

**Сергей Николаевич Бочаров**

(доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики предпринимательства и маркетинга Алтайского государственного университета, г. Барнаул)

## **ОЦЕНКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА АЛТАЙСКОГО КРАЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Ключевые слова:** экспорт, санкционная политика, последствия кризиса, экспортный потенциал региона, управление региональной экономикой.

*Актуальность и методология исследования.* Разворачивающийся в России кризис 2014–2016 гг. заставляет центры принятия решений организаций различного уровня (от коммерческих до федерального правительства) активно заниматься поиском резервов и новых возможностей для сохранения хозяйственных механизмов и смягчения спада национальной экономики. В качестве одного из направлений традиционно рассматривается наращивание экспортной деятельности предприятий, которые за счет поступления валютной выручки могут сохранить (а за счет разницы валютного курса даже нарастить) свои показатели, а также обеспечить выполнение социальных и налоговых обязательств перед обществом. Однако резкое наращивание объемов экспорта является проблематичным из-за комплексного влияния множества факторов: от природно-климатических ограничений до институциональных барьеров. Поэтому эффективное решение подобных задач требует долгосрочных программ и стратегий, основанных на глубоких научных исследованиях.

Настоящая статья имеет своей целью оценить сложившуюся ситуацию в области экспортных возможностей отдельно взятого региона – Алтайского края и наметить контуры необходимых мер для их развития.

Несколько слов о методологии исследования и используемых источниках. Поставленная цель и жанр публикации не предполагает использования теоретических научных источников и вынуждает нас в своих выводах опираться на анализ статистических данных, представленных в системе таможенного учета, опубликованных аналитических статей в средствах массовой информации, таможенную от-

четность, материалы «круглых столов», а также интервью с предпринимателями, осуществляющими экспортную деятельность. Также при написании статьи использовались материалы научно-исследовательской работы по теме: «Оценка экспортных возможностей экономики Алтайского края: приоритетные направления – потенциальные рынки сбыта» [1].

*Влияние окружения на внешнеторговый оборот Российской Федерации.* Оценивая перспективы развития российской экономики в стратегической перспективе, следует реалистично учитывать ряд внешних условий и ограничений. Первое из них касается санкций. Декларируемая в средствах массовой информации близкая возможность отмены таковых представляется нам иллюзорной. Санкции в отношении России со стороны развитых капиталистических стран Европы и Америки следует признать за константу. Эти пережитки геополитического противостояния еще во времена СССР превратились в «любимый» инструмент сдерживания развития отечественной экономики. И, действительно, если вспомнить санкции, которые в том или ином виде США применяли в отношении уже демократической России, то несложно увидеть, что они были всегда: в 1974 г. была принята поправка Джексона-Вэника, ограничивающая торговлю со странами, препятствующими эмиграции и нарушающими другие права человека, которая действовала до 2012 г.; в том же 2012 г. отмена поправки Джексона-Вэника фактически совпала с вводом в действие так называемого закона Магнитского, вводящего персональные санкции и ограничения на финансовые активы граждан России, а в 2014 г. дополнительно были введены санкции в от-

ношении ряда лиц и российских компаний в связи с присоединением Крыма. Учитывая эту информацию, было бы наивным считать, что в ближайшее время санкции против России будут внезапно сняты (даже если Крым каким-нибудь образом вернется Украине). Сразу же будут найдены другие основания для их сохранения.

Вторым ограничением, связанным с первым, является изменение рынков сбыта, как вследствие санкционной политики, так и других причин. За последние пять лет можно отметить такие существенные для российских компаний события:

1) отказ ряда европейских стран от сотрудничества с российскими компаниями и структурами. Изначально в списке оказалось множество организаций: «Стройгазмонтаж», ООО «АкваНика», ООО «Трансойл», ООО «Авиа Групп Норд», ЗАО «Зест», ИнвестКапитал-Банк, «Стройтрансгаз Холдинг», ООО «Авиа Групп», Собинбанк, Сахатранс, СМП банк, «Стройтрансгаз», ООО «Стройтрансгаз», ОАО «Стройтрансгаз», ООО «Стройтрансгаз-М», ИК «Аброс» и Volga Group и др. В дальнейшем список компаний только расширялся. Также в марте в СМИ была распространена информация о негласной рекомендации со стороны госдепартамента США для европейских банков не приобретать государственные облигации Российской Федерации;

2) потеря рынка сбыта Молдовы из-за подписанной Евроассоциации со стороны Кишинева;

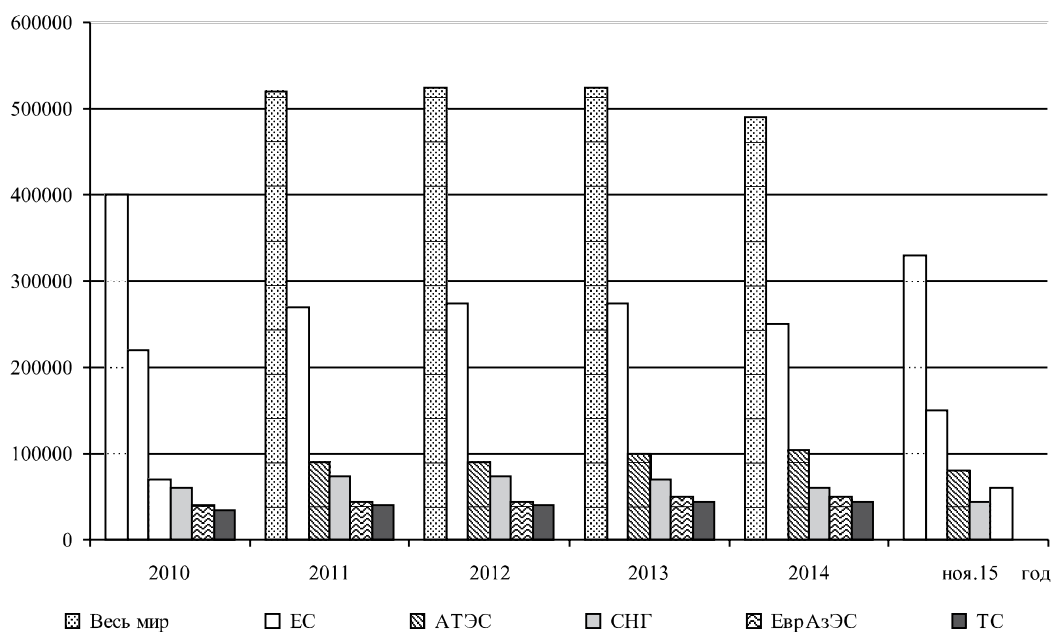
3) гибридная война с Украиной с разрывом множества кооперационных и торговых связей;

4) резкое сокращение экономических взаимоотношений с Турцией из-за сбитого российского самолета Су-24.

Помимо потери рынков в полной рост встали и такие проблемы, как разрыв кооперационных связей, значительное падение поступлений от экспорта углеводородов, снижение возможностей внешних заимствований для финансирования деятельности.

Третьим фактором стала неблагоприятная внутриэкономическая ситуация, связанная со снижением курса рубля по отношению к основным валютам. Этот фактор оказал двойное влияние. С одной стороны, производители получили возможность нарастить объемы производства на волне импортозамещения, когда стали высвобождаться рынки, занятые европейскими потребителями. Но, с другой стороны, сократились возможности поставок сырья и комплектующих из-за границы. Поскольку за десятилетия рыночной экономики многие производители успели переключиться на иностранных поставщиков, то это обернулось большими проблемами.

Все эти факторы обусловили резкое сокращение объемов экспорта и импорта.



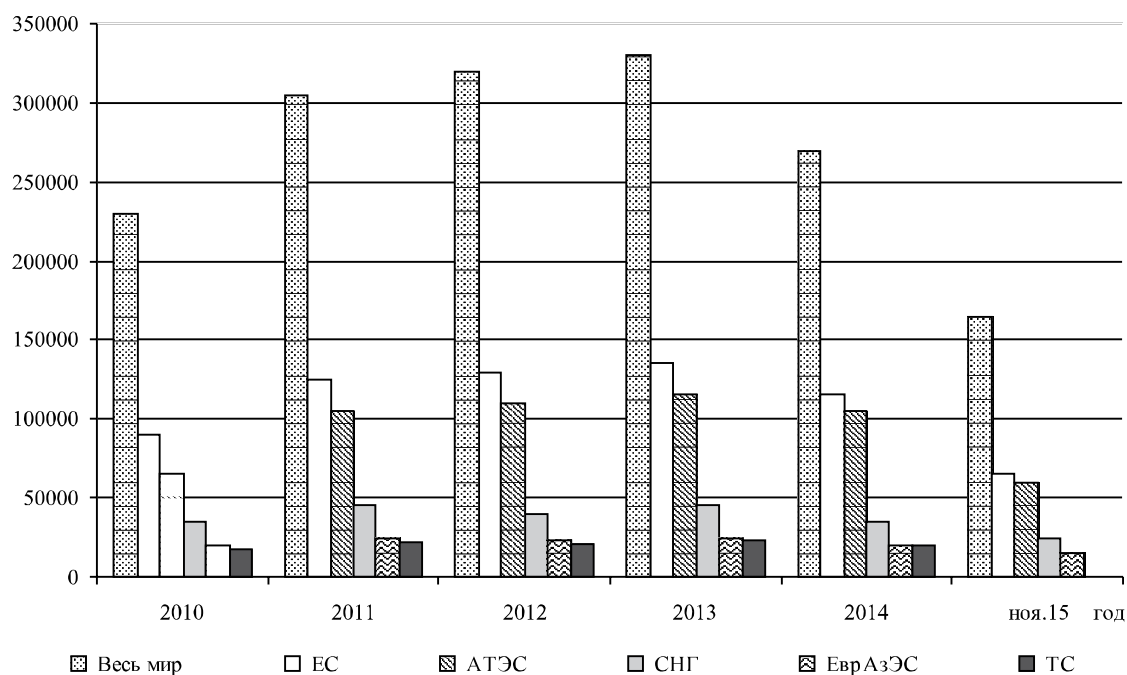


Рис. 1. Экспорт и импорт РФ за период 2010–2015 гг., млн долл. (по данным Федеральной таможенной службы [2])

Диаграммы (см. рис. 1) иллюстрируют довольно высокие темпы снижения внешнеторгового оборота как в направлении экспорта, так и импорта. Причем, надежды на развитие хозяйственных связей со странами Евразийского союза, позволяющие компенсировать падение торгового оборота вследствие умень-

шения присутствия российских компаний на рынках дальнего зарубежья, не реализовались, т.е. ЕврАзЭС так и не стал «подушкой безопасности», о которой рассуждали некоторые эксперты. Динамика снижения товарооборота со странами ЕврАзЭС совпала с тенденциями, продемонстрированными в таблице 1.

Таблица 1

**Динамика изменения товарооборота Российской Федерации со странами Евразийского экономического союза (по данным Федеральной таможенной службы [3])**

Год	Оборот		Экспорт		Импорт	
	млн долл.	%	млн долл.	%	млн долл.	%
2010	48890,9	–	32324,4	–	16566,5	–
2011	64603,4	132,1	41816,5	129,4	22786,9	137,5
2012	60728,7	97,4	41291,5	100,9	19437,2	90,5
2013	62955,3	93,8	40241,6	93,4	22713,7	94,5
2014	55300,3	91,2	36243,7	89,2	19056,6	95,3
2015	38462,5	72,8	25848,5	75,8	12614,0	67,4

Такое положение вещей сложилось вследствие влияния целого ряда факторов:

1) ослабление курса национальных валют Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и Таджикистана вслед за ослаблением курса рубля;

2) общее снижение деловой активности вследствие кризисных явлений;

3) реконфигурация механизмов движения товарных потоков вследствие изменения таможенной политики стран-участников ЕврАзЭС.

Хлынувшие потоки товаров в 2015 г. вследствие снятия таможенных заградительных пошлин привели к проблемам ряда отраслей, а также наращиванию потоков контрабанды. Так, в прессе описаны взаимные претензии Кыргызстана и Казахстана: первый отмечает падение эффективности местных производителей муки из-за казахской продукции, а второй жалуется на аналогичные проблемы с киргизским трикотажем;

4) снижение качества сбора статистических данных в отношении межгосударственной торговли из-за ухода товаропотоков из фокуса внимания таможенных органов вследствие ослабления таможенного контроля внутри ЕврАзЭС. Это даже стало причиной для экономических махинаций. Например, эксперты в личных беседах отмечали, что многие предприниматели Казахстана при трансграничных перемещениях товаров получают возможность уйти из-под налогового контроля и получить конкурентные преимущества вследствие возможности снизить цену из-за ухода от уплаты НДС.

Очевидно, что все вышесказанное непосредственно повлияло на уровень жизни населения. Девальвация рубля более чем в 2 раза привела к существенному росту цен, несмотря на попытки власти замедлить этот процесс. Возможности государства вследствие резкого снижения цен на углеводороды и значительного сокращения поступлений в бюджет имеют ограниченные возможности для обеспечения социальных гарантий. Поэтому увеличилось число бедного населения с доходами ниже прожиточного минимума. По данным Росстата, это число в России в январе-сентябре 2015 г. составило 20,3 млн чел., а за тот же период 2014 г. было 18 млн чел. Реальные среднедушевые доходы сократились: в 1 квартале 2015 г. они составили 98,8% по отношению к соответствующему периоду предыдущего года, во 2 квартале – 96,3% и в 3 квартале – 96,1%. Уровень безработицы за год вырос примерно на 0,5% и составил 5,7–5,8%. По некоторым оценкам, с сокращением штатов в 2015 г. столкнулись в 40% российских компаний, а зарплаты сократились в каждой четвертой [4].

На этом фоне неуклюжими выглядят попытки федерального правительства исправить сложившуюся ситуацию. Так, министр эконо-

мического развития в интервью «Комсомольской правде» от 18 декабря 2015 г. заявил, что для выхода из кризиса «спонтанные планы есть, но они не слишком хорошо продуманы и могут не дать должного эффекта» [5].

Что касается региональных властей, то в условиях отсутствия масштабных инвестиционных ресурсов и бюджетных ограничений они также имеют невысокие возможности влиять на ситуацию, которые сводятся к информационно-консультационной поддержке бизнеса посредством организации конференций, «круглых столов» и выставок, а также изыскания резервов для поддержания и наращивания деловой активности.

Не случайно, что тема экспорта в такой ситуации привлекает пристальное внимание. Развитие экспортного потенциала в условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры одновременно может решить проблемы сохранения темпов роста промышленности, поддержать необходимый уровень жизни населения, обеспечить наполнение бюджета. В этой связи показательно, что Президент РФ Владимир Путин поставил перед Правительством задачу наращивать несырьевой экспорт как минимум на 6% в год. Это отразилось в планах главы Минэкономразвития РФ – обеспечить к 2030 г. место в пятерке ведущих экспортеров. Для этого уже были проведены организационные мероприятия: торговые представительства обеспечили прямую взаимосвязь с регионами, ведутся работы по разработке стратегии развития экспортной деятельности [6].

*Состояние экспорта Алтайского края.* Что касается Алтайского края, то изначально бедный в отношении запасов углеводородного сырья регион не может похвастаться большими объемами экспорта. Доля экспорта в валовом региональном продукте составляет около 7% при аналогичном значении СФО – 21 и 32% по России. Однако даже в таких условиях региональные производители активно выходят на внешний рынок, и объемы экспорта превышают объемы импорта (данные по Алтайскому краю представлены в таблице 2). Для стимулирования экспортных процессов создан Алтайский центр координации поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, заключены договоры с торгпредствами за ру-

бежом, организуется деловой туризм для делегаций (бизнес-миссии), проводятся «круглые

столы» и семинары. Средства выделяются из краевого бюджета [7].

Таблица 2

**Объемы экспорта и импорта в Алтайском крае, млн долл.  
(по данным Федеральной таможенной службы [8])**

Направление	Год			
	2012	2013	2014	2015
Импорт	568,12	508,14	436,58	229,49
Экспорт	848,10	833,48	731,72	594,17

География экспортно-импортного взаимодействия Алтайского края охватывает большинство стран мира (93 страны). Однако наибольшая доля приходится на довольно малое число государств: Казахстан – 30–40% (в разные годы), США – 6–10%, Китай – 5–9%, Узбекистан – 7–8%, Украина – 3–10%, Афганистан – 3–4%, Беларусь – 2–3%, Монголия – 3–4%, Таджикистан – 2–3%, Киргизия – 2–3%.

По количественному составу относительно малое число компаний региона являются экспортно-ориентированными. Так, в справочнике «Предприятия-экспортеры: малый и средний бизнес Алтайского края» нашли отражение

всего 30 компаний. Среди крупных компаний наиболее активно внешнеторговую деятельность ведут «Алтай-кокс», АЗПИ, «Кучуксульфат», ПО «Алтайский шинный комбинат», «Агросиб-Раздолье», ОАО «Барнаульский станкостроительный завод», «Транссервис-юг», «Арбузовский элеватор», «Рубцовский ЛДК», «Каменский ЛДК» [9].

Непосредственно структура экспорта Алтайского края в разрезе товарной номенклатуры в 2015 г., по данным Сибирского таможенного управления ФТС, представлена на рисунке 2. И несмотря на разнонаправленную динамику в различные годы, основные товарные позиции остаются постоянными.

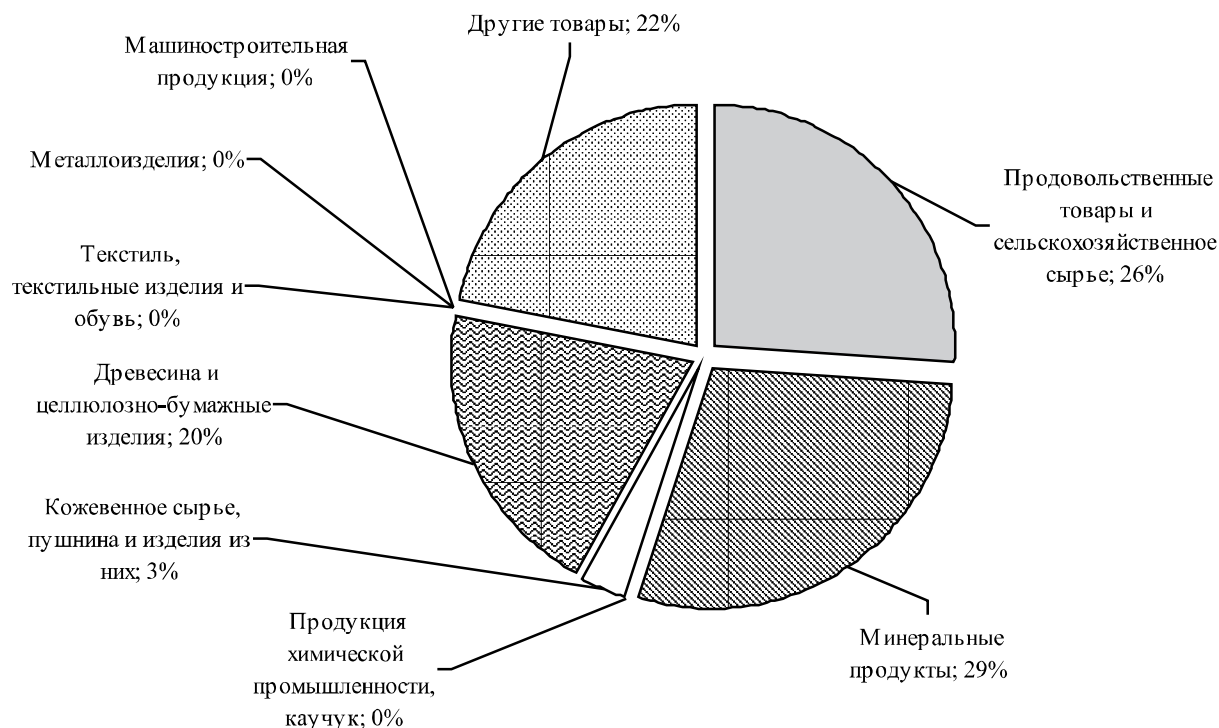


Рис. 2. Структура экспорта Алтайского края в 2015 г.

Наращиванию экспорта производителей Алтая мешает целый комплекс проблем. Одна из ключевых связана с географическим расположением региона, удаленность которого от экспортных рынков сбыта обрекает экспортеров на высокие транспортные издержки. Ближайшие железнодорожные таможенные пункты пропуска из России на территорию Китая находятся в пос. Наушки (Республика Бурятия), Забайкальском и Приморском краях. Похожая ситуация сложилась и в направлении Монголии: 2 ближайших пункта пропуска также находятся в Республике Бурятия (г. Кяхта) и Забайкальске, причем при пересечении границы нужно менять колесные пары.

Следует упомянуть и проблемы, связанные с оппортунизмом стран-транзитеров. Для сокращения маршрута в страны Азиатского региона алтайские производители пытаются осуществлять поставки через Казахстан. Однако казахстанские перевозчики выставляют стоимость перевозки в 140–150 руб. за километр пути, в то время как российские международные транспортные компании берут 30–40 руб. Подобные перекосы можно устранить только в ходе двухсторонних межправительственных соглашений, инициатором которых призвана стать российская сторона.

Среди других проблем, препятствующих развитию экспорта, алтайские экспортеры выделили:

- длительные сроки возврата НДС;
- громоздкий валютный контроль, сопровождающийся высокими штрафами;
- отсутствие или неразвитость логистической инфраструктуры (складского хозяйства, терминалов и пр.);
- нехватку компаний, выдающих сертификаты (соответствия и фитосанитарные);
- длительные сроки ожидания транспортных средств (из-за дефицита подвижного состава, контейнеров и др.), а также хранения товара в пункте его отправления на российской транспортной сети;
- высокую стоимость транспортировки (монопольно завышенные тарифы на перевозку);
- высокую стоимость посреднических услуг (экспедиторских, логистических);
- проблемы, связанные с ненадлежащим обеспечением сохранности экспортных грузов;
- сложности таможенного оформления.

Специально следует выделить проблему различия ГОСТов. Чтобы попасть на иностранные рынки, продукция должна пройти длительную и дорогостоящую процедуру сертифицирования в стране-импортере, на которую решается далеко не каждый производитель.

Остроты прибавляет и межрегиональная конкуренция. Если смотреть на долю объемов экспорта Алтайского края в экспорте Сибирского федерального округа, то она составляет всего 2,3%. Соседние регионы (Кемеровская, Новосибирская области и др.) уже давно отошли от региональной специализации времен СССР и вышли на традиционные для алтайских производителей рынки продуктов сельского хозяйства и пищевой переработки. Не остается в стороне и наш ближайший партнер-конкурент – Республика Казахстан.

Все это свидетельствует о необходимости целенаправленных усилий со стороны региональных органов власти по развитию экспортного потенциала Алтайского края и систематичной координации деятельности всех заинтересованных сторон. Приоритетными направлениями являются:

- активизация торговой дипломатии (как минимум, необходимы 3-сторонние переговоры Россия – Казахстан – Китай в отношении транспортно-логистических проблем);
- содействие в продвижении продукции в странах-импортерах (организация участия в выставках и ярмарках);
- предложение законодательных инициатив по поводу двусторонних соглашений со странами ЕврАзЭС;
- организация консалтинга через центры поддержки экспорта;
- развитие бизнес-туризма для привлечения потенциальных партнеров;
- содействие в процедурах формирования брендов и торговых марок алтайской продукции.

Многое уже из перечисленного делается, соответствующие структуры ведут работу. Так, можно положительно отметить работу Главного управления экономики и инвестиций Алтайского края, которое организует «круглые столы», осуществляет систематичный сбор информации относительно деятельности экспортеров и т.д. Но в одночасье решить проблему невозможно, требуется длительный эволю-

ционный процесс с мощной финансовой поддержкой, который можно реализовать только

совместными усилиями с предпринимательским сообществом.

*Библиографический список*

1. Отчет о результатах выполнения научно-исследовательской работы по теме: «Оценка экспортных возможностей экономики Алтайского края: приоритетные направления – потенциальные рынки сбыта». – URL : <https://yandex.ru/images/search?text>.
2. Сайт Федеральной таможенной службы. – URL : <http://www.customs.ru>.
3. Там же.
4. Росстат: официальный сайт. – URL : <http://www.sitofficial.ru>.
5. Торгуют в неравных условия // Алтайская правда. – 2015. – 31 июля. – URL : <http://www.ap22.ru/paper/Torguyut-v-neravnyh-usloviyah.html>.
6. Там же.
7. Там же.
8. Отчет о результатах выполнения научно-исследовательской работы по теме: «Оценка экспортных возможностей экономики Алтайского края...» – URL : <https://yandex.ru/images/search?text>.
9. Справочник «Предприятия-экспортеры: малый и средний бизнес Алтайского края». – Барнаул, 2013.

*References*

1. Otchet o rezultatah vyipolneniya nauchno-issledovatel'skoy raboty po teme: «Otsenka eksportnykh vozmozhnostey ekonomiki Altayskogo kraja: prioritetnyie napravleniya – potentsialnyie ryinki sbyita». – URL : <https://yandex.ru/images/search?text>.
2. Sayt Federalnoy tamozhennoy slujbyi. – URL : <http://www.customs.ru>.
3. Tam je.
4. Rosstat: ofitsialnyiy sayt. – URL : <http://www.sitofficial.ru>.
5. Torguyut v neravnyih usloviya // Altayskaya pravda. – 2015. – 31 iyulya. – URL : <http://www.ap22.ru/paper/Torguyut-v-neravnyh-usloviyah.html>.
6. Tam je.
7. Tam je.
8. Otchet o rezultatah vyipolneniya nauchno-issledovatel'skoy raboty po teme: «Otsenka eksportnykh vozmozhnostey ekonomiki Altayskogo kraja...» – URL : <https://yandex.ru/images/search?text>.
9. Spravochnik «Predpriyatiya-eksporteryi: malyiy i sredniy biznes Altayskogo kraja». – Barnaul, 2013.