорта из Венгрии, Италии, Мексики, Польши и объемы экспорта в ОАЭ. Уменьшение товарооборота со странами СНГ на 4,3 % произошло вследствие уменьшения экспорта в Республику Казахстан и Киргизскую Республику, а также импорта из Республики Беларусь (при росте доли экспорта в эту страну) и Республики Казахстан [3; 5].

Обобщая все вышеизложенное, следует отметить, что оценка открытости экономики региона позволяет не только определить основные проблемы, связанные с его внешнеторговой деятельностью, но и выявить их причины. Так, если говорить о Курганской области, то ее экономика является недостаточно открытой, внешнеторговый оборот за анализируемый период значительно сократился. Одной из причин данного явления послужило сокращение товарооборота по экспорту. Поэтому разработка мер по поддержке экспортной деятельности товаропроизводителей Зауралья выступает одним из приоритетных направлений деятельности регионального правительства.

Список литературы

1 Бакина, Д. В. Социально-экономическое развитие Кургана и Курганской области / Д. В. Бакина. – Текст : электронный // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки : сб. ст. по мат. XVII междунар. студ. науч.-практ. конф. – № 2 (17). – URL: [http://sibac.info/archive/economy/2\(17\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/2(17).pdf) (дата обращения: 25.10.2019).

2 Вознюк, Н. В. Внешнеторговая квота как индикатор интегрированности страны в мировое хозяйство (на примере республики Беларусь и Российской Федерации) / Н. В. Вознюк, Д. А. Чайковская. – Текст : электронный // Материалы XIX Международной научной конференции молодых ученых. Минск, 14–15 апр. 2016 г. – С. 50–52. – URL: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/153354> (дата обращения: 25.10.2019).

3 Заякин, С. Экономике Курганской области держат обработка и несырьевой экспорт / С. Заякин. – Текст : электронный // «Эксперт Урал». – № 4–5 (787). – URL: <https://expert.ru/ural/2019/04/ekonomiku-kurganskoj-oblasti-derzhat-obrabotka-i-nesyirevoj-eksport/> (дата обращения: 25.10.2019).

4 Степанов, Е. А. Сравнительные преимущества Уральского федерального округа в мировой экономике / Е. А. Степанов. – Текст : непосредственный // Вестник Челябинского государственного университета. – 2017. – № 14 (410). Экономические науки. Вып. 59. – С. 53–62.

5 Финагеева, П. Н. Оценка уровня открытости и конкурентоспособности экономики Республики Сингапур / П. Н. Финагеева. – Текст : непосредственный // Форум молодых ученых. – 2018. – № 5–3 (21). – С. 612–617.

5.3 Диагностика регионального сотрудничества в приграничных территориях

Объективный процесс интернационализации современного мирового хозяйства и либерализация внешнеэкономической деятельности требуют изучения проблем регионального сотрудничества в приграничных территориях, для чего необходимо постоянно проводить диагностику показателей состояния и развития экспортной деятельности в регионах Российской Федерации.

Региональное сотрудничество – это комплекс взаимовыгодных отношений государств и предприятий, приносящих эффективный результат в социально-демографической, экономической, экологической, технологической, внешнеэкономической сферах деятельности и других

общественных процессах.

Понятие «диагностика» является достаточно новым направлением в экономической науке. Этот термин пришел к нам ещё из античных времен как медицинское понятие, означающее распознавание болезней. В XX веке понятие «диагностика» стало широко использоваться в философии, педагогике, психологии, технике и других областях знаний. Термин «диагностика» в переводе с греческого означает распознавание, определение признаков, знание характеристик, распознавание явлений по их симптомам.

Н. К. Голубев, Б. П. Битинас трактовали понятие «диагностика» как «особый вид познания, находящийся между научным знанием сущности и познаванием единичного явления» [1, с. 67].

Большой вклад в историю становления «педагогической диагностики» в России внесли И. П. Подласый, Н. В. Горностаева и другие специалисты, которые включали «учебный материал диагностики развития, обучения, обученности, воспитанности, что свидетельствует о признании правомерности проблематики и термина в современной науке» [2, с. 31].

В настоящее время происходит становление и развитие понятия экономической диагностики явлений и процессов реальной жизни людей и предприятий. Диагностика является более широким понятием, чем «анализ» или «оценка», и может быть методологической основой любого научного исследования.

Цели диагностики А. С. Варганов ограничивает оценкой результативности принимаемых управленческих решений, ситуационным анализом, оценкой экономической динамики и перспектив, открывающихся перед предприятием в случае реализации изменений в планировании, снабжении, регулировании и организации производства [3, с. 3].

По мнению В. Забродского, Л. Трескуновой, «... анализ направлен в первую очередь на всестороннее рассмотрение, изучение ситуаций, сложившихся на объекте, и выявление каких-либо отрицательных или положительных результатов его деятельности. Главная же цель диагностики – установление источника возникновения отрицательных результатов при функционировании объекта. Таким образом, диагностика включает в себя не только этапы анализа, но и этапы распознавания причин возникновения сложившихся ситуаций» [4, с. 88].

Важность осуществления диагностики как метода исследования определяется ее необходимостью в разработке и реализации стратегии развития предприятия и реализации эффективного менеджмента. Будучи составной частью управленческого процесса, экономическая диагностика необходима для оценки привлекательности предприятия с точки зрения внешнего инвестора, определения его позиции в нацио-

нальных и иных рейтингах; диагностика позволяет выявить резервы и возможности, сильные и слабые стороны предприятия, определить направления адаптации внутренних возможностей организации к изменениям условий внешней среды.

К объектам диагностики деятельности региона относят кадровый, социальный, агропродовольственный, экологический, организационный, технологический, производственный и финансовый потенциал; различные виды экономической деятельности предприятия.

Предметом «экономической диагностики» являются количественные характеристики и качественная идентификация состояния домашних хозяйств и предприятий в отношениях и связях с социально-демографической, экономической, экологической, технологической, политической и другими сферами деятельности в конкретный момент времени во внешней и внутренней среде. К важному направлению диагностики относится региональное сотрудничество при обмене продукцией, работами и услугами, которое стремится определить проблемы развития экспорта, причины спадов, выявленных диспропорций, взаимосвязей и зависимостей для разработки долгосрочных прогнозов.

Сложившаяся система официальных индикаторов, характеризующая развитие регионального сотрудничества при обмене продукцией, работами и услугами в регионах России, в основном отражает количественные стороны внешней торговли, вклад экспорта в валовой внутренний продукт. Однако эффективность и интенсивность экономической деятельности в регионах страны диагностируется недостаточно полно, экспортный потенциал изучается только в рамках таможенной статистики.

Особую актуальность приобретает проблема учета и измерения развития экспортной деятельности во всех шести секторах региональной экономики, поскольку их специализация превращается в фактор ускоренного саморазвития территорий. Резкое возрастание значимости данной проблемы обусловлено повышением роли приграничных субъектов Российской Федерации с Республикой Казахстан, странами Азии и дальним зарубежьем. Именно расширение экспортной деятельности способствует увеличению налоговых отчислений в бюджеты различных уровней, развитию научно-технологической деятельности, росту конкурентоспособности экономики многих регионов страны и повышению уровня жизни населения.

Будущее большинства приграничных региональных территорий в значительной степени зависит от конкурентоспособности их продукции в рыночном пространстве страны и зарубежья. В то же время никакой

регион не может быть одновременно наиболее привлекательным для всех видов экономической деятельности, поэтому необходимо определиться с конкретной специализацией экспортной продукции с высокой добавленной стоимостью. Для этого требуется диагностика условий реальной жизнедеятельности предприятий и домашних хозяйств, динамики важнейших показателей, коррекции форм сотрудничества и взаимодействия органов управления и бизнеса.

Шведские учёные Б. Хеттне и Ф. Содербаум в 80-х годах XX века разработали «теорию нового регионализма» (англ. *New Regionalism Theory*) – теорию взаимозависимости и взаимодействия региональных акторов в условиях глобализации. Согласно их теории, в процессе регионального строительства принимают участие не только и не столько государства, сколько негосударственные образования, а сам процесс *регионализации*, в отличие от недавнего прошлого, охватывает практически все сферы жизни общества. Новый регионализм представляет собой всеобъемлющий, многоуровневый процесс приобретения региональным пространством однородности в самых разных областях, среди которых особое значение придается демографии, социализации общества, культуре, безопасности, экономике, политике. Процесс этот протекает на нескольких уровнях: глобальном; межрегиональном [5, с. 48].

Главная методологическая идея диагностики внешнеэкономической деятельности заключается в том, что необходимо сместить акцент с отражения объемов экономического производства, внешнеторгового оборота в сторону оценки конкретного вклада экспорта в валовой внутренний продукт и оценку доли экспортного потенциала. Новая система показателей должна не только предусматривать диагностику внешнеторгового оборота, экспорта и импорта продукции, но и фиксировать влияния на воспроизводство населения и рост его потребностей и потребления благ, взаимосвязи между различной продукцией, экспортом и импортом.

Показатели внешнеторгового баланса Российской Федерации и Республики Казахстан приведены в таблице 5.9.

Сальдо внешнеторгового баланса (экспорт минус импорт) в Российской Федерации сократился с 168156 млн долл. США в 2010 году до 130303 в 2017 году, или в 1,3 раза. Вместе с тем за период 2010–2014 годов сальдо в нашей стране увеличилось в 1,25 раза, а за 2014–2017 годы сальдо резко уменьшилось в 1,6 раза в результате санкций некоторых стран дальнего зарубежья. Подобная ситуация складывалась и в Республике Казахстан, так, сальдо за период 2010–2014 годы увеличилось в 1,3 раза, а в 2014–2017 годы сократилось более чем в 2 раза.

Таблица 5.9 – Показатели внешнеторгового баланса (млн долл. США)

Страны	Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Россия	Сальдо	168156	210958	207472	210679	210296	160610	103204	130303
	Экспорт	397068	516718	524735	525976	497359	343512	285652	357767
	Импорт	228912	305760	317263	315298	287063	182902	182448	227464
Казахстан	Сальдо	29144	47430	40091	35894	38164	15388	11360	18903
	Экспорт	60271	84336	86449	84700	79460	45956	36737	48503
	Импорт	31127	36906	46358	48806	41296	30568	25377	29600

Показатели внешнеторгового баланса по приграничным территориям: Курганской, Челябинской и Оренбургской областям – приведены в таблице 5.10.

Таблица 5.10 – Показатели внешнеторгового баланса приграничных территорий (млн долл. США)

Регионы	Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Курганская область	Сальдо	154,7	176,2	127,9	346,6	186,4	206,1	132,0	38,7
	Экспорт	328,0	328,0	264,8	496,0	326,7	279,5	204,9	111,5
	Импорт	173,3	151,8	136,9	149,4	140,3	73,4	72,9	72,8
Челябинская область	Сальдо	2260	1717	2036	1352	2483	2408	2074	3174
	Экспорт	5138	4906	5857	5374	5243	4377	3901	4970
	Импорт	2878	3189	3821	4022	2760	1969	1827	1796
Оренбургская область	Сальдо	1885	956	2586	2572	2006	1810	1747	2058
	Экспорт	2990	2077	3724	3466	3119	2464	2153	2456
	Импорт	1105	1121	1138	894	1113	654	406	398

Данные таблицы 5.10 показывают, что тенденция снижения сальдо внешнеторгового баланса наблюдается в 2010–2017 годах только в Курганской области. Однако в Курганской области имеется значительный потенциал агропродовольственной системы и других секторов экономики. Например, к самому продуктивному году можно отнести 2013 год, когда экспорт составил 469,0 млн долл. США, превысил импорт в 3,3 раза. Однако используется этот потенциал пока недостаточно полно в связи с организационно-техническими проблемами органов управления и предприятий, которые не разработали эффективного механизма поставок продукции в страны СНГ и дальнего зарубежья, отсутствует и стратегическое планирование важнейшего сектора экономики «остального мира» с другими секторами регионального хозяйства.

В Челябинской области тенденция роста сальдо внешнеторгового баланса наблюдалась за 2010–2017 годы, рост с 2260 млн долл. США в 2010 году до 3174 млн долл. США в 2017 году, или в 1,4 раза. В Орен-

бургской области также наблюдался рост экспорта над импортом на 109 %, с 1885 в 2010 году, до 2058 млн долл. США.

Удельный вес Российской Федерации в мировом экспорте за период 2010–2017 годов снизился с 2,6 % в 2010 году, до 2,1 % в 2017 году. Удельный вес Республики Казахстан в мировом экспорте снизился всего на 0,1 процентный пункт, импорт сохранился на уровне 0,2 %. Данные приведены в таблице 5.11.

Таблица 5.11 – Удельный вес Российской Федерации и Республики Казахстан в мировом экспорте и импорте (в процентах)

Страна	Экспорт				Импорт			
	2010	2015	2016	2017	2010	2015	2016	2017
Россия	2,6	2,1	1,8	2,1	1,5	1,1	1,2	1,3
Казахстан	0,4	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2

В целом за период с 2010 по 2017 год Российская Федерация и Республика Казахстан снизили объемы поставок на экспорт товаров, услуг и работ. Данные о покрытии импорта экспортом приведены в таблице 5.12.

Таблица 5.12 – Коэффициент покрытия импорта экспортом (в %)

Страна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Россия	159,8	161,8	157,1	152,9	161,4	176,9	147,1	148,5
Казахстан	193,6	228,5	186,5	173,5	192,4	150,3	144,8	163,9

В Российской Федерации покрытие импорта экспортом за период 2010–2015 годов увеличивался со 159,8 % в 2010 году до 176,9 % в 2015 году, или на 17,1 процентных пункта. В 2017 году экспорт продукции увеличился до 357,8 млрд долл. США, или на 125 % к 2016 году. В Республике Казахстан коэффициент покрытия импорта экспортом в 2010 году составлял – 193,6 %, а к 2017 году он снизился до 163,9 %, или на 29,7 процентных пункта.

Данные о товарной структуре экспорта в 2017 год приведены в таблице 5.13.

Основная товарная структура экспорта в Российской Федерации практически не изменилась за последние 17 лет, минеральное топливо, смазочные масла и аналогичные материалы составили в 2017 г. 47,2 %, в то же время увеличился экспорт продовольственных товаров и сельского хозяйства на 4 процентных пункта.

Таблица 5.13 – Основная товарная структура экспорта в 2017 г. (в %)

Страны	Экспорт- всего	в том числе:					
		пищевые продукты, напитки, табак	сырье непродо- вольствен- ное, кроме топлива, животные и расти- тельные масла и жиры	минераль- ное топли- во, сма- зочные масла и аналогич- ные мате- риалы	химиче- ские веще- ства и ана- логичная продукция	машины и транс- портное обору- дование	другие про- мыш- ленные товары и готовые изделия
Россия	100	5,0	5,0	47,2	5,5	5,1	32,2
Казахстан	100	2,9	5,0	76,4	3,6	2,3	9,7

В Республике Казахстан основную товарную структуру экспорта составляет минеральное топливо, смазочные масла и аналогичные материалы, она увеличилась в 2017 году по сравнению с 2000 годом и составила 76,4 %, одновременно увеличилось производство продукции сельского хозяйства.

Краткая диагностика регионального сотрудничества России и Казахстана показывает, что особую актуальность приобретает проблема развития экспортной деятельности во всех секторах экономики и предприятий, а переход к внешнеэкономической специализации превращается в фактор ускоренного саморазвития территорий субъектов Российской Федерации.

Проблема наращивания и стимулирования экспорта должна стать стратегической целью уральских регионов. Резкое возрастание значимости данной проблемы обусловлено повышенной ролью приграничных территорий всех субъектов Российской Федерации и особенно УФО, который имеет значительный экспортный потенциал.

Важным показателем, характеризующим эффективность внешней торговли регионов, является соотношение экспорта к импорту (сальдо). В Курганской области за период 1995–2018 годов наблюдалась положительная динамика внешнеторгового сальдо, экспорт превышал импорт (за исключением трех лет с 2006 по 2008 год, когда импорт превысил экспорт). В 2011 году объемы экспорта превышали импорт в 2,3 раза (2010 – в 1,7 раза, 2000 г. – в 2,5 раза, 1995 г. – в 3,7 раза). За 2013–2018 годы экспорт превышал импорт в 1,5–2 раза, это показывает, что внешняя торговля Курганской области была эффективной. В то же время объемы экспорта снизились с 469,0 млн долл. США в 2013 году до 216,9, или в 2,2 раза. Поэтому требуются меры государственного стимулирования экспортной деятельности в регионе.

Диагностика внешней торговли Курганской области за 1995–2018 годы приведена в таблице 5.14.

Таблица 5.14 – Внешняя торговля Курганской области (млн долл. США)

Годы	Внешнеторговый оборот			Экспорт			Импорт		
	Всего	Страны ДЗ	Страны СНГ	Всего	Страны ДЗ	Страны СНГ	Всего	Страны ДЗ	Страны СНГ
1995	345,2	68,4	276,8	272,5	84,6	187,9	72,7	29,7	43,0
1996	232,1	87,8	144,3	172,3	48,7	123,6	59,8	23,0	36,8
1997	237,0	98,2	147,8	160,5	49,5	111,0	76,5	31,2	45,3
1998	368,1	78,4	289,7	286,9	95,8	191,1	81,2	36,0	54,2
1999	231,9	75,0	156,9	177,7	47,8	109,9	54,2	18,4	35,8
2000	256,0	92,6	163,4	182,5	69,6	112,9	73,5	23,0	50,5
2001	173,5	61,6	111,9	120,2	42,5	77,6	53,3	19,1	34,2
2002	105,8	48,5	57,3	73,9	31,9	42,0	31,9	16,6	15,3
2003	177,8	40,2	137,6	100,9	21,0	79,9	76,9	19,2	57,7
2004	361,3	154,9	206,4	187,6	97,6	90,0	173,7	57,7	116,4
2005	339,3	92,0	247,3	181,4	68,4	113,1	157,9	23,7	134,2
2006	389,5	70,8	318,6	145,9	19,8	126,0	243,6	51,6	192,6
2007	548,0	134,1	413,9	219,7	30,4	189,3	328,3	103,7	224,6
2008	607,5	169,1	438,4	232,5	22,9	209,6	375,0	146,2	228,8
2009	438,0	211,8	226,2	197,3	38,6	158,7	240,7	173,2	67,5
2010	394,4	247,9	146,5	221,1	129,4	91,7	173,3	118,5	54,8
2011	479,8	414,0	65,8	328,0	268,3	59,7	151,8	145,7	6,1
2012	563,2	401,7	161,5	383,5	264,8	118,7	179,7	136,9	42,8
2013	618,4	424,2	194,2	469,0	325,9	143,1	149,4	98,3	51,1
2014	467,0	163,4	303,6	326,7	38,6	288,1	140,3	124,8	15,5
2015	352,9	210,8	142,2	279,5	156,6	123,0	73,4	54,2	19,2
2016	277,8	75,8	201,9	204,9	26,5	178,3	72,9	49,3	23,9
2017	184,3	90,3	93,9	111,5	35,8	75,7	72,8	54,5	18,2
2018	298,8	209,1	89,7	216,9	141,7	75,2	81,9	67,4	14,5

Примечание: составлено автором по данным «Таможенная статистика внешней торговли РФ»

Данные экспорта товаров Курганской области в 1995–2018 годах имеет нестабильную динамику, с 1995 года по 2002 год происходило сокращение в 3,7 раза. С 2002 года объем экспорта постоянно увеличивался и составил в 2013 году 469 млн долл. США.

Экспортные операции в 2014 году осуществлялись 70 хозяйствующими субъектами, зарегистрированными на территории Курганской области, в 2015 году – 76, в 2018 году – 48. Наибольшее влияние на объем и динамику экспорта Курганской области в анализируемом периоде оказали ведущие предприятия области: ПАО «Курганмашзавод»,

ОАО «Синтез», ЗАО «Курганстальмост», ООО «КАВЗ», ОАО «Шадринский автоагрегатный завод» (предприятиями формировалось около 80 % экспорта области).

В экспортируемых товарах преобладала группа товаров «Машины, оборудование и транспортные средства», их доля в объеме экспорта составила 56,0 %. Далее – группа товаров «Металлы и изделия из них», их доля составила 29,0 %. Группа товаров «Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье» составила 6,0 %, группа «Продукция химической промышленности» – 5,0 %, группа «Древесина и целлюлозно-бумажные изделия» – 2,0 %.

За анализируемый период экспорт Курганской области осуществлялся более чем в 50 стран мира. Экспорт региона в страны дальнего зарубежья составлял в среднем 32 % от общей суммы экспорта, в страны ближнего зарубежья – 67 %. В объеме экспорта Курганской области около 65,0 % экспорта приходилось на страны Прикаспийского региона, около 20,0 % – на страны Юго-Западной Азии, остальные 15,0 % – на страны Северной Америки, Европы, Юго-Восточной Азии.

Основные торговые партнеры экспорта Курганской области приведены в таблице 5.15.

Таблица 5.15 – Основные торговые партнеры экспорта Курганской области в 2017 году

Страны – торговые партнеры	Стоимость, млн долл. США	Удельный вес, %
Экспорт всего	111,5	100,0
Страны СНГ всего	75,7	68,0
Республика Казахстан	44,7	40,2
Республика Узбекистан	7,7	6,9
Республика Беларусь	7,7	6,9
Киргизская Республика	5,8	5,2
Азербайджанская Республика	2,7	2,0
Страны дальнего зарубежья всего	35,8	32,0
Объединенные Арабские Эмираты	13,8	12,4
Афганистан	5,5	4,9
Индия	4,9	4,4

Экспортные операции в 2017 году осуществлялись 144 юридическими лицами. Наибольший объем экспорта направлялся в Республику Казахстан и Объединенные Арабские Эмираты. За 2008–2013 года

наблюдался рост доли экспортных поставок в страны вне СНГ. Удельный вес их во внешнеторговом обороте по сравнению с 2008 годом увеличился в 14 раз и составил в 2013 году 325,9 млн долл. США.

Диагностика сильных и слабых сторон развития экономики Курганской области для реализации продукции на внешнем рынке приведена в таблице 5.16.

Таблица 5.16 – SWOT-анализ (сильных и слабых сторон) развития Курганской области

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Дифференцированная структура экономики. Высокая доля обрабатывающих производств. Наличие единого производственного комплекса на предприятиях ОПК с полным производственным циклом. Освоенное производство спецтехники, востребованной на внутреннем и внешнем рынках. Наличие резерва производственных мощностей, позволяющих при условии их технического перевооружения производить новую перспективную продукцию военного и гражданского назначения. Выгодное географическое положение в системе транспортных коммуникаций: с выходом на Транссибирскую железнодорожную магистраль и федеральную автомобильную дорогу Р-254 Иртыш. Наличие аэропорта, позволяющего принимать в сутки до 20 воздушных судов грузоподъемностью до 200 тонн, с пунктом пропуска через государственную границу Российской Федерации. Модернизация инфраструктуры связи, внедрение новых услуг. Наличие значительных ресурсов плодородных земель. Относительно благоприятные для развития сельского хозяйства природно-климатические условия. Значительные рынки сбыта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в соседних промышленных регионах. Наличие значимых запасов минерально-сырьевых ресурсов: урана, бентонитовых глин, имеющих перспективу освоения. Наличие сырьевого потенциала для производства</p>	<p>Низкий уровень конкурентоспособности экономики, существенно уступающий по всем ключевым характеристикам регионам Уральского федерального округа и соответствующим среднероссийским параметрам. Низкий уровень производительности труда и заработной платы. Низкая обеспеченность областного бюджета собственными доходами; недостаток бюджетных ресурсов для финансирования строительства инфраструктурных объектов и инвестиционных проектов. Цена на электроэнергию выше, чем в соседних регионах Уральского федерального округа. Недостаточное развитие инженерной, производственной, социальной инфраструктуры, высокая степень износа основных фондов, низкий коэффициент их обновления. Отставание темпов развития дорожно-транспортной сети от роста грузовых и пассажирских потоков. Низкая оснащенность сельского хозяйства техникой и технологиями при высоких природно-климатических рисках. Диспропорция спроса и предложения рабочей силы, безработица при сохранении структурного дефицита кадров (особенно в сельской местности), ограниченная мобильность рабочей силы, миграционный отток квалифицированных кадров. Естественная и миграционная убыль населения. Старение населения. «Старение» квалифицированных кадров. Низкая платежеспособность населения. Низкие темпы социального развития сельских территорий.</p>

Продолжение таблицы 5.16

<p>строительных материалов (керамзитовые и огнеупорные глины, кремнистые породы, кирпично-черепичное сырье).</p> <p>Значимый научный потенциал в аграрном и промышленном секторах.</p> <p>Созданы основные организации инновационной инфраструктуры.</p> <p>Природно-рекреационный потенциал региона.</p> <p>Пониженный уровень негативного воздействия на окружающую среду в сравнении с другими регионами.</p> <p>Стабильность показателей, характеризующих состояния окружающей среды.</p> <p>Бальнеологические ресурсы и наличие санаторно-курортных организаций с широким спектром оказываемых медицинских и оздоровительных услуг.</p> <p>Биоресурсы для развития охотничьего и рыболовного туризма.</p> <p>Наличие объектов культурного наследия, наличие инфраструктуры государственных и муниципальных учреждений культуры.</p> <p>Сформирована инфраструктура системы образования, способная обеспечить доступность образования, вариативность образовательных услуг, непрерывный характер образования.</p> <p>Сформирована трехуровневая система оказания медицинской помощи.</p> <p>Благоприятная атмосфера в секторе межнационального взаимодействия</p>	<p>Неразвитость инфраструктуры по обращению с отходами (объекты обработки, утилизации, обезвреживания, размещения отходов).</p> <p>Низкий уровень обеспеченности населенных пунктов Курганской области сооружениями инженерной защиты от негативного воздействия вод.</p> <p>Неравномерная обеспеченность в поверхностных водных ресурсах по территории Курганской области.</p> <p>Отсутствие ярко выраженного центра притяжения, «якорного» проекта, который выступил бы в качестве источника генерации базового туристического потока</p>
---	---

Анализ потенциальных возможностей, внутренних и внешних угроз приведены в таблице 5.17.

Таблица 5.17 – SWOT-анализ (анализ возможностей и угроз) развития Курганской области

Возможности	Угрозы
<p>Реализация транзитного потенциала экономики региона через участие в развитии мультимодальных транспортных коридоров.</p> <p>Увеличение экспорта и поставок продовольственных товаров потребителям Урала, Западной Сибири за счет повышения Повышение эффективности использования природного потенциала.</p> <p>Наличие рекреационных зон, возможности развития экологического туризма,</p>	<p>Ухудшение демографической ситуации, сокращение численности населения, в том числе трудоспособного возраста.</p> <p>Высокий уровень заработной платы и качества жизни в соседних регионах, что стимулирует миграционный отток населения в трудоспособном возрасте. Опережающее научно-техническое и инновационное развитие соседних регионов Урала, активные попытки конкурентов установить стандарты</p>

Продолжение таблицы 5.17

<p>санаторно-курортного дела.</p> <p>Повышение конкурентоспособности и качества рабочей силы за счет развития систем подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров.</p> <p>Создание условий и реализация проектов развития государственно-частного партнерства в различных сферах</p>	<p>на новых высокотехнологичных рынках.</p> <p>Неразвитость местного рынка капитала, отсутствие дешевых и длинных кредитов для финансирования новых проектов по развитию и модернизации производств.</p> <p>Дальнейшее снижение привлекательности и конкурентоспособности региона по сравнению с соседними регионами Урала.</p> <p>Ветшание зданий и сооружений государственных учреждений социального обслуживания и культуры.</p> <p>Девальвация культурных ценностей, утрата сельской культуры.</p> <p>Падение уровня жизни населения, что ведет к увеличению получателей мер социальной поддержки.</p> <p>Высокий риск аварийных ситуаций из-за изношенности основных фондов на промышленных предприятиях и в сельском хозяйстве</p>
--	--

Проведенная диагностика расширения регионального сотрудничества при обмене продукцией, работами и услугами доказала, что стратегической целью любого региона страны должно быть развитие экспорта в приграничных территориях, поэтому предлагаются следующие рекомендации:

- организовать специальные дополнительные наблюдения для диагностики продвижения экспорта с территориями Курганской области и регионов Уральского федерального округа;
- использовать авторские подходы: интегральный индекс эффективности и интенсивности расширения экспорта приграничной территории;
- осуществить применение на практике вместе с количественными индикаторами развития экспорта качественные показатели эффективности и интенсивности производства товаров, услуг и работ;
- разработать систему регионального сотрудничества и взаимодействия органов управления с предприятиями регионов УФО внешнеэкономической деятельности, для этого обеспечить стимулирование развития экспортного потенциала территорий и разработку прогноза до 2030 года.

Механизм реализации приоритетных направлений с учетом ежегодной корректировки стратегического планирования мероприятий позволит своевременно и оперативно диагностировать в регионах и субъектах хозяйствования сложившуюся ситуацию и вносить предложения по оптимизации регионального сотрудничества при обмене продукцией, работами и услугами.

Главная задача регионов заключается в том, чтобы на основе повышения конкурентоспособности отечественной экономики уйти от структуры неэффективного экспорта и обеспечить прорыв российской готовой продукции, в том числе высокотехнологичной, на мировой рынок. Определяющее значение для решения вытекающих из этого задач имеет активизация совместных действий власти и бизнеса по повышению международной конкурентоспособности всех секторов экономики регионов за счет улучшения инвестиционного климата территории.

Список источников

1 Голубев, Н. К. Введение в диагностику воспитания / Н. К. Голубев, Б. П. Битинас. – Москва : Педагогика, 1989. – 158 с. – Текст : непосредственный.

2 Горностаева, Н. В. История становления педагогической диагностики в России / Н. В. Горностаева. – Текст : электронный // Молодой ученый. – 2016. – № 20. – С. 675–678. – URL: <https://moluch.ru/archive/124/34211/> (дата обращения: 09.10.2019).

3 Вартанов, А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология / А. С. Вартанов. – Москва : Финансы и статистика, 1991. – 80 с. – Текст : непосредственный.

4 Забродский, В. Экспертная система диагностики деятельности предприятия / В. Забродский, Л. Трескунова, Л. Янов. – Текст : непосредственный // Бизнесинформ. – 1998. – № 21–22. – С. 88–93.

5 Hettne, V. Theorising the rise of regionness / V. Hettne, F. Söderbaum. – Text : direct // New Political Economy. – 2000. – Vol 5. – № 3 (December). – Pp. 457–472.

6 Статистической ежегодник. Изд. Статистического комитета стран СНГ. – Москва, 2017. – С. 129. – Текст : непосредственный.

7 Регионы России. Изд. Федеральной службы государственной статистики. – Москва, 2017–2018. – С. 1159. – Текст : непосредственный.

8 Россия в цифрах. Изд. Федеральной службы государственной статистики. – Москва, 2018. – С. 1159. – Текст : непосредственный.

ГЛАВА 6. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАСШИРЕНИЯ ЭКСПОРТА В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ ДО 2030 ГОДА

6.1 Обоснование Стратегических направлений расширения экспорта в Курганской области до 2030 года

Стратегические направления расширения экспорта в Курганской области до 2030 года разработаны в рамках реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт», утвержденного протоколом президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам от 24 сентября 2018 г. № 12; рекомендаций, изложенных в «Послании Президента РФ Федеральному собранию от 20.02.2019», где определен «важнейший показатель роста эффективности и конкурентоспособности бизнеса – расширение экспорта, выход на внешние рынки»; а также Правительством Российской Федерации разработана стратегия до 2025 года, целью которой является «создание условий для обеспечения устойчивых высоких темпов роста экспорта услуг».

Целью разработки стратегических направлений является создание благоприятных условий для обеспечения устойчивых высоких темпов роста экспорта товаров в Курганской области для достижения к 2030 году его объема, превышающего 400 млн долл. США.

Задачами стратегических направлений расширения экспорта приграничного региона являются:

- определение перспективных конкурентных преимуществ выпускаемой продукции;
- оценка регионального экспортного потенциала товаров и услуг;
- выбор рынков для расширения продажи экспортной продукции;
- получение помощи экспертов по экспорту;
- формирование системного подхода по устранению административных барьеров и проблем в сфере экспорта товаров и услуг;
- разработка основных приоритетов по поддержке, стимулированию и расширению экспорта товаров, мотивации экспортеров;
- подготовка целевых индикаторов реализации стратегических направлений расширения экспорта товаров.

Стратегические направления призваны создать предпосылки для повышения конкурентоспособности товаров на региональном, федеральном и глобальном рынках формирования в Российской Федерации привлекательных для экспортеров товаров и инвесторов условий на основе совокупности подходов к стимулированию, регулированию и

налогообложению экспортной деятельности, не менее эффективных по сравнению с конкурирующими юрисдикциями.

В приграничных территориях страны имеются свои особенности и тенденции развития международного экспорта товаров и услуг. Так, Курганская область имеет выгодное транспортно-географическое положение, развитую агропродовольственную и индустриальную базу для расширения экспортного потенциала. Быстрое расширение международной торговли экспортом в последние десятилетия обусловлено как опережающим развитием самой сферы производства продукции и появлением новых видов товаров, так и ростом отечественной и мировой экономики, усилением процессов глобализации.

При этом постоянно увеличивается степень диверсификации торговли товарами и услугами, детализируется классификация продукции, возникают новые модели и формы ведения бизнеса в сфере производства товаров. Указанные факторы затрудняют анализ торговли товарами, услугами и работами, выработку унифицированных подходов к их регулированию.

В отличие от торговли товарами, где есть только трансграничная поставка, Всемирная торговая организация выделяет четыре способа поставки услуг, и обсуждается пятый способ поставки услуг, когда последние продаются в интегрированном с товарами виде. Соответственно, есть большая специфика в организации и технике торговли, маркетинге, продвижении экспорта товаров. Большая часть продукции реализуется нерезидентам непосредственно в стране нахождения поставщика товаров, услуг и работ, поэтому в экспорте продукцией очень важное значение имеет качество внутренней регуляторной среды.

Цифровизация и внедрение новых информационных и иных технологий оказывают наибольшее влияние на рынок экспортной продукции, стремительно растет виртуальная торговля товарами, появляются возможности для участия в торговле продукцией у широкой массы предпринимателей и домохозяйств, стирается грань между внутренней и международной торговлей товарами.

В среднесрочной перспективе действие структурно-технологических факторов приведет к значительным изменениям на рынках экспортной продукции, а именно:

- в условиях растущей цифровизации и распространения онлайн-платформ усилится переток многих видов товаров в виртуальную сферу, появятся новые формы торговли продукцией, в результате чего возникнут новые задачи по учету и регулированию такой торговли;

- ускорится процесс сертификации продукции сектора нефинансовых предприятий и в частности, обрабатывающих производств, в связи

увеличением объема товаров, дополняющих промышленную продукцию;

- становление нового научно-технологического уклада будет формировать постоянно растущий и диверсифицированный спрос на экспортную продукцию в сфере информационных технологий и связанные с ними деловые и профессиональные услуги;

- виртуализация и цифровизация деятельности ведущих многонациональных корпораций в секторе обрабатывающих видов экономической деятельности значительно усилят их ориентацию на торговлю цифровыми продуктами, продолжающими или дополняющими основную деятельность, приведут к росту конкуренции на мировом рынке товаров за счет выхода на него ранее непрофильных поставщиков;

- изменение технологий и конфигурации производства, появление и распространение новых бизнес-моделей может сопровождаться постепенным торможением трансграничной деятельности, связанной с перемещением грузов и физических лиц.

Угрозы, риски и санкции, связанные с участием регионов Российской Федерации в международной торговле экспортными товарами и услугами, включают:

- усиление глобальной военно-политической напряженности, повышение рисков функционирования энергетической, транспортной, технологической и иной инфраструктуры;

- значительные риски снижения динамики развития мировой экономики и глобального спроса в связи с ростом финансовых и структурных дисбалансов, вероятностью кризисного сценария для сферы глобальных финансов;

- усиление протекционизма в мире и эскалация торговых войн, затрагивающих в том числе торговлю экспортными товарами, между Соединенными Штатами Америки, Европейским союзом и Китаем;

- кризис международной торговой системы под влиянием пересмотра Соединенными Штатами Америки своих обязательств по многим торговым соглашениям и фактического отхода от многосторонних норм Всемирной торговой организации;

- развитие транспортных маршрутов, альтернативных существующим на территории Российской Федерации, на стратегических транзитных направлениях Восток – Запад и Север – Юг.

С учетом имеющихся потенциальных возможностей по расширению экспорта ставится стратегическая цель социально-экономического развития Курганской области на основе создания эффективной инновационной экономики, способствующей развитию человеческого капитала.

Стратегические направления расширения экспорта Курганской области до 2030 года. Большое значение для расширения экспортной

деятельности региона имеет активная поддержка стратегических видов экономической деятельности с экспортной ориентацией, повышение технического уровня производства и информационного обеспечения, совершенствование методов регулирования и стимулирования экспорта со стороны органов управления. Все это определяет приоритетные направления расширения экспортной деятельности и служит основой для мероприятий государственных и муниципальных программ.

Органы управления должны разработать перспективные и краткосрочные прогнозы экспортной деятельности, бюджетов и законодательных инициатив, что позволит обеспечить рост объемов отгруженных товаров, повысить конкурентоспособность продукции региональных производителей на внешних рынках.

Как было отмечено, в Курганской области в рамках реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт» действует блок образовательных программ: школа экспорта, делового английского и акселерации бизнеса. Помимо этого правительство области должно оказать поддержку производителям востребованной на экспортных рынках продукции с подготовкой документации (сертификация, патенты, юридическая экспертиза внешнеторгового контракта), также со специализированным изучением рынков сбыта и поиском партнеров. В этот блок входят маркетинговые и патентные исследования, поиск покупателей, организация и участие в специализированных выставках.

Однако этих мер недостаточно для наращивания экспортной деятельности в Курганской области. В современных экономических условиях, которые отличаются сложными политическими и экономическими процессами, приобретает необходимость диверсификация экспортного потенциала региона, поскольку сохранение структуры экспорта, имеющего сырьевую направленность, и необоснованное наращивание объема внешней торговли может привести к сохранению уязвимости и к нежелательным диспропорциям в экономике.

К первому стратегическому направлению расширения экспорта следует отнести увеличение выпуска высококачественной продукции, производимой предприятиями Курганской области:

- продовольственные товары и сырье для их производства;
- минеральные продукты;
- продукция химической промышленности, каучук;
- кожевенное сырье, пушнина и изделия из них;
- древесина и целлюлозно-бумажные изделия;
- текстиль, текстильные изделия и обувь;
- металлы и изделия из них (в том числе мостовые металлоконструкции);

- машины, оборудование и транспортные средства.

Данные виды продукции занимают около 90 процентов всего оборота внешней торговли региона. В то же время имеют место ограничения и барьеры для развития регионального экспорта товаров. При наличии специфических барьеров для отдельных видов продукции существуют проблемы, оказывающие значительное негативное влияние на экспорт товаров в целом. Учитывая, что производство регионального экспорта товаров осуществляется в пределах территории Российской Федерации, важным сдерживающим фактором для роста экспорта товаров является уровень предпринимательского климата в стране, наличие значительного числа регуляторных и административных ограничений для ведения бизнеса.

В части товаров, которые оказываются за пределами территории Российской Федерации, наибольшее значение имеют ограничения, связанные с избыточными и обременительными требованиями валютного регулирования и валютного контроля. В частности, экспортер товаров имеет обязательства по репатриации выручки по экспортному контракту и ограничения по работе с зарубежными счетами. Действующие требования валютного регулирования ограничивают возможность трансграничной оплаты поставленных товаров с использованием электронных денежных средств, что является чувствительным барьером для экспорта товаров, предоставляемых через интернет.

Ко второму стратегическому направлению расширения экспорта следует отнести производство услуг, которое имеет значительный потенциал в регионе, однако используется он пока слабо:

- транспортные услуги;
- туристические услуги;
- услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха;
- образовательные услуги;
- деловые и инжиниринговые услуги;
- услуги в сфере информационно-телекоммуникационных технологий;
- финансовые и страховые услуги;
- услуги в сфере интеллектуальной собственности.

Основные общесистемные проблемы развития экспорта транспортных услуг в регионах Российской Федерации состоят в следующем:

- недостаточный уровень эффективности логистики и качества транспортных услуг в условиях высокого уровня конкуренции на мировом рынке транспортно-логистических услуг;

- значительно уступающий международному уровень внедрения электронных транспортно-сопроводительных документов в деятельности транспортно-логистических операторов (накладные, разрешения на осуществление международных автоперевозок и другие);

- низкий уровень использования транзитного потенциала, обусловленный как недостаточно эффективной логистикой, административными барьерами и сложными процедурами при транзите, так и недостаточностью мер по формированию грузовой базы, в том числе за счет переключения транзитного грузопотока на маршруты, следующие через территорию Российской Федерации;

- недостаточный объем инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры.

На эффективность транзита через регионы Российской Федерации также негативно влияет низкий уровень развития пограничной инфраструктуры и недостаточность инвестиций в нее, в том числе несоответствие системы пропуска через государственную границу требованиям потребителей транзитных услуг, недостаточность материально-технической оснащенности пограничных пунктов пропуска.

Инфраструктура пунктов пропуска во многих случаях не соответствует многочисленным требованиям государственных контролирующих органов, которые зачастую дублируют друг друга, предъявляют необоснованно завышенные требования по объему требуемой сопроводительной документации, в том числе на бумажных носителях.

Кроме того, целесообразно снизить налоговую нагрузку на компании, осуществляющие строительство объектов инфраструктуры пунктов пропуска, которые безвозмездно передаются Российской Федерации.

Вовлечение частного сектора в развитие транспортной инфраструктуры осложняет несовершенство действующего законодательства в сфере государственно-частного партнерства, которое не дает инвестору гарантии в отношении тарифообразования.

Экспорт туристских услуг оценивается в рамках статьи платежного баланса «поездки». Поездки представляют собой совокупность расходов на приобретение товаров и услуг физическими лицами на территории зарубежных стран для собственных нужд или безвозмездной передачи другим лицам (пассажирские перевозки в международном сообщении учитываются по категории транспортных услуг) и делятся на:

- деловые поездки, которые охватывают поездки лиц, направляющихся за границу для осуществления различных видов хозяйственной деятельности, в том числе поездки государственных служащих и работников международных организаций, экипажей судов, делающих в стране кратковременную остановку, и любых других работников, которые не считаются резидентами страны;

- личные поездки связаны с поездками лиц, направляющихся в зарубежные страны с туристическими, оздоровительными, познаватель-

ными, спортивными, религиозными и иными частными целями, а также с поездками транзитных пассажиров.

Ключевыми барьерами для развития экспорта туристических услуг, а также экспорта услуг по статье «поездки» в целом являются невысокое качество предоставляемых услуг, отсутствие специальных мер поддержки туристических компаний, включая финансовые меры поддержки, визовые требования для посещения Российской Федерации.

Одним из барьеров для посещения регионов Российской Федерации является требование получения визы. Необходимо принятие мер по упрощению процедур получения виз и расширению возможностей безвизового пребывания на территории Российской Федерации путем заключения с заинтересованными странами на паритетной основе соответствующих соглашений.

Существенным барьером для туристических услуг является высокая фискальная нагрузка, связанная в том числе с ростом неналоговых платежей. Еще одним барьером для развития экспорта российских туристических услуг выступает отсутствие специальных программ государственной поддержки организаций, обеспечивающих расширение экспорта таких услуг.

В регионах Российской Федерации, в том числе в Курганской области, отсутствуют действенные программы финансовой поддержки для сферы туризма. Предоставление финансовой помощи компаниям малого и среднего предпринимательства, работающим в этой сфере, является одним из приоритетов стран Организации экономического сотрудничества и развития. Такие компании в низкий сезон могут выплачивать только проценты по кредиту, а в высокий сезон – основной долг и проценты, что позволяет снизить нагрузку на компании малого и среднего предпринимательства.

Серьезным барьером для роста экспорта туристических услуг является высокая стоимость авиабилетов в регионы Российской Федерации, что связано с географическим расположением, высокой стоимостью аэропортовых услуг, неразвитой инфраструктурой. В качестве мер, направленных на снижение тарифов, за рубежом применяется субсидирование затрат авиакомпаний, мониторинг цен на авиабилеты, заключение соглашений между авиаперевозчиками и аэропортами назначения.

Фактором, тормозящим развитие экспорта туристических услуг, выступает отсутствие системной и масштабной работы по продвижению национального туристского потенциала на внутреннем и внешнем рынках. В настоящее время недостаточно продвигаются новые виды туризма, в частности экологический туризм, который имеет высокий потенциал в Российской Федерации и приобретает все большую популяр-

ность за рубежом. Развитию экологического туризма будет способствовать реализация национального проекта «Экология», предусматривающего меры по расширению экологического туризма в национальных парках.

Задача расширения экспорта зависит от эффективности работы органов управления, они должны предоставлять государственные гарантии в обеспечении обязательств экспортера или иностранного покупателя. Повышение конкурентоспособности экономики Курганской области, прежде всего, зависит от базовых видов экономической деятельности.

Приоритетным направлением ресурсов для повышения конкурентоспособности производимых товаров и услуг должна стать организация производства импортозамещающей продукции, расширение ассортимента и повышение качества производимых товаров, совершенствование технологий, применяемых на предприятиях, на увеличение производства сельскохозяйственной продукции, а также продуктов их переработки.

Важно направление ресурсов и финансов на повышение качества управления, обеспечение финансовой поддержки и благоприятной деловой среды, создание новых предприятий и производств, в том числе с использованием современных технологий и инноваций, создание высокопроизводительных рабочих мест.

Для этого предполагается решение следующих управленческих решений:

- совершенствование системы государственного и муниципального управления в Курганской области;
- углубление интеграции в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации;
- развитие сотрудничества со странами Содружества Независимых Государств, субъектами и административно-территориальными образованиями Евразийского экономического союза, Шанхайской организации сотрудничества и группы стран;
 - обеспечение устойчивости бюджетной системы;
 - повышение инвестиционной привлекательности;
 - формирование условий для развития предпринимательства;
 - обеспечение комплексного, сбалансированного пространственного развития;
- создание условий для развития экспортного потенциала территорий Курганской области и моногородов, развитие и повышение качества региональной инфраструктуры;

- использование природного потенциала и обеспечение экологического благополучия;
- создание условий для сохранения и развития человеческого капитала в Курганской области.

Основные направления по развитию внешнеэкономических отношений:

- укрепление межрегиональных связей с регионами Уральского федерального округа и другими субъектами Российской Федерации;
- создание условий для организации и проведения визитов, встреч и переговоров с партнерами Курганской области представителей правительства Курганской области и исполнительных органов государственной власти Курганской области в целях развития международных, межрегиональных торгово-экономических связей;
- обеспечение поддержки и стимулирования товаропроизводителей области к выходу на внешние рынки и рынки субъектов Российской Федерации, предоставление им возможности участия в переговорах с потенциальными партнерами – представителями иностранных государств и регионов Российской Федерации в целях привлечения инвестиций, внедрения инновационных технологий и увеличения объемов реализации продукции предприятий области;
- содействие формированию и укреплению положительного имиджа Курганской области.

Целевые показатели:

- объем внешнеторгового оборота Курганской области: 2020 год – 250,0 млн долл. США, 2025 год – 300,0 млн долл. США, 2030 год – 350,0 млн долл. США;
- количество организаций – участников внешнеэкономической деятельности Курганской области: 2020 год – 100 ед., 2025 год – 125 ед., 2030 год – 230 ед.;
- увеличение количества предприятий – экспортеров Курганской области к уровню 2016 года: в 2020 году – на 25,0 %, в 2025 году – на 100,0 %, в 2030 году – на 125,0 %;
- рост объема несырьевого неэнергетического экспорта товаров в стоимостном выражении к уровню 2016 года: 2020 год – не менее чем на 50,0 %, 2025 год – не менее чем в 2 раза, 2030 год – не менее чем в 2,5 раза.

6.2 Ожидаемые результаты реализации Стратегических направлений расширения экспорта Курганской области

При разработке целевых индикаторов реализации стратегических направлений расширения экспорта Курганской области до 2030 года использовались возможные варианты формирования внешних и внутренних условий, влияющих на развитие экспортного потенциала, существует три вероятных сценария расширения экспорта Курганской области в среднесрочной перспективе: инерционный (консервативный) сценарий, целевой сценарий и максимальный сценарий.

1 *Инерционный* (консервативный) сценарий формирования экспорта товаров и услуг предполагает одновременное сочетание неблагоприятных внешних и внутренних условий для его развития.

Внешние условия включают:

- медленный и нестабильный рост мировой экономики (на грани стагнации или временных спадов);
- дестабилизацию международной торговли и международной валютно-финансовой системы как вследствие неравномерности экономического роста, так и из-за продолжающихся (временами усиливающихся) торговых и (или) валютных войн и растущей практики применения все более жестких и широких по охвату санкций;
- сильную волатильность валютных курсов и условий международных платежей;
- нарастание протекционистских тенденций, в том числе до свертывания общемирового либерального регулирования доступа на рынки товаров и услуг;
- застой в развитии международных транспортных коридоров и других инфраструктурных проектов, нацеленных на облегчение мировой торговли товарами и услугами.

Внутренние условия включают:

- застой в регионах страны, временами переходящий в спад, при замедленной модернизации производственного аппарата, транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры;
- низкие цены на основные товары российского экспорта на мировом рынке и слабый физический спрос на них при неблагоприятных «условиях торговли»;
- продолжительное обесценивание российского рубля и ухудшение условий международных платежей;
- ограниченность возможностей финансирования инвестиций и мероприятий по поддержке экспорта;
- вынужденное ужесточение регулирующих мер внутренних эко-

номических отношений и внешнеэкономических связей.

Экспорт товаров и услуг к 2030 году должен достигнуть 300,0 млн долларов США, но не превысит максимальный уровень 2013 года 469,0 млн долларов США, на 56 % только номинально (реально, с учетом изменения цен будет на 2–3 % ниже, а по ряду видов товаров и услуг предыдущие максимумы не будут достигнуты и номинально). Относительно исходного 2018 года (216,9 млн долларов США), номинальный прирост составит 38 %.

2 *Целевой* сценарий формирования экспорта услуг предполагает сочетание неблагоприятных и благоприятных внешних и внутренних условий для его развития, однако в целом преобладают благоприятные условия.

Внешние условия включают:

- умеренный, но нестабильный рост мировой экономики;
- медленный или очень умеренный рост международной торговли (временами переходящий в застой) при более или менее устойчивом функционировании существующей международной валютно-финансовой системы в условиях ограниченных торговых и (или) валютных войн и сокращающейся практики применения санкций;
- застой в либерализации мировой торговой системы, но без существенного нарастания протекционистских тенденций;
- медленное, фрагментарное развитие международных транспортных коридоров и других инфраструктурных проектов, нацеленных на облегчение мировой торговли товарами и услугами.

Внутренние условия включают:

- нестабильный рост экономики Курганской области, который ускорится после 2020 года, при умеренных темпах модернизации производственного аппарата, транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры;
- благоприятные цены на основные товары российского экспорта на мировом рынке и достаточно стабильный и растущий физический спрос на них при в целом улучшающихся условиях торговли;
- стабилизацию курса российского рубля на современном уровне и нормализацию условий международных платежей;
- умеренно благоприятные возможности финансирования инвестиций и широкую поддержку экспорта;
- постепенное, ускоряющееся облегчение регулирующих мер внутренних экономических отношений и внешнеэкономических связей.

В результате реализации целевого сценария доля экспорта Курганской области в экспорте Российской Федерации увеличится с 0,3 до 0,4 %. Экспорт товаров и услуг к 2030 году должен достигнуть

400,0 млн долларов США, который не превысит максимальный уровень 2013 года на 17 % только номинально (реально, с учетом изменения цен, будет на 5–9 % ниже, а по ряду видов услуг предыдущие максимумы не будут достигнуты и номинально). Относительно исходного 2018 года (216,9 млн долларов США), номинальный прирост составит 84 %.

3 *Максимальный* сценарий формирования экспорта товаров и услуг Курганской области предполагает исключительное сочетание благоприятных внешних и внутренних условий для его развития.

Внешние условия включают:

- относительно быстрый, стабильный рост мировой экономики во всех географических и отраслевых сегментах (возможно, как вариант, инвестиционно-сырьевой и инновационный рост, но кратковременный и склонный к нестабильности);

- быстрый рост международной торговли (по сырьевым и инновационным сегментам) при стабильном функционировании существующей международной валютно-финансовой системы в условиях свертывания торговых и (или) валютных войн и санкций;

- умеренную волатильность валютных курсов и стабильность условий международных платежей;

- возобновление процесса многосторонней либерализации в рамках мировой торговой системы при замораживании или даже ослаблении протекционистских тенденций;

- ускоряющееся развитие большинства международных транспортных коридоров и других инфраструктурных проектов, нацеленных на облегчение мировой торговли товарами и услугами.

Внутренние условия включают:

- стабильный, ускоряющийся с 2020 года рост российской экономики при высоких темпах модернизации производственного аппарата, транспортной и телекоммуникационной инфраструктур и при быстром развитии инновационной сферы;

- высокие, стабильно растущие цены на основные товары российского экспорта на мировом рынке при быстро увеличивающемся физическом спросе на них, связанные с этим очень благоприятные условия торговли в течение всего периода;

- постепенное стабильное умеренное укрепление российского рубля при полной нормализации условий международных платежей;

- особенно благоприятные возможности финансирования инвестиций и широкую эффективную поддержку экспорта;

- быстрое облегчение регулирующих мер внутренних экономических отношений и внешнеэкономических связей в первые годы периода.

Экспорт товаров и услуг к 2030 году должен достигнуть 400,0 млн долларов США, превысив максимальный уровень 2013 года на 7 % только номинально (реально, с учетом изменения цен будет на 9–13 % ниже, а по ряду видов услуг предыдущие максимумы не будут достигнуты и номинально). Относительно исходного 2018 года (216,9 млн долларов США), номинальный прирост в 2,3 раза.

6.3 Мониторинг и контроль реализации Стратегических направлений расширения экспорта Курганской области до 2030 года

Реализация Стратегических направлений расширения экспорта региона осуществляется органами государственной власти, ответственными за исполнение плана мероприятий, в соответствии полномочиями в установленной сфере деятельности. Органы государственной власти определяют перечень должностных лиц, несущих персональную ответственность за исполнение мероприятий и представление отчетности о достижении целевых показателей, проблемах и рисках, а также о принимаемых в связи с ними мерах.

Координатором реализации Стратегических направлений расширения экспорта до 2030 года является Департамент экономического развития Правительства Курганской области. Задачами координатора являются построение системы мониторинга реализации Стратегических направлений, анализ хода реализации плана мероприятий по реализации Стратегических направлений и оценка достигнутых результатов, а также представление в Правительство Курганской области сводной отчетности и предложений по оптимизации плана мероприятий по реализации Стратегических направлений.

Координатор реализации Стратегических направлений организует регулярные экспертные проверки хода выполнения плана мероприятий по реализации Стратегических направлений с привлечением заинтересованных органов государственной власти, экспортных объединений и предприятий секторов экономики региона.

По результатам мониторинга и проверок координатором подготавливаются предложения по корректировке мероприятий Стратегических направлений с учетом изменения факторов, влияющих на достижение ее целей. Целевые индикаторы реализации Стратегических направлений приведены в приложении А.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ тенденций расширения экспорта Курганской области за 1995–2018 годы показал, что уровень государственной поддержки экспортной деятельности остается крайне недостаточным для полноценного функционирования и развития экономики региона. Это обуславливает необходимость диверсификации источников финансирования и развития рыночных методов хозяйствования в секторах, производящих экспортную продукцию.

Современное состояние управления экспортной деятельностью требует дополнительного развития и, прежде всего, с точки зрения стимулирования производства продукции с высокой добавленной стоимостью, которую отражает система национальных счетов.

Установлено, что конкурентоспособность экспортной продукции является динамической характеристикой и для принятия эффективных управленческих решений её необходимо измерять не только количественными индикаторами, но и качественными показателями. Для оценки конкурентных преимуществ экспортной продукции предложена методика, в основу которой положено использование метода средневзвешенной суммы критериев. В основе расчета итогового уровня конкурентоспособности экспортной деятельности регионов лежит сравнение по каждому показателю со средним уровнем по Российской Федерации и сводному индикатору – интегральному индексу конкурентоспособности потенциалов.

При этом базой отсчета для оценки конкурентоспособности экспортной деятельности регионов являются не субъективные предположения экспертов, а сложившиеся в реальной рыночной конкуренции наиболее высокие результаты из совокупности сравниваемых объектов по официальным данным государственной статистики.

Использование разработанной методики оценки конкурентоспособности экспортной деятельности регионов позволило количественно измерить состояние и тенденции расширения экспорта на основе базовых данных о потенциалах: агропродовольственном; социальном; экономическом; экологическом; научно-технологическом; организационном.

Реализация Стратегических направлений расширения экспорта Курганской области до 2030 года, методических разработок и рекомендаций, представленных в коллективной монографии, способствует повышению эффективности управления предпринимательской деятельностью экспортного потенциала в современных экономических условиях.

Предлагаемые меры позволят упорядочить систему взаимодействия органов управления и экспортеров товаров и услуг, стимулировать производство продукции с высокой добавленной стоимостью, которая будет конкурентоспособной на мировом рынке, получить заказы на создание инновационных производств и мощностей, оптимизировать структуру секторальной экономики, увеличить валовой региональный продукт и обеспечить устойчивое развитие производства и повышение уровня жизни населения Курганской области.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

ЦЕЛЕВЫЕ ИНДИКАТОРЫ

Таблица А 1 – Реализация Стратегических направлений расширения экспорта Курганской области до 2030 года (млн долл. США)

Наименование индикатора	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	202 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год	2029 год	2030 год
I Пессимистический сценарий													
Объем экспорта	117	124	131	138	145	152	159	165	171	175	180	185	200
II Базовый сценарий													
Объем экспорта	217	219	220	222	225	230	235	245	255	265	275	285	300
III Оптимистический сценарий													
Объем экспорта	227	234	238	240	245	249	262	289	313	336	355	376	400

ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ

Таблица Б 1 – Реализация Стратегических направлений расширения экспорта Курганской области до 2030 года

Наименование мероприятий	Срок реализации	Ответственный исполнитель	Ожидаемый результат
1 Запустить программу субсидирования процентных ставок по кредитам и иным инструментам финансирования	Март 2020 г.	Правительство Курганской области	Постановление Правительства РФ № 620 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидий акционерному обществу «Российский экспортный центр»
2 Отменить нотариального заверения банковских выписок и обеспечения полноценного перехода на электронный документооборот при предоставлении ежеквартальной отчетности в налоговые органы по зарубежным счетам	Декабрь 2021 г.	Правительство Курганской области	Постановление Правительства РФ № 819 «Об утверждении Правил предоставления юридическими лицами-резидентами и индивидуальными предпринимателями-резидентами налоговым органам отчетов о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории Российской Федерации»
3 Разработка интегрированной информационной стратегии, обеспечивающей продвижение экспорта товаров и услуг на внешних рынках	Декабрь 2020 г.	Правительство Курганской области с участием АО «Российский экспортный центр»	Утверждена проектным комитетом национального проекта «Международная кооперация и экспорт» – интегрированная информационная стратегия, обеспечивающая экспорт российских продукции и направленная как на внутреннюю, так и внешнюю аудиторию (деловые сообщества, отдельные предприниматели, эксперты, российские и зарубежные средства массовой информации)

Продолжение таблицы Б 1

<p>4 Обеспечение возможности переноса денежных средств (авансовых платежей) между несколькими договорами, заключенными между транспортными организациями-резидентами и нерезидентами за пределами территории Российской Федерации</p>	<p>Январь 2021 г.</p>	<p>Правительство Курганской области, ФНС России с участием Центрального банка РФ.</p>	<p>Принят федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»</p>
---	-----------------------	---	---

**СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЕГИОНОВ УРАЛЬСКОГО
ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА**

Таблица В 1 – Показатели социально-экономического развития областей Уральского федерального округа в сравнении с российскими показателями в 2018 году

	Российская Федерация	Курганская область	Свердловская область	Тюменская область	в том числе		Челябинская область
					Ханты-Мансийский АО-Югра	Ямало-Ненецкий АО	
Территория на 1 января 2019 года, тыс. км ²	17125,2	71,5	194,3	1464,2	534,8	769,3	88,5
Численность постоянного населения на 1 января 2019 года, тыс. человек	146780,7	834,7	4315,7	3724,0	1663,8	541,5	3475,8
Плотность населения (число жителей на 1 км ²), человек	8,6	11,7	22,2	2,5	3,1	0,7	39,3
На 1000 человек населения:							
родившихся	10,9	10,3	11,6	13,6	13,6	13,4	10,8
умерших	12,5	15,5	13,5	7,9	6,3	4,7	13,2
естественный прирост, убыль (–) населения	–1,6	–5,2	–1,9	5,7	7,3	8,7	–2,4
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	72,91	70,78	71,29	73,40	74,28	74,07	71,64
Уровень безработицы, %	4,8	8,0	4,8	3,1	2,5	2,1	5,6
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.	33010	20196	35711	46047	50498	79934	24201
Реальные денежные доходы населения, в процентах к предыдущему году	101,1	94,5	99,3	103,4	102,5	103,1	99,6
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	43723,7	28159,4	38052,2	68663,7	70896,2	97204,3	35218,9
Общая площадь жилых помещений, в среднем на одного жителя, м ²	25,8	25,6	26,1	23,7	21,1	20,5	26,4
Заболеваемость на 1000 человек населения (заболеваний у пациентов с диагнозом, установленным впервые в жизни)	782,1	938,6	734,8	869,6	948,0	1272,1	874,2

Продолжение таблицы В 1

	Российская Федерация	Курганская область	Свердловская область	Тюменская область	в том числе		Челябинская область
					Ханты-Мансийский АО-Югра	Ямало-Ненецкий АО	
Число зарегистрированных преступлений на 100 000 человек населения	1356	2078	1283	1473	1282	1427	1861
Валовой региональный продукт на душу населения (2017 г.), тыс. руб.	510,3	236,4	495,1	1900,3	2127,2	4581,2	385,6
Инвестиции в основной капитал на душу населения, тыс. руб.	119,8	32,3	73,6	627,5	555,7	1897,0	74,4
Валовой сбор на душу населения, кг:							
зерна (в весе после доработки)	771	1973	142	362	0,2	–	531
картофеля	153	243	177	136	40	2	167
овощей	93	110	44	43	20	0,2	43
Производство на душу населения:							
мяса (в убойном весе), кг	72	56	46	35	8	10	110
молока, кг	208	241	171	155	17	4	123
яиц, шт.	306	113	356	425	29	1	466
Ввод жилых домов на 1000 человек населения, м ² общей площади	515,3	275,5	483,3	571,8	353,1	344,4	437,5
Оборот розничной торговли на душу населения, тыс. руб.	215,1	136,2	261,7	254,3	253,5	256,4	148,8
Платные услуги на душу населения, тыс. руб.	66,1	37,2	90,6	67,7	67,0	93,8	47,1
Число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения	309,1	335,7	383,1	328,9	344,0	317,3	312,1
Индекс потребительских цен на товары и услуги (декабрь к декабрю предыдущего года), процентов	104,3	104,4	103,9	102,4	102,0	102,9	103,5

Таблица В 2 – Внешняя торговля Курганской области (в фактически действовавших ценах)

	2014	2015	2016	2017	2018 ¹⁾
Внешнеторговый оборот – всего, млн долл. США	467,0	352,9	277,8	184,3	299,6
в том числе:					
со странами дальнего зарубежья	163,4	210,8	75,8	90,3	209,1
со странами СНГ	303,6	142,2	201,9	93,9	90,4
из него:					
экспорт – всего	326,7	279,5	204,9	111,5	216,9
в том числе:					
со странами дальнего зарубежья	38,6	156,6	26,5	35,8	141,7
со странами СНГ	288,1	123,0	178,3	75,7	75,1
импорт – всего	140,3	73,4	72,9	72,8	82,7
в том числе:					
со странами дальнего зарубежья	124,8	54,2	49,3	54,5	67,4
со странами СНГ	15,5	19,2	23,6	18,2	15,3
В процентах к предыдущему году:					
внешнеторговый оборот	75,5	75,6	78,7	66,3	162,1
экспорт	69,6	85,6	73,2	54,4	194,5
импорт	93,9	52,3	98,8	99,8	113,6
Сальдо внешнеторгового оборота – всего, млн долл. США	186,4	206,1	132,0	38,7	134,2
в том числе:					
по странам дальнего зарубежья	-86,2	102,4	-22,8	-18,7	74,3
по странам СНГ	272,6	103,8	154,7	57,5	59,8
Коэффициент покрытия импорта экспортом, процентов	в 2,3 р.	в 3,8 р.	в 2,8 р.	153,2	в 2,6 р.

¹⁾ По данным Федеральной таможенной службы Российской Федерации на 23 апреля 2019 г.

Таблица В 3 – Внешнеторговый оборот Курганской области по странам в 2018 году (в фактически действовавших ценах)

	Внешнеторговый оборот		в том числе		Доля во внешнеторго- вом обороте, процентов
	тыс. долл. США	в процентах к 2017 г.	экспорт, тыс. долл. США	импорт, тыс. долл. США	
Страны вне СНГ					
Австралия	0,9	в 3,0 р.	–	0,9	0,0
Австрия	20,1	14,1	–	20,1	0,0
Албания	0,8	–	–	0,8	0,0
Афганистан	7269,0	132,5	7269,0	–	2,4
Бельгия	506,9	107,1	–	506,9	0,2
Болгария	375,9	в 3,0 р.	373,9	2,0	0,1

Продолжение таблицы В 3

	Внешнеторговый оборот		в том числе		Доля во внешнеторговом обороте, процентов
	тыс. долл. США	в процентах к 2017 г.	экспорт, тыс. долл. США	импорт, тыс. долл. США	
Бразилия	22,0	158,3	–	22,0	0,0
Венгрия	3093,2	98,6	–	3093,2	1,0
Вьетнам	0,8	0,0	–	0,8	0,0
Германия	11598,2	114,6	470,6	11127,6	3,9
Гонконг	65,0	–	–	65,0	0,0
Греция	7,5	72,8	7,5	–	0,0
Грузия	922,3	137,9	735,8	186,5	0,3
Дания	10,3	в 20,6 п.	–	10,3	0,0
Израиль	11,4	–	10,2	1,2	0,0
Индия	11279,4	107,1	9682,1	1597,3	3,8
Индонезия	0,2	–	–	0,2	0,0
Ирак	107012,1	–	107012,1	–	35,8
Иран	823,7	в 2,5 п.	645,3	178,4	0,3
Ирландия	26,4	163,0	–	26,4	0,0
Испания	2563,9	193,5	14,0	2549,9	0,9
Италия	884,3	35,3	–	884,3	0,3
Канада	218,2	–	213,0	5,2	0,1
Кипр	589,3	в 2,0 п.	89,3	–	0,2
Китай	25378,8	123,0	3769,0	21609,4	8,5
Колумбия	22,4	–	22,4	–	0,0
Корея	428,0	92,7	55,0	373,0	0,1
Куба	68,0	–	68,0	–	0,0
Латвия	1248,0	81,0	888,7	359,3	0,4
Литва	25,0	118,5	25,0	–	0,0
Люксембург	87,0	37,1	–	87,0	0,0
Макао	0,5	–	–	0,5	0,0
Марокко	61,7	181,5	–	6,7	0,0
Мексика	2,7	0,1	–	2,7	0,0
Монголия	1900,6	149,0	1900,6	–	0,6
Нидерланды	256,4	87,6	8,6	247,8	0,1
Новая Зеландия	0,8	–	–	0,8	0,0
Объединенные Арабские Эмираты	13483,7	97,5	1916,3	11567,4	4,5
Оман	38,1	–	38,1	–	0,0
Польша	1946,3	64,8	272,3	1674,0	0,7
Португалия	0,2	–	–	0,2	0,0
Республика Македония	4,7	–	4,7	–	0,0
Румыния	21,5	–	–	21,5	0,0
Сербия	633,6	66,7	633,6	–	0,2
Сингапур	30,5	–	28,5	2,0	0,0

Продолжение таблицы В 3

	Внешнеторговый оборот		в том числе		Доля во внешнеторговом обороте, процентов
	тыс. долл. США	в процентах к 2017 г.	экспорт, тыс. долл. США	импорт, тыс. долл. США	
Словакия	23,0	в 16,4 р.	–	23,0	0,0
Словения	1928,3	110,0	803,1	1125,2	0,6
Соединенное Королевство	486,8	в 2,0 р.	120,4	366,4	0,2
Соединенные Штаты Америки	5760,3	139,6	3451,8	2308,5	1,9
Страны ЕС	113,4	–	–	113,4	0,0
Таиланд	321,8	81,4	298,0	23,8	0,1
Тайвань (Китай)	157,5	в 3,6 р.	–	157,5	0,1
Тунис	5,9	–	–	5,9	0,0
Турция	806,8	163,3	–	806,8	0,3
Финляндия	640,0	в 16,7 р.	219,6	420,4	0,2
Франция	624,5	36,2	12,0	612,5	0,2
Хорватия	1989,8	106,2	–	1989,8	0,7
Чешская Республика	2345,5	в 2,1 р.	63,1	2282,4	0,8
Швейцария	191,8	в 4,9 р.	28,7	163,1	0,1
Швеция	713,2	в 11,3 р.	–	713,2	0,2
Эстония	37,9	–	37,9	–	0,0
Южная Осетия	47,8	–	47,8	–	0,0
Япония	3,7	1,7	–	3,7	0,0
Государства – участники СНГ					
Азербайджан	5350,3	133,1	3894,2	1456,1	1,8
Армения	271,2	11,1	271,2	11,1	0,1
Беларусь	1135,6	102,3	8382,9	2752,7	3,7
Казахстан	49288,0	87,6	41227,0	8061,0	16,5
Киргизия	5830,1	95,2	5568,0	262,1	2,0
Молдова	1159,4	119,2	213,3	946,1	0,4
Таджикистан	2457,7	в 3,1 р.	2457,7	–	0,8
Туркмения	1004,5	76,1	1004,5	–	0,3
Узбекистан	10113,1	115,9	9345,1	768,0	3,4
Украина	3015,5	144,5	2799,5	216,0	1,0

Таблица В 4 – Экспорт и импорт со странами-партнерами

	Объем продукции, тыс. долл. США			Удельный вес, процентов		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
	Экспорт					
Страны вне СНГ						
Алжир	367,9	–	–	1,4	–	–
Афганистан	1426,3	5486,2	7269,0	5,4	15,3	3,4
Бенин	492,7	–	–	1,9	–	–
Болгария	29,2	124,5	373,9	0,1	0,3	0,2
Венесуэла	4715,0	–	–	17,8	–	–
Вьетнам	3640,7	1696,5	–	13,7	4,7	–
Гвинея	–	77,2	–	–	0,2	–
Германия	765,0	881,1	470,6	2,9	2,5	0,2
Греция	16,0	10,3	7,5	0,1	0,0	0,0
Грузия	369,5	525,2	735,8	1,4	1,5	0,3
Израиль	51,8	–	10,2	0,2	–	0,0
Индия	–	4892,4	9682,1	–	13,7	4,5
Ирак	–	–	107012,1	–	–	49,3
Иран	–	–	645,3	–	–	0,3
Испания	0,4	–	14,0	0,0	–	0,0
Италия	58,3	–	–	0,2	–	–
Камбоджа	0,0	–	–	0,0	–	–
Канада	–	–	213,0	–	–	0,1
Кипр	–	292,2	589,3	–	0,8	0,3
Китай	606,7	830,7	3769,0	2,3	2,3	1,7
Колумбия	–	–	22,4			0,0
Корея	47,1	47,1	55,0	0,2	0,1	0,0
Куба	32,6	–	68,0	0,1	–	0,0
Кувейт	21,2	7,1	–	0,1	0,0	–
Латвия	974,2	1233,2	888,7	3,7	3,4	0,4
Ливан	31,3	–	–	0,1	–	–
Литва	12,5	21,1	25,0	0,0	0,1	0,0
Монако	78,3	–	–	0,3	–	–
Монголия	426,5	273,1	1900,6	1,6	3,6	0,9
Нидерланды	–	14,0	8,6	–	0,0	0,0
Никарагуа	2022,9	–	–	7,6	–	–
Объединенные Арабские Эмираты	4686,3	13830,0	1916,3	17,7	38,6	0,9
Пакистан	82,4	28,9	–	0,3	0,1	–
Панама	36,7	39,0	–	0,1	0,1	–
Польша	479,2	550,7	272,3	1,8	1,5	0,1
Республика Македония	7,6	3,3	4,7	0,0	0,0	0,0

Продолжение таблицы В 4

Сербия	258,7	554,5	633,6	1,0	1,5	0,3
Сирийская Арабская Республика	81,9	–	–	0,3	–	–
Словакия	4,9	–	–	0,0	–	–
Словения	395,2	389,3	803,1	1,5	1,1	0,4
Соединенное Королевство	23,2	19,3	120,4	0,1	0,1	0,1
Соединенные Штаты	2848,0	2482,8	3451,8	10,7	6,9	1,6
Таиланд	261,3	365,1	298,0	1,0	1,0	0,1
Турция	65,5	–	–	0,2	–	–
Финляндия	40,2	38,3	219,6	0,2	0,1	0,1
Франция	114,5	5,9	12,0	0,4	0,0	0,0
Чешская Республика	184,2	–	63,1	0,7	–	0,0
Швейцария	0,8	–	28,7	0,0	–	0,0
Швеция	–	80,5	–	–	0,2	–
Эквадор	2,1	–	–	0,0	–	–
Эстония	44,9	–	37,9	0,2	–	0,0
Южная Осетия	–	–	47,8	–	–	0,0
Ямайка	–	2,0	–	–	0,0	–
Япония	736,6	–	–	2,8	–	–
Государства – участники СНГ						
Азербайджан	4424,3	2661,0	3894,2	2,5	3,5	1,8
Армения	182,5	2447,5	271,2	0,1	3,3	0,1
Беларусь	5578,9	7691,2	8382,9	3,1	10,2	3,9
Казахстан	29465,1	44722,8	41227,0	16,4	59,4	19,0
Киргизия	3478,0	5824,1	5568,0	2,0	7,7	2,6
Молдова	13,6	66,9	213,3	0,0	0,1	0,1
Таджикистан	639,2	785,9	2457,7	0,4	1,0	1,1
Туркмения	130037,4	1320,0	1004,5	73,0	1,8	0,5
Узбекистан	3210,2	7719,7	9345,1	1,8	10,3	4,3
Украина	1389,7	2066,9	2799,5	0,8	2,7	1,3
	Импорт					
Страны вне СНГ						
Австралия	–	0,3	0,9	–	0,0	0,0
Австрия	98,6	142,5	20,1	0,2	0,3	0,0
Бельгия	230,6	473,5	506,9	0,5	0,9	0,6
Болгария	–	0,2	2,0	–	0,0	0,0
Бразилия	27,6	13,9	22,0	0,1	0,0	0,0
Великобритания	782,4	220,8	–	1,6	0,4	–
Венгрия	2948,5	125,1	3093,2	6,0	5,7	3,8
Германия	8308,8	9236,5	11127,6	16,9	17,0	13,6
Гонконг	1,9	–	65,0	0,0	–	0,1
Греция	1,7	–	–	0,0	–	–
Грузия	–	–	186,5	–	–	0,2
Дания	–	–	10,3	–	–	0,0
Израиль	–	–	1,2	–	–	0,0
Индия	13	1737,2	1597,3	4,6	3,2	2,0
Индонезия	–	–	0,2	–	–	0,0

Продолжение таблицы В 4

Иран	350,0	325,6	178,4	0,7	0,6	0,2
Ирландия	10,2	16,2	26,4	0,0	0,0	0,0
Испания	561,7	1325,2	2549,9	1,1	2,4	3,1
Италия	3101,6	2507,8	884,3	6,3	4,6	1,1
Канада	–	–	5,2	–	–	0,0
Китай	21668,9	19808,5	21609,4	44,0	36,4	26,4
Корея	172,4	414,6	373,0	0,3	0,8	0,5
Кувейт	10,0	–	–	0,0	–	–
Латвия	328,3	307,7	359,3	0,7	0,6	0,4
Люксембург	–	234,7	87,0	–	0,4	0,1
Макао	–	–	0,5	–	–	0,0
Малайзия	2,0	–	–	0,0	–	–
Марокко	584,3	34,0	61,7	1,2	0,1	0,1
Мексика	0,2	2674,6	2,7	0,0	4,9	0,0
Нидерланды	370,6	278,7	247,8	0,8	0,5	0,3
Новая Зеландия	–	–	0,8	–	–	0,0
Объединенные Арабские Эмираты	–	–	11567,4	–	–	14,1
Пакистан	4,5	–	–	0,0	–	–
Польша	1078,9	2451,9	1674,0	2,2	4,5	2,0
Португалия	0,1	–	0,2	0,0	–	0,0
Румыния	–	–	21,5	–	–	0,0
Сербия	169,0	395,7	–	0,3	0,7	–
Сингапур	–	–	2,0	–	–	0,0
Словакия	5,2	1,4	23,0	0,0	0,0	0,0
Словения	727,4	1363,1	1125,2	1,5	2,5	1,4
Соединенное Королевство	–	–	366,4	–	–	0,4
Соединенные Штаты	575,4	1643,6	2308,5	1,2	3,0	2,8
Страны ЕС	–	–	113,4	–	–	0,1
Таиланд	10,5	30,1	23,8	0,0	0,1	0,0
Тайвань	741,1	43,7	157,5	1,5	0,1	0,2
Тунис	–	–	5,9	–	–	0,0
Турция	1385,2	494,1	806,8	2,8	0,9	1,0
Финляндия	15,2	–	420,4	0,0	–	0,5
Франция	1086,4	1717,9	612,5	2,2	3,2	0,7
Хорватия	1329,0	1874,1	1989,8	2,7	3,4	2,4
Чешская Республика	272,5	1106,6	2282,4	0,6	2,0	2,8
Швейцария	1,6	39,1	163,1	0,0	0,1	0,2
Швеция	12,4	63,0	713,2	0,0	0,1	0,9
Япония	8,3	211,6	3,7	0,0	0,4	0,0
Государства – участники СНГ						
Азербайджан	1102,9	1281,3	1456,1	4,7	7,0	1,8
Армения	27,2	–	–	0,1	–	–
Беларусь	14249,0	3193,9	2752,7	60,3	17,5	3,4
Казахстан	6964,0	11514,6	8061,0	29,5	63,2	9,8
Киргизия	174,7	302,0	262,1	0,7	1,7	0,3
Молдова	196,3	905,8	946,1	0,8	5,0	1,2
Узбекистан	812,0	1008,1	768,0	3,4	5,5	0,9
Украина	98,8	19,4	216,0	0,4	0,1	0,3

Таблица В 5 – Экспорт товаров по группам стран, тыс. долл. США

Страна	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2013 г.
СНГ, всего	774288	219908,8	123214,0	178419,1	75306,1	9,73
Азербайджан	40739,9	178322,2	3760,1	4424,3	2661,0	6,53
Армения	422,5	411,4	176,5	182,5	2447,5	в 5,8 раза
Беларусь	–	–	6063,2	5578,9	7691,2	х
Казахстан	–	–	50916,2	29465,1	44722,8	х
Киргизия	5176,0	61626	4238,9	3478,0	5824,1	112,52
Молдова	60,4	19,9	231,4	13,6	66,9	110,76
Таджикистан	977,9	532,0	218,7	639,2	785,9	80,37
Туркмения	15245,0	237771	50504,3	130037,4	1320,0	8,66
Узбекистан	7289,2	6705,7	5742,7	3210,2	7719,7	105,91
Украина	7518,0	3977,9	1362,0	1389,7	2066,9	27,49
Европа, всего	4018,7	3109,1	2306,7	24557	2875,7	71,56
Австрия	–	4,6	–	–	–	х
Бельгия	–	44,4	–	–	–	х
Болгария	139,0	89,4	321,3	29,2	124,5	89,57
Босния и Герцеговина	164,6	4,5	–	–	–	х
Великобритания	534,9	14,4	3,5	23,2	19,3	3,61
Венгрия	–	–	–	–	11,8	х
Германия	824,3	908,8	802,6	765,0	881,1	106,89
Греция	–	–	–	16,0	10,3	х
Италия	438,5	371,6	266,1	58,3	–	х
Испания	–	–	–	0,4	–	х
Кипр	155,3	–	–	–	292,2	х
Монако	–	–	–	78,3	–	х
Нидерланды	–	–	–	–	14,0	х
Польша	458,6	827,8	598,2	479,2	550,7	120,08
Республика Македония	59	15,7	6,6	7,6	3,3	5,59
Сербия	636,6	717,5	144,1	258,7	554,5	87,10
Словакия	1,6	85,0	2,0	4,9	–	х
Словения	41,7	–	118,2	395,2	389,3	в 9,3 раза
Финляндия	–	–	–	40,2	38,3	х
Франция	586,8	15,4	44,1	114,5	5,9	1,01
Чешская Республика	30,9	–	–	184,2	–	х
Швейцария	–	–	–	0,8	–	х
Швеция	–	–	–	–	80,5	х
Страны Прибалтики, всего	135,6	266,3	512,5	1031,6	1254,3	в 9,3 раза

Продолжение таблицы В 5

Латвия	52,3	192,4	422,7	974,2	1233,2	в 23 раз
Литва	45,1	15,6	59,8	12,5	21,1	46,78
Эстония	38,2	58,3	30,0	44,9	–	х
Азия, всего	118889,8	31166,2	12123,2	12535,1	28982,3	24,38
Абхазия	90,5	11,8	8,4	–	–	х
Афганистан	1067,5	865,1	718,4	1426,3	5486,2	в 5,1 ра- за
Вьетнам	7493	205,9	1261,4	3640,7	1696,5	22,64
Гонконг	–	86,6	14,8	–	–	х
Грузия	653,0	256,4	390,3	369,5	525,2	80,43
Израиль	–	37,0	–	51,8	–	х
Индия	1073,1	392,6	777,7	–	4892,4	в 4,6 ра- за
Индонезия	110035,2	153,1	–	–	–	х
Иран	–	–	6,2	–	–	х
Китай	25,8	373,5	891,8	606,7	830,7	в 32 раза
Корея	79,4	449,7	1510,1	47,1	47,1	59,32
Кувейт	1,9	–	102014,1	21,2	7,1	в 3,7 раза
Ливия	–	–	–	31,3	–	х
Монголия	646,9	638,9	407,7	426,5	1073,1	165,88
ОАЭ	4237,1	27451,7	44122,3	4686,3	13830,0	в 3,3 раза
Пакистан	–	–	–	82,4	28,9	х
Сирийская Арабская Республика	–	–	–	81,9	–	х
Таиланд	207,3	243,9	–	261,3	365,1	176,12
Турция	–	–	–	65,5	–	х
Южная Осетия	22,8	–	–	–	–	х
Япония	–	–	–	736,6	–	х
Америка, всего	201994,6	3216,9	1554,4	9657,3	2523,8	1,25
Бразилия	–	124,0	–	–	–	х
Венесуэла	196987,9	51,3	–	4715,0	–	х
Канада	–	6,3	7,3	–	–	х
Колумбия	–	50,8	–	–	–	х
Куба	3699,0	83,0	–	32,6	–	х
Никарагуа	77,0	6,3	–	2022,9	–	х
Панама	–	38,4	–	36,7	39,0	х
США	1228,1	2856,8	1547,1	2848,0	2482,8	в 2,02 раза
Тринидад и То- баго	2,3	–	–	–	–	х
Эквадор	–	–	–	2,1	–	х

Продолжение таблицы В 5

Ямайка	–	–	–	–	2,0	х
Африка, всего	886	804,8	87,5	860,6	77,2	8,71
Алжир	21,2	36,9	–	367,9	–	х
Бенин	–	–	–	492,7	–	х
Гана	–	–	87,5	–	–	х
Гвинея	–	–	–	–	77,2	х
Египет	67,4	332,3	–	–	–	х
Судан	–	435,6	–	–	–	х

Таблица В 6 – Импорт товаров по группам стран

	Тыс. долларов США					2018 г. в процен- тах к 2017 г.
	2014	2015	2016	2017	2018	
СНГ	2439,7	19609,0	23625,0	18225,0	14462,0	79,4
Азербайджан	180,3	46,3	1102,9	1281,3	1456,1	113,6
Армения	–	30,5	27,2	–	–	–
Беларусь	×	11236,4	14249,0	3193,9	2752,7	86,2
Казахстан	×	6694,3	6964,0	11514,6	8061,0	70,0
Киргизия	17,9	68,5	174,7	302,0	262,1	86,8
Молдова	–	–	196,3	905,8	946,1	104,4
Узбекистан	1600,8	865,7	812,0	1008,1	768,0	76,2
Украина	640,7	667,4	98,8	19,4	216,0	в 11,1 п.
Европа	45871,5	24872,5	21112,4	26574,5	27512,2	103,5
Австрия	924,4	518,6	98,6	142,5	20,1	14,1
Бельгия	110,7	11,6	230,6	473,5	506,9	107,1
Болгария	–	–	–	0,2	2,0	в 10,0 п.
Великобритания	241,9	291,8	782,4	220,8	–	–
Венгрия	2747,5	4335,3	2948,5	3125,1	3093,2	99,0
Германия	11886,5	7441,9	8308,8	9236,5	11127,6	120,5
Греция	–	–	1,7	–	–	–
Дания	8,0	–	–	0,5	10,3	в 20,6 п.
Ирландия	8,4	6,7	10,2	16,2	–	–
Испания	577,3	1652,3	561,7	1325,2	2549,9	192,4
Италия	6883,0	2370,8	3101,6	2507,8	884,3	35,3
Люксембург	–	–	–	234,7	87,0	37,1
Нидерланды	6664,2	2824,4	370,6	278,7	247,8	88,9
Польша	1940,8	700,5	1078,9	2451,9	1674,0	68,3
Португалия	–	–	0,1	–	0,2	–
Румыния	32,1	–	–	–	21,5	–
Сербия	1033,3	–	169,0	395,7	–	–
Словакия	1329,5	8,5	5,2	1,4	–	–
Словения	1067,7	1069,9	727,4	1363,1	1125,2	82,5
Финляндия	–	605,9	15,2	–	420,4	–

Продолжение таблицы В 6

Франция	4682,8	1366,3	1086,4	1717,9	612,5	35,7
Хорватия	1101,8	1637,1	1329,0	1874,1	1989,8	106,2
Чешская Республика	4548,8	3,5	272,5	1106,6	2282,4	в 2,1 р.
Швейцария	12,9	15,4	1,6	39,1	163,1	в 4,2 р.
Швеция	69,9	12,1	12,4	63,0	713,2	в 11,3 р.
Страны Прибалтики	1591,9	471,3	328,3	307,7	359,3	116,8
Латвия	1174,2	469,6	328,3	307,7	359,3	116,8
Эстония	417,7	1,7	–	–	–	–
Азия	73751,7	26393,8	26636,4	23209,3	25002,8	107,7
Гонконг	–	–	1,9	–	65,0	–
Грузия	10,9	–	–	143,7	186,5	129,8
Израиль	10,0	–	–	–	1,2	–
Индия	917,9	918,5	2281,6	1737,2	1597,3	91,9
Индонезия	–	–	–	–	0,2	–
Иран	–	–	350,0	325,6	178,4	54,8
Кипр	–	–	–	0,2	–	–
Китай	70049,5	19569,5	21668,9	19808,5	21609,4	109,1
Кувейт	–	–	10,0	–	–	–
Малайзия	–	–	2,0	–	–	–
Пакистан	–	–	4,5	–	–	–
Республика Корея	769,3	489,9	172,4	414,6	373,0	90,0
Таиланд	23,4	21,4	10,5	30,1	23,8	79,1
Тайвань	129,9	3451,6	741,1	43,7	157,5	в 3,6 р.
Турция	1502,4	1946,7	1385,2	494,1	806,8	163,3
Япония	338,4	0,7	8,3	211,6	3,7	1,7
Америка	3544,7	2419,9	603,2	4332,1	2338,4	54,0
Аргентина	212,1	–	–	–	–	–
Бразилия	–	11,3	27,6	13,9	22,0	158,3
Канада	1490,7	1526,3	–	–	5,2	–
Мексика	97,7	–	0,2	2674,6	2,7	0,1
США	1744,2	882,0	575,4	1643,6	2308,5	140,5
Австралия	–	–	–	0,3	0,9	в 3,0 р.
Африка	6,0	–	574,3	34,0	61,7	181,5
Марокко	–	–	574,3	34,0	61,7	181,5
Южная Африка	6,0	–	–	–	–	–

Таблица В 7 – Товарная структура экспорта в торговле со всеми странами

	2014	2015	2016	2017	2018
	Миллионов долларов США				
Экспорт – всего	326,7	279,5	204,9	111,5	216,9
в том числе:					
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (группы 01–24)	19,6	13,5	12,9	14,6	16,8
минеральные продукты (группы 25–27)	0,6	0,1	0,1	0,5	0,5
продукция химической промышленности, каучук (группы 28–40)	18,1	11,9	14,1	15,8	15,6
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них (группы 41–43)	1,3	1,2	0,8	0,7	0,3
древесина и целлюлозно-бумажные изделия (группы 44–49)	6,4	5,5	6,8	14,6	19,2
текстиль, текстильные изделия и обувь (группы 50–67)	0,6	0,5	0,3	0,3	0,1
металлы и изделия из них (группы 72–83)	33,2	68,5	133,3	15,4	19,7
машины, оборудование и транспортные средства (группы 84–90)	245,4	177,1	35,7	44,2	134,8
прочие товары (группы 68–71, 91–97)	1,4	1,2	0,9	5,5	10,4
	В процентах к итогу				
Экспорт – всего	100	100	100	100	100
в том числе:					
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (группы 01–24)	6,0	4,8	6,3	13,1	7,8
минеральные продукты (группы 25–27)	0,2	0,0	0,0	0,4	0,0
продукция химической промышленности, каучук (группы 28–40)	5,5	4,3	6,9	14,2	7,2
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них (группы 41–43)	0,4	0,4	0,4	0,6	0,1
древесина и целлюлозно-бумажные изделия (группы 44–49)	2,0	2,0	3,3	13,1	8,9
текстиль, текстильные изделия и обувь (группы 50–67)	0,2	0,2	0,2	0,3	0,0
металлы и изделия из них (группы 72–83)	10,2	24,5	65,1	13,8	9,1
машины, оборудование и транспортные средства (группы 84–90)	75,1	63,4	17,4	39,6	62,1
прочие товары (группы 68–71, 91–97)	0,4	0,4	0,4	4,9	4,8

Таблица В 8 – Товарная структура экспорта в торговле со странами вне СНГ

	2014	2015	2016	2017	2018
	Миллионов долларов США				
Экспорт – всего	38,6	156,6	26,5	35,8	141,7
в том числе:					
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	1,0	0,4	1,3	2,7	7,7
минеральные продукты	–	–	0,0	0,0	0,0
продукция химической промышленности, каучук	1,1	0,9	0,8	0,8	1,1
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	1,2	0,9	0,4	0,5	0,3
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1,0	1,6	2,0	5,6	7,6
металлы и изделия из них	0,3	0,5	1,6	0,6	1,0
машины, оборудование и транспортные средства	34,0	152,3	20,2	20,8	114,8
другие товары	0,0	0,0	0,2	4,8	9,4
	В процентах к итогу				
Экспорт – всего	100	100	100	100	100
в том числе:					
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	2,6	0,3	4,9	7,5	5,4
минеральные продукты	–	–	0,0	0,0	0,0
продукция химической промышленности, каучук	2,8	0,6	3,0	2,2	0,8
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	3,1	0,6	1,5	1,4	0,2
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,6	1,0	7,6	15,6	5,3
металлы и изделия из них	0,8	0,3	6,0	1,7	0,7
машины, оборудование и транспортные средства	88,1	97,3	76,2	58,1	81,0
другие товары	0,0	0,0	0,8	13,4	6,6

Таблица В 9 – Товарная структура экспорта в торговле с государствами – участниками СНГ

	2014	2015	2016	2017	2018
	Миллионов долларов США				
Экспорт – всего	288,1	123,0	178,3	75,7	75,2
в том числе:					
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	18,6	13,1	11,6	11,9	9,2
минеральные продукты	0,6	0,1	0,1	0,5	0,1
продукция химической промышленности, каучук	17,0	11,0	13,3	15,0	14,5
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,1	0,3	0,3	0,1	0,0
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	5,5	4,0	4,9	9,0	11,7
текстиль, текстильные изделия и обувь	0,6	0,5	0,3	0,3	0,1
металлы и изделия из них	32,9	68,1	131,7	14,8	18,7
машины, оборудование и транспортные средства	211,4	24,7	15,4	23,5	20,0

Продолжение таблицы В 9

другие товары	1,4	1,1	0,6	0,7	1,0
	В процентах к итогу				
Экспорт – всего	100	100	100	100	100
в том числе:					
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	6,5	10,7	6,5	15,7	12,2
минеральные продукты	0,2	0,1	0,1	0,7	0,1
продукция химической промышленности, каучук	5,9	8,9	7,5	19,8	19,3
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,0	0,2	0,2	0,1	0,0
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1,9	3,3	2,7	11,9	15,6
текстиль, текстильные изделия и обувь	0,2	0,4	0,2	0,4	0,1
металлы и изделия из них	11,4	55,4	73,9	19,6	24,9
машины, оборудование и транспортные средства	73,4	20,1	8,6	31,0	26,6
другие товары	0,5	0,9	0,3	0,9	1,3

Таблица В 10 – Товарная структура импорта в торговле со всеми странами

	2014	2015	2016	2017	2018
	Миллионов долларов США				
Импорт – всего	140,3	73,4	72,9	72,8	82,7
в том числе:					
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (группы 01–24)	6,0	1,7	7,4	11,6	9,9
минеральные продукты (группы 25–27)	5,5	4,9	2,6	2,6	2,0
продукция химической промышленности, каучук (группы 28–40)	65,2	15,6	18,2	21,5	22,3
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них (группы 41–43)	0,2	1,2	0,6	0,3	0,2
древесина и целлюлозно-бумажные изделия (группы 44–49)	2,6	1,7	1,0	1,7	1,3
текстиль, текстильные изделия и обувь (группы 50–67)	0,6	2,0	0,6	0,7	0,7
металлы и изделия из них (группы 72–83)	11,9	10,1	10,7	12,5	13,7
машины, оборудование и транспортные средства (группы 84–90)	43,0	32,1	29,5	21,1	32,1
Прочие товары (группы 68–71, 91–97)	5,3	4,1	2,2	0,9	0,6
	В процентах к итогу				
Импорт – всего	100	100	100	100	100
в том числе:					
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (группы 01–24)	4,3	2,3	10,2	15,9	12,0
минеральные продукты (группы 25–27)	3,9	6,7	3,6	3,6	2,4
продукция химической промышленности, каучук (группы 28–40)	46,5	21,3	25,0	29,5	26,9

Продолжение таблицы В 10

кожевенное сырье, пушнина и изделия из них (группы 41–43)	0,1	1,6	0,8	0,4	0,2
древесина и целлюлозно-бумажные изделия (группы 44–49)	1,8	2,3	1,4	2,3	1,5
текстиль, текстильные изделия и обувь (группы 50–67)	0,4	2,7	0,8	1,0	0,8
металлы и изделия из них (группы 72–83)	8,5	13,8	14,7	17,2	16,6
машины, оборудование и транспортные средства (группы 84–90)	30,7	43,7	40,5	29,0	38,8
прочие товары (группы 68–71, 91–97)	3,8	5,6	3,0	1,2	0,8

Таблица В 11 – Товарная структура импорта в торговле со странами вне СНГ

	2014	2015	2016	2017	2018
	Миллионов долларов США				
Импорт – всего	124,8	54,2	49,3	54,5	67,4
в том числе:					
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	0,1	0,8	1,3	1,6	0,9
минеральные продукты	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
продукция химической промышленности, каучук	64,5	14,6	18,0	21,1	21,7
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,1	1,2	0,2	0,1	0,0
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1,8	1,2	0,9	1,5	1,2
текстиль, текстильные изделия и обувь	0,6	1,9	0,6	0,7	0,6
драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	0,0	0,0	0,0	0,0	–
металлы и изделия из них	10,7	8,7	10,6	10,8	13,1
машины, оборудование и транспортные средства	41,5	21,7	15,5	17,8	29,2
другие товары	5,3	4,1	2,2	0,8	0,6
	В процентах к итогу				
Импорт – всего	100	100	100	100	100
в том числе:					
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	0,1	1,5	2,6	2,9	1,4
минеральные продукты	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1
продукция химической промышленности, каучук	51,7	26,9	36,5	38,7	32,3
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,1	2,2	0,4	0,2	0,0
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1,4	2,2	1,8	2,8	1,7
текстиль, текстильные изделия и обувь	0,5	3,5	1,2	1,3	0,9
драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	0,0	0,0	0,0	0,0	–
металлы и изделия из них	8,6	16,1	21,5	19,8	19,5
машины, оборудование и транспортные средства	33,3	40,0	31,4	32,7	43,3
другие товары	4,2	7,6	4,5	1,5	0,9

Таблица В 12 – Товарная структура импорта в торговле с государствами – участниками СНГ

	2014	2015	2016	2017	2018
	Миллионов долларов США				
Импорт – всего	15,5	19,2	23,6	18,2	14,5
в том числе:					
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	5,9	0,9	6,1	9,9	8,4
минеральные продукты	5,4	4,9	2,5	2,5	1,9
продукция химической промышленности, каучук	0,7	1,0	0,2	0,4	0,5
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,0	0,0	0,5	0,2	0,2
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	0,8	0,5	0,2	0,2	0,1
текстиль, текстильные изделия и обувь	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
металлы и изделия из них	1,1	1,4	0,1	1,7	0,6
машины, оборудование и транспортные средства	1,5	10,4	14,0	3,2	2,7
другие товары	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
	В процентах к итогу				
Импорт – всего	100	100	100	100	100
в том числе:					
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	38,3	4,7	25,8	54,4	58,4
минеральные продукты	35,1	25,4	10,6	13,7	13,4
продукция химической промышленности, каучук	4,5	5,2	0,9	2,2	3,6
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,0	0,0	2,1	1,1	1,1
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	5,2	2,6	0,9	1,1	0,7
текстиль, текстильные изделия и обувь	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0
металлы и изделия из них	7,1	7,3	0,4	9,3	3,9
машины, оборудование и транспортные средства	9,7	53,9	59,3	17,6	18,6
другие товары	0,0	0,5	0,0	0,0	0,2

Таблица В 13 – Товарный состав экспорта

	2014	2015	2016	2017	2018
Овощи бобовые сушеные					
тонн	–	–	1100,0	589,3	907,0
тысяч долларов США	–	–	341,8	236,0	240,9
Пшеница					
тысяч тонн	5,4	3,0	4,6	4,8	6,7
тысяч долларов США	1108,0	564,7	1033,2	1185,8	1662,1
Шоколад и прочие готовые продукты, содержащие какао					
тонн	37,5	85,8	234,8	231,1	23,0
тысяч долларов США	88,8	165,1	323,6	242,9	37,4
Хлеб и прочие хлебобулочные и мучные кондитерские изделия					
тысяч тонн	0,7	0,8	2,1	2,2	3,3

Продолжение таблицы В 13

тысяч долларов США	1095,0	1300,4	2446,0	2458,2	3389,9
Воды, включая минеральные и газированные, содержащие добавки сахара					
тысяч литров	×	×	1995,7	1523,9	1056,6
тысяч долларов США	×	×	1053,4	759,0	418,4
Лекарственные средства					
тысяч тонн	0,9	0,5	1,3	1,3	1,3
тысяч долларов США	10184,8	4387,5	13364,9	14946,6	14865,2
Кожа из шкур крупного рогатого скота					
тысяч штук	15,8	18,9	28,4	11,7	–
тысяч долларов США	378,7	314,1	299,2	112,3	–
Лесоматериалы необработанные					
тысяч кубических метров	0,6	0,3	11,1	7,1	10,1
тысяч долларов США	73,4	23,1	334,9	245,1	282,9
Лесоматериалы обработанные					
тысяч тонн	11,9	16,4	48,3	90,9	105,2
тысяч долларов США	2751,0	2934,9	6315,2	14234,7	18644,8
Черные металлы					
количество	×	×	×	×	×
тысяч долларов США	193,8	263,8	1051,2	881,3	1859,9
Алюминий необработанный					
тонн	–	–	488,6	–	–
тысяч долларов США	–	–	736,6	–	–
Двигатели внутреннего сгорания поршневые с воспламенением от сжатия					
штук	–	–	11,0	–	–
тысяч долларов США	–	–	2978,1	–	–
Трансформаторы электрические					
тонн	135,8	0,3	16,2	16,3	0,3
тысяч долларов США	115,9	71,7	61,7	152,4	28,5
Аккумуляторы					
тонн	17,2	2,3	1,7	8,0	2,5
тысяч долларов США	134,7	14,7	11,2	45,5	13,6
Провода изолированные, кабели					
тонн	462,9	49,6	51,6	119,0	168,8
тысяч долларов США	2398,6	349,3	327,5	708,9	921,5
Железнодорожные и трамвайные локомотивы, подвижной состав и их части; путевое оборудование и устройства для железнодорожной или трамвайной сети и их части; механическое (включая электромеханическое) сигнальное оборудование всех видов					
количество	×	×	×	×	×
тысяч долларов США	321,3	89,8	202,9	255,6	267,6

Продолжение таблицы В 13

Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и оборудование					
штук	×	×	×	×	×
тысяч долларов США	203581	151333	17905	29024	117681
<i>в том числе:</i>					
тракторы					
штук	–	4,0	13,0	7,0	–
тысяч долларов США	–	1116,0	3351,7	1731,2	–
автомобили, предназначенные для перевозки не менее 10 человек					
штук	1,0	2,0	59,0	1,0	1,0
тысяч долларов США	78,0	79,9	2484,4	36,9	47,8
автомобили грузовые					
штук	–	3,0	3,0	12,0	10,0
тысяч долларов США	–	156,5	83,9	538,3	150,6
части и принадлежности моторных транспортных средств					
тонн	304,1	211,5	1034,8	1094,6	1081,9
тысяч долларов США	2942,9	2197,5	7290,6	7883,1	7680,5
Инструмент и аппараты оптические, их части					
количество	×	×	×	×	×
тысяч долларов США	958,7	401,0	1521,1	1331,3	5075,0

Таблица В 14 – Товарный состав импорта

	2014	2015	2016	2017	2018
Томаты свежие или охлажденные					
тонн	–	164,8	747,5	485,7	559,3
тысяч долларов США	–	195,9	1017,6	663,9	813,2
Лук, чеснок					
тонн	39,1	–	385,4	884,9	1670,5
тысяч долларов США	17,9	–	79,4	271,4	342,8
Овощи прочие свежие или охлажденные					
тонн	–	–	140,1	113,8	235,7
тысяч долларов США	–	–	220,6	114,9	185,4
Цитрусовые свежие или сушеные					
тонн	–	63,1	188,5	320,8	667,3
тысяч долларов США	–	55,6	216,5	251,9	459,6
Яблоки, груши и айва, свежие					
тонн	–	40,0	547,3	1513,7	1390,8
тысяч долларов США	–	37,0	279,2	872,3	986,6
Чай					
тонн	–	–	22,5	19,3	16,2
тысяч долларов США	–	–	125,8	129,3	103,1

Продолжение таблицы В 14

Мука пшеничная или пшенично-ржаная					
тонн	–	–	1056,0	1981,0	3664,5
тысяч долларов США	–	–	204,9	383,8	702,9
Овощи прочие, приготовленные или консервированные без добавления уксуса					
тонн	–	20,6	61,1	485,9	9,0
тысяч долларов США	–	21,8	78,3	422,7	12,4
Воды, включая минеральные и газированные, с содержащими добавки сахара					
тысяч литров	2,8	–	6920,8	11080,6	6646,1
тысяч долларов США	2,4	–	2602,0	4084,2	2182,1
Уголь каменный					
тысяч тонн	–	–	165,1	162,0	110,9
тысяч долларов США	–	–	2172,8	2334,8	1858,7
Нефть и нефтепродукты, полученные из битуминозных пород					
тонн	1,1	0,4	12,3	13,5	13,9
тысяч долларов США	20,6	5,7	29,9	35,7	38,1
Антибиотики					
тонн	76,3	78,7	128,5	193,4	150,0
тысяч долларов США	7071,3	6388,6	8456,3	11115,1	9845,6
Краски и лаки, растворенные в неводной среде					
тонн	77,2	180,9	19,6	84,3	191,2
тысяч долларов США	471,0	789,1	104,9	392,2	986,8
Плиты, лист, пленка, фольга из пластмасс без подложки					
тонн	121,4	195,5	120,4	78,7	73,3
тысяч долларов США	560,0	722,6	469,1	307,4	304,2
Изделия для транспортировки или упаковки товаров из пластмассы					
тонн	90,0	47,7	81,0	138,5	126,3
тысяч долларов США	1142,0	478,3	798,6	1422,6	1266,6
Шины и покрышки пневматические резиновые					
тысяч штук	–	–	1,1	3,6	5,3
тысяч долларов США	–	–	131,1	330,9	466,3
Бумага, картон, покрытые каолином					
тонн	1179,0	1261,6	855,6	1567,7	1192,2
тысяч долларов США	1229,1	1086,3	727,4	1290,9	1123,7
Бумага и картон ламинированные					
тонн	20,1	–	64,6	109,6	15,3
тысяч долларов США	38,3	–	119,7	204,1	33,6
Бутылки, банки, ампулы и прочие стеклянные изделия					
миллионов штук	191,2	40,9	102,0	20,1	6,0

Продолжение таблицы В 14

тысяч долларов США	4045,7	2909,7	2004,2	462,8	154,5
Прокат из железа или нелегированной стали не менее 600 мм, плакированный, с покрытием					
тонн	88,0	17,7	–	60,5	1,1
тысяч долларов США	168,3	34,2	–	30,8	1,1
Прокат плоский из коррозионно стойкой стали шириной не менее 600 мм					
тонн	12,1	34,2	25,7	9,7	9,8
тысяч долларов США	119,7	126,7	212,7	78,4	88,1
Трубы, трубки и профили из черных металлов					
тысяч тонн	0,0	0,0	0,1	–	0,1
тысяч долларов США	156,3	4,0	120,3	–	8,5
Плиты, листы, полосы алюминиевые, толщиной не более 0,2 мм					
тонн	90,6	0,8	208,6	115,8	435,1
тысяч долларов США	361,8	7,2	665,6	381,7	1401,4
Фольга алюминиевая, толщиной не более 0,2 мм					
тонн	133,6	–	384,9	266,4	515,9
тысяч долларов США	484,5	–	1048,1	809,5	1756,3
Насосы жидкостные с расходомерами или без них; подъемники жидкостные					
штук	×	×	×	×	×
тысяч долларов США	377,8	24,8	51,4	113,0	26,5
Машины и механизмы для уборки, обмолота с/х культур					
тысяч тонн	–	–	6,0	–	–
тысяч долларов США	–	–	242,7	–	–
Оборудование для промышленного приготовления пищевых продуктов					
штук	5,0	1,0	3,0	1,0	4,0
тысяч долларов США	6031,6	16,3	273,5	11,8	64,3
Станки токарные металлорежущие					
штук	1,0	18,0	6,0	1,0	–
тысяч долларов США	249,8	1510,6	590,1	204,5	–
Станки металлорежущие для сверления, растачивания, фрезерования					
штук	1,0	1,0	2,0	3,0	–
тысяч долларов США	306,8	1003,1	944,7	1564,0	–
Станки обдирочно-шлифовальные, заточные, шлифовальные					
штук	1,0	3,0	–	–	5,0
тысяч долларов США	82,3	309,3	–	–	391,3

Продолжение таблицы В 14

Двигатели и генераторы электрические					
штук	134,0	33,0	47,0	63,0	53,0
тысяч долларов США	1266,0	1711,0	1601,7	1918,1	2165,3
Автомобили легковые					
штук	1,0	–	1,0	–	–
тысяч долларов США	2,8	–	2,3	–	–
Части и оборудование автомобилей					
тонн	45,7	0,6	48,8	130,2	258,8
тысяч долларов США	261,8	6,4	258,1	1038,0	2061,0
Приборы и устройства, применяемые в медицине или в ветеринарии					
тонн	2,8	2,0	2,8	96,3	5,2
тысяч долларов США	177,9	123,3	185,7	2764,5	854,3

Таблица В 15 – Показатели агропродовольственной системы регионов УФО за 2017 год

	Статистические показатели	РФ	Курганская	Свердловская	Тюменская	Челябинская
Агропродовольственная система	1 Энергетическая ценность рациона питания, Ккал в сутки	2527	2752	2777	2371	2413
	2 Потребление продуктов питания (кг на душу населения в год):					
	• мясо и мясопродукты;	75	68	79	54	74
	• молоко и молочные продукты;	231	236	239	165	185
	• хлебные продукты;	117	113	123	119	116
	3 Производство продовольствия (кг на душу населения в год):					
	• мясо скота и птицы;	68	50	45	28	107
	• молоко;	209	269	157	158	130
	• зерно;	0,82	2,16	0,14	0,35	0,59
	4 Валовая продукция сельского хозяйства, тыс. руб. на душу населения	37485	51858	17155	19188	35526

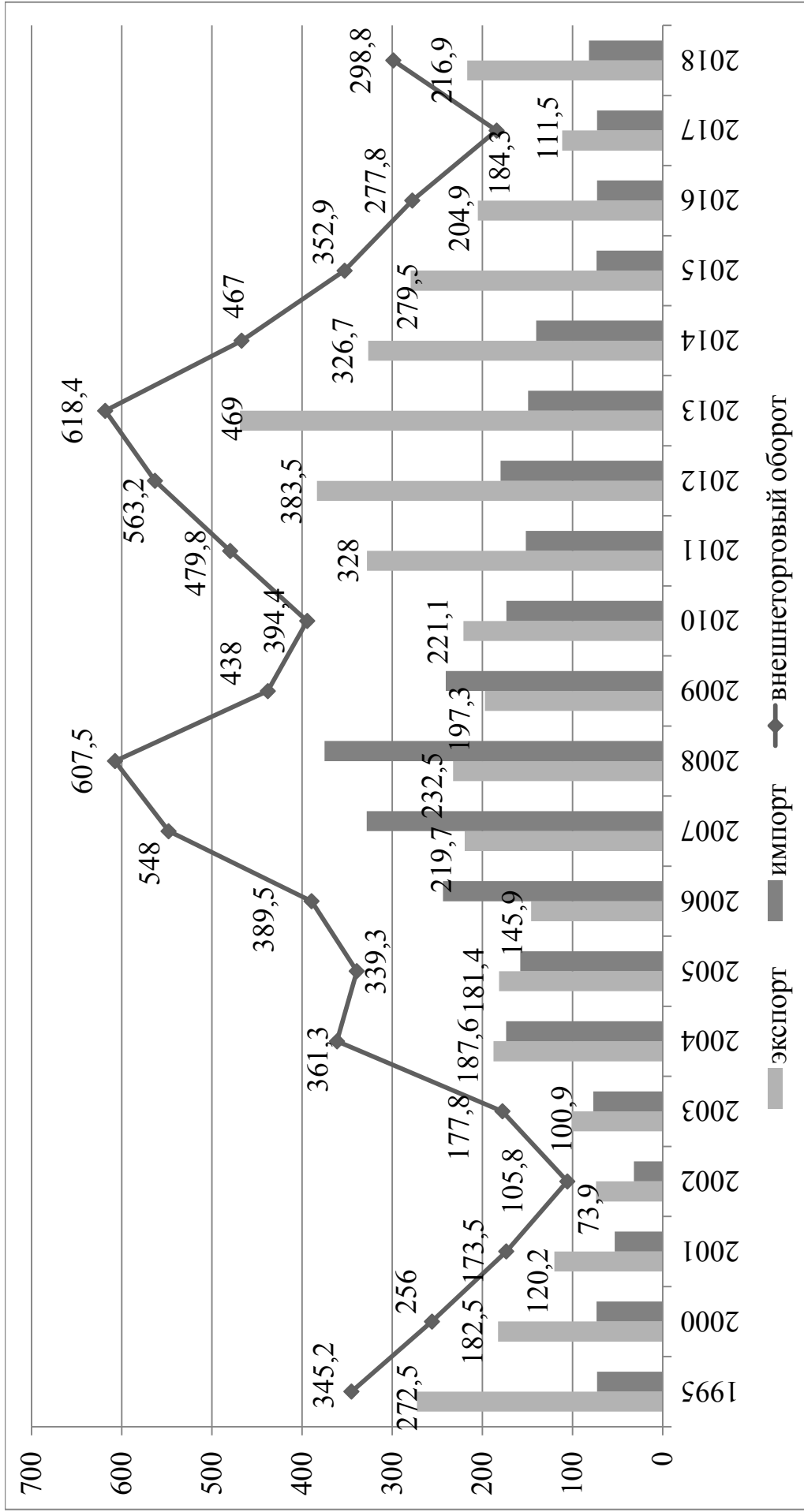


Рисунок В 1 – Динамика экспорта и внешнеторгового оборота в Курганской области (млн долл. США)

Таблица В 16 – Внутренняя структура экспортных поставок УФО

Наименование	2015	2016	2017	2018
	Сумма / доля	Сумма / доля	Сумма / доля	Сумма / доля
Курганская область	279,6 / 0,01	204,8 / 0,01	111,5 / 0,00	216,9 / 0,00
Свердловская область	7324,0 / 0,27	7118,8 / 0,26	6925,9 / 0,22	7955,8 / 0,19
Тюменская область	15302,2 / 0,56	15679,9 / 0,58	19845,3 / 0,62	28364,8 / 0,71
Челябинская область	4376,54 / 0,16	3901,3 / 0,15	4970,0 / 0,16	5232,7 / 0,13
Итого по УФО	27282,3	26904,0	31850,7	39920,4

Рассчитано по данным Росстата

Таблица В 17 – Структура экспорта по товарным группам

<i>Уральский федеральный округ</i>	2015	2016	2017	2018
01–24 Продовольственные товары сельхоз. сырье	0,010	0,008	0,008	0,006
25–27 Минеральные продукты	0,512	0,544	0,588	0,638
28–40 Продукция химической промышленности	0,093	0,074	0,062	0,01
44–49 древесина и целлюлозно-бумажные изделия	0,010	0,010	0,010	0,057
72–83 металлы и изделия из них	0,253	0,242	0,251	0,213
84–90 машины, оборудование, транспортные средства	0,086	0,09	0,052	0,065
Прочие товарные группы	0,036	0,032	0,029	0,011
<i>Курганская область</i>				
01–24 Продовольственные товары сельхоз. сырье	0,048	0,063	0,131	0,078
25–27 Минеральные продукты	0	0	0,004	0
28–40 Продукция химической промышленности	0,043	0,069	0,142	0,072
44–49 древесина и целлюлозно-бумажные изделия	0,020	0,033	0,131	0,089
72–83 металлы и изделия из них	0,245	0,651	0,138	0,091
84–90 машины, оборудование, транспортные средства	0,634	0,174	0,396	0,621
Прочие товарные группы	0,010	0,010	0,058	0,049
<i>Свердловская область</i>				
01–24 Продовольственные товары сельхоз. сырье	0,010	0,01	0,013	0,012
25–27 Минеральные продукты	0,003	0,002	0	0,042
28–40 Продукция химической промышленности	0,243	0,166	0,149	0,143
44–49 древесина и целлюлозно-бумажные изделия	0,023	0,022	0,028	0,031
72–83 металлы и изделия из них	0,477	0,455	0,561	0,510
84–90 машины, оборудование, транспортные средства	0,153	0,258	0,145	0,240
Прочие товарные группы	0,091	0,087	0,014	0,032
<i>Тюменская область</i>				
01–24 Продовольственные товары сельхоз. сырье	0,001	0,001	0,001	0,001
25–27 Минеральные продукты	0,908	0,931	0,940	0,950

Продолжение таблицы В 17

28–40 Продукция химической промышленности	0,042	0,044	0,042	0,041
44–49 древесина и целлюлозно-бумажные изделия	0,005	0,005	0,004	0,003
72–83 металлы и изделия из них	0,004	0,001	0	0,001
84–90 машины, оборудование, транспортные средства	0,037	0,016	0,011	0,004
Прочие товарные группы	0,001	0,002	0,002	0,0
<i>Челябинская область</i>				
01–24 Продовольственные товары сельхоз. сырье	0,035	0,03	0,025	0,021
25–27 Минеральные продукты	0,030	0,009	0,01	0,030
28–40 Продукция химической промышленности	0,025	0,027	0,019	0,018
44–49 древесина и целлюлозно-бумажные изделия	0,002	0,002	0,002	0,003
72–83 металлы и изделия из них	0,752	0,801	0,823	0,829
84–90 машины, оборудование, транспортные средства	0,108	0,007	0,076	0,069
Прочие товарные группы	0,048	0,124	0,045	0,03

Таблица В 18 – Исходные данные для расчета географической структуры экспорта

	Общая сумма экспорта, млн долл. США			
	2015	2016	2017	2018
Всего по области	220822,3	204216,8	111036,82	216899,29
Беларусь		5507,99	7691,23	8382,9
Молдова	231,39	13,61	66,94	213,31
Украина	1362,03	1389,74	2006,87	2799,52
<i>Итого страны СНГ</i>	<i>2/1593,42</i>	<i>3/6911,34</i>	<i>3/9765,04</i>	<i>3/11413,23</i>
Болгария	321,3	29,23	124,5	373,87
Великобритания	3,51	23,24	19,31	120,44
Венгрия			11,78	
Германия	802,62	765,03	881,11	470,6
Греция		15,,98		7,54
Италия	266,09	58,34		
Испания		0,35	–	13,96
Кипр	–		292,17	589,27
Латвия	422,68	974,25	1233,2	888,73
Литва	59,77	12,98	21,11	24,95
Монако		78,3		
Нидерланды			13,97	8,58
Польша	598,25	479,22	550,71	272,25
Сербия	144,12	258,68	544,49	633,62
Словения	118,36	395,22	389,2	803,13
Финляндия	–	40,18	38,26	219,58

Продолжение таблицы В 18

Словакия	2,03	4,94		
Франция	44,1	114,54	5,85	12,01
Респ. Македония	6,59	7,62	3,34	4,69
Респ. Чехия	–	184,16		
Швейцария		0,83		28,65
Швеция			80,47	
Эстония	30,03	44,93	–	37,95
<i>Итого страны дальнего зарубежья</i>	13/2807,32	19/5053,78	15/4209,47	17/3969,39
Европа всего	15/4610,6	22/10458,83	18/13974,51	15/15921,05
Азербайджан	3760,07	4424,33	2661,05	3894,15
Армения	–	182,52	2447,46	271,17
Казахстан	–	28796,77	44620,51	41277,03
Кыргызстан	2418,83	3474,63	5824,07	5568,0
Таджикистан	218,67	639,22	785,93	2457,67
Туркменистан	50504,3	130037,43	1319,99	1004,48
Узбекистан	5742,75	3210,21	7739,51	9345,14
<i>Итого страны СНГ</i>	5/62644,62	7/170765,11	7/65398,52	7/63817,54
Абхазия	8,35			
Афганистан	718,41	1426,25	5486,25	7268,97
Вьетнам	1261,43	3640,68	1696,52	–
Грузия	390,31	369,67	525,21	735,82
Гонконг	14,8			
Израиль		51,76		10,18
Ирак				107012,08
Иран	6,18			645,27
Индия	777,75		4892,4	9682,1
Китай	891,78	606,71	830,69	3769,01
Корея, респ.	1510,09	47,1	47,1	54,95
Кувейт	162014,06	21,1	7,06	–
Ливан		31,26		
Монголия	4507,66	426,52	1273,11	1900,62
ОАЭ	44122,3	4686,25	13820,01	1916,34
Оман				38,14
Пакистан		82,36	28,87	
Сингапур				28,48
Сирия	81,91			

Продолжение таблицы В 18

Тайланд		261,3	365,12	298,05
Турция		65,5		
Юж. Осетия				47,83
Ямайка			2,03	
Япония		736,59		
<i>Итого страны дальнего зарубежья</i>	12/152198,85	12/12534,3196	11/28972,54	13/ 13345507,81
Азия, всего	17/214843,47	19/182849,42	18/943270,94	20/190225,3
Канада	7,33			213,02
Куба		32,63		68,0
Панама		36,66	38,96	
США	1547,08	2847,97	2482,76	3451,78
Итого Сев. Америка	2/1554,41	3/2917,26	2/2521,72	3/3732,8
Никарагуа		2022,94		
Колумбия				22,44
Венесуэла		4714,97		
Колумбия				
Эквадор		2,1		
Итого Южная Америка		3/6740,01		1/22,44
Алжир		367,94		
Бенин		492,67		
Гана	87,52			
Гвинея			77,24	
Итого Африка	1/87,52	2/860,61	1/77,24	–
Всего стран	35	49	39	39

Примечание: составлено по данным ФТС- www.customs.ru [2]

Таблица В 19 – Структура экспорта по товарным группам

<i>Уральский федеральный округ</i>	2015	2016	2017	2018
01–24 Продовольственные товары сельхоз. сырье	0,010	0,008	0,008	0,006
25–27 Минеральные продукты	0,512	0,544	0,588	0,638
28–40 Продукция химической промышленности	0,093	0,074	0,062	0,01
44–49 древесина и целлюлозно-бумажные изделия	0,010	0,010	0,010	0,057
72–83 металлы и изделия из них	0,253	0,242	0,251	0,213
84–90 машины, оборудование, транспортные средства	0,086	0,09	0,052	0,065
Прочие товарные группы	0,036	0,032	0,029	0,011
<i>Курганская область</i>				
01–24 Продовольственные товары сельхоз. сырье	0,048	0,063	0,131	0,078

Продолжение таблицы В 19

25–27 Минеральные продукты	0	0	0,004	0
28–40 Продукция химической промышленности	0,043	0,069	0,142	0,072
44–49 древесина и целлюлозно-бумажные изделия	0,020	0,033	0,131	0,089
72–83 металлы и изделия из них	0,245	0,651	0,138	0,091
84–90 машины, оборудование, транспортные средства	0,634	0,174	0,396	0,621
Прочие товарные группы	0,010	0,010	0,058	0,049
<i>Свердловская область</i>				
01–24 Продовольственные товары сельхоз. сырье	0,010	0,01	0,013	0,012
25–27 Минеральные продукты	0,003	0,002	0	0,042
28–40 Продукция химической промышленности	0,243	0,166	0,149	0,143
44–49 древесина и целлюлозно-бумажные изделия	0,023	0,022	0,028	0,031
72–83 металлы и изделия из них	0,477	0,455	0,561	0,510
84–90 машины, оборудование, транспортные средства	0,153	0,258	0,145	0,240
Прочие товарные группы	0,091	0,087	0,014	0,032
<i>Тюменская область</i>				
01–24 Продовольственные товары сельхоз. сырье	0,001	0,001	0,001	0,001
25–27 Минеральные продукты	0,908	0,931	0,940	0,950
28–40 Продукция химической промышленности	0,042	0,044	0,042	0,041
44–49 древесина и целлюлозно-бумажные изделия	0,005	0,005	0,004	0,003
72–83 металлы и изделия из них	0,004	0,001	0	0,001
84–90 машины, оборудование, транспортные средства	0,037	0,016	0,011	0,004
Прочие товарные группы	0,001	0,002	0,002	0,0
<i>Челябинская область</i>				
01–24 Продовольственные товары сельхоз. сырье	0,035	0,03	0,025	0,021
<i>Уральский федеральный округ</i>				
	2015	2016	2017	2018
25–27 Минеральные продукты	0,030	0,009	0,01	0,030
28–40 Продукция химической промышленности	0,025	0,027	0,019	0,018
44–49 древесина и целлюлозно-бумажные изделия	0,002	0,002	0,002	0,003
72–83 металлы и изделия из них	0,752	0,801	0,823	0,829
84–90 машины, оборудование, транспортные средства	0,108	0,007	0,076	0,069
Прочие товарные группы	0,048	0,124	0,045	0,03

**ИНКОТЕРМС 2010: РЕГУЛЯТОР МЕЖДУНАРОДНЫХ
ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК**

Таблица Г 1 – Базисные условия поставки (Инкотермс 2010)

Краткое наименование базиса поставки	Полное наименование базиса поставки	Краткая характеристика	Содержание
А	Б	В	Г
Универсальные базисы			
EXW	EX WORKS / ФРАНКО ЗАВОД	Предполагает минимальные обязательства продавца при поставке товара и возлагает все риски и расходы по доставке товара в необходимый пункт на покупателя. Обязанности продавца считаются выполненными в момент предоставления им товара покупателю в оговоренном месте максимально близком к продавцу («на заводе» продавца)	Продавец передает товар покупателю, и стороны подписывают приемо-сдаточный акт (или аналогичный документ). Товар передается на таможенной территории страны-продавца неочищенным от экспортных пошлин, налогов и сборов. У продавца нет обязанностей по заключению договоров перевозки и транспортного страхования груза, а также погрузки на транспортное средство, предоставленное покупателем. Если по договору погрузку осуществляет продавец, то за счет и на риск покупателя
FCA	FREE CARRIER / ФРАНКО ПЕРЕВОЗЧИК	Поставка товара в момент его отгрузки. Подразумевается, что обязанность заключить договор перевозки лежит на покупателе, а место передачи товара первому перевозчику находится в стране продавца	Предоставление товара покупателю производится не на складе продавца (EXW), а при передаче товара первому перевозчику (на продавце лежит обязанность очистки товара от экспортных пошлин). Погрузка товара продавцом рассматривается как дополнительная услуга (необходима оговорка во внешнеторговом контракте). Обязательного страхования нет (в случае страхования - договор заключает покупатель в свою пользу)

Продолжение таблицы Г 1

А	Б	В	Г
СРТ	CARRIAGE PAID TO / ПЕРЕВОЗКА ОПЛАЧЕНА ДО	Моменты перехода расходов и рисков не совпадают. Риски переходят на покупателя в момент передачи товара первому перевозчику, а расходы – в момент прибытия товара на неразгруженном транспортном средстве в указанный в контракте пункт. Поэтому в договоре купли-продажи нужно поименовывать оба эти места	Продавец обязан за свой счет заключить договор перевозки товара. СРТ с позиции продавца: «Оплачиваю, но не рискую». Продавец оплачивает доставку, но не несет риски. Риски можно страховать, но формально таких обязанностей нет ни у одной из сторон. В случае принятия решения о заключении договора страхования – страхует покупатель в свою пользу
СIP	CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO / ПЕРЕВОЗКА И СТРАХОВАНИЕ ОПЛАЧЕНЫ ДО	Моменты перехода рисков и расходов не совпадают. Риски переходят на покупателя в момент передачи товара первому перевозчику, а расходы, с учетом страхования, – в момент прибытия товара на неразгруженном транспортном средстве в указанный в контракте пункт (поименовываются оба пункта)	В дополнение к обязанностям по базису СРТ продавцу необходимо самому заключить договор транспортного страхования товара (груза) и понести расходы, связанные с предоставлением страховщиком услуг по такому договору. Практика продавца: «Оплачиваю, не рискую за доставку, но страхую ее». Размер страховой суммы должен быть равным 110 %
DAT	DELIVERED AT TERMINAL / ПОСТАВКА НА ТЕРМИНАЛЕ	Расходы и риски на продавце до момента поставки товара в оговоренный контракт терминал. Терминал определяется как любое открытое или закрытое место: склад, причал, контейнерный завод и пр.	Продавец должен одновременно поставить и доставить товар на поименованный в контракте терминал, неся все расходы и риски до момента размещения товара на нем. Терминал должен находиться в стране покупателя в непосредственной близости от него. Договор перевозки заключает продавец, он оплачивает все услуги перевозчика

Продолжение таблицы Г 1

А	Б	В	Г
DAP	DELIVERED AT PLACE / ПОСТАВКА В МЕСТЕ НАЗНАЧЕНИЯ	Расходы и риски переходят на покупателя в момент поставки товара – в момент поступления товара на неразгруженном транспортном средстве в месте назначения, определенном сторонами контракта	<p>Продавец должен заключить договор перевозки до указанного в контракте места назначения и уплатить перевозчику причитающиеся ему провозные платежи. Транспортные платежи входят в итоговую цену контракта.</p> <p>DAP был введен в 2010 и объединил в себе несколько торговых обычаев. Существует три обычая применения термина DAP:</p> <p>1) DAF (Delivered At Frontier – поставка на границе) – поставка на границе с использованием ж/д транспорта. В этом случае расходы и риски переходят с продавца на покупателя в момент поступления товара в неразгруженном вагоне на поименованную в контракте пограничную станцию;</p> <p>2) DES (Delivered Ex Ship – поставка с судна) предназначался для поставок товаров морским или внутренним водным транспортом. Теперь DAP (в поименованном порту назначения);</p> <p>3) DDU (Delivered Duty Unpaid – поставка без оплаты пошлин).</p> <p>Продавец должен поставить товар в названный покупателем пункт назначения, подразумевается, что это самый удобный и наиболее близкий для покупателя пункт назначения, в котором кроме прочего, как правило, покупателем могли быть выполнены таможенные формальности по импорту товара. Сейчас это DAP (в конечном пункте назначения) – конечный пункт назначения может пониматься в качестве пункта выполнения таможенных операций по импорту или в качестве окончательного пункта, после которого движение товара не предусмотрено</p>

Продолжение таблицы Г 1

А	Б	В	Г
DDP	DELIVERED DUTY PAID / ПОСТАВКА С ОПЛАТОЙ ПОШЛИН	Максимальное обязательство продавца и с точки зрения уровня его расходов, и с точки зрения уровня рисков	Покупатель получает растаможенный товар на своем складе с минимумом своих расходов и рисков. Обязательств по страхованию нет, однако продавец заинтересован в доставке товара в надлежащем качестве и количестве, так что может застраховать товар в свою пользу
Поставка товара с использованием только морского и внутреннего водного транспорта			
FAS	FREE ALONGSIDE SHIP / СВОБОДНО ВДОЛЬ БОРТА СУДНА	Расходы и риски переходят с продавца на покупателя в одном и том же месте и в одно и то же время – в момент размещения продавцом товара на поименованном в контракте месте в указанном порту отгрузки (вдоль борта номинированного судна)	Продавец несет расходы и риски до момента размещения товара у борта судна в порту. Последующая погрузка на судно производится за счет и на риск покупателя. Расходы по хранению товара в порту отгрузки до даты истечения указанного в контракте срока поставки лежат на продавце. Обязанностей по страхованию нет
FOB	FREE ON BOARD / СВОБОДНО НА БОРТУ	Расходы и риски переходят с продавца на покупателя в момент размещения товара надлежащего качества и количества на судне в указанном в контракте порту отгрузки	Договор перевозки должен заключить покупатель. Он же должен заплатить перевозчику тариф и фрахт, а также возместить иные расходы, связанные с перевозкой груза. Главная особенность FOB: договор перевозки заключает покупатель, а грузить товар на борт судна должен продавец. Обязательств по страхованию нет. Покупатель может заключить договор страхования в свою пользу. FOB может быть зафиксирован сторонами с дополнительными обязанностями продавца: 1) «FOB stowed» – для поставок генеральных грузов, вменяет в обязанности и расходы продавца укладку товара в трюме судна; 2) «FOB trimmed» – разравнивание навалочных и насыпных грузов в помещениях судна за счет продавца

Продолжение таблицы Г 1

А	Б	В	Г
CFR	COST AND FREIGHT / СТОИМОСТЬ И ФРАХТ	Риски переходят с продавца на покупателя в момент размещения товара на борту судна в порту отгрузки, а расходы – в момент прибытия товара на готовом для разгрузки судне в порт назначения. В договоре указываются два порта	Продавец должен заключить договор морской или внутренней водной перевозки – зафрахтовать судно по рейсовому чартеру для перевозки массовых грузов или забронировать место на линейном судне для перевозки генеральных грузов или контейнеров. Расходы по договору перевозки несет продавец до порта назначения. Он же должен погрузить товар на судно. Формально в обязанности продавца не входят обязанности и расходы по выгрузке товара в порту назначения. Обязательств страхования нет. Однако товар перевозится на рисках покупателя – он заинтересован в морском страховании товара
CIF	COST, INSURANCE AND FREIGHT / СТОИМОСТЬ, СТРАХОВАНИЕ И ФРАХТ	Паритетно отвечает интересам продавца и покупателя. Поставка товара и обязанности продавца считаются выполненными в момент размещения товара на борту судна в порту отгрузки	Термин CIF определяет географический пункт перехода расходов с продавца на покупателя – порт назначения товара, но не указывает на порт перехода рисков - порт отгрузки. Именуются оба порта. У продавца есть обязательство застраховать товар от морских рисков в пользу покупателя на 110 % по минимальному страховому покрытию. Страховой полис оформляется на имя покупателя

Под общей редакцией
Зотовой Нины Николаевны
Кремлева Николая Дмитриевича

**РАСШИРЕНИЕ ЭКСПОРТА КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ФАКТОР
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРИГРАНИЧНОГО РЕГИОНА
(НА ПРИМЕРЕ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Монография

Редакторы Е. А. Могутова, А. С. Темирова

Подписано в печать 19.01.2021	Формат 60x84 1/16	Бумага 80 г/м ²
Печать цифровая	Усл.-печ. л. 15,125	Уч.-изд. л. 15,125
Заказ 06	Тираж 100	

БИЦ Курганского государственного университета.
640020, г. Курган, ул. Советская, 63/4.
Курганский государственный университет.