

УДК 339.5

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ БИЗНЕС-МИГРАЦИИ

Балаганская Е.Н.<sup>1</sup>, Колыханов Д.А.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Кемеровский институт (филиал)

<sup>2</sup>Алтайский государственный университет

### Информация о статье

Принята 05 апреля 2018 г.

**Ключевые слова:** Кузбасс, экспортный потенциал региона, внешняя торговля, мировой рынок, сырьевая экономика, малые инновационные предприятия, институты развития, бизнес-миграция.

DOI: 10.26730/2587-5574-2018-2-27-36

### Аннотация.

За последние три года целенаправленной государственной политики поддержки несырьевого неэнергетического экспорта малых и средних предприятий в регионах России их количество существенно возросло, однако их роль в сырьевой структуре экспорта Кемеровской области значимо не изменилась. Факторы, препятствующие динамичному наращиванию экспортного потенциала региона, остаются ключевыми для большинства предпринимателей и не зависят от усилий «институтов поддержки», являются характерными в целом для малого бизнеса: барьеры и ограничения при выходе на рынок, недостаток финансовых ресурсов и поддержки, информационный вакуум и, как следствие, низкая заинтересованность. Статья посвящена анализу динамики, проблем и перспективных направлений развития экспортного потенциала малых и средних предприятий Кузбасса – региона с моносырьевой структурой экономики, и внешнеторгового оборота в условиях нарастания тенденции бизнес-миграции в другие регионы России.

## THE PROBLEMS OF EXPORT POTENTIAL DEVELOPMENT OF THE KEMEROVO REGION IN TERMS OF BUSINESS MIGRATION

Evgenia N. Balaganskaya<sup>1</sup>, Dmitry A. Kolykhanov<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Kemerovo Institute (branch) of Plekhanov Russian University of Economics

<sup>2</sup>Altai State University

### Article info

Received April 05, 2018

### Keywords:

Kuzbass, export potential of the region, foreign trade, world market, raw materials economy, small innovative enterprises, development institutions, business migration

### Abstract.

For the past three years of a targeted state policy supporting non-primary non-energy exports of small and medium-sized enterprises in the regions of Russia their number has increased significantly, but the role in the raw materials export of the Kemerovo region has not changed much. The factors hindering the dynamic growth of the region's export potential remain crucial for the majority of entrepreneurs and do not depend on the "support institutions" efforts, and are typical for small businesses in general: barriers and restrictions on entering the market, lack of financial resources and support, information vacuum and, as a result, low interest. The article is devoted to analysis of dynamics problems and promising directions of development of export potential of small and medium enterprises of the Kemerovo region with its mono-raw structure of economy and foreign trade in the context of growing business migration to other regions of Russia.

### 1 Introduction / Введение.

Целью государственной политики развития поддержки экспорта, обозначенной Президентом Российской Федерации Путиным В.В. в послании Федеральному собранию, является двукратное увеличение поставок несырьевой неэнергетической продукции на внешние рынки за шесть лет: «Еще один источник роста — это развитие несырьевого экспорта. Нужно снять здесь все административные барьеры, сформировать режим наибольшего благоприятствования для тех компаний, которые работают и выходят на внешние рынки. В течение ближайших шести лет мы должны практически удвоить объем несырьевого неэнергетического экспорта до 250 млрд. долларов». [1]

Согласно классификации экспортной продукции, разработанной Российским экспортным центром совместно с Всероссийской академией внешней торговли Министерства экономического развития РФ, где в общем виде вся продукция подразделяется на сырьевую и несырьевую, главным критерием выступает степень переработки. При этом несырьевая продукция представлена в трех категориях: нижних, средних и верхних переделов. [2]

К несырьевой продукции нижних переделов отнесены товары, характеризующиеся невысокой степенью переработки и ее простотой: первичная продукция растениеводства (зерно, маслосемена, технические культуры, овощи, фрукты и т. д.), базовые крупнотоннажные химикаты (неорганические: аммиак, серная кислота, каустическая и кальцинированная сода и т. п. и органические: углеводороды, спирты, эфиры), удобрения, пиломатериалы, обработанный камень, чугун и сталь, необработанные цветные (основные) и драгоценные металлы.

К несырьевой продукции средних переделов отнесены промежуточные продукты, являющиеся результатом многостадийной и достаточно глубокой переработки исходных материалов: например, мясо (цепочка: сельхозкультуры – корма – живой скот – мясо), целлюлоза (глубокая переработка древесины, стоимость повышается в разы), стальной прокат (цепочка: руда – чугун – сталь – прокат); готовые продукты невысокой сложности (например, мука, крупы, растительные масла, сахар, мыло, строительные деревянные изделия, облицовочная плитка, строительные блоки, трубы и т. п.).

К несырьевой продукции верхних переделов отнесены главным образом готовые товары, представляющие собой результат глубокой переработки исходных материалов: продукция машиностроения, фармацевтическая продукция, бытовая химия, одежда, обувь, мебель, игрушки, полиграфия, многие продукты питания (консервы, кондитерские и мучные изделия, сыры и другие). Также сюда входят некоторые высокотехнологичные материалы и промежуточные продукты, такие как редкоземельные и некоторые малые металлы, радиоактивные соединения, компоненты лекарств, бриллианты. Как обособленная группа выделяются несырьевые энергетические товары – переработанное топливо (нефтепродукты, угольный кокс и прочие) и электроэнергия.

В 2017 г. несырьевой экспорт из России достигал 130 млрд. долларов, однако вся вышеуказанная номенклатура несырьевой продукции, начиная от чугуна и полуфабрикатов, заканчивая высокотехнологичным машиностроением, составляет всего 36,2% от российского экспорта. [3]

В структуре экспорта Кемеровской области эта доля еще меньше – 20,72%, по данным Российского экспортного центра. При этом наибольший вес (68,88%) имеет группа несырьевой продукции нижних переделов черной и цветной металлургии. [4]

Это обусловлено как факторами размещения производства, так и проводимой в последние двадцать лет региональной политикой поддержки традиционных отраслей, основными экспортирующими предприятиями являются представители крупного бизнеса, угольных, металлургических холдингов и один из крупнейших в России производитель азотных удобрений АО «СДС-Азот». [5]

## 2 Materials and Methods / Материалы и методы.

Экспорт Кемеровской области превалирует над импортом и составляет 96% в структуре внешнеторгового товарооборота. По объемам экспорта в 2017 г. регион занимает первое место в Сибирском федеральном округе (42%) и четвертое место в РФ (3,8%). [6]

Традиционно в товарной структуре экспорта основную часть, более 70%, занимает топливно-энергетическая продукция, на втором месте – металлы и изделия из них, Кузбасс экспортирует также химическую продукцию, удобрения, продовольствие, древесину, продукцию машиностроения (см. Таблицу 1).

Анализ динамики товарно-географической структуры экспорта Кемеровской области за последние три года показал, что, несмотря на волатильность конъюнктуры мировых рынков угольной, металлургической и химической продукции, стоимостные объемы экспорта важнейшей для Кемеровской области продукции возросли. В 2016 году, по сравнению с 2015 годом, стоимостный объем экспорта топливно-энергетической продукции (в основном, уголь каменный, нефтепродукты, кокс из каменного угля) уменьшился на 5,5% и составил 7 414,4 млн. долл. При этом физический объем поставок топливно-энергетических товаров увеличился на 11,2% и составил 130,1 млн. тонн. В 2017 году, по сравнению с 2016 годом, стоимостный объем экспорта топливно-

энергетических товаров увеличился на 48,1% и составил 11,0 млрд. долл. При этом физический объем поставок топливно-энергетических товаров вырос на 4,2% и составил 135,7 млн. тонн. [7]

Таблица 1. Структура экспорта важнейших товаров Кемеровской области в 2017 г.

Наименование товара	Объем экспорта		Доля в стоимостном объеме экспорта, %
	Вес, тонн	Стоимость, тыс.долл.	
Всего	141800,8	13 872 340,1	100
Уголь каменный	131 698 799,6	9 723 142,2	70,0
Кокс и полукокс из каменного угля	1 434 131,5	314 194,0	2,2
Нефть и нефтепродукты, полученные из битуминозных пород, кроме сырых	2 499 093,4	948 385,3	6,8
Соединения гетероциклические	121 076,3	212 898,7	1,5
Удобрения минеральные или химические, азотные	840 762,0	156 204,8	1,1
Ферросплавы	235 267,3	247 615,7	1,7
Полуфабрикаты из железа или нелегированной стали	3 344 448,1	1 335 082,1	9,6
Прутки горячекатаные из железа или нелегированной стали	176 279,4	75 531,0	0,5
Прутки из железа или нелегированной стали прочие	372 586,3	159 875,7	1,1
Уголки, фасованные и спец. профили из железа или нелегированной стали	149 828,0	79 655,8	0,5
Рельсы	116 743,5	67 029,0	0,4
Алюминий необработанный	103 031,3	193 450,3	1,3
Шоколад и прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао	38 015,6	81 643,5	0,58
Хлеб и прочие хлебобулочные и мучные кондитерские изделия	41 332,1	64 498,3	0,46
Другая продукция	1178,0	313514,0	2,26

Источник: составлено авторами на основе данных [7]

Экспорт металлов и изделий из них (черных металлов и изделий из них, алюминия необработанного) в стоимостном объеме в 2016 г. вырос на 5% и составил 1 642,7 млн. долл. США и в физическом объеме вырос на 4,9%, составив 4,4 млн. тонн. В 2017 году экспорт металлов и изделий из них в физическом объеме увеличился на 7,4%, в стоимостном объеме – на 36,3% и составил 4,7 млн. тонн. [7]

Поставки на экспорт химической продукции в 2016 г. увеличились в стоимостном объеме на 7% (336,7 млн. долл.), поставки соединений гетероциклических были в основном осуществлены в Китай, Тайвань (Китай), Республику Корея и Индию и удобрений азотных – в страны дальнего и ближнего зарубежья. В 2017 году поставки на экспорт химической продукции в физическом объеме уменьшились на 15,5%, а в стоимостном объеме – возросли на 14,6% и составили, соответственно, 1,0 млн. тонн и 386,1 млн. долл. [7]

По данным Кемеровской таможни, экспорт региона за первый квартал 2018 г. увеличился на 22%, число предприятий-экспортеров – на 92%, наблюдался значительный рост (в три раза) экспорта химической продукции (капролактамы, мочевины, нитрат аммония и т.п.), при этом экспорт металлов и изделий из них, занимающий три четверти всего экспорта, возрос на 15,4%. Значительно вырос экспорт продовольствия и сельскохозяйственного сырья, на 39,1%. [8]

Всего участников внешнеэкономической деятельности в регионе в первом квартале 2018 г. было около двухсот, при этом доля малого бизнеса незначительна, по оценкам авторов, на уровне 5-7%. Однако, учитывая, что по данным Федеральной таможенной службы России за последние

три года количество малых и средних предприятий, занимающихся экспортом в России, Сибирском федеральном округе и в Кемеровской области возросло в три раза, и на начало 2016 г. составило 180 малых и средних предприятий – экспортеров (МСПЭ) (см. Таблицу 2), возникает предположение, что эти МСПЭ прекратили свою деятельность либо перевели бизнес, либо производят таможенное оформление в другом регионе.

Таблица 2. Количество малых и средних предприятий, осуществляющих экспортную деятельность, по данным ФТС России, единиц, на начало года [9]

	2014 г.		2015 г.		2016 г.		2017 г.		Темпы роста в 2017 г. к 2014 г., %
	МП	СП	МП	СП	МП	СП	МП	СП	
Российская Федерация	9536	1084	11916	1506	14641	1557	28128	1986	283
Сибирский федеральный округ	1175	106	1493	122	1746	140	3467	196	285
Кемеровская область	59	6	63	9	71	5	<b>167</b>	<b>13</b>	<b>276</b>

\*МП – малые предприятия, СП – средние предприятия.

Выявление и анализ проблем развития экспортного потенциала малого бизнеса в Кемеровской области и есть цель данной работы, при этом необходим комплексный, системный подход, позволяющий проанализировать проблемы, как с позиций самих предпринимателей, так и с учетом внешних факторов.

Под понятием «экспортный потенциал региона» авторы имеют ввиду «систему взаимоотношений между предприятиями, производящими продукцию на экспорт (либо способными такую продукцию производить и поставлять на мировой рынок), организациями, контролирующими и обеспечивающими проведение экспортных поставок, и государственными органами, оказывающими консультативную, финансовую, страховую, гарантийную и иную помощь в осуществлении экспортных поставок на региональном уровне». [10]

Эффективность развития данной системы оценивается количественными показателями динамики и структуры экспорта как на уровне отдельно взятого предприятия, так и в целом на уровне региона и зависит от эффективности взаимодействия предприятий и содействующих и контролирующих организаций по сокращению объема временных, финансовых, административных ресурсов, затраченных на экспортную деятельность. При оценке экспортного потенциала региона как «системы» возникает необходимость выявления критериев оценки «при входе» и показателей эффективности работы системы «при выходе». Авторами предложено учитывать следующие показатели в целях оценки экспортного потенциала региона:

1. Объем производимой продукции предприятия с учетом требований зарубежного рынка (производственные мощности, кадровый состав, финансовые ресурсы, логистические ресурсы).
2. Временные затраты на оформление необходимой разрешительной документации, таможенное оформление, осуществление экспортной поставки.
3. Финансовые ресурсы на оформление необходимой разрешительной документации, таможенное оформление, осуществление экспортной поставки.
4. Финансовые ресурсы на осуществление экспортной поставки.
5. Характер договорных отношений с иностранным контрагентом.
6. Потенциальная емкость зарубежного рынка производимой продукции.

При этом на каждом этапе осуществления экспорта возникают правовые, экономические, политические, маркетинговые, валютные, финансовые, производственные и другие риски, приносящие исключительно экспортной деятельности малого бизнеса, на минимизацию которых должна быть направлена система развития экспортного потенциала региона.



Появление новых участников внешнеэкономической деятельности, наращивание экспортного потенциала малого бизнеса в регионе требует индивидуального подхода, глубокого анализа проблем, препятствующих развитию экспортного потенциала, создания системы «сопровождения» экспорта по всем этапам экспортного проекта, изменения системы государственной поддержки экспортно-ориентированных предприятий в регионе со стороны содействующих государственных органов, институтов развития, а также Российского экспортного центра.[11]

### 3 Results and Discussion / Результаты и обсуждение

Экспертный опрос руководителей и специалистов малого бизнеса, занимающихся экспортом, позволил выявить риски и проблемы, возникающие на каждом этапе осуществления экспортной сделки (см. Таблицу 3).

Таблица 3. Риски и проблемы осуществления экспортной деятельности предприятий малого и среднего бизнеса Кемеровской области

Этап экспортного проекта	Риски и проблемы, возникающие при экспорте продукции
Выбор рынка	Недостоверная информация о барьерах и ограничениях при выходе на внешний рынок, а также при ввозе продукции в страну Некачественное маркетинговое исследование рынка Политическая и экономическая нестабильность в стране контрагента Неформальные ограничения, санкции в отношении российских поставщиков
Поиск покупателя	Недостоверная информация о зарубежных покупателях из открытых источников Сложная (дорогая, долгая) процедура проверки надежности контрагента Языковой барьер при деловых коммуникациях Отсутствие алгоритма поиска и проверки потенциального покупателя
Подготовка товара к требованиям рынка	Отсутствие доступа/неполная информация о нормативных требованиях в стране импортера Ограничения с точки зрения стандартов и нормативов в стране-импортере Необходимость адаптации продукции к природно-климатическим, экологическим, культурным особенностям страны-импортера Языковые и технические проблемы адаптации этикетки и упаковки продукции к требованиям страны-импортера Неготовность к оформлению и защите прав интеллектуальной собственности в стране-импортере Проблема таможенного оформления пробной партии при отправке в страну импортера для лабораторных исследований
Переговоры с покупателем	Существенные культурные различия, неготовность, незнание особенностей проведения переговоров с контрагентами из страны импортера Недостаточный уровень организационной подготовки и проведения переговоров Отсутствие опыта проведения международных переговоров Низкая квалификация переводчика, специалиста по экспорту, юриста
Заключение внешнеторгового контракта	Непроработанность вопросов национального договорного права, таможенного, налогового и др. законодательства в стране импортера

	Ошибки при составлении и переводе текста контракта, языковой барьер, неграмотный перевод текста контракта на иностранный язык Международные юридические риски, разное толкование ключевых положений контракта
Производство продукции на экспорт	Некачественная оценка готовности продукции и предприятия к экспорту Недостаточные производственные мощности, перебои в поставках сырья, комплектующих, запасных частей Низкий уровень подготовки, отсутствие квалифицированного персонала в сфере экспорта Недостаток собственных средств, дороговизна заемных средств для покрытия расходов производства продукции на экспорт
Таможенное оформление	Неразвитый рынок околотаможенных услуг в регионе Низкий уровень оказываемых услуг таможенным представителем Риск возникновения административной и уголовной ответственности декларанта при недостоверном декларировании продукции и других нарушениях требований таможенного законодательства
Логистика	Удаленность от границы Рост тарифов на международные перевозки Неразвитость логистического рынка в регионе Особые условия транспортировки товара (скоропортящийся, требует специальной упаковки, хранения и т.п.)
Валютные платежи	Валютные риски, связанные с изменением валютного курса, не проработанность данного вопроса в тексте контракта Риск непоступления валютной выручки в установленные контрактом сроки Возникновение административной ответственности в случае нарушения требований валютного законодательства РФ

К существенным факторам, препятствующим динамичному наращиванию экспортного потенциала региона, ключевым для большинства предпринимателей, относятся:

- ✓ высокие барьеры выхода на внешние рынки (маркетинговые исследования, участие в зарубежных выставках, бизнес-миссиях);
- ✓ трудности с оформлением разрешительных документов, ограничения при выходе на рынок (затягивание сроков, нескоординированность, отсутствие обратной связи);
- ✓ неразвитость рынка международных транспортных услуг, логистических структур в регионе;
- ✓ недостаток финансовых и кредитных инструментов для МСП, ресурсов и поддержки на уровне региона (единично, эпизодический характер);
- ✓ отсутствие подготовленного в экспортной деятельности персонала;
- ✓ информационный вакуум и, как следствие, низкая заинтересованность.

Одной из актуальных проблем, сдерживающих развитие экспортного потенциала региона, является сокращение числа предпринимателей, малого и среднего бизнеса, миграция бизнеса из Кемеровской области в другие регионы России.

Действительно, статистические данные о количестве населения региона подтверждают факт, что с каждым годом растет число уезжающих на постоянное место жительства в соседние регионы и Москву. К тому же заметно активизировалась в последние три-четыре года бизнес-миграция, регистрация бизнеса из Кузбасса в Новосибирской, Томской области, Красноярском, Алтайском крае, а также в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре. Это, по мнению авторов, имеет веские основания, которые можно объединить в две группы: административно-политические и экономические. К первой группе относятся рост административного давления на малый

бизнес со стороны контролирующих и правоохранительных органов, отдельное внимание со стороны налоговых органов, бескомпромиссная борьба с фирмами-однодневками, зачастую приводящая к необоснованной остановке производственного процесса и банкротству. [12]

65% предпринимателей (больше, чем в среднем по России) указывают на чрезмерное внимание со стороны налоговых органов. Это подтверждает и статистика обращений к уполномоченному по правам предпринимательства в Кемеровской области – причем как начинающих предпринимателей, так и производственных предприятий с высокотехнологичными рабочими местами, выпускающих конкурентоспособную продукцию, которая поставляется, в том числе, на экспорт. О намерении сменить место регистрации заявляет каждое второе предприятие, обратившееся с жалобой к уполномоченному по защите прав предпринимателей в Кузбассе. [13]

К экономическим причинам бизнес-миграции можно отнести пессимистичные ожидания, сокращение внутреннего рынка, спроса, уровня доходов населения, стремление оптимизировать налоговую нагрузку, повысить показатели эффективности предприятия, рентабельность бизнеса и расширить рынок сбыта.

Необходимо отметить, что тенденция бизнес-миграции носит нарастающий и неотвратимый характер, никто из уехавших, как правило, не возвращается в Кузбасс, находит в других регионах стабильность, защищенность активов, экономию от налоговой оптимизации, рынок сбыта и сокращение транспортных издержек. Хотя само по себе явление бизнес-миграции не новое, законодательство многих стран предусматривает комплексные программы благоприятных условий для привлечения инвестиций и бизнеса, и в Кемеровской области проводится планомерная работа по улучшению инвестиционного климата, созданию благоприятных условий для осуществления бизнеса, упор на «открытый диалог» с бизнесом. В 2017 г. в г.Юрге, Анжеро-Сужденске и Новокузнецке были созданы территории опережающего социально-экономического развития, предусматривающие существенные налоговые льготы, имеется потенциал для реализации стратегии диверсификации экономики моногородов [14], однако, существенных изменений в динамике бизнес-миграции пока не наблюдается.

Несмотря на то, что согласно официальной статистике количество малых предприятий, занимающихся экспортом в Кемеровской области, выросло в три раза за последние три года, что в реальной таможенной статистике не находит подтверждения, их доля в общем количестве малых предприятий (без микропредприятий) в Кемеровской области на начало 2017 г. составила 6,1%. [15] Таким образом, можно сделать вывод о том, что экспортный потенциал малого бизнеса Кемеровской области не изучен и недостаточно развит, что требует комплексного подхода к созданию эффективной системы поддержки экспорта малых и средних предприятий в Кемеровской области на каждом этапе осуществления экспорта.

#### 4 Conclusion / Заключение

В статье представлены результаты анализа проблем, рисков и факторов, препятствующих динамичному наращиванию экспортного потенциала региона, как с позиции самих предпринимателей, представителей малого и среднего бизнеса, занимающихся экспортом, так и с учетом внешних факторов в условиях нарастающей бизнес-миграции.

Выявлены наиболее уязвимые этапы осуществления экспорта с точки зрения возникновения рисков и проблем, присущих малому бизнесу, начиная с выхода на внешний рынок, и заканчивая поставкой продукции и валютными расчетами.

Механизм поддержки экспортеров в России на современном этапе включает инструменты, направленные на поддержку экспортеров, в основном, из числа крупных предприятий, обладающих необходимыми производственными, административными, финансовыми ресурсами. Проблемы осуществления экспорта малого бизнеса недостаточно изучены и требуют отдельного внимания, особенно в Кемеровской области, в регионе, где отсутствует Региональный центр поддержки экспорта, нет Представительства РЭЦ (в отличие от соседних регионов СФО), и на практике недоступны большинство инструментов государственной поддержки экспорта. Кемеровский институт (филиал) РЭУ имени Г.В.Плеханова в 2017 г. выступал оператором Школы экспорта Российского экспортного центра в Кемеровской области и реализовывал Образовательную программу, разработанную специально для экспортно ориентированных предприятий малого и среднего бизнеса, состоящую из 11 курсов, которые охватывают все этапы экспортного проекта:

от выбора рынка и поиска покупателя до возврата валютного НДС. Формат обучения предполагал 1-2 дневные тренинги, не только изучение теоретических аспектов, но и интерактивные практические групповые занятия, позволяющие расширить представления по теме и получить практически применимые инструменты. Всего в 2017 г. было реализовано 7 очных курсов, обучено 60 уникальных МСП, выдано 97 удостоверений о прохождении обучения предпринимателям из Кемерово, Юрги, Новокузнецка, Анжеро-Судженска, Березовского, Междуреченска. [16] Участники данной образовательной программы отметили потребность в более углубленном изучении. В 2018 г. институт реализует программу дополнительного профессионального образования «Организация и техника экспортно-импортных операций». [17]

Исходя из поставленной Президентом РФ Путиным В.В. задачи удвоения несырьевого неэнергетического экспорта России за шесть лет, необходима разработка первоочередных мер поддержки экспорта малых и средних предприятий в Кемеровской области, которая, по мнению авторов, должна включать:

1. Полномасштабную оценку экспортного потенциала Кемеровской области (анализ ресурсов, рынков, выявление возможностей для экспорта кузбасской продукции).

2. Разработку действующих и эффективных инструментов поддержки и сопровождения экспорта МСП в Кемеровской области. Например, проведение «таможенного сопровождения» экспортной сделки малого бизнеса, повышение доступности финансовых продуктов для экспортеров из числа малого бизнеса, субсидирование процентной ставки по кредитам для малого бизнеса, экспортирующего продукцию, предэкспортное кредитование малого бизнеса, создание новых продуктов финансовой, гарантийной и страховой поддержки экспорта МСП, субсидирование расходов, связанных с участием в бизнес-миссиях, оформлением разрешительной документации, продвижением на интернет-площадках с учетом специфики малого бизнеса региона и т.п.

Создание Регионального Центра подготовки экспортеров из числа малого бизнеса в Кемеровской области, который будет не только оказывать консультационную, образовательную поддержку и сопровождение экспортной деятельности начинающих и действующих экспортеров, но и заниматься научными исследованиями экспортного потенциала малого бизнеса Кузбасса в целях его развития.

#### Список источников

1. Путин призвал снять административные барьеры для несырьевого экспорта. URL: <https://ria.ru/economy/20180301/1515523720.html> (дата обращения 04.05.2018).
2. Классификация экспортных товаров. Российский экспортный центр. URL: [https://www.exportcenter.ru/international\\_markets/classification/](https://www.exportcenter.ru/international_markets/classification/) (дата обращения 04.05.2018).
3. Российский несырьевой экспорт за шесть лет должен удвоиться до 250 млрд. долл. в год. Информационное агентство России ТАСС. URL: <http://tass.ru/ekonomika/4998573> (дата обращения 04.05.2018).
4. Аналитический портал «Экспорт регионов». Российский экспортный центр. URL: [https://www.exportcenter.ru/international\\_markets/regions\\_export/](https://www.exportcenter.ru/international_markets/regions_export/) (дата обращения 04.05.2018).
5. Официальный сайт АО «СДС-Азот». URL: <http://www.sds-azot.ru/ru/> (дата обращения 04.05.2018).
6. Федеральная таможенная служба РФ. Итоги внешней торговли субъектов Российской Федерации за январь-декабрь 2017 года. URL: [http://www.customs.ru/index2.php?option=com\\_content&view=article&id=26282&Itemid=2095](http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=26282&Itemid=2095) (дата обращения 04.05.2018).
7. Статистическая информация об итогах внешней торговли Кемеровской области за январь-декабрь 2017 г. – Кемерово: Кемеровостат, 2018. – 672 с.
8. Кемеровский экспорт вырос на 22% в 2018 году. URL: <http://www.rusexporter.ru/news/detail/6165/> (дата обращения 04.05.2018).
9. Количество малых и средних предприятий, осуществляющих экспортную деятельность. URL: <http://www.gks.ru/metod/pred-export.htm> (дата обращения 04.05.2018).
10. Балаганская Е.Н., Колыханов Д.А. Региональные аспекты развития экспортного потенциала (на примере Кемеровской области) // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2016. – №2(44) – С.108-113.
11. Министерство экономического развития РФ. О мерах по развитию системы поддержки экспорта несырьевых товаров. URL: <http://www.rusexporter.ru/> (дата обращения 04.05.2018).
12. В 2016 году Кузбасс покинуло 80 тыс. человек. URL: <https://www.city-n.ru/view/393408.html> (дата обращения 04.05.2018).
13. Потапова Ю. Почему бизнес все чаще уходит из Кузбасса // Российская газета. Экономика Сибири. – 2015. – №6779. – С.4.

14. Коржук А.Б., Дорофеева Т.П., Масаев В.Ю. Направления развития экономики Кемеровской области в условиях экономического кризиса // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 11-3 (76-3). – С. 581-584.
15. О деятельности малых предприятий Кемеровской области за 2017 год. URL: <http://kemerovostat.gks.ru> (дата обращения 04.05.2018).
16. 60 компаний Кузбасса готовятся экспортировать. URL: <https://exportedu.ru/news/569> (дата обращения 04.05.2018).
17. Старт новой программы ДПО «Организация и техника экспортно-импортных операций». – Кемерово: Кемеровский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. URL: [http://kemerovorea.ru/news/news\\_departments/kafedraec/start-novoy-programmy-dpo-organizatsiya-i-tehnika-eksportno-importnykh-operatsiy/](http://kemerovorea.ru/news/news_departments/kafedraec/start-novoy-programmy-dpo-organizatsiya-i-tehnika-eksportno-importnykh-operatsiy/) (дата обращения 04.05.2018).

## References

1. Putin prizval snyat' administrativnye bar'ery dlya nesyr'evogo ehksporta [Putin called for lifting administrative barriers for non-primary exports]. URL: <https://ria.ru/economy/20180301/1515523720.html> (accessed 04.05.2018).
2. Klassifikatsiya ehksportnykh tovarov. Rossijskij ehksportnyj centr = Classification of export goods. Russian Export Center. URL: [https://www.exportcenter.ru/international\\_markets/classification/](https://www.exportcenter.ru/international_markets/classification/) (accessed 04.05.2018).
3. Rossijskij nesyr'evoj ehksport za shest' let dolzhen udvoit'sya do 250 mlrd. doll. v god [Russian non-primary exports in six years should double to \$ 250 billion a year]. Informacionnoe agentstvo Rossii TASS = Russian Information Agency TASS. URL: <http://tass.ru/ekonomika/4998573> (accessed 04.05.2018).
4. Analiticheskij portal «Eksport regionov» Rossijskij ehksportnyj centr [Analytical portal "Export of regions". Russian Export Center]. URL: [https://www.exportcenter.ru/international\\_markets/regions\\_export/](https://www.exportcenter.ru/international_markets/regions_export/) (accessed 04.05.2018).
5. Oficial'nyj sayt AO «SDS-Azot» [Official website of SDS-Azot JSC]. URL: <http://www.sds-azot.ru/ru/> (accessed 04.05.2018).
6. Federal'naya tamozhennaya sluzhba RF. Itogi vneshnej trgovli sub"ektov Rossijskoj Federacii za yanvar'-dekabr' 2017 goda [Federal Customs Service of the Russian Federation. The results of foreign trade of the subjects of the Russian Federation for January-December 2017]. URL: [http://www.customs.ru/index2.php?option=com\\_content&view=article&id=26282&Itemid=2095](http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=26282&Itemid=2095) (accessed 04.05.2018).
7. Statisticheskaya informatsiya ob itogah vneshnej trgovli Kemerskoj oblasti za yanvar'-dekabr' 2017 g. [Statistical information on the results of foreign trade of the Kemerovo region in January-December 2017]. Kemerovo: Kemerovostat, 2018. 872 p.
8. Kemerskoj ehksport vyros na 22% v 2018 godu [Kemerovo export grew by 22% in 2018]. URL: <http://www.rusexporter.ru/news/detail/6165/> (accessed 04.05.2018).
9. Kolichestvo malyh i srednih predpriyatij, osushchestvlyayushchih ehksportnyuyu deyatel'nost' [9. The number of small and medium-sized enterprises engaged in export activities]. URL: <http://www.gks.ru/metod/pred-export.htm> (accessed 04.05.2018).
10. Balaganskaya E.N., Kolyhanov D.A. Regional'nye aspekty razvitiya ehksportnogo potentsiala (na primere Kemerskoj oblasti) [Regional aspects of export potential development (Kemerovo region as an example)]. Vestnik Altajskoj akademii ehkonomiki i prava = Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law. 2016. Vol.2(44) pp.108-113.
11. Ministerstvo ehkonomicheskogo razvitiya RF. O merah po razvitiyu sistemy podderzhki ehksporta nesyr'evykh tovarov [Ministry of Economic Development of the Russian Federation. On measures to develop a system to support the export of non-primary goods]. URL: <http://www.rusexporter.ru/> (accessed 04.05.2018).
12. V 2016 godu Kuzbass pokinulo 80 tys. Chelovek [In 2016, Kuzbass left 80 thousand people]. URL: <https://www.city-n.ru/view/393408.html> (accessed 04.05.2018).
13. Potapova YU. Pochemu biznes vse chashche uhodit iz Kuzbassa [Why business is increasingly leaving Kuzbass]. Rossijskaya gazeta. EHkonomika Sibiri = Russian newspaper. Economy of Siberia. 2015. Vol. 6779. pp.4.
14. Korzhuk A.B., Dorofeeva T.P., Maseev V.YU. Napravleniya razvitiya ehkonomiki Kemerskoj oblasti v usloviyah ehkonomicheskogo krizisa [Directions of development of economy of the Kemerovo area in the conditions of an economic crisis]. Ekonomika i predprinimatel'stvo = Economics and Entrepreneurship. 2016. Vol. 11-3 (76-3). pp. 581-584.
15. O deyatel'nosti malyh predpriyatij Kemerskoj oblasti za 2017 god [On the activities of small businesses in the Kemerovo region for 2017]. URL: <http://kemerovostat.gks.ru> (accessed 04.05.2018).
16. 60 kompanij Kuzbassa gotovyatsya ehksportirovat' [60 companies of Kuzbass are preparing to export]. URL: <https://exportedu.ru/news/569> (accessed 04.05.2018).
17. Start novoy programmy DPO «Organizatsiya i tekhnika ehksportno-importnykh operatsij [The launch of a new program of DPO "Organization and technology of export-import operations]. – Kemerovo: Kemerskoj institut (filial) REHU im. G.V. Plekhanova = Kemerovo Institute (branch) of the Russian University of Economics named after G.V. Plekhanov, 2017. URL: [http://kemerovorea.ru/news/news\\_departments/kafedraec/start-novoy-programmy-dpo-organizatsiya-i-tehnika-eksportno-importnykh-operatsiy/](http://kemerovorea.ru/news/news_departments/kafedraec/start-novoy-programmy-dpo-organizatsiya-i-tehnika-eksportno-importnykh-operatsiy/) (accessed 04.05.2018).



**Авторы**

*Балаганская Евгения Николаевна*, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики, Кемеровский институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В.Плеханова  
650992 г. Кемерово, пр. Кузнецкий, 39.

E-mail: balaganskaya2004@mail.ru

*Колыханов Дмитрий Анатольевич*, аспирант, Алтайский государственный университет, 656049, Барнаул, пр. Ленина, 61, e-mail: 9999999@bk.ru

**Библиографическое описание статьи**

Балаганская Е.Н. Индикативная оценка экономической безопасности Кемеровской области / Е.Н. Балаганская, Д.А. Колыханов // Экономика и управление инновациями — 2018. — № 2 (5). — С. 27–36

**Authors**

*Evgenia N. Balaganskaya*, candidate of economic sciences, associate professor, head of the department of economics, Kemerovo Institute (branch) of Plekhanov Russian University of Economics

650992 Kuznetsky av. 39, Kemerovo, Russia

E-mail: balaganskaya2004@mail.ru

*Dmitry A. Kolykhanov*, post-graduate student, Altai State University, 656049, Lenin Ave. 61 Barnaul, Russia

E-mail: 9999999@bk.ru

**Reference to article**

Balaganskaya E.N., Kolykhanov D.A. The problems of export potential development of the Kemerovo region in terms of business migration. Economics And Innovation Management, 2018, no. 2 (5), pp. 27-36.