Проект

Стратегия по обеспечению благоприятных условий для развития экспортной деятельности в Калининградской области на период до 2025 года

Калининград
2018 г.

Оглавление

1. Общие положения **5**

2. Текущее состояние экспорта в Калининградской области. **6**

2.1 Динамика изменения количественных и стоимостных показателей экспорта за период с 2015 по 2017 год. **6**

2.1.1. Товарный экспорт. **6**

2.1.2. Экспорт услуг. **15**

2.2 Информация об основных экспортерах, осуществляющих свою деятельность в Калининградской области. **16**

2.3 География экспортных поставок Калининградской области. **18**

2.3.1 Экспорт сырья. 18

2.3.2 Экспорт несырья энергетического. 19

2.3.3 Экспорт несырья неэнергетического. 21

3. Анализ основных внутренних и внешних барьеров, с которыми сталкиваются экспортеры. **24**

3.1 Недостаток/отсутствие финансовых ресурсов у компании. **24**

3.2 Технические барьеры (требования к продукции) в странах-импортерах. **24**

3.3 Высокая стоимость/отсутствие необходимых комплектующих и технологий. **25**

3.4 Уровень тарифов естественных монополий (электроэнергия, газ, водоснабжение и т.д.) **26**

3.5 Незнание нормативно-правовых особенностей законодательства зарубежных стран. **27**

3.6 Необходимость внедрения мировых технологий производства для разработки новых качественных продуктов. **28**

3.7 Сложность процедур получения разрешительных документов. **28**

3.8 Сложность и высокая стоимость оценки соответствия. **29**

3.9 Сложность налогового администрирования сделок (возмещение НДС, акцизов и т.д.) **29**

3.10 Отсутствие информации о внешних рынках и потенциальных партнерах. **30**

3.11 Недостаточная господдержка на территории другого государства. **31**

3.12 Конкуренция и действия других компаний. **31**

4. Анализ перспектив развития экспорта Калининградской области. **32**

4.1 Цели и задачи Калининградской области в части развития экспорта. **32**

4.2 Анализ отраслевых точек роста несырьевого неэнергетического экспорта. **33**

4.3 Анализ потенциала расширения географии экспортных поставок региона. **46**

4.3.1 Страны ЕАЭС. 46

4.3.2 Австралия и Океания. 47

4.3.3 Страны Азии. 48

4.3.4 Страны Африки. 51

4.3.5 Страны Европы 52

4.3.6 Страны Северной и Центральной Америки. 53

4.3.7 Страны Южной Америки и Карибского бассейна. 54

5. Прогноз экспортных показателей Калининградской области до 2025 года. 55

5.1 Внутренние условия развития экспорта Калининградской области..... 55

5.2 Внешние условия развития экспорта Калининградской области. 56

5.3 Определяющие факторы базисного и оптимистичного сценариев развития экспорта. 57

5.4. Параметры сценариев реализации Стратегии. 59

6. Механизмы достижения прогнозных показателей развития экспорта в Калининградской области. 60

6.1 Механизмы финансовой поддержки экспорта. 60

6.1.1 Льготы, предоставляемые в рамках налогового регулирования внешнеэкономической деятельности. 60

6.1.2 Государственные гарантии Российской Федерации. 60

6.1.3 Финансирование экспортных операций Внешэкономбанком. 61

6.1.4 Страхование экспортных кредитов АО «ЭКСАР». 62

6.1.5 Финансирование экспортных операций АО «Росэксимбанк». 62

6.2 Механизмы информационно-консультационной и промоутерской поддержки экспорта. 63

6.3 Механизмы улучшения условий доступа и деятельности на внешних рынках, устранения торговых и инвестиционных барьеров. 63

6.4 Механизмы формирования благоприятной внешней среды для развития экспорта.... 65

6.5 Механизмы, обеспечивающие повышение организационной и продуктовой готовности к экспорту. 66

7. Система региональных институтов поддержки экспорта в Калининградской области. 66

7.1 Министерство по промышленной политике, развитию предпринимательства и торговли Калининградской области. 66

7.2 Региональное подразделение АО «Российский экспортный центр». 67

7.3 Центр координации поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, в форме структурного подразделения фонда «Фонд поддержки предпринимательства Калининградской области». 67

7.4 Союз "Калининградская торгово-промышленная палата". 68

7.5 Ассоциация экспортеров Калининградской области. 69

8. Государственные программы и мероприятия, обеспечивающие увеличение объёма несырьевого экспорта. Ресурсы, необходимые для реализации Стратегии. 69

8.1 Государственная программа Калининградской области "Модернизация экономики". 69

8.2 Государственная программа Калининградской области "Развитие промышленности и предпринимательства". 70

8.3 Государственная программа Калининградской области "Развитие транспортной системы ". 71

8.4 Государственная программа Калининградской области "Развитие рыбохозяйственного комплекса". 72

8.5 Государственная программа Калининградской области "Развитие сельского хозяйства". 73

8.6 Государственная программа Калининградской области "Туризм". 73

9. Заключительные положения. 74

1. Общие положения

Стратегия разрабатывается с учетом Федерального закона от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», стратегических документов социально-экономического развития Российской Федерации: Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, Стратегии социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 18 ноября 2011 г. № 2074-р, Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р.

Протоколом заседания проектного комитета по направлению стратегического развития Российской Федерации «Международная кооперация и экспорт» под председательством Первого заместителя Председателя Правительства Российской Федерации И.И. Шувалова от 19 мая 2017 г. № 33(5) закреплено решение об одобрении Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятных условий для развития экспортной деятельности (Регионального экспортного стандарта).

Письмом от 9 июня 2017 г. № АА-3230/02 «О внедрении Регионального экспортного стандарта», направленным в адрес генерального директора АО «Российский экспортный центр», Губернатор Калининградской области А.А. Алиханов подтвердил готовность участия области в качестве «пилота» по внедрению Регионального экспортного стандарта (далее – Стандарт).

Указанный Стандарт устанавливает необходимость разработки субъектами Российской Федерации Стратегии в области обеспечения благоприятных условий для ведения экспортной деятельности (далее – Стратегия).

Реализация Стратегии будет способствовать повышению уровня технологичности и инновационности сырьевых отраслей; увеличению объемов экспорта продуктов дальнейшей переработки сырья, материалов, готовой продукции, полученной с использованием новых материалов и компонентов с улучшенными свойствами; расширению объемов экспорта машин и оборудования, продукции сборочных производств с участием иностранного капитала, продукции и услуг машиностроительного, фармацевтического, транспортного и туристического комплексов; наращиванию объемов нетрадиционного высокотехнологичного экспорта, а также увеличению экспорта наукоемких и интеллектуальных услуг, в первую очередь инжиниринговых и компьютерных.

2. Текущее состояние экспорта в Калининградской области.

2.1 Динамика изменения количественных и стоимостных показателей экспорта за период с 2015 по 2017 год[1].

Калининградская область – это регион Российской Федерации, который достаточно сильно интегрирован в мировую экономику.

Отношение экспорта товаров и услуг к валовому региональному продукту (далее – ВРП) области (по средневзвешенным валютным курсам за оцениваемый период) составляет в последние годы значение в пределах от 54 до 27 %, что превосходит аналогичные показатели для большинства крупных развитых и развивающихся экономик, однако имеет тенденцию к снижению (Таблица 1).

Таблица 1 – Отношение экспорта товаров и услуг к валовому региональному продукту

Год	ВРП (млрд. рублей)	Экспорт товаров (млн. долл. США)	Экспорт услуг (млн. долл. США)	Среднегодовой курс доллара (российских рублей за 1 доллар США)	ВРП (млн. долл. США)	Доля экспорта товаров и услуг в ВРП (%)
2014	314	3696	242	38.6	8135	48%
2015	329	2742	175	61.32	5365	54%
2016	346	1239	170	66.83	5177	27%

2.1.1. Товарный экспорт.

Показатели экспорта области в период с 2014 по 2017 год характеризовались существенным падением в стоимостном выражении (почти в три раза). Средняя стоимость экспортируемых товаров за тысячу тонн (в млн долл. США) также снизилась почти в три раза. При этом физические объемы экспорта (его весовые характеристики) снизились незначительно (на 5 %), а в 2015 и 2016 годах имели тенденцию к росту (Таблица 2).

Таблица 2 - Показатели экспорта в стоимостном выражении

Год	Стоимость экспортируемых товаров (млн. долл. США)	Вес экспортируемых товаров (тыс. тонн)	Средняя стоимость экспортируемых товаров за тысячу тонн (млн. долл. США)
2014	3696	2890	1.28
2015	2742	3007	0.91
2016	1239	2950	0.42
2017	1266	2745	0.46

[1] Источники данных – информационный массив данных таможенной статистики внешней торговли, доступ к которому организован на официальном портале таможенной статистики внешней торговли ФТС России (http://stat.customs.ru); статистические данные, размещенные на официальном портале Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области (http://kaliningrad.gks.ru/).

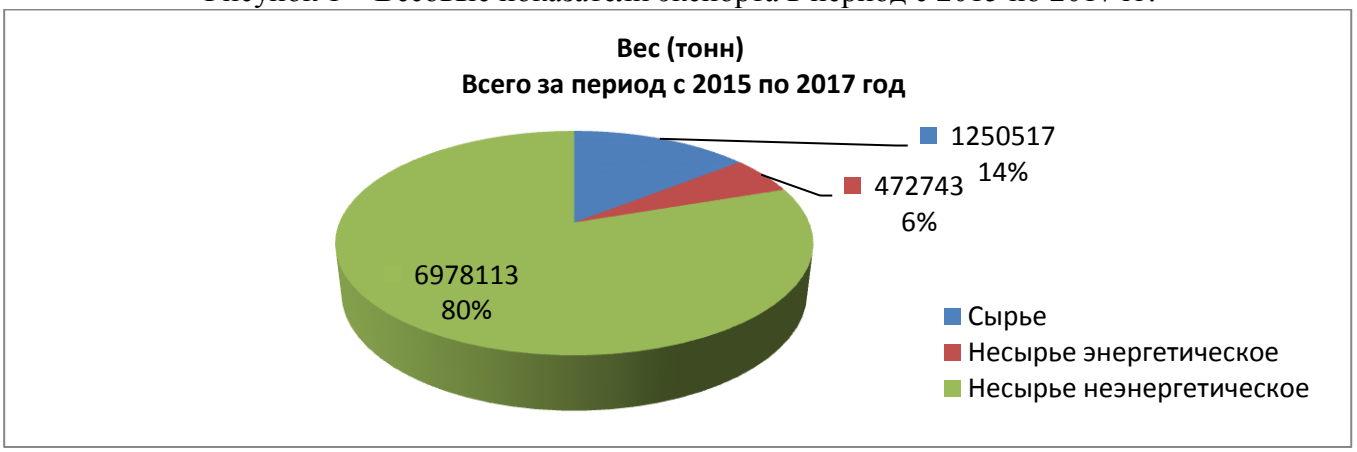
Структура экспорта с учетом классификации сырьевых и несырьевых товаров, разработанной Российским экспортным центром совместно с Всероссийской академией внешней торговли, имеет ярко выраженную несырьевую направленность (Таблица 3).

Таблица 3 - Структура экспорта в весовом выражении с учетом классификации сырьевых и несырьевых товаров

	Вес (тонн)			
	2015 год	2016 год	2017 год	Всего за период с 2015 по 2017 год
Сырье	385778	418987	445752	1250517
Несырье энергетическое	215761	121388	135594	472743
Несырье неэнергетическое	2405068	2409252	2163793	6978113
Всего	3006607	2949627	2745138	8701372

Доля несырьевого экспорта в общем объеме экспорта (в весовом выражении) в период с 2015 по 2017 год составляла в среднем 80% (Рисунок 1).

Рисунок 1 – Весовые показатели экспорта в период с 2015 по 2017 гг.



Тем не менее, доля сырья в экспорте (в весовом выражении) имеет тенденцию к росту (с 13 % в 2015 году до 16 % в 2017 году) (Рисунки 2, 3 и 4).

Рисунок 2 – Весовые показатели экспорта в 2015 году

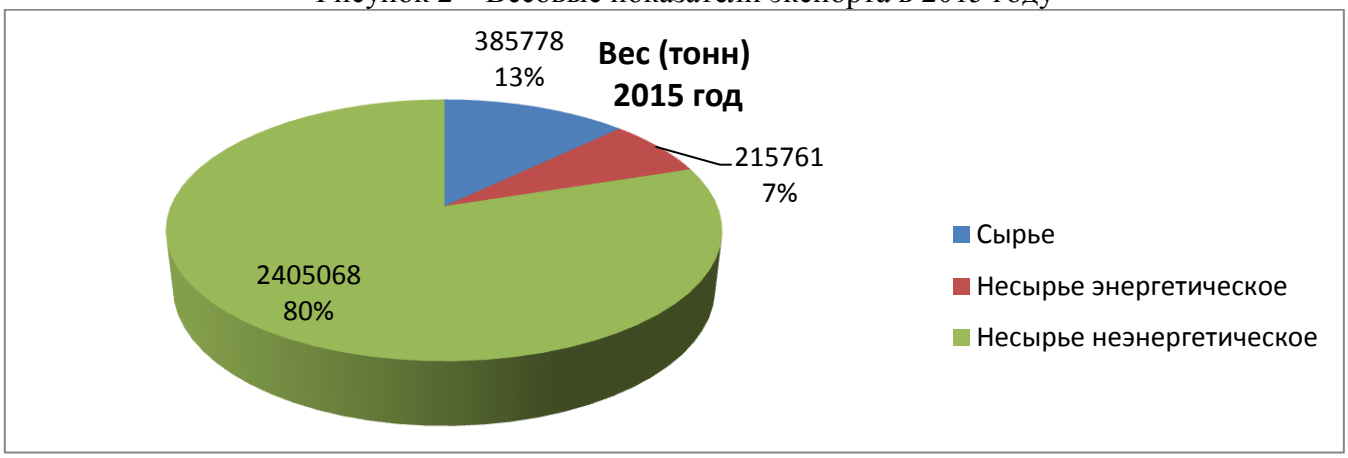


Рисунок 3 – Весовые показатели экспорта в 2016 году

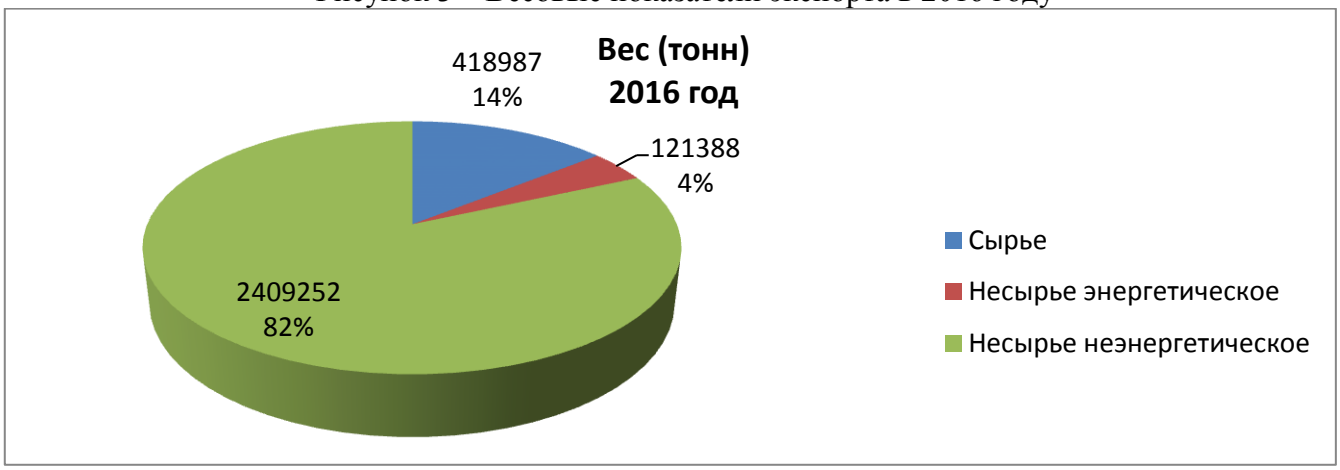
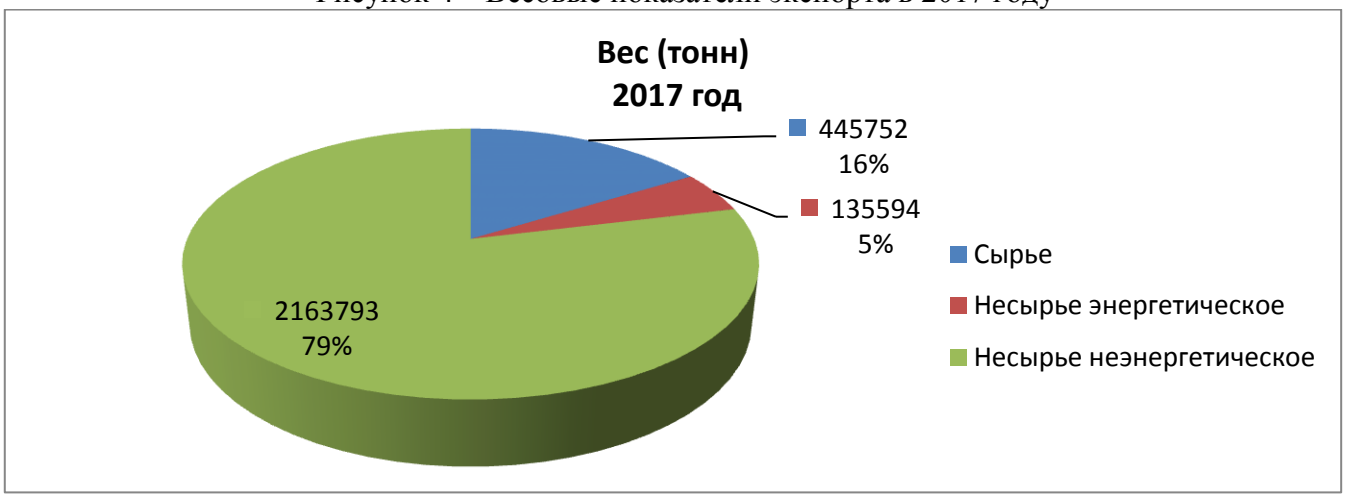


Рисунок 4 – Весовые показатели экспорта в 2017 году



Доля несырьевого экспорта в общем объеме экспорта (в стоимостном выражении) в период с 2015 по 2017 год составляла в среднем 95 % и имела тенденцию к уменьшению – с 98 % в 2015 году до 91 % в 2017 (Таблица 4, Рисунок 5).

Таблица 4 - Структура экспорта в стоимостном выражении с учетом классификации сырьевых и несырьевых товаров

	Стоимость (тыс. долл. США)			
	2015 год	2016 год	2017 год	Всего за период с 2015 по 2017 год
Сырье	61317	56584	117711	235612
Несырье энергетическое	82362	28852	41975	153189
Несырье неэнергетическое	2598171	1153549	1106688	4858408
Всего	2741850	1238985	1266374	5247209

Рисунок 5 – Стоимостные показатели экспорта в период с 2015 по 2017 гг.

С 2015 по 2017 год существенно (с 2 % до 9 % от общего объёма в стоимостном выражении) выросла доля сырья в экспорте (Рисунки 6, 7 и 8).

Рисунок 6 – Стоимостные показатели экспорта в 2015 году

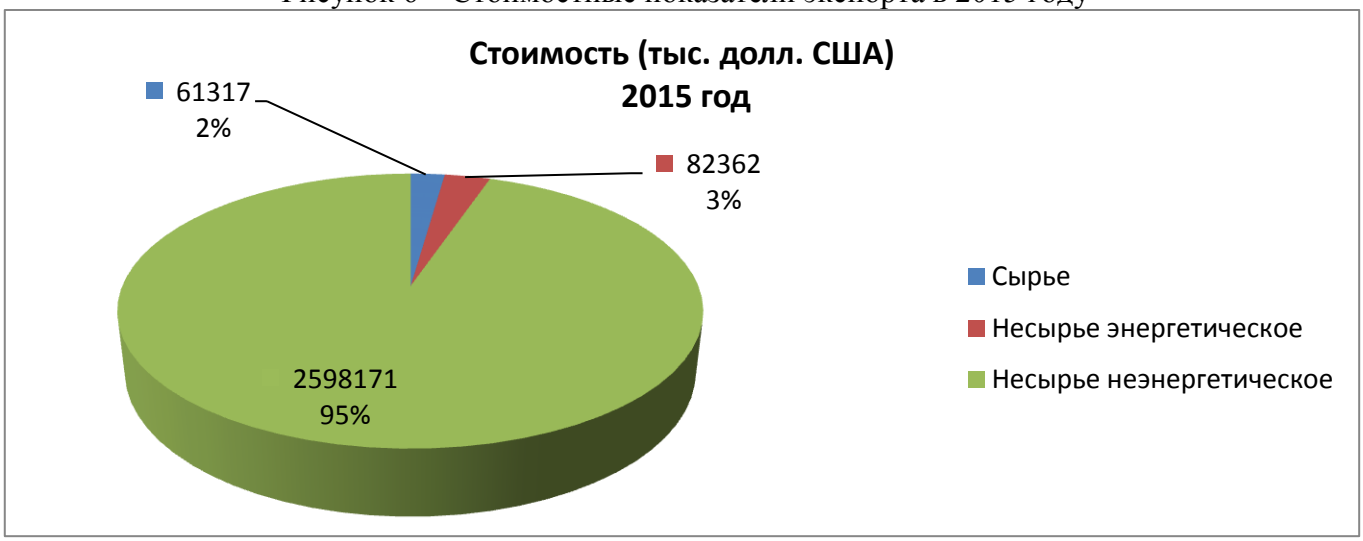


Рисунок 7 – Стоимостные показатели экспорта в 2016 году

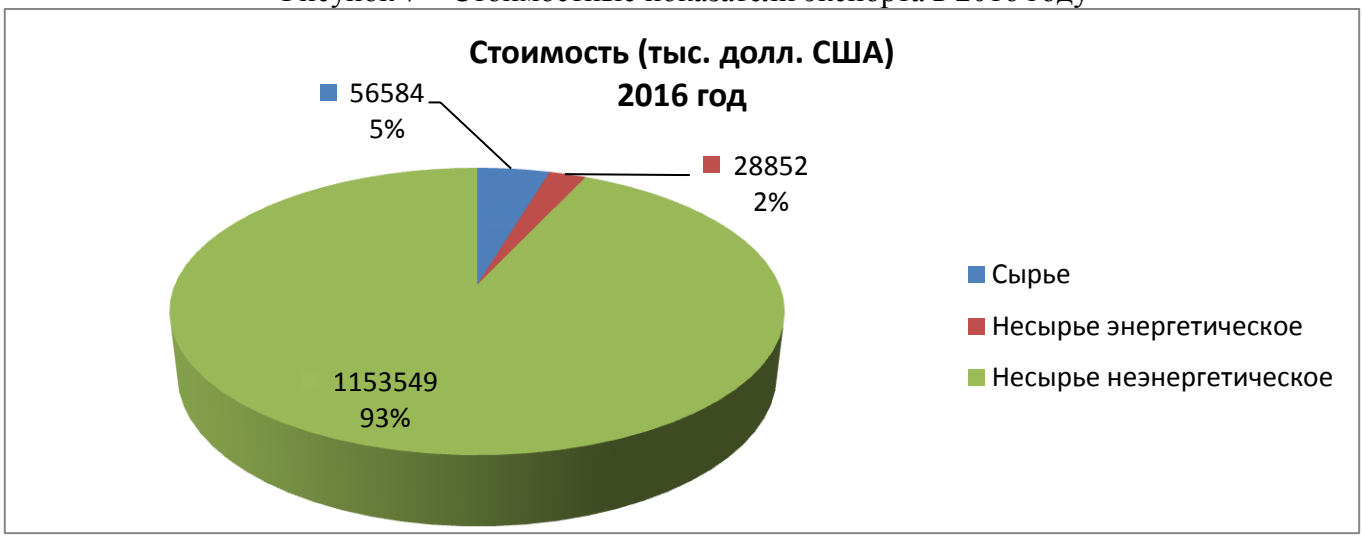
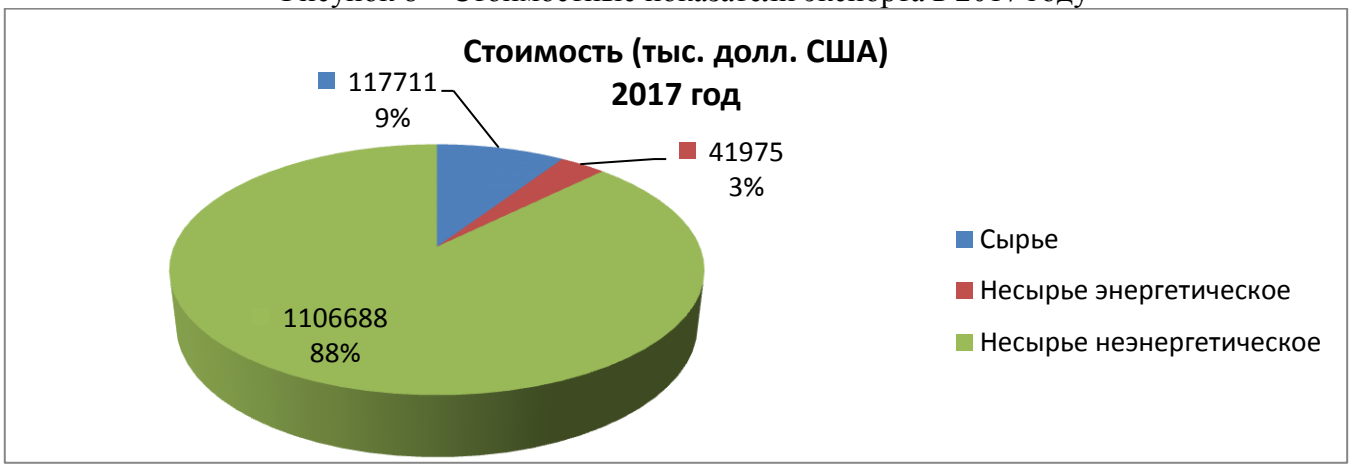


Рисунок 8 – Стоимостные показатели экспорта в 2017 году



Указанный рост связан, прежде всего, с региональными особенностями. В 2017 году АО «Калининградский янтарный комбинат» был заключен контракт на экспорт янтаря и осуществлены отгрузки почти 396 тонн.

На 4,207 млн долл. США вырос в стоимостном выражении объём экспорта отходов черных металлов, на 3,411 млн долл. США – экспорт свекловичного жома, на 2,605 млн долл. США – экспорт прочих растительных отходов, на 1,691 млн долл. США – экспорт торфа, более чем на 2,7 млн долл. США – экспорт древесных гранул и щепы.

Доля несырья энергетического в экспорте Калининградской области остается на стабильном уровне (в среднем – 3 % стоимостного объёма экспорта), однако общий объем экспорта такой продукции в стоимостном выражении снизился в два раза (с 82,4 млн долл. США в 2015 году до 42 млн долл. США в 2017 году), а в весовом – в 1,6 раз (с 216 тыс. тонн в 2015 году до 136 тыс. тонн в 2017 году) (Рисунки 6, 7 и 8).

Наиболее значительное падение связано с экспортом мазута (в стоимостном выражении объём экспорта уменьшился на 36,2 млн долл. США), и прочего топлива (на 19,2 млн долл. США).

Тем не менее, в 2016 и 2017 году появилась новая статья несырьевого энергетического экспорта – сжиженный газ (в стоимостном выражении объём его экспорта составил 1 млн долл. США).

С 2015 по 2017 год значительно (с 95 % до 88 % от общего объёма в стоимостном выражении) снизилась доля в общем объеме экспорта Калининградской области несырья неэнергетического, при том, что в весовом выражении снижение было не столь критическим – с 80 % в 2015 году до 79 % в 2017 году (Рисунки 6, 7 и 8).

Общий объем экспорта такой продукции в стоимостном выражении снизился в 2,35 раза (с 2,598 млрд долл. США в 2015 году до 1,107 млрд долл. США в 2017 году). При этом падение экспорта в весовом выражении было гораздо менее значительным – всего 10 % относительно уровня 2015 года (с 2,4 млн тонн в 2015 году до 2,16 млн тонн в 2017 году).

Значительная доля в общем объёме снижения экспорта несырья неэнергетического приходится на такие позиции, как жмых, образуемый при

производстве растительных масел, и соевый шрот – на 107,7 млн долл. США (в весовом выражении – на 218 тыс. тонн).

Значительно снизился объем экспорта минеральных удобрений – на 37 млн долл. США, (в весовом выражении – на 92,5 тыс. тонн). В феврале 2017 года по иску «Альфа-Банка» на предприятии ООО «АРВИ НПК» (крупнейшем предприятии области, производившем минеральные удобрения) была введена процедура наблюдения в рамках банкротства, до настоящего времени предприятие находится в стадии ликвидации.

Снизился объем экспорта семян льна – на 19,3 млн долл. США (в весовом выражении – на 43 тыс. тонн), объем экспорта судов, лодок и плавучих конструкций – 18,6 млн долл. США (в весовом выражении – на 4,29 тыс. тонн), экспорта табака – на 13,2 млн долл. США (в весовом выражении – на 1,52 тыс. тонн), экспорта водки – на 5,7 млн долл. США (в весовом выражении – на 4,8 тыс. тонн), экспорта саморазгружающихся вагонов – на 4,5 млн долл. США (в весовом выражении – на 0,3 тыс. тонн), экспорта мостовых кранов – на 2,9 млн долл. США (в весовом выражении – на 0,8 тыс. тонн).

Тем не менее, несмотря на общую тенденцию к снижению объемов несырьевого экспорта, ряд отраслей показывает положительную динамику.

Рост объема экспорта коснулся следующей продукции: растительных масел – на 88,8 млн долл. США (в весовом выражении – на 58,8 тыс. тонн), объём экспорта овощей – на 10,4 млн долл. США (в весовом выражении – на 44,3 тыс. тонн), экспорта видеотюнеров – на 7,6 млн долл. США (в весовом выражении – на 17,8 тонн), экспорта рыбы и морепродуктов – на 8,9 млн долл. США (в весовом выражении – на 3,2 тыс. тонн), экспорта лесо- и пиломатериалов, изделий из древесины – на 3,4 млн долл. США (в весовом выражении – на 4,3 тыс. тонн), экспорта мотобуксировщиков – на 2,4 млн долл. США (в весовом выражении – на 189 тонн).

Информация о динамике изменения товарной (отраслевой) структуры экспорта Калининградской области в абсолютном стоимостном выражении представлена в таблице 5, а в процентном отношении к общей стоимости экспорта – на рисунке 9.

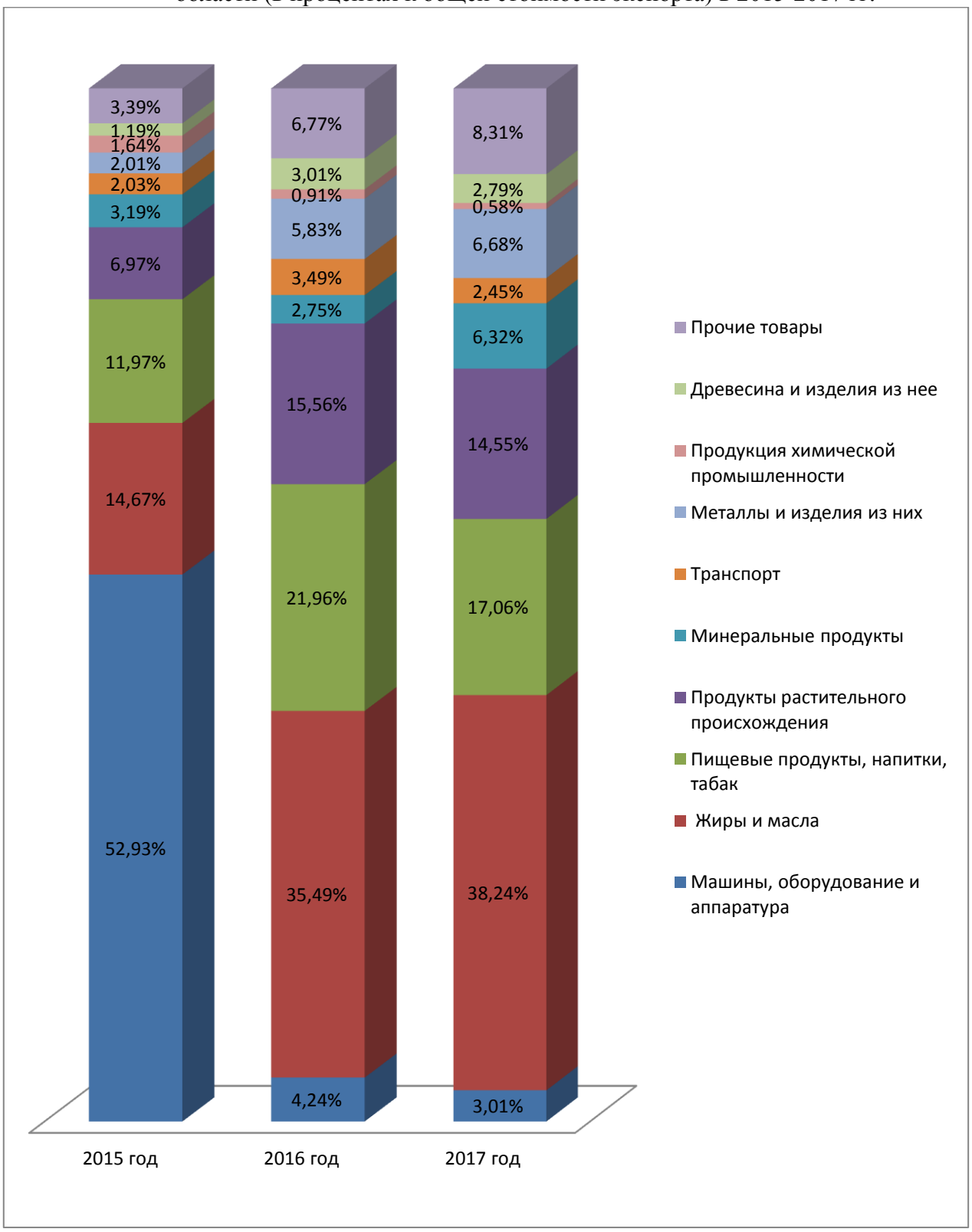
Максимальное падение объема экспорта, вплоть до полного его прекращения, произошло в сфере промышленности, связанной со сборкой вычислительной и бытовой техники из импортных комплектующих. В сравнении с 2015 годом общая стоимость экспортируемой продукции снизилась на 1,34 млрд долл. США.

На состояние данного вида экономической деятельности серьезным образом влияет высокая зависимость от импорта комплектующих и материалов, значительное повышение себестоимости производимой продукции, общее сокращение спроса. Указанная выше проблематика повлияла как на сокращение объемов производства и количества занятых на предприятиях отрасли, так и на долю данных производств в общей структуре обрабатывающей промышленности.

Таблица 5 - Динамика изменения товарной (отраслевой) структуры экспорта

Группа товаров	Стоимостной объём экспорта (млн. долл. США)		
	2015 год	**2016 год**	**2017 год**
Продукты животного происхождения	11.40	19.4	20
Продукты растительного происхождения	191.00	192	180
Жиры и масла	402.00	438	473
Пищевые продукты, напитки, табак	328.00	271	211
Минеральные продукты	87.30	33.9	78.2
Продукция химической промышленности	45.00	11.2	7.2
Пластмассы, каучук и резина	23.30	14.6	33
Изделия из кожи и меха	7.700	6.4	5.1
Древесина и изделия из нее	32.70	37.2	34.5
Книги, бумага, картон	6.90	4.6	4.5
Текстиль	19.70	20.3	21.5
Обувь, головные уборы, зонты и др.	0.25	0.653	0.712
Изделия из камня, керамики и стекла	0.57	5.5	5.4
Драгоценности	0.26	0.2	0.214
Металлы и изделия из них	55.00	72	82.6
Машины, оборудование и аппаратура	1450.00	52.3	37.2
Транспорт	55.60	43.1	30.3
Инструменты и аппараты, часы	8.60	2.8	4.1
Оружие и боеприпасы	0.00	0	0
Разные промышленные товары	5.30	8.9	8.1
Произведения искусства и антиквариат	0.00	0	0.0086
Скрытый раздел	8.80	0.168	0.145

Рисунок 9 – Информация о динамике изменения товарной структуры экспорта Калининградской области (в процентах к общей стоимости экспорта) в 2015-2017 гг.



2.1.2. Экспорт услуг.

Объем экспорта услуг Российской Федерации за период с 2014 по 2017 год имеет тенденцию к уменьшению – с 65,7 млрд долл. США в 2014 году до 50,5 млрд долл. США в 2016 году. В процентном отношении снижение достигло уровня в 23 %.

Динамика изменения показателей экспорта услуг Калининградской области соответствует общероссийским тенденциям – падение экспорта услуг в сравнении с уровнем 2014 года составило 30 %. (с 242 до 170,5 млн долл. США). Доля стоимости экспорта услуг Калининградской области в общероссийском экспорте снизилась незначительно (с 0,37 % в 2014 году до 0,34 % в 2016 году) (Таблица 6).

Таблица 6 - Динамика изменения объёма экспорта услуг

2014 год			2015 год			2016 год		
Российская Федерация (млн долл. США)	Калининградская область (млн долл. США)	Доля в общероссийском экспорте (%)	Российская Федерация (млн долл. США)	Калининградская область (млн долл. США)	Доля в общероссийском экспорте (%)	Российская Федерация (млн долл. США)	Калининградская область (млн долл. США)	Доля в общероссийском экспорте (%)
65744	242,00	0,37	51697	174,50	0,34	50554	170,50	0,34

Наибольший удельный вес в структуре экспорта услуг Калининградской области занимают транспортные услуги, однако их объем в стоимостном выражении в сравнении с уровнем 2014 года снизился в 1,3 раза (с 202,7 млн долл. США в 2014 году до 156,5 млн долл. США в 2016 году). Их доля в общем объеме экспорта транспортных услуг Российской Федерации снизилась незначительно – с 0,99 % до 0,91 %.

Экспорт услуг в области туризма и путешествий с 2014 года находится на весьма низком уровне и при этом имеет тенденцию к снижению – с 1,5 млн долл. США в 2014 году до 0,4 млн долл. США в 2016 году.

В общем объеме экспорта услуг Калининградской области относительно высока доля деловых услуг, в число которых входят телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги.

Объём экспорта таких услуг в 2014 году составлял величину в 36,8 млн долл. США, однако к 2016 году снизился в 2,8 раза – до 13 млн долл. США) (Таблица 7).

Таблица 7 – Виды услуг и стоимостные показатели экспорта

Виды услуг	2014 год			2015 год			2016 год		
	Российская Федерация (млн долл. США)	Калининградская область (млн долл. США)	Доля в общероссийском экспорте (%)	Российская Федерация (млн долл. США)	Калининградская область (млн долл. США)	Доля в общероссийском экспорте (%)	Российская Федерация (млн долл. США)	Калининградская область (млн долл. США)	Доля в общероссийском экспорте (%)
Деловые услуги	16736,00	36,80	0,22	12610,00	9,90	0,08	11651,00	13,00	0,11
Услуги связи	4504,00	0,00	0,00	3971,00	0,00	0,00	3937,00	0,00	0,00
Строительные и связанные с ними инженерные услуги	4730,00	1,00	0,02	3664,00	0,60	0,02	3557,00	0,00	0,00
Услуги в области туризма и путешествий	11759,00	1,50	0,01	8420,00	0,40	0,00	7788,00	0,40	0,01
Транспортные услуги	20542,00	202,70	0,99	16719,00	163,50	0,98	17121,00	156,50	0,91

2.2. Информация об основных экспортерах, осуществляющих свою деятельность в Калининградской области.

В 2017 году экспортную деятельность в Калининградской области фактически осуществляли 318 региональных компаний, в том числе 243 субъекта малого и среднего предпринимательства (76 % от общего числа экспортеров). Регион демонстрирует положительную динамику по доле числа экспортеров-субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – субъекты МСП) в общем количестве организаций экспортеров: в 2015 году их соотношение составляло 71%, в 2016 году – 75% (Таблица 8).

Таблица 8 – Информация об организациях, осуществляющих экспортную деятельность в Калининградской области

	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Общее количество организаций, фактически осуществлявших экспортную деятельность	300	358	318
Количество организаций – субъектов МСП, фактически осуществлявших экспортную деятельность	213	270	243
Доля субъектов МСП в общем количестве экспортеров (%)	71	75	76

Крупнейшими экспортерами региона, обеспечивающими в среднем около 80 % экспорта от совокупного объема поставок региона, по итогам 2017 года стали организации, входящие в группу компаний «Содружество» - ЗАО «Содружество-Соя», ЗАО «Агропродукт» и ООО Торговый дом «Содружество» (основные экспортируемые товары – растительные масла, шрот соевый, зерно), крупными экспортерами также являются ООО «ТД «Экополимеры» (пластмассы и синтетические смолы), ООО «Лесобалт» (изделия из древесины), ООО «Фишеринг Сервис» (рыбопромысловое оборудование), ООО «Балтийская табачная фабрика» (табачные изделия), ФГУП ОКБ «Факел» (реактивные двигатели) и АО «Калининградский янтарный комбинат» (янтарь) (Таблица 9).

Таблица 9 – Информация о крупнейших экспортерах Калининградской области.

ИНН экспортера	Наименование экспортера	Основная сфера деятельности
3913009739	ЗАО "СОДРУЖЕСТВО-СОЯ"	Производство нерафинированных растительных масел и их фракций
3913501820	ЗАО "АГРОПРОДУКТ"	Производство готовых кормов для животных
3913011336	ООО ТОРГОВЫЙ ДОМ "СОДРУЖЕСТВО"	Деятельность по оптовой торговле сельскохозяйственным сырьем, текстильным сырьем и полуфабрикатами
3912013210	АО "КАЛИНИНГРАДСКИЙ ЯНТАРНЫЙ КОМБИНАТ"	Добыча, переработка янтаря
3912000878	ООО "ТД "ЭКОПОЛИМЕРЫ"	Производство пластмасс и синтетических смол в первичных формах
3906339831	ООО "ПАРТНЕР"	Торговля оптовая машинами и оборудованием для добычи полезных ископаемых и строительства
3906283392	ООО "ВТОРИЧНЫЕ МЕТАЛЛЫ"	Сортировка металлических материалов для дальнейшего использования
3906089959	ООО "ЛЕСОБАЛТ"	Распиловка и строгание древесины
3908000145	ООО ФИШЕРИНГ СЕРВИС	Производство канатов, веревок, шпагата и сетей
3906303602	ООО "МЕТАЛЛСТИЛЬ"	Обработка металлических отходов и лома
3906264093	ООО "БАЛТЭКСПОРТ"	Производство масел и жиров
3905027090	ООО "БАЛТИЙСКАЯ ТАБАЧНАЯ ФАБРИКА"	Производство табачных изделий
3902068450	АО "НПО "ЦТС"	Производство радио- и телевизионной передающей аппаратуры
3906106570	ЗАО "ДОМИНГА-НИК"	Производство пиломатериалов, профилированных по кромке; производство древесного полотна, древесной муки; производство технологической щепы или стружки; производство деревянных строительных конструкций и столярных изделий

3908603898	ООО "КАЛИНИНГРАДВТОРЦВЕТМЕТ"	Обработка отходов и лома металлов
3906013389	ФГУП ОПЫТНОЕ КОНСТРУКТОРСКОЕ БЮРО "ФАКЕЛ"	Разработка проектов промышленных процессов и производств, относящихся к электротехнике, электронной технике, горному делу, химической технологии, машиностроению, а также в области промышленного строительства, системотехники и техники безопасности
3924000495	ООО "ОРБИТА- I"	Производство интегральных электронных схем; Производство частей электронных ламп, трубок и прочих электронных компонентов, не включенных в другие группировки; Производство электрической распределительной и регулирующей аппаратуры
3904067043	ООО "РОСКОН"	Переработка и консервирование рыбы, ракообразных и моллюсков
3906179761	ООО "РЕАКТОР"	Сбор отходов; Обработка и утилизация отходов; Торговля оптовая отходами и ломом
3905057577	ООО "КАЛИНИНГРАДВТОРМЕТ"	Обработка отходов и лома металлов

2.3. География экспортных поставок Калининградской области.

Направления экспорта товаров, производимых и перерабатываемых в Калининградской области, имеют весьма обширную географию. Тем не менее, перечни стран-экспортеров значительно различаются в зависимости от степени переработки продукции.

2.3.1. Экспорт сырья.

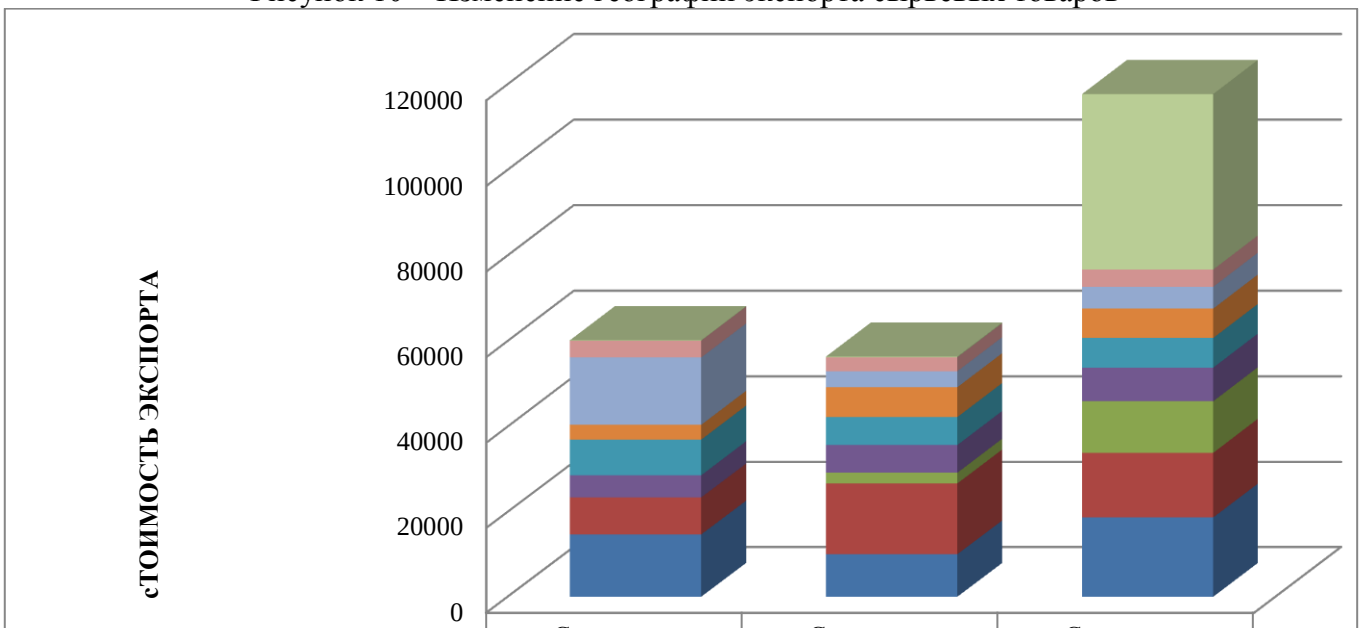
Структура экспорта сырья в зависимости от страны назначения вывозимых товаров в период с 2015 года по 2017 год претерпела определенные изменения (Рисунок 10).

В 2017 году значительно выросли объемы экспортных торговых операций региона с Китайской народной республикой (далее – КНР) – более чем в 400 раз в стоимостном выражении. Причиной увеличения доли КНР в структуре экспорта региона является заключение АО «Калининградский янтарный комбинат» крупного контракта с китайским контрагентом на продажу необработанного янтаря.

Снизился стоимостной объем экспорта сырьевых товаров в Польшу – за счет уменьшения количества поставок отходов и лома металлов. При этом вырос объем экспорта таких товаров в Испанию и Турцию.

Сырьевой экспорт в Соединенное королевство, Ирландию и Данию состоит в основном из отходов переработки растительных культур, свекловичного жома; в Германию экспортируется торф.

Рисунок 10 – Изменение географии экспорта сырьевых товаров



	Стоимость экспорта (тыс. долл. США) - 2015 год	Стоимость экспорта (тыс. долл. США) - 2016 год	Стоимость экспорта (тыс. долл. США) - 2017 год
КИТАЙ	100	175,1	41017,55
ИРЛАНДИЯ	3932	3256	4021,6
ПОЛЬША	15735	3743,1	5100,65
СОЕДИНЕННОЕ КОРОЛЕВСТВО	3456	6972,4	6861,9
ГЕРМАНИЯ	8339	6531,2	6930,25
ДАНИЯ	5207,5	6480,5	7862,3
ТУРЦИЯ		2517,7	12054,5
ИСПАНИЯ	8735,9	16693,8	15176,8
ДРУГИЕ СТРАНЫ	14677,8	10004,9	18685,7

2.3.2. Экспорт несырья энергетического.

Изменение объёмов несырьевого энергетического экспорта в разрезе стран–получателей российских товаров имеет разнонаправленный характер (Таблица 10, Рисунок 11).

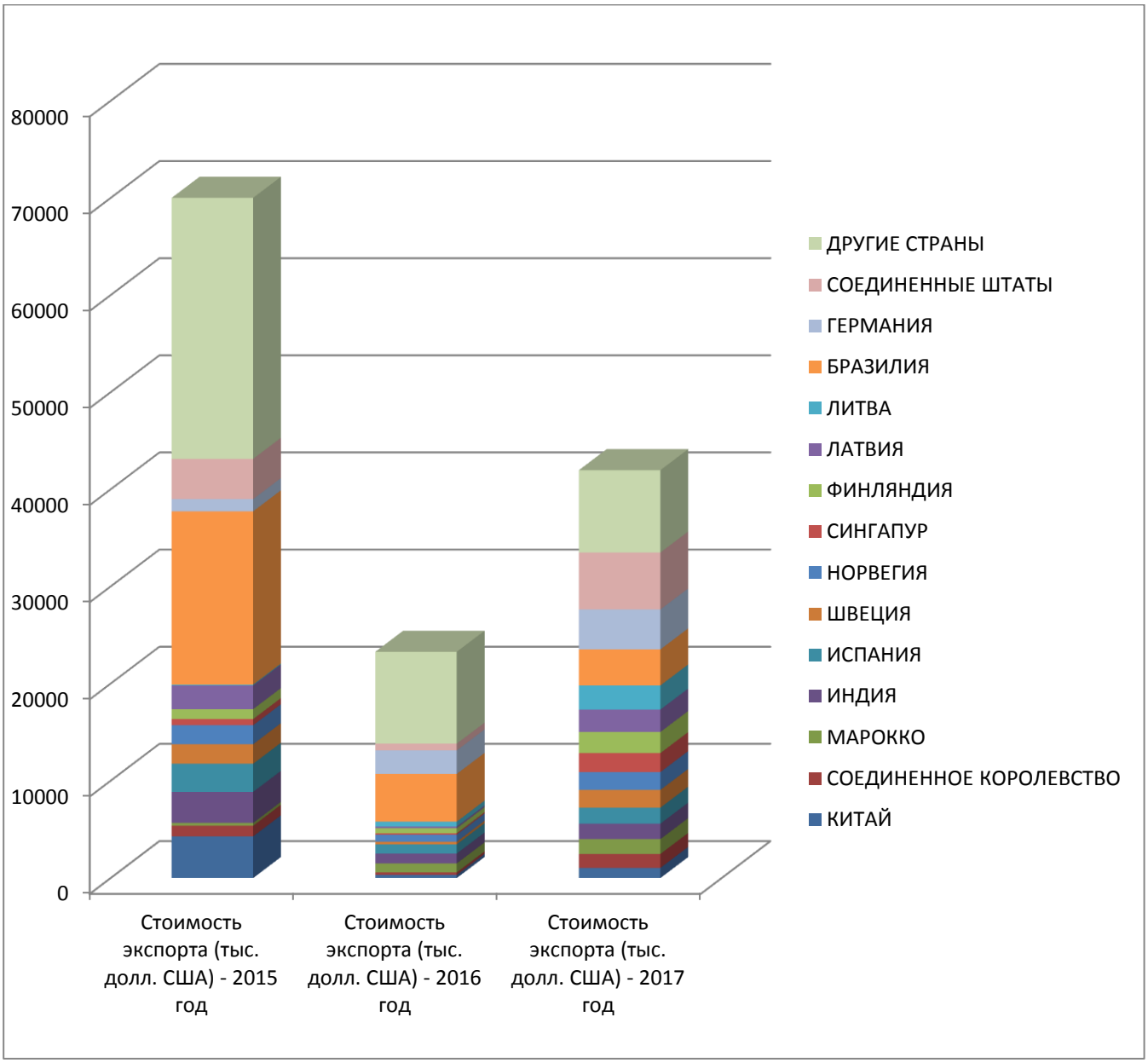
По сравнению с 2015 годом в 2017 году значительно сократился экспорт мазутов, газойлей и иных видов топлива в Бразилию (почти в 5 раз); экспорт таких товаров в КНР также значительно сократился (почти в 4 раза), а в США – увеличился на 41 %, в Германию – увеличился более, чем в три раза.

В 2017 году начались поставки в Германию коксующегося угля.

Таблица 10 – Показатели несырьевого энергетического экспорта в разрезе стран-получателей российских товаров

Страна экспорта	Стоимость экспорта (тыс. долл. США) – 2015 год	Стоимость экспорта (тыс. долл. США) – 2016 год	Стоимость экспорта (тыс. долл. США) – 2017 год
КИТАЙ	4286.1	315.5	1045.95
СОЕДИНЕННОЕ КОРОЛЕВСТВО	1087.2	264.1	1431.85
МАРОККО	291.6	923.6	1521.3
ИНДИЯ	3189.8	1017.4	1595.4
ИСПАНИЯ	2888.6	948.4	1640.1
ШВЕЦИЯ	2015	262.3	1820.95
НОРВЕГИЯ	1951.6	727.2	1834.5
СИНГАПУР	636.6	145.5	1955.2
ФИНЛЯНДИЯ	1024.2	509.8	2169.55
ЛАТВИЯ	2432.9	176.4	2309.85
ЛИТВА	97.9	506.4	2482.25
БРАЗИЛИЯ	17831.3	4901.9	3714.3
ГЕРМАНИЯ	1262.5	2415.9	4108.75
США	4142.9	699	5863.85
ДРУГИЕ СТРАНЫ	26876.3	9459.7	8481.1

Рисунок 11 – Изменение географии экспорта несырьевых энергетических товаров



2.3.3. Экспорт несырья неэнергетического.

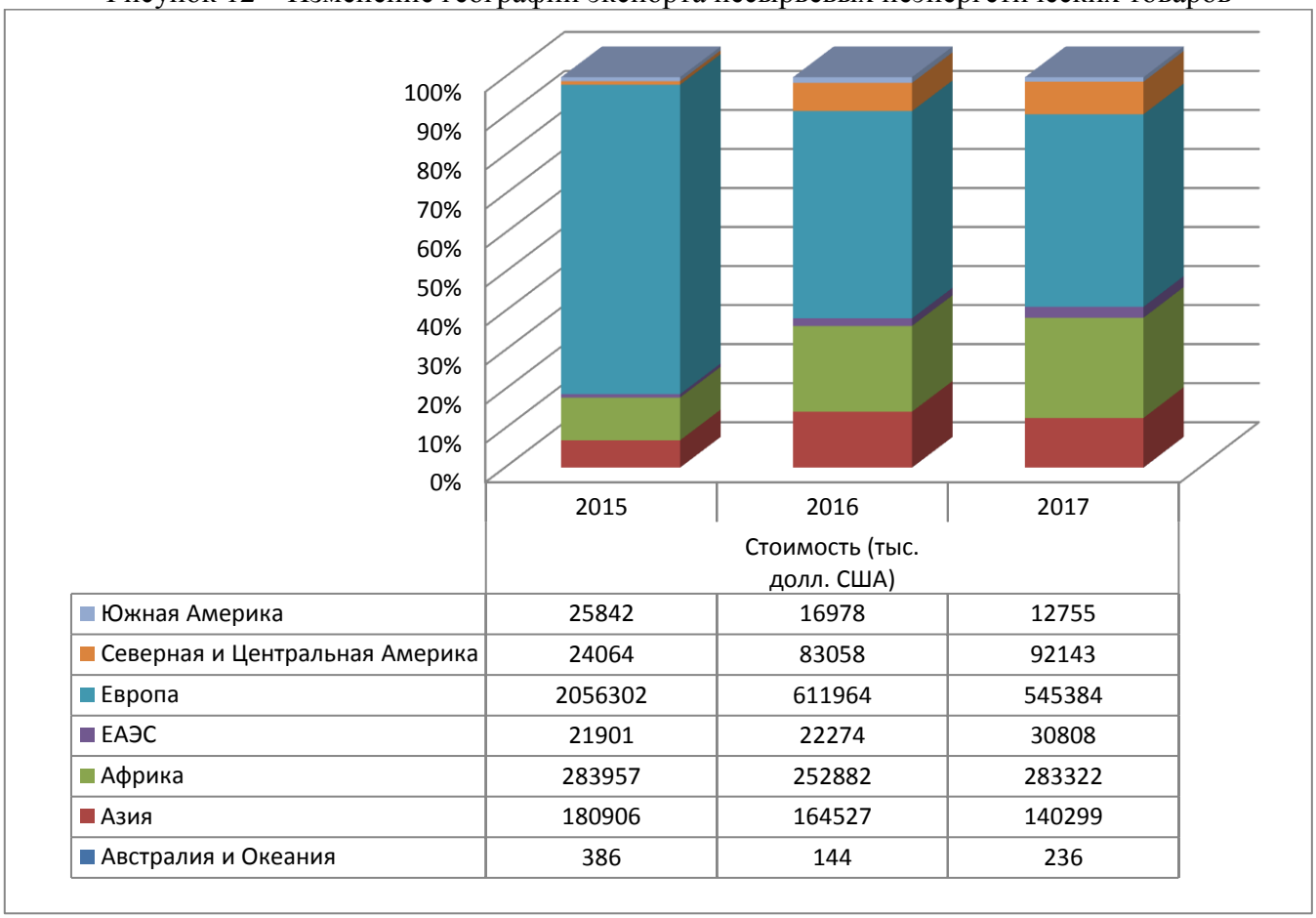
Анализ структуры экспорта несырья неэнергетического в зависимости от страны назначения вывозимых товаров показывает, что основные торговые партнеры калининградских организаций-экспортеров находятся в европейских странах. Тем не менее, географическое распределение стоимостных объёмов экспорта таких товаров имеет тенденцию к диверсификации. Доля товаров, вывозимых в европейские страны, снижается – с 79 % в 2015 году до 49 % в 2017 году. В восемь раз в общем объёме экспорта выросла доля товаров, вывозимых в страны Северной и Центральной Америки, в 3 раза – в страны ЕАЭС, в два раза – в страны Африки и Азии (Таблица 11).

Таблица 11 – Структура экспорта несырья неэнергетического в зависимости от страны назначения вывозимых товаров

	Доля в общем объёме экспорта (%)		
	2015	2016	2017
Австралия и Океания	0,01	0,01	0,02
Азия	6,98	14,28	12,70
Африка	10,95	21,95	25,64
ЕАЭС	0,84	1,93	2,79
Европа	79,29	53,13	49,36
Северная и Центральная Америка	0,93	7,21	8,34
Южная Америка	1,00	1,47	1,15

Несмотря на довольно широкую географию несырьевого неэнергетического экспорта Калининградской области, его стоимостные показатели имеют, в основном, тенденцию к снижению (Рисунок 12).

Рисунок 12 – Изменение географии экспорта несырьевых неэнергетических товаров



Так стоимость товаров, экспортируемых в Австралию и страны Океании снизилась с 2015 по 2017 год на 39 %. Снижение произошло, главным образом, за счет прекращения поставок соевого масла в Австралию и масла подсолнечного в Новую Зеландию.

На 22 % снизился стоимостной объём экспорта товаров в страны Азии. Существенно (на 23 млн долл. США) сократилась стоимость вывозимого в Узбекистан жмыха соевого, в Израиль соевого масла (на 4,3 млн долл. США).

Прекратились поставки пшеницы в Ливан (в 2015 году – 27 млн долл. США), поставки ячменя в Кувейт (в 2015 году – 4,5 млн долл. США), полиэтилентерефталата – в Узбекистан (в 2015 году – 4,3 млн долл. США), пшеницы – в Турцию (в 2015 году – 4 млн долл. США).

При этом выросла стоимость экспорта в Китай соевого масла (на 51 млн долл. США), экспорта в Азербайджан консервированной скумбрии (на 1,6 млн долл. США).

Объём экспорта продукции (в стоимостном выражении), производимой в Калининградской области, в страны Африки практически не изменился, однако произошло смещение товарных потоков внутри этой группы стран.

Так, в сравнении с 2015 годом на 51 млн долл. США выросла в 2017 году общая стоимость соевого масла, вывозимого в Алжир, на 18 млн долл. США – стоимость пшеницы, вывозимой в Марокко. Одновременно снизились объёмы экспорта пшеницы в Демократическую республику Конго (на 11 млн долл. США), экспорта соевого масла в Тунис (на 9,6 млн долл. США).

Существенно, на 73 %, уменьшился стоимостной объём экспорта товаров в страны Европы.

На 56 млн долл. США сократилась общая стоимость соевого жмыха, вывозимого в Польшу, на 23 млн долл. США – стоимость вывозимых в Бельгию семян льна, на 4,3 млн долл. США – стоимость экспортируемой в Германию водки. Прекратились поставки в Испанию и Бельгию полиэтилентерефталата (в 2015 году – 234 и 23 млн. долл. США соответственно), пшеницы в Литву и Латвию (в 2015 году – 35 и 15 млн долл. США соответственно).

Одновременно произошло увеличение объёмов несырьевого экспорта по ряду направлений: на 10 млн долл. США вырос стоимостной объем экспорта соевого масла в Данию, на 9,4 млн долл. США – экспорт соевого шрота в Швецию, на 9,3 млн долл. США – экспорт рапсового масла в Норвегию, на 8,2 млн долл. США – экспорт видеотюнеров в Литву, на 4,7 млн долл. США – экспорт трески в Нидерланды.

Значительное увеличение стоимостных объёмов экспорта связано с вывозом товаров в страны Северной Америки.

На 38 млн долл. США увеличился объем экспорта пшеницы в Мексику, на 12 млн долл. США – объем экспорта пшеницы и на 6,7 млн долл. США – объем экспорта соевого масла на Кубу, на 1,7 млн долл. США увеличился объем экспорта мотобуксировщиков в США. При этом снизился объём экспорта в США полиэтилентерефталата (на 6,4 млн долл. США), реактивных двигателей (на 1,2 млн долл. США).

Более чем на 50 % снизилась общая стоимость экспорта товаров в страны Южной Америки. На 3,5 млн долл. США упал объём экспорта товаров на Гаити. Прекратился вывоз полиэтилентерефталата в Перу (в 2015 году – 2,9 млн долл. США).

3. Анализ основных внутренних и внешних барьеров, с которыми сталкиваются экспортеры.

Подавляющее большинство Калининградских компаний – производителей несырьевой продукции имеет экспортные поставки или активно работает над выходом на зарубежные рынки. Экспорт для таких предприятий является органичным путем расширения их бизнеса, способом повышения его устойчивости и, что особенно важно, индикатором конкурентоспособности их продукции. Такие компании не ограничиваются внутренним рынком, они могут и хотят производить востребованную продукцию и готовы бороться за место на глобальном рынке.

При этом можно выделить ряд барьеров, устранение которых поможет нарастить экспортный потенциал калининградских компаний в ближайшее время и серьезно увеличить экспорт продукции с высокой добавленной стоимостью.

3.1. Недостаток/отсутствие финансовых ресурсов у компании.

Расширять производство и совершенствовать качество продукции экспортно ориентированным компаниям мешает, в первую очередь, нехватка дешевых финансовых ресурсов. Речь здесь идет как о неприемлемо высоких ставках по кредитам, так и сложности получения займов и налоговых льгот, необходимых для модернизации производств и проведения НИОКР. В качестве желательных мер поддержки экспортеры называли возврат НДС при покупке импортных комплектующих, ускоренную амортизацию затрат на НИОКР, а также снятие ограничений на выдачу коммерческими банками кредитов в форме проектного финансирования под гарантии институтов развития.

3.2. Технические барьеры (требования к продукции) в странах-импортерах.

В целях защиты жизни и здоровья людей, благополучия животных, растений и окружающей среды государства разрабатывают технические требования к продукции и производственным процессам, обязательные для соблюдения изготовителями. Однако применение технических требований практически всегда приводит к усложнению процесса торговли, так как влечет за собой увеличение издержек производства.

Техническое требование становится барьером тогда, когда целью его введения является ограничение доступа продукции иностранного производства на внутренний рынок страны.

Под техническими барьерами в торговле понимаются все государственные меры контроля и ограничений, связанные с техническими требованиями к продукции в том случае, если они используются как средство ограничения доступа продукции иностранного производства на внутренний рынок страны. Провести четкую грань между необходимыми мерами в области технического регулирования и использованием национальных технических норм и требований в качестве протекционистского инструмента (технических барьеров) зачастую очень сложно. Например, может происходить постепенное ужесточение или изменение технических требований каждый раз, когда усиливается конкуренция со стороны иностранных товаров. При этом изменения производят так, что они мало

затрагивают внутреннее производство, а импортная продукция оказывается не соответствующей новым требованиям.

Технические барьеры разнообразны как по своей природе, так и по формам. Они могут существовать в виде стандартов, технических норм, правил, требований к безопасности товаров, требований к упаковке, маркировке и иным техническим характеристикам продукции.

С точки зрения своей юридической формы технические барьеры существуют в следующих формах:

- в виде соответствующих законодательных актов данной страны, которые имеют универсальный характер и применяются к данному товару в целом, когда он внутри страны или был импортирован;
- в виде нормативных актов в рамках действующего таможенного законодательства, принятых во исполнение соответствующих нормативных актов общего характера;
- в последнее время увеличивается число случаев, когда появление тех или иных технических барьеров и ограничений вытекает из участия страны в международных соглашениях. Это связано с расширением международного сотрудничества в области стандартизации и защиты окружающей среды.

Наиболее часто технические барьеры выражаются в запретах на ввоз продукции, которая не соответствует тем или иным техническим требованиям страны-импортера.

На практике могут встречаться и другие более сложные механизмы, которые обеспечивают безопасность ввозимой продукции (обычно применяются в торговле сельскохозяйственной продукцией):

- обязательная инспекция товаров – проводится в случае отсутствия документа, подтверждающего соответствие продукции необходимым стандартам;
- специальные разрешения – ввоз некоторых товаров может быть разрешен только компетентными органами страны-импортера;
- инспекция предприятий – разрешение на ввоз получает только продукция, произведенная на предприятиях, которые успешно прошли процедуру специальной инспекции специалистами страны-импортера;
- специальные требования к маркировке и упаковке;
- фактически сложившиеся технические параметры – специфический случай технических барьеров, возникновение которых обусловлено не мерами государственного регулирования, а технической политикой фирм, направленной на закрепление своего присутствия на рынке и создание конкурентам препятствий для проникновения на рынок.

В рамках Всемирной торговой организации были разработаны Соглашения по техническим барьерам в торговле (Соглашение по ТБТ) и Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер (Соглашение по СФС).

3.3. Высокая стоимость/отсутствие необходимых комплектующих и технологий.

В настоящее время сохраняется критическая (на уровне 74 %) зависимость

промышленности от импорта электронно-компонентной базы, причем не только самой современной.

Растет спрос со стороны отечественной экспортно-ориентированной промышленности на высокотехнологичное современное оборудование, что обусловлено стремительной сменой технологического уклада и глобальной сменой индустриальной парадигмы в сторону комплексной автоматизации производства.

Меры государственного регулирования, в том числе принятые в рамках реализации курса импортозамещения, осуществляемые в условиях текущей геополитической обстановки и экономической нестабильности, существенно не повлияли на повышение технологического и социально-экономического уровня развития отрасли. А отсутствие развитой научно-инновационной инфраструктуры отрасли и производства критически важных комплектующих, включая элементы электронно-компонентной базы и др., для создания серийного производства станков и инструментов, не позволяют в полной мере обеспечить воспроизводство станочного оборудования, инструментальной и вспомогательной оснастки для удовлетворения потребностей машиностроительного комплекса страны в высокотехнологичном оборудовании.

Западные санкции направлены в первую очередь на то, чтобы замедлить процесс технического перевооружения и модернизации российской машиностроительной промышленности и предприятий ВПК. Смысл их сводится к тому, чтобы ограничить возможности предприятий для обновления мощностей, в том числе станочного парка.

При этом стоимость импортируемого оборудования и комплектующих, учитываемая при формировании конечной цены экспортируемой продукции, напрямую зависит от курса основных валют к рублю. В ряде случаев фактор высокой волатильности курса рубля становится определяющим при определении конкурентоспособности и возможности экспорта российской продукции.

3.4. Уровень тарифов естественных монополий (электроэнергия, газ, водоснабжение и т.д.).

Уровень тарифов естественных монополий напрямую влияет на конкурентоспособность экспортной продукции региональных производителей. При этом их стоимость является одной из наиболее высоких в стране.

С учетом географического положения Калининградской области и текущей геополитической ситуации особое значение имеет обеспечение энергетической безопасности региона.

Электроэнергия.

2 март 2018 года Президент России Владимир Путин дал старт работе Маяковской и Талаховской ТЭС в Калининградской области. Ввод в эксплуатацию Маяковской и Талаховской ТЭС повышает маневренность энергосистемы Калининградской области и снижает ее зависимость от экспортно-импортных поставок электроэнергии по литовскому направлению. Сейчас связь энергосистемы Калининградской области с Россией осуществляется через электрические сети Республики Беларусь, Эстонии, Латвии и Литвы.

В ближайших планах запуск еще двух ТЭС – Прегольской и Приморской, после чего генерация электроэнергии в Калининградской области удвоится. Это позволит в перспективе не только надежно обеспечить энергоснабжение всего региона, но и создаст определенные резервы на случай технологических чрезвычайных ситуаций.

Газоснабжение.

В настоящее время Калининградская область получает природный газ по транзитному газопроводу «Минск – Вильнюс – Каунас – Калининград». С учетом особенностей географического положения возможность получения природного газа морским транспортом в сжиженном виде (СПГ) значительно повысит энергетическую безопасность региона.

На побережье Балтийского моря ПАО «Газпром» ведет работу по сооружению терминала по приему, хранению и регазификации СПГ. Терминал будет подключен к существующему газопроводу в районе Калининградского подземного хранилища газа (ПХГ), что даст возможность как направлять газ потребителям области, так и закачивать его в хранилище. Процесс регазификации СПГ будет осуществляться на плавучей регазификационной установке (ПРГУ). Терминал обеспечит возможность подачи газа потребителям Калининградской области в объеме до 2,7 млрд куб. м. газа в год.

Срок ввода в эксплуатацию регазификационного терминала СПГ в Калининградской области – декабрь 2018 года.

В результате газоснабжение региона, в случае необходимости, сможет быть полностью автономным на протяжении длительного времени.

Железнодорожные перевозки.

Стоимость железнодорожных перевозок оказывает влияние на конечную цену производимой и экспортируемой калининградскими предприятиями продукции как на этапе закупки и транспортировки сырья, так и на этапе отгрузки готовой продукции.

С учетом установленной белорусской и литовской сторонами платы за транзит по их территории перемещаемого железнодорожным транспортом в Калининградскую область с остальной территории Российской Федерации сырья его стоимость (в сравнении со стоимостью аналогичных товаров, реализуемых в других регионах Российской Федерации) весьма высока.

Для повышения транспортной доступности Калининградской области, снижения транспортных издержек Правительством Российской Федерации было принято решение о выделении софинансирования в размере 5,1 млрд руб. на строительство трех новых железнодорожных паромов. Проект предусматривает строительство трех паромов вместимостью 66 вагонов, что позволит дополнительно перевозить по морю до 1,5 млн тонн грузов в год.

Строительство железнодорожных паромов позволит обеспечить грузопоток, необходимый для жизнеобеспечения жителей Калининградской области, без прохождения грузов через территорию сопредельных государств.

3.5. Незнание нормативно-правовых особенностей законодательства зарубежных стран.

В большей мере это относится к нетарифным мерам, которые, согласно определению UNCTAD, в целом определяются как меры политики, которые

не относятся к обычному таможенному тарифу и которые могут оказывать экономическое воздействие на международную торговлю товарами, вызывая изменения либо в объеме торговли, либо в уровне цен, либо и в том и в другом[2].

В настоящее время на официальном информационном ресурсе Российского экспортного центра организован информационно-аналитический портал о торговых барьерах и ограничениях, действующих на зарубежных рынках в отношении товаров российского экспорта, где экспортеры могут ознакомиться с требованиями зарубежных рынков, а также спрогнозировать возможные издержки, связанные с поставками товаров на конкретный экспортный рынок.

3.6. Необходимость внедрения мировых технологий производства для разработки новых качественных продуктов.

Ни одна страна, независимо от ее размера и уровня научно-технического развития, и тем более отдельно взятый регион не может обойтись без использования зарубежных технологий, поскольку в условиях глобализации мировой экономики проведение в отдельно взятой стране исследований по всем направлениям научно-технического прогресса экономически нецелесообразно и невозможно. Для современной России зарубежные технологии имеют особо важное значение. В силу серьезного отставания отечественных разработок по многим направлениям научно-технического прогресса без их закупок нельзя обеспечить ни оживления инновационной деятельности в регионе, ни ликвидации отставания в основных отраслях его экономики.

Ввоз зарубежных технологий в сравнении с отечественными разработками имеет свои плюсы и минусы. Его несомненным достоинством является экономия времени. Действительно, приобретая зарубежную технологию, отечественные предприятия могут за относительно короткий срок освоить производство новой продукции, поднять свою конкурентоспособность и выйти на новые рынки сбыта.

Покупка технологии имеет еще одно преимущество – значительное сокращение затрат на НИОКР при достижении идентичных результатов. Так, по имеющимся оценкам, каждый доллар, расходуемый на импорт иностранных лицензий, по эффекту эквивалентен в США 6 долл. США, а в Японии – 16 долл. США, инвестируемым на НИОКР[3].

3.7. Сложность процедур получения разрешительных документов.

Таможенное регулирование в Российской Федерации осуществляется в соответствии с Таможенным кодексом ЕАЭС (далее – Кодекс). Статьей 7 Кодекса установлено, что товары перемещаются через таможенную границу Евразийского экономического союза и (или) помещаются под таможенные процедуры с соблюдением запретов и ограничений. Соблюдение мер нетарифного регулирования, в том числе вводимых в одностороннем порядке, и мер технического регулирования подтверждается в случаях и порядке, определенных Евразийской экономической комиссией или законодательством государств-членов в соответствии

[2] UNCTAD - Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).
[3] Внешнеэкономические проблемы перехода России на инновационный путь развития. М.: Наука, 2003, с.50.

с Договором о Союзе, а мер экспортного контроля, в том числе мер в отношении продукции военного назначения, - в случаях и порядке, установленных в соответствии с законодательством государств-членов, путем представления документов и (или) сведений, подтверждающих соблюдение таких мер.

Таким образом, обязательность получения документов, подтверждающих соблюдение мер экспортного контроля, а также запретов и ограничений при вывозе товаров военного назначения, устанавливается в соответствии с национальным законодательством.

Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 21.04.2015 № 30 «О мерах нетарифного регулирования» определен Единый перечень товаров, к которым применяются меры нетарифного регулирования в торговле с третьими странами, положения, устанавливающие порядок ввоза и вывоза товаров.

Перечень федеральных органов исполнительной власти, уполномоченных в рамках своей компетенции на согласование заявлений о выдаче лицензий на экспорт и (или) импорт товаров и оформление других разрешительных документов в сфере внешней торговли товарами, установлен распоряжением Правительства Российской Федерации от 23.09.2010 № 1567-р.

Порядок получения разрешительных документов установлен в соответствии с административными регламентами федеральных органов исполнительной власти.

Отдельными правовыми актами ЕАЭС регулируется порядок применения санитарных, ветеринарных, фитосанитарных мер, утверждены перечни товаров, являющихся объектами контроля.

3.8. Сложность и высокая стоимость оценки соответствия.

Экспортируемая российская продукция должна соответствовать законодательным требованиям и требованиям рынка страны-импортера. Подтверждением выполнения указанных требований являются: сертификаты соответствия, декларации о соответствии, протоколы испытаний и иные документы об оценке соответствия. Экспортерам бывает сложно самостоятельно определить требования, процедуры оценки соответствия и найти орган по оценке соответствия, который поможет получить необходимый документ и избежать ненужных посреднических услуг, в результате которых стоимость работ по оценке соответствия может увеличиться в несколько раз.

3.9. Сложность налогового администрирования сделок (возмещение НДС, акцизов и т.д.)

Зачастую из-за несовершенства налоговых и таможенных процедур компании не могут получить гарантированные законодательством льготы. Так, например, несмотря на то, что Кодекс позволяет ввозить иностранные компоненты без уплаты пошлин и НДС при условии экспорта в течение двух лет произведенных из данных компонентов товаров, при вывозе готовой продукции не предусмотрена 0 % ставка НДС на товары, приобретенные внутри страны и включенные в производственный цикл. Таким образом, оснований для возмещения пошлин и НДС на готовую продукцию, и в том числе импортированные компоненты, нет. Помимо этого, для возврата НДС при экспорте необходимо пройти обязательную камеральную

проверку, что является дополнительной нагрузкой на компании, в особенности в сегменте малого и среднего бизнеса.

Экспортерам нематериальных активов, и в том числе IT товаров, недоступен ряд мер поддержки и налоговые вычеты по экспортным операциям в связи с отсутствием методики определения факта экспортной сделки (так как не определен способ фиксации факта пересечения границы). Также на нематериальные активы не распространяется ставка 0 % НДС при экспорте, поскольку компании не могут доказать степень переработки своих товаров.

3.10. Отсутствие информации о внешних рынках и потенциальных партнерах.

Основной проблемой продвижения продукции/услуг на внешних рынках эксперты и экспортеры называют низкую доступность информации о внешних рынках и потенциальных партнерах.

Решением этой проблемы могло бы стать использование функциональных возможностей конъюнктурных центров и торговых домов, а также ассоциаций экспортеров. В качестве решения возможно создание систем продвижения продукции на внешние рынки в рамках партнерства государства и бизнеса.

Один из элементов системы – институт торговых представительств – в настоящее время не в полной мере отвечает потребностям экспортеров, что в сочетании с недостаточным уровнем информированности экспортеров о функциях и возможностях торговых представительств приводит к неудовлетворенности этим инструментом. Одно из требований и пожеланий к торгпредствам – обеспечение российских компаний информацией о потенциальном спросе на продукцию в странах-партнерах. В качестве примера организации торговых представительств и конъюнктурных центров может выступить модель торгпредств в США, которые функционируют через экономические отделы посольств. Функция анализа рынка при минимальном штате персонала там реализуется за счет местных экспертов, сеть которых более постоянна, чем меняющийся состав работников посольства.

Примером успешного функционирования ассоциации экспортеров считается Ассоциация экспортеров в Южной Корее, созданная при разработке программы экспортной экономики, объединяющая крупнейших игроков, ориентированных на экспорт, и уполномоченная ставить задачи органам власти. При создании такой ассоциации важно предусмотреть наличие нескольких секций, учитывающих особенности деятельности крупных, средних и малых компаний, а также отраслевую специфику. Одной из функций такой ассоциации может стать формирование базы «историй успеха», которая должна помочь начинающим экспортерам в определении способов выхода на рынок.

Одним из перспективных инструментов выхода на зарубежные рынки является создание торговых домов, которые, с одной стороны, позволят решить проблему недостатка у российских компаний успешного опыта в маркетинге и продажах (при конкурентоспособном продукте), с другой – позволят обеспечить экономию усилий и финансовых затрат для освоения конкретного рынка (законодательство, налоги, языковые и культурные барьеры). По мнению экспортеров, одним из важных этапов

продвижения является открытие представительного офиса с образцами продукции и возможностью проведения переговоров, что может быть реализовано на базе торгового дома с меньшими затратами.

Отдельной темой является создание торговой площадки E-commerce по аналогии с Alibaba, позволяющей малому бизнесу осуществлять экспортную торговлю российскими товарами.

3.11. Недостаточная господдержка на территории другого государства.

Важным инструментом содействия экспорту является деятельность двусторонних межправительственных комиссий (МПК) по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству со странами дальнего зарубежья. В последние годы российские представители в МПК рассматривают вопросы увеличения доли в экспорте высокотехнологичных и наукоемких товаров и услуг, а также объектов интеллектуальной собственности как приоритетные. На постоянной основе к работе МПК в качестве экспертов привлекаются представители российских фирм, заинтересованных в расширении внешнеэкономических связей. В протоколах заседаний фиксируются договоренности, либо предложения российской стороны по расширению экспорта машинотехнической продукции, развитию производственной кооперации и др.

МПК являются инструментом политического лоббирования экономических интересов государства на зарубежных рынках. Как свидетельствует практика, на заседаниях МПК в центре внимания российской стороны находятся в основном крупные проекты. Кроме того, нередко больше внимания уделяется поддержке иностранных партнеров на российском рынке, а не наоборот. В связи с этим деятельность российских представителей в МПК следует ориентировать на поддержку российских экспортеров и лоббирование их интересов.

3.12. Конкуренция и действия других компаний.

Выход калининградских компаний на рынки других стран связан с конкурентными условиями, влияние на которые оказывают как местные компании-производители, так и другие компании-импортеры.

При этом результаты исследования, проведенного Boston Consulting Group (BCG), показывают, что Россия стала конкурентоспособнее Китая и США в области издержек на производство[4].

Эксперты BCG оценивают конкурентоспособность экономик 25 стран, на которые приходится почти 90 процентов мирового экспорта промышленных товаров, на основе индекса производственных затрат. Чем он ниже, тем ниже себестоимость товаров и услуг и тем выше конкурентоспособность той или иной страны относительно экономики США.

В индекс включаются четыре составляющие: уровень заработной платы, производительность труда, стоимость энергоресурсов и курс национальной валюты.

В 2015 году индекс для России составил 90 процентных пунктов (показатель США принимается за 100 процентов), опустившись на 9 пунктов. Эксперты BCG связывают такие изменения с колебаниями валютного курса и мировыми ценами

[4] http://www.forbes.ru/news/294977-rossiya-stala-konkurentosposobnee-kitaya-po-zatratam-na-proizvodstvo

на энергоносители. Кроме того, аналитики обращают внимание на отсутствие роста заработной платы в 2014-2015 гг.

Для Китая аналогичный показатель составляет 97 процентных пункта, тогда как в рейтинге 2014 года он находился на уровне 96 пунктов. Таким образом, конкурентоспособность России по затратам на производство выше Китая на семь процентных пунктов, а конкурентоспособность России по отношению к США – выше на 10 процентных пунктов.

Согласно отчету, самые высокие производственные издержки в Швейцарии (129 пунктов). В Бельгии он достигает 120 пунктов, в Австралии – 119, в Бразилии – 117, в Германии – 115 пунктов. А самый низкий уровень показателя характерен для Индонезии – 83 пункта.

С учетом приведенных сведений, можно констатировать, что конкурентоспособность компаний, являющихся резидентами Особой экономической зоны в Калининградской области (далее – ОЭЗ), а также иных калининградских предприятий ещё выше, чем в среднем по стране, так как импортное сырье и оборудование размещаются и используются в пределах территории ОЭЗ без уплаты таможенных пошлин, налогов.

4. Анализ перспектив развития экспорта Калининградской области.

4.1. Цели и задачи Калининградской области в части развития экспорта.

Основной целью реализации Стратегии на период до 2025 года является обеспечение формирования и практической реализации эффективной модели экспортной специализации Калининградской области в системе внешнеэкономических связей с учетом роли и места региона в экономике Российской Федерации, обеспечивающей гармоничное развитие региона с учетом его особенностей и преимуществ.

Указанная модель экспортной специализации Калининградской области характеризуется следующими основными параметрами:

– объемы экспорта сырьевых товаров и материалов поддерживаются и расширяются за счет повышения уровня технологичности и инновационности соответствующих отраслей;

– увеличиваются объемы экспорта продуктов дальнейшей переработки сырья и материалов на основе реализации отраслевых модернизационных программ, совершенствования и повышения эффективности технологических процессов;

– увеличиваются объемы экспорта готовой продукции, полученной с использованием новых материалов и компонентов с улучшенными свойствами, благодаря применению передовых технологий, а также продукции, произведенной в рамках сформированных инновационных производственно-технологических цепочек;

– значительно увеличиваются экспортные доходы, имеющие естественное «природно-географическое» происхождение, в том числе доходы от экспорта возобновляемых природных ресурсов (продукции сельского и лесного хозяйства, рыболовства), транспортных, туристических, рекреационных услуг; при этом расширение экспорта обеспечивается в значительной степени за счет применения

новых технологий и инновационных решений в соответствующих сферах, способствующих повышению качества предлагаемых товаров и услуг;

– поддерживаются и расширяются объемы традиционного и в ряде случаев нового капиталоемкого экспорта, где факторами конкурентоспособности являются наличие ключевых технологий, компетенций и эффект масштаба производства; здесь выделяются, во-первых, экспорт продукции и услуг судостроительной отрасли, автомобилей, других видов машин и оборудования и, во-вторых, экспорт продукции сборочных производств с участием иностранного капитала при достижении необходимого уровня локализации;

– поддерживаются и расширяются объемы традиционного высокотехнологичного экспорта области – продукции и услуг оборонного и авиакосмического комплексов – на основе усиления инновационной составляющей их развития и применения прорывных технических решений;

– появляются новые статьи нетрадиционного высокотехнологичного экспорта, включая продукцию и услуги нано- и биотехнологий, увеличиваются его объемы;

– увеличиваются объемы экспорта наукоемких и интеллектуальных услуг, в первую очередь инжиниринговых, компьютерных и других, связанных с реализацией отечественных технологий в виде объектов промышленной собственности.

К основным задачам, которые должны быть решены для достижения поставленных целей, относятся следующие:

1) создание условий для преодоления внешних и внутренних барьеров, с которыми сталкиваются экспортеры;

2) консолидация деятельности государственных, общественных и коммерческих структур в целях диверсификации регионального экспорта;

3) вовлечение субъектов предпринимательства (в том числе малого и среднего) в экспортную деятельность;

4) формирование эффективной системы поддержки экспорта;

5) обеспечение выхода региональных производителей на зарубежные рынки.

4.2. Анализ отраслевых точек роста несырьевого неэнергетического экспорта.

Отраслевые приоритеты развития экспорта сформулированы в виде кластеров региональных конкурентных преимуществ, в совокупности обеспечивающих формирование и практическую реализацию эффективной модели экспортной специализации Калининградской области.

С учетом фактического уровня конкурентоспособности продукции Калининградских производителей и тенденций ее изменения в перспективе, а также с учетом возможностей экспансии регионального бизнеса на внешних рынках (см. раздел 4.3), в ходе реализации Стратегии необходимо сосредоточить ресурсы и усилия государства и институтов поддержки на 11 приоритетных отраслевых направлениях развития экспорта. Большая часть отраслевых приоритетов Стратегии

закономерно связана с эксплуатацией естественных конкурентных преимуществ Калининградской области, вытекающих из обладания определенными природными ресурсами, выгодно расположенной территорией. Другая часть приоритетов ориентирована на полномасштабное использование интеллектуального потенциала населения области, коммерциализированного в виде наукоемких товаров и услуг, объектов промышленной собственности. Среди ведущих и наиболее перспективных в плане расширения международной коммерческой деятельности кластеров региональных конкурентных преимуществ необходимо выделить следующие.

Янтарная отрасль – совокупность хозяйствующих субъектов, осуществляющих добычу и переработку янтаря.

Доля данной отрасли в общем стоимостном объеме экспорта региона в настоящий момент составляет около 4 % (47 млн долл. США) и сформирован за счет сырьевой составляющей (экспорт янтаря-сырца).

Перспективными же направлениями развития янтарной отрасли Калининградской области являются:

- реализация программы перевооружения горнодобывающего и обогатительно-доводочного комплексов АО «Калининградский янтарный комбинат»;
- развитие производственной базы АО «Янтарный Ювелирпром» (дочернее предприятие АО «Калининградский янтарный комбинат») и других переработчиков янтаря (около 200 малых предприятий), внедрение современных технологий и оборудования;
- развитие производства изделий из янтаря.

Прирост стоимостного объема экспорта предприятий янтарной отрасли может составить до 100 % в 2025 году.

Судостроение, судостроительная отрасль – совокупность хозяйствующих субъектов, осуществляющих строительство кораблей и судов, их ремонт, а также производство комплектующих.

Доля данной отрасли в общем стоимостном объеме экспорта региона в настоящий момент составляет всего 0,7 % (8,9 млн долл. США).

Перспективными направлениями развития судостроительной промышленности Калининградской области (по состоянию на 2017 год представлена 3 дочерними организациями Объединенной судостроительной корпорации (АО «Прибалтийский судостроительный завод «Янтарь», 33 судоремонтный завод, Светловское предприятие «ЭРА») и рядом независимых предприятий) являются:

- реализация программы по техническому перевооружению и ремонту достроечных набережных с заменой устаревшего оборудования АО «Прибалтийский судостроительный завод «Янтарь»;
- освоение современных технологий, оборудования и материалов;
- повышение удельного веса продукции гражданского назначения: рыбопромысловых судов, судов и морской техники для освоения Арктики и добычи полезных ископаемых на континентальном шельфе;

- налаживание производства комплектующих изделий, в том числе судовых энергетических установок;

- создание на базе АО «Прибалтийский судостроительный завод «Янтарь» компакт-верфи.

Прирост стоимостного объема экспорта предприятий судостроительной отрасли может составить до 80 % в 2025 году.

Автомобилестроение, автомобилестроительная отрасль – совокупность хозяйствующих субъектов, осуществляющих производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов, а также комплектующих и принадлежностей.

Доля данной отрасли в общем стоимостном объеме экспорта региона в настоящий момент составляет около 2,4 % (30 млн долл. США).

Перспективными направлениями развития автомобилестроительной промышленности Калининградской области (по состоянию на 2017 год большая часть отрасли представлена 2 организациями: группой компаний «Автотор» и компанией «Грюнвальд») являются:

- повышение уровня локализации производства автотранспортных средств;

- повышение удельного веса коммерческого транспорта в общем объеме производимой продукции;

- реализация проектов по производству автомобильных компонентов и принадлежностей.

С учетом планов компаний группы АВТОТОР, Hyundai Motor Company и Kia Motor Corporation, отношения между которыми развиваются в рамках Соглашений о стратегическом партнерстве, стороны берут на себя обязательства по созданию новых рабочих мест, повышению добавленной стоимости конечной продукции, решению других задач, предусмотренных государственной политикой в области развития российской автомобильной промышленности.

Ожидается, что прирост стоимостного объема экспорта предприятий данной отрасли может составить до 100 % в 2025 году.

Мебельная промышленность – совокупность хозяйствующих субъектов, осуществляющих производство мебели.

Доля данной отрасли в общем стоимостном объеме экспорта региона в настоящий момент составляет около 0,5 % (6 млн долл. США).

Перспективным направлением развития мебельной промышленности Калининградской области (по состоянию на 2017 год отрасль представлена компаниями «Лазурит», «Интердизайн», «Аквелла» и рядом других менее крупных производителей) является переход от производства массовой продукции к выпуску нишевой продукции, изделий с индивидуализированным дизайном.

Прирост стоимостного объема экспорта предприятий мебельной промышленности может составить до 200 % в 2025 году.

Комплекс высокотехнологичных машиностроительных отраслей, включая оборонно-промышленный комплекс (космонавтика, точное приборостроение, электронная промышленность, производство компьютеров, электронных и оптических изделий).

Доля данной отрасли в общем стоимостном объеме экспорта региона в настоящий момент составляет около 2,7 % (34 млн долл. США).

Конкурентоспособность этих отраслей обусловлена развитой научно-технической и производственной базой, сформированной еще в советский период, а ее поддержание и укрепление в решающей степени зависят от расширения государственных инвестиций в сферу НИОКР и модернизацию основных фондов наукоемких производств. Увеличение экспорта высокотехнологичной машинно-технической продукции требует государственной финансовой, организационной и внешнеполитической поддержки; формирования отраслевых корпоративных интегрированных (холдинговых) структур для внедрения на высококонкурентные внешние рынки; принятия мер по привлечению эффективных зарубежных инвесторов; активного включения отечественных компаний в международную производственную и научно-техническую кооперацию, участия российских производителей в международных альянсах; использования в этих целях преимуществ Особой экономической зоны в Калининградской области.

Перспективными направлениями развития высокотехнологичных машиностроительных отраслей Калининградской области (по состоянию на 2017 год отрасль представлена компаниями ОКБ «Факел», GS Group, «Телебалт», «Кварц» и другими предприятиями) являются:

- освоение производства новых видов продукции (современные процессоры, твердотельные накопители и т.д.);
- отказ от контрактных схем производства в пользу выпуска продукции собственной разработки;
- задействование потенциала научных организаций и вузов в сфере прикладных исследований и экспериментальных разработок по тематике радиоэлектронной промышленности, разработки совместных образовательных программ.

Прирост стоимостного объема экспорта предприятий высокотехнологичных машиностроительных отраслей может составить до 50 % в 2025 году.

Инжиниринговая отрасль.

Перспективными направлениями развития инжиниринговой отрасли Калининградской области являются:

- создание специализированных инжиниринговых центров при участии образовательных организаций высшего образования (проект по созданию Балтийского инжинирингового центра машиностроения при Балтийском федеральном университете имени Иммануила Канта и другие проекты);
- создание инжиниринговых центров с участием международных компаний в сфере высоких технологий;
- расширение набора и повышение качества предоставляемых услуг в сегментах с исторически сильными позициями организаций Калининградской области (Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта, Калининградский государственный технический университет, GS Group, Калининградский институт промышленного проектирования и другие), таких как

проектирование судов и морской техники, материалов с заданными свойствами, изделий электроники, производственных процессов.

Сфера информационных технологий.

Рынок информационных технологий является и в перспективе останется одним из наиболее емких и динамичных в глобальной экономике, что, с одной стороны, создает благоприятные возможности для увеличения экспортных продаж, а с другой – сопровождается усилением конкурентной борьбы, интенсивным процессом слияний и поглощений, ведущим к переделу сфер влияния в мировой индустрии информационных технология. Увеличение экспортной выручки сдерживается сложным состоянием сферы отраслевых НИОКР, неразвитостью производственно-технологической инфраструктуры, слабой организацией патентной работы, существенной недооцененностью отечественной интеллектуальной собственности и сохраняющейся значительной «утечкой мозгов» за рубеж. Успешное коммерческое освоение рынка информационных технологий требует активной поддержки государства по причинам высокой капиталоемкости и длительной окупаемости многих проектов, прежде всего, в области создания элементной производственной базы.

Перспективным направлением развития отрасли информационных технологий, представленной в Калининградской области малыми и средними предприятиями, является наращивание присутствия калининградских предприятий в следующих рыночных сегментах:

1) приложения для мобильных устройств;
2) решения для интеллектуальных устройств;
3) интернет-сервисы;
4) информационные технологии в управлении бизнесом;
5) решения в сфере автоматизации государственного сектора;
6) решения, связанные с использованием «облачных» технологий;
7) решения, связанные с обработкой больших массивов данных;
8) интернет-сервисы, в том числе системы распознавания образов, интеллектуального поиска, онлайн-аналитики, онлайн-игры;
9) аппаратно-программные средства с большим удельным весом программной части.

Развитие отрасли информационных технологий будет происходить в русле всеобщей информатизации (цифровизации), предполагающей масштабные изменения во всех сферах общественной жизни в результате внедрения информационных и коммуникационных технологий.

Ярким представителем организаций, успешно развивающихся в данном направлении, является компания «1С-Битрикс», которая занимается продажей профессиональных систем для управления веб-проектами и корпоративными порталами на территории стран СНГ, а также развитием, продвижением этих продуктов и построением партнерской сети для их распространения, внедрения и поддержки.

Для IT отрасли действуют уникальные условия в рамках Особой экономической зоны в Калининградской области. В целях формирования

оптимальных условий развития высокотехнологичных индустрий в Калининградской области с 1 января 2018 года снижен минимальный порог инвестиций для получения статуса резидентов, которые осуществляют разработку программного обеспечения и развивают информационные технологии. Минимальный порог для получения статуса резидента ОЭЗ в Калининградской области составляет один миллион рублей в течение трех лет.

С начала года в реестр резидентов ОЭЗ в Калининградской области включено 7 проектов в области разработки программного обеспечения и услуг в этой сфере.

Резиденты ОЭЗ в Калининградской области применяют основной режим налогообложения. Те же, кто осуществляет деятельность по изданию и разработке программного обеспечения, консультационные и сопутствующие услуги в данной области, деятельность по обработке данных и кто работает на УСН, может воспользоваться сниженной вполовину ставкой – это или 3% от дохода, или 7,5% - если объектом налогообложения являются «доходы минус расходы».

Агропромышленный комплекс, экспортный потенциал которого базируется на значительном превышении обеспеченности агроклиматическими ресурсами Калининградской области в сравнении с большинством регионов стран мира.

Доля данной отрасли в общем стоимостном объеме экспорта региона в настоящий момент составляет около 56 % (710 млн долл. США).

Большие площади сельскохозяйственных земель, в том числе неиспользуемых, дают возможность вести довольно масштабное производство большинства ключевых видов сельскохозяйственной продукции: зерна, овощей и клубнеплодов, масличных, мяса, молока и пр. Устойчивое увеличение численности населения в мире и рост благосостояния в развивающихся странах, сопровождающийся повышением норм потребления продуктов питания, являются драйверами мирового рынка продукции агропромышленного комплекса. В условиях дефицита сельскохозяйственных земель в мире, их активного перевода в иное использование, усиливающихся экологических проблем главную роль в решение глобальной продовольственной проблемы вносит немногочисленная группа регионов с запасом сельхозугодий, среди которых может быть и Калининградская область. Модернизация регионального сельского хозяйства, рост его эффективности, повышение доступности финансовых ресурсов будут способствовать развитию экспортного потенциала отрасли. Еще одним важным резервом является интенсификация сельхозпроизводства, в настоящее время проигрывающего по обеспеченности техникой, внесению удобрений и прочим параметрам не только развитых, но и многих развивающихся государств.

Растениеводство дает около 51 % продукции сельского хозяйства Калининградской области, что де-факто делает его стратегической отраслью АПК. Его ключевыми сегментами являются производство зерна, выращивание масличных и эфирно-масличных культур, картофеля, овощей, плодов и ягод.

Высокий экспортный потенциал зерна продовольственных классов, кукурузы, гречихи и масличных культур делает это направление привлекательным для многих сельхозтоваропроизводителей. Кроме того, внедрение интенсивных технологий

в растениеводстве позволило Калининградской области стать одним из ведущих субъектов Российской Федерации по урожайности рапса (входит в пятерку лидеров) и зерновых культур (входит в десятку лидеров).

Калининградская область – благоприятный регион для эффективного промышленного садоводства. Эта отрасль начала свое возрождение с закладки в 2013 году первых 20 га промышленного яблоневого сада. Существенная государственная поддержка содействовала ускоренному увеличению площадей закладки многолетних плодовых и ягодных насаждений.

Одним из крупнейших животноводческих предприятий области является «Калининградская мясная компания», входящая в АПХ «Мираторг», которая реализует в Калининградской области основные этапы проекта мясного животноводства – производство кормов, воспроизводство стада и выращивание молодняка. На семи фермах компании содержится 56 тыс. животных специализированной мясной породы абердин-ангус.

Для увеличения площади кормовых угодий и повышения их продуктивности компания ежегодно инвестирует в пополнение парка современной сельхозтехники, внедряет передовые разработки в области агрономии. В целях расширения проекта специалисты проводят на всей территории земельного банка комплексные работы для последующего окультуривания земель, которые долгое время не использовались. Общая площадь окультуренных угодий компании – пашен и пастбищ – составляет 41 тыс. гектаров.

Ведущей племенной организацией Германии Masterrind на территории области инициирован проект по созданию узкоспециализированного селекционно-генетического центра в области молочного скотоводства, стоимостью более 600 млн рублей. Главной задачей центра станет участие в создании и обеспечении функционирования современной системы племенного животноводства. В долгосрочной перспективе это позволит сформировать отечественный фонд генетических ресурсов, оказывающих влияние на увеличение объемов производства молока, повышение эффективности и конкурентоспособности животноводства в стране, а главное – создаст базу для экспорта продукции животноводства.

Большим экспортным потенциалом обладает рыбная отрасль, для реализации которого требуется модернизация рыболовецкого флота, развитие перерабатывающих мощностей, повышение эффективности борьбы с незаконным выловом и оборотом морепродуктов, совершенствование государственного регулирования хозяйственной деятельности в области рыболовства.

Правительство Калининградской области в 2014 году утвердило региональную программу «Развитие рыбохозяйственного комплекса», предусматривающую меры по модернизации и вовлечению новых технологий в производство, создание и модернизацию объектов береговой инфраструктуры, пунктов хранения, модернизацию рыболовецких судов, развитие аквакультуры, увеличение уловов, расширение производства и увеличение выпуска рыбной продукции.

В настоящее время на территории региона работает 15 крупных предприятий, обеспечивающих вылов и переработку рыбного сырья, в том числе рыболовецкий

колхоз «За Родину», ООО «Балтийский консервный завод», ООО «Роскон», ООО ГК «Атлантис».

Прирост стоимостного объема экспорта предприятий агропромышленного комплекса может составить до 80 % в 2025 году.

Химический комплекс.

Доля данной отрасли в общем стоимостном объеме экспорта региона в настоящий момент составляет около 2,7 % (34 млн долл. США).

В условиях сосредоточения многих ключевых химических технологий у зарубежных производителей целесообразна продуманная государственная политика по приобретению таких технологий на выгодных для предприятий Калининградской области условиях, с одной стороны, и развитию собственных технологических решений, с другой. Привлечение частных и государственных инвестиций в отрасль, модернизация и расширение производственной базы, решение проблем с доступом к сырью, – все это позволит значительно увеличить экспортные возможности региональных производителей.

Так, в регионе активно работает и развивается завод АО «Экопэт», крупнейший производитель ПЭТФ пищевого назначения в России и Восточной Европе по технологии 2R MTR компании Uhde Inventa Fisher GmbH (Германия), наиболее современной из существующих технологий производства ПЭТФ. Продажи на экспорт включают в себя заказы из стран СНГ, Южной Америки, стран Прибалтики, спецполимеры реализуются в США.

В февраля 2018 года подписано соглашение между Правительством Калининградской области и ООО «Неман Азот» о взаимодействии по вопросам строительства в Неманском городском округе завода по производству минеральных удобрений, стоимостью более 47 млрд рублей. Новый завод позволит организовать глубокую переработку газа и выпуск продукции 5-ого уровня переработки, соответствующей мировым стандартам качества. Реализация проекта направлена на повышение производственного потенциала Калининградской области, развитие экспортного направления, что также будет способствовать росту морских и железнодорожных перевозок.

Прирост стоимостного объема экспорта предприятий химического комплекса может составить до 80 % в 2025 году.

Транспортный комплекс.

Обладая географически выгодным расположением, Калининградская область имеет значительный экспортный потенциал в области оказания транзитных услуг, который будет возрастать по мере развития транзитной транспортной инфраструктуры и обустройства международных транспортных коридоров, снижения конкурентоспособности альтернативных евразийских транзитных маршрутов под влиянием политической ситуации. Кроме того, транспортная отрасль оказывает большое влияние на эффективность функционирования внешнеэкономического комплекса региона и его экономику в целом.

Доля транспортного комплекса в общем стоимостном объеме экспорта услуг региона в настоящий момент составляет около 92 % (157 млн долл. США).

Через территорию Калининградской области проходят ответвления двух трансъевропейских транспортных коридоров № 1-А «Рига-Калининград-Гданьск» и № 9-Д «Киев-Минск-Вильнюс-Калининград», которые интегрированы с железными и автомобильными дорогами, морским портом Калининград.

Калининградская железная дорога является уникальной в связи с наличием участков двойной колеи: европейской – 1 435 мм и российской – 1 520 мм, которые выходят в Польшу из Калининграда до станции Бранево и из Черняховска до станции Скандава, что позволяет отправлять и принимать грузы из России и стран СНГ в Европу и в обратном направлении без перестановки колёсных пар.

Морской порт Калининград – единственный незамерзающий порт России на Балтийском море, имеет выгодное географическое положение – расстояние до крупнейших портов на Балтике составляет от 300 до 700 км.

Порт Калининград связан контейнерными линиями с портами Голландии, Англии, Германии, Польши, Литвы, Финляндии и Швеции. Порт имеет железнодорожные и автомобильные паромные линии с портами Засниц, Усть-Луга, Санкт-Петербург. В порт регулярно заходят пассажирские суда, перевозящие туристов из портов Польши.

Международный аэропорт Храброво – единственный аэропорт на территории Калининградской области, использующийся для регулярного воздушного пассажирского и грузового сообщения. Входит в перечень аэродромов федерального значения национальной опорной аэродромной сети в качестве международного узлового. Является вторым по объему пассажирских перевозок на территории Северо-Западного федерального округа (после аэропорта «Пулково» в Санкт-Петербурге). В летнем расписании аэропорт обеспечивает на регулярной основе порядка 11 внутренних и 10 международных направлений авиаперевозок, в зимнем расписании обеспечивается 7 внутренних и 3 международных направления.

Совокупная доля мощности транспортного комплекса Калининградской области, задействованной в грузовых перевозках, в 2017 году составила 39 % (+8 % к 2016 году), что показывает высокий потенциал транспортной отрасли региона, особенно с учетом начинающегося роста дефицита мощностей морских портов Северо-Западного федерального округа, а также эффективность проводимой Правительством Калининградской области работы по развитию транспортных коридоров и калининградского транспортного узла в целом.

Основные точки роста, определяющие перспективные направления расширения возможностей транспортного комплекса региона по экспорту своих услуг, связаны с развитием транспортной инфраструктуры.

Развитие автодорожной инфраструктуры.

В целях обеспечения современной автомобильной связи Калининградской области со странами Европы, содействия увеличению грузопотоков и планомерному развитию туризма продолжается развитие ответвлений трансъевропейских транспортных коридоров № 1-А «Рига-Калининград-Гданьск» и № 9-Д «Киев-Минск-Вильнюс-Калининград».

В целях развития ответвления трансъевропейского транспортного коридора № 1-А «Рига-Калининград-Гданьск» построен обход г. Советска с новым мостовым

переходом через р. Неман, проведена реконструкция 2-ой очереди Берлинского моста. Окончена реконструкция автодороги Калининград-Мамоново 2 (пос. Новосёлово) – граница Республики Польша до погранперехода Мамоново 2 – Гжехотки, являющегося крупнейшим автомобильным пунктом пропуска в Калининградской области.

В составе участка ответвления трансъевропейского транспортного коридора № 9-Д «Вильнюс-Калининград» за короткий период был выполнен капитальный ремонт федеральной трассы Калининград-Черняховск-Нестеров от пос. Талпаки до пос. Междуречье протяжённостью более 12 км, завершена реконструкция 17-километрового участка от г. Калининграда до пос. Холмы под 4 полосы движения. Планируется начать строительство обхода г. Черняховска протяжённостью чуть менее 40 км, обхода пос. Талпаки (5,5 км), в дальнейшем обхода г. Нестерова.

Правительством Калининградской области разработан и реализуется План развития сети автомобильных дорог Калининградской области, основным объектом которого является Кольцевой маршрут в районе Приморской рекреационной зоны. Из федерального бюджета были выделены финансовые средства, что позволило построить более 52 км этой скоростной трассы, соединившей между собой областной центр, международный аэропорт «Храброво», курорты федерального значения Зеленоградск и Светлогорск с подъездом к городу Пионерскому. Построенный участок трассы в 2015 году был передан в федеральную собственность.

В августе 2017 года в Калининградской области состоялось совещание под руководством по вопросу «О развитии транспортной инфраструктуры Северо-Запада России» в рамках проведения которого Президентом Российской Федерации В.В. Путиным была поддержана необходимость продолжения строительства следующих очередей строительства Кольцевого маршрута в направлении города Балтийска, города Светлого с выходом на Северный обход города Калининграда.

Маршрут позволит соединить город Балтийск и город Светлый с расположенными там крупнейшим предприятием по переработке сои, транспортным нефтяным терминалом «Лукойл» через Северный и Южный обходы города Калининграда с ответвлениями трансъевропейских транспортных коридоров 1-А «Рига-Калининград-Гданьск», 9-Д «Минск-Вильнюс-Каунас-Калининград» и федеральной сетью автомобильных дорог: Калининград-Черняховск-Нестеров, Гвардейск-Неман до границы с Литовской Республикой.

Частными инвесторами на территории Калининградской области планируется создание и развитие таможено-логистических терминалов и транспортно-логистических центров, в том числе на территории Мамоновского городского округа, Багратионовского городского округа, Советского городского округа и Нестеровского района.

Развитие инфраструктуры железнодорожного транспорта.

В целях развития контейнерных перевозок через регион в направлении Азия – Европа и обратно Калининградской железной дорогой – филиалом ОАО «РЖД» прорабатывается вопрос организации транзита контейнерных поездов сообщения

Китай – Европа – Китай через российско-польские пограничные переходы с перегрузкой контейнеров на Калининградской железной дороге.

Для расширения логистических связей с Евроазиатским пространством Калининградской железной дорогой – филиалом ОАО «РЖД» разработан новый маршрут, который позволит связать Калининград и южнокорейский порт Пусан, откуда в Россию идут автомобильные комплектующие. Сейчас грузы из Пусана доставляются морем, что занимает 45-50 суток. Согласно проекту нового маршрута, путь из Южной Кореи в Находку и из Находки на контейнерном поезде в Калининград займёт 12 суток.

Принятые меры позволили создать условия для экспортного ориентирования транспортных услуг, в том числе в рамках международного проекта «Новый Шелковый путь».

В 2017 году введена в эксплуатацию пограничная железнодорожная станция Чернышевское.

Развитие инфраструктуры водного транспорта.

В рамках государственной программы Российской Федерации «Развитие транспортной системы России», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 20.12.2017 № 1596, реализуется проект «Строительство международного морского терминала для приема круизных и грузопассажирских судов в г. Пионерский Калининградской области», как первый этап реализации мероприятия «Строительство морской портовой инфраструктуры в морском порту Калининград». Срок реализации проекта – до октября 2019 года.

Основными целями строительства терминала являются:

- обеспечение транспортной независимости и безопасности Калининградской области в условиях напряженной геополитической обстановки в Балтийском регионе;
- сокращение существующих инфраструктурных ограничений по заходу и приему паромных и круизных судов к терминалам морского порта Калининград;
- повышение конкурентоспособности портовой инфраструктуры Калининградской области;
- создание дополнительных преференций в рамках переговорных процессов с польской стороной по определению количества разрешений на грузовые автомобильные перевозки по территории Республики Польша;
- создание мультимодального транспортно-логистического узла.

Планируется построить комплекс гидротехнических и береговых сооружений для приема круизных и паромных судов с пассажирооборотом не менее 250 тыс. человек в год и грузооборотом до 80 тыс. грузовых единиц в год. Указанный потенциальный объем круизных пассажиров и грузов будет обеспечен за счет переориентации на Калининградскую область части туристов и грузов из соседних стран Евросоюза.

С целью обеспечения устойчивого социально-экономического развития региона, повышения конкурентоспособности его портового комплекса вторым этапом мероприятия «Строительство морской портовой инфраструктуры в морском порту Калининград» предусмотрено строительство глубоководного порта в

Калининградской области, начать реализацию проекта планируется в долгосрочной перспективе при определении инвесторов и (или) улучшении экономической ситуации.

Одним из основных направлений деятельности в сфере развития инфраструктуры водного транспорта на среднесрочную перспективу останется взаимодействие с федеральными органами исполнительной власти и оказания содействия в рамках полномочий по вопросам поддержания проектных глубин Калининградского морского судоходного канала и содержания берегозащитных дамб в нормативном состоянии.

В 2018 году продолжаются работы по развитию грузопассажирского автопаромного и железнодорожного паромного терминалов в городе Балтийск Калининградской области, включая строительство контейнерного терминала пропускной способностью 300 тыс. TEU в год в рамках инвестиционного договора между ФГУП «Росморпорт» и ООО «БСК».

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 13.06.2017 № 1227-р об утверждении плана обеспечения транспортной доступности Калининградской области предусмотрено строительство двух новых паромов для работы на линии Балтийск – Усть-Луга в 2018-2020 годах.

Развитие инфраструктуры воздушного транспорта.

В рамках реализации государственной программы Российской Федерации «Развитие транспортной системы России», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 20.12.2017 № 1596, завершены строительно-монтажные работы по проекту «Вторая очередь реконструкции и развития аэропорта «Храброво», г. Калининград, Калининградская область». По проекту реконструированы аэродромные объекты на средства федерального бюджета (сроки реконструкции 2014-2018 годы) и объекты аэровокзального комплекса на средства частного инвестора. Пропускная способность аэропортового терминала после завершения реконструкции увеличена до 1 250 пасс/час (3,5 млн пасс/год). При этом пиковая пропускная способность в дни проведения Чемпионата мира по футболу - 2018 составляет 1 950 пасс/час в одном направлении, что соответствует требованиям ФИФА.

Почтово-грузовой комплекс международного аэропорта Калининград (Храброво) используется для приемки, отправки и обработки как прямых, так и транзитных грузов и почты различного назначения по направлениям Россия, Европа и Азия.

Прирост стоимостного объема экспорта транспортных услуг, оказываемых резидентами Калининградской области, может составить до 100 % в 2025 году.

Индустрия туризма.

Доля туристического комплекса в общем стоимостном объеме экспорта услуг региона в настоящий момент составляет около 0,2 % (0,4 млн долл. США).

По мере развития внутренней туристической инфраструктуры, повышения конкурентоспособности туристического сервиса в Калининградской области по соотношению «цена – качество», расширения государственной поддержки данной сферы и пропаганды туристических возможностей региона за рубежом

экспорт туристических услуг может стать одним из важнейших источников доходов для жителей области. Однако значительное увеличение доходов от иностранного туризма требует крупномасштабных инвестиций как в сами туристические объекты, так и в связанную с ними инфраструктуру: транспортную, жилищную, досуговую и др.

Развитие экспорта туристических услуг планируется осуществлять за счет реализации мероприятий, предусмотренных Государственной программой Калининградской области «Туризм» (утв. постановлением Правительства Калининградской области от 24.12.2013 № 993). Драйверами роста экспорта туристических услуг является развитие туристических кластеров.

Развитие экспорта туристического услуг будет осуществляться посредством:

- создания на территории Калининградской области новых объектов туристского показа;
- развития сети информационных центров и пунктов для туристов;
- разработки и изготовления информационных и презентационных туристских материалов;
- реализации программ приграничного сотрудничества с Польшей и Литвой;
- организации разработки и продвижения межрегиональных туристских маршрутов, в том числе в рамках историко-культурного и туристского проекта «Серебряное ожерелье России».

Европейской комиссией утверждена заявка Правительства Калининградской области в Программу приграничного сотрудничества «Польша-Россия 2014-2020» на реализацию крупномасштабного проекта «Трансграничные веломаршруты для продвижения и устойчивого использования культурного наследия» (англ. «CBCycle: Cross-border cycle routes for promotion and sustainable use of cultural heritage»), предполагающего строительство веломаршрута по территории Приморской рекреационной зоны Калининградской области вдоль Балтийского побережья от Куршской косы до Балтийской косы. Общий объем финансирования проекта 4,5 млн евро. В настоящий момент проект проходит процедуру контрактования.

В 2017 году проведено 10 рекламно-информационных туров для российских и зарубежных туроператоров и СМИ. В Калининградской области функционирует 10 туристско-информационных центров.

В регионе действуют 2 профессиональные ассоциации в сфере туризма: «Ассоциация предприятий индустрии туризма Калининградской области» и «Ассоциация гидов-переводчиков и экскурсоводов Калининградской области». В настоящий момент в соответствии с постановлением Правительства Калининградской области от 17.08.2009 № 486 «Об аккредитации экскурсоводов и гидов-переводчиков» в Калининградской области аккредитованы на осуществление деятельности 67 экскурсоводов и гидов-переводчиков. Гиды владеют английским, немецким, польским и китайским языками.

Прирост стоимостного объема экспорта туристических услуг, оказываемых резидентами Калининградской области, может составить до 200 % в 2025 году.

4.3. Анализ потенциала расширения географии экспортных поставок региона.

Для целей Стратегии основное внимание при определении географических (региональных, страновых) приоритетов развития экспорта Калининградской области уделено неэнергетическим товарам.

Анализ значимости отдельных географических регионов и стран для калининградского неэнергетического экспорта построен на объективных экономических факторах и показателях и не учитывает развитие политической ситуации, возможное применение западными странами ограничительных мер, в том числе затрагивающих отечественный экспорт.

4.3.1. Страны ЕАЭС.

Ключевыми партнерами предприятий Калининградской области по несырьевому неэнергетическому экспорту в регионе выступают Республика Беларусь (20 млн долл. США в 2017 году) и Казахстан (10 млн долл. США в 2017 году)[5].

Стоимостные объемы экспорта товаров в Армению и Киргизию незначительны и составляют в 2017 году 0,7 и 0,3 млн долл. США соответственно.

При этом страны региона предъявляют наиболее широкий по ассортименту спрос на продукцию, производимую в Калининградской области, включая товары, неконкурентоспособные на других региональных рынках. Предпосылками для наращивания экспорта в страны ЕАЭС являются развитие интеграционных процессов, отсутствие таможенных и технических барьеров, тесные исторические, социокультурные, экономические связи, значительный потенциал роста спроса в силу невысокого в целом уровня жизни населения, лучшее транспортно-географическое положение России по сравнению с большинством конкурентов. Вместе с тем усиливается конкуренция с Китаем, прежде всего в Казахстане и Киргизии, к которым он имеет прямой выход.

Белорусские потребители проявляют высокий интерес к следующим российским товарам, в том числе, производимым на территории Калининградской области:

- сельскохозяйственной продукции, включая кормовые культуры, пшеницу, ячмень, масличные культуры и продукты их переработки;
- продукции рыбного промысла;
- промышленной продукции (вагоны, подъёмное оборудование, автомобили, двигатели, теплообменники, фильтровальное оборудование и др.);
- мебельной продукции;
- продукции деревоперерабатывающей промышленности;
- продукции химической промышленности, включая полимеры, их компоненты, шины, удобрения и т.д.;
- парфюмерно-косметической продукции.

[5] Здесь и далее – использованы материалы таможенной статистики внешней торговли, размещенной на официальном сайте ФТС России (http://stat.customs.ru), а также материалы аналитического агентства The Observatory of Economic Complexity (https://atlas.media.mit.edu).

С учетом географического положения Калининградской области и развития на её территории туристического кластера перспективным может стать привлечение белорусских туристов.

Несмотря на значительную удаленность, привлекательным для калининградских компаний является рынок Казахстана, что объясняется, прежде всего, наличием отлаженной системы железнодорожных перевозок.

Казахстанские импортеры заинтересованы в поставках следующих видов российской продукции:

- моющих и чистящих средств;
- морепродуктов;
- удобрений;
- сельскохозяйственной продукции, включая корма для скота, пшеницу, ячмень;
- мукомольной продукции;
- продовольственной продукции, включая колбасы, сухое и сгущеное молоко;
- машиностроительной продукции (в том числе кранов, подъемных машин, автомобилей и автозапчастей, вагонов, жидкостных и воздушных насосов и др.);
- одежды;
- медикаментов.

Торгово-экономические отношения между Россией и Казахстаном сегодня, безусловно, нельзя считать образцовыми. Огромный ресурсный и экономический потенциал двух стран свидетельствует, что существующие возможности пока в значительной мере не реализованы. Новые перспективы, в частности, открываются в связи с реализацией программ импортзамещения в России и форсированной индустриализации в Казахстане, которые позволят существенно разнообразить структуру взаимной торговли.

Большие перспективы существуют в сфере выстраивания трансграничных производственных цепочек в машиностроении и других отраслях обрабатывающей промышленности. Значительный потенциал есть в сельском хозяйстве и производстве продовольствия, где до сих пор велика доля импорта. Поэтому можно смело предположить, что после преодоления кризисных тенденций российско-казахстанскую торговлю ожидает значительный рост.

4.3.2. Австралия и Океания.

В связи со значительной отдаленностью региона экономические связи предприятий Калининградской области с австралийскими и новозеландскими компаниями-импортёрами имеют фрагментарный характер.

Тем не менее, российские товары находят своих покупателей и на этих рынках.

Так австралийские и новозеландские предприятия и организации заинтересованы в поставках следующих российских товаров:

- азотных удобрений;
- лесоматериалов и фанеры;
- льняных тканей и столового белья;

- бумаги;
- рыболовных сетей;
- подъёмных механизмов.

4.3.3. Страны Азии.

По оценкам ООН на середину 2017 года, около 60 % населения мира проживало в Азии. В Азии располагаются две страны с наибольшей численностью населения – Китай (1,4 млрд чел.) и Индия (1,3 млрд чел.), доля которых в населении мира составляет, соответственно, 19 % и 18 %[6]. Таким образом, данный регион является крупнейшим и одним из наиболее перспективных рынков для экспорта по всем направлениям.

Ключевыми партнерами калининградских компаний по несырьевому неэнергетическому экспорту в регионе в 2017 году являлись: Китай (74 млн долл. США), Узбекистан (16 млн долл. США), Турция (12 млн долл. США), Азербайджан (9,7 млн долл. США), Малайзия (7 млн долл. США). Крупными покупателями являются Израиль (4,6 млн долл. США), Таджикистан (4,6 млн долл. США), Япония (3 млн долл. США), Республика Корея (2,4 млн долл. США), Вьетнам (1,6 млн долл. США), Грузия 1,3 (млн долл. США).

Сегодня в Китае и Индии быстрыми темпами увеличиваются средний класс и потребительские расходы. Аналитики BCG провели опрос 24 тыс. потребителей и руководителей различных компаний и опубликовали прогноз, согласно которому общий объем расходов потребителей в КНР и Индии к концу текущего десятилетия составит 64 трлн дол. США.[7] Освоение даже небольшой части этого рынка даст мощный прирост несырьевого экспорта Калининградской области. Одновременно в этих странах, демонстрирующих высокие темпы роста ВВП и подушевых доходов, формируется обширная зона комфортного для калининградских компаний (т.е. соответствующего их техническим и конкурентным возможностям) спроса на промышленную и аграрную продукцию.

Крупнейшие экономики развивающегося мира – Китай и Индия – будут все в большей степени ориентироваться на внутренние источники роста при постепенном повышении себестоимости продукции из-за удорожания рабочей силы, увеличения экологической нагрузки на бизнес и др., что будет связывать их экспортные возможности в направлении других развивающихся рынков. Одновременно рост среднего класса в этих странах и изменение структуры спроса будут создавать перспективные емкие экспортные ниши для России – от разнообразных видов пищевой продукции до широкого спектра высокотехнологичных товаров и услуг.

По прогнозам, к 2022 году городское население в Китае составит 850 млн чел. (около 200 городов-миллионников), или 60 % всего населения страны. Доля населения с высокими доходами (средний класс верхнего сегмента и так называемый состоятельный класс) в общих доходах городских жителей увеличится с 17 % в 2012

---

[6] Рост мирового населения// ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ// URL: http://www.un.org/ru/sections/issues-depth/population/.

[7] Ежегодные потребительские расходы в КНР и Индии к 2020 году достигнут $10 трлн // 1996 – 2017 АО «АЭИ «ПРАЙМ». //URL: https://1prime.ru/News/20121002/757248036.html. (Дата обращения: 13.03.2018).

году до 62 % к 2022 года.[8].

Со стороны состоятельного класса Китая растет спрос на автомобили, турпоездки за рубеж, предметы роскоши, включая ювелирные изделия, изделия из кожи с высокой степенью выделки, косметические средства, импортный алкоголь. В целом повышенный и более дифференцированный спрос предъявляется средним классом к продуктам питания и напиткам (в потреблении увеличивается доля молочной продукции, мяса и рыбы, свежих овощей, орехов, качественной бутилированной воды, шоколада, кондитерских изделий, мороженого), автомобилям, бытовой технике и электронике, медицинским товарам и услугам, сетевому контенту.

Существенный нишевой интерес для предприятий Калининградской области, например, представляет рынок бутилированной воды. По экспертной оценке, общие продажи бутилированной воды в Китае достигнут 35 млрд долл. США к 2019 году при том, что в настоящее время подушевое потребление бутилированной воды в стране на 20% ниже среднемирового и 5 раз меньше, чем в США; то есть существует огромный потенциал роста данного рыночного сегмента. Также интересен китайский рынок мороженого – сегодня уже крупнейший в мире с ежегодным потреблением более 7 млрд литров мороженого на сумму около 14 млрд долл. Перспективным является быстрорастущий рынок интегральных схем, оцениваемый в 2018 г. в 210 млрд долл. и более чем вдвое превышающий возможности внутреннего производства[9].

Китайские потребители также проявляют высокий интерес к следующим российским товарам, в том числе, производимым на территории Калининградской области:

- лесоматериалам;
- морепродуктам;
- целлюлозо-бумажной продукции;
- янтарю и изделиям из янтаря;
- продукции химической промышленности (полимерам и сырью для их производства, удобрениям и т.д.);
- продукции пищевой промышленности (кондитерским изделиям, спиртным напиткам, растительным маслам);
- продукции машиностроительной промышленности (морским судам и их запасным частям, автомобилям);
- сельскохозяйственной продукции (масличным культурам, пшенице, сое и т.д.);
- продукции мукомольной промышленности.

По прогнозам, к 2020 году глобальный средний класс Индии увеличится до 15 % населения (200 млн чел.), что составит 30 % от его численности в Китае.

По прогнозам, к 2030 году (когда по сравнению с 2010 годом доход на душу населения возрастет в 5 раз) примерно треть населения Индии, или 475 млн человек, будет относиться к глобальному среднему классу. Ожидается, что ежегодный чистый

---

[8] He, Tianjie; Astrove, Julian. China's Middle Income Consumers: China-Britain Business Council, 2014.// URL: http://www.cbbc.org/NetC.CBBC/ cbbc/09/09a6d7b2-1956-45e3-aa1b-bf3944b1519f.pdf

[9] Спартак А.Н. Возможности российской экспортной экспансии и ее государственная поддержка // Журнал "Российский внешнеэкономический вестник". URL: http://www.rfej.ru/rvv/id/50044292e/$file/3-18.pdf

прирост глобального среднего класса за счет Индии превысит его прирост за счет Китая примерно в 2027 году и, вероятно, в течение еще какого-то времени останется гораздо выше, чем в Китае, что сделает индийский рынок одним из самых перспективных для компаний, находящихся в Калининградской области.

В настоящее время на индийском рынке конкурентоспособными являются следующие российские товары:

- продукция химической промышленности, включая удобрения и полимеры;
- целлюлозо-бумажная продукция;
- продукция военно-промышленного комплекса;
- яхты и прочие плавучие средства отдыха;
- лесоматериалы;
- ювелирные изделия;
- алкогольная продукция;
- авиационное оборудование.

Для калининградских предприятий важно учитывать, что увеличение среднего класса в Китае и Индии ведет к росту спроса на цифровые продукты и расходов на приобретения в Интернете. По оценкам, средний класс в Китае ежегодно тратит около 16 % своих сбережений на покупки в интернет-магазинах.

Международные электронные торговые площадки (маркетплейсы), действующие в сети Интернет, значительно упрощают для экспортеров реализацию продукции на зарубежных рынках. Они дают доступ к широкой аудитории потенциальных покупателей, позволяют увеличить оборот и уменьшить издержки. Однако далеко не каждый экспортер способен самостоятельно освоить работу на таких площадках. Профессиональную помощь отечественным производителям и поставщикам в этом вопросе оказывают специалисты АО «Российский экспортный центр» - разработаны методические пособия, содержащие полезную информацию о доступе к маркетплейсам и об успешной работе на них.

Большое значение для развития калининградского экспорта имеет расширение торговых отношений со странами Ближнего Востока.

Так на турецком рынке большим спросом пользуются такие товары, как сельскохозяйственная продукция (горох, семена льна, кукуруза, пшеница, корма для скота), алкогольная продукция, металлопрокат, лесоматериалы, бумага, минеральные удобрения).

В своем выступлении на выставке Gulfood 2018 в Дубае, Министр сельского хозяйства Российской Федерации назвал страны Ближнего Востока и Северной Африки главными покупателями экспортируемых из России продовольственных товаров. На сегодняшний день в странах региона проживает 400 млн человек, регион ежегодно импортирует продовольственных товаров на сумму 100 млрд долл. США. Министр отметил, что в регионе есть вся необходимая инфраструктура для перевалки сельскохозяйственной продукции[10].

[10] Александр Ткачев: «Страны Ближнего Востока - приоритетное направление для российского экспорта».// 2001 - 2017, Russian Emirates Publishing & Advertising, Dubai, United Arab Emirates//URL: https://russianemirates.com/news/uae-property-news/blizhniy-vostok-prioritet-dlya-eksporta-iz-rossii-tkachev/ (Дата обращения: 19.03.2018)

В случае открытия Саудовской Аравией своего быстро развивающегося рынка для российской пшеницы у калининградских сельхозпроизводителей появится еще одно направление для поставок зерна, где они составит конкуренцию ЕС, пишет издание bloomberg.com[11].

Переговоры о поставках зерна в Саудовскую Аравию ведутся на фоне того, как Бразилия решила открыть свой рынок для российской пшеницы, потенциально усиливая конкуренцию за экспорт зерна с США.

По данным министерства сельского хозяйства США, импорт Саудовской Аравии в 2017 году составил 3,8 млн метрических тонн по сравнению с 75 иыс. тонн десять лет назад[12].

Планируется возобновление экспорта российской пшеницы в Иран – по оценкам российских властей, ежегодный объем поставок может достигать 1,5 млн тонн, в текущих ценах экспорт оценивается более чем в 300 млн долл. США. Зерно нужно Ирану для дополнительной загрузки мукомольных предприятий, мощности которых сегодня загружены лишь наполовину. Соответствующий меморандум уже предварительно согласован Министерствами сельского хозяйства двух стран[13].

Традиционно тесными остаются торговые связи России со среднеазиатскими странами-членами СНГ.

Перспективными для калининградских предприятий являются поставки следующих товаров на рынок Узбекистана:

- лесоматериалов;
- сельскохозяйственной продукции;
- бумаги и картона;
- полимеров;
- лекарственных средств;
- минеральных удобрений;
- саморазгружающихся вагонов.

Существует высокий спрос на российские товары со стороны азербайджанских потребителей (зерно, корма для скота, морепродукты, пищевые консервы); импортеров из Таджикистана (масла растительные, корма для скота, лесоматериалы, удобрения, мука пшеничная, бумага, кондитерские изделия).

4.3.4. Страны Африки.

Большим потенциалом расширения комфортного для калининградских экспортеров импортного спроса обладают быстро поднимающиеся по доходам развивающиеся страны «второго эшелона», в основном это густонаселенные страны (от 30-40 млн населения и выше) с растущей емкостью внутреннего рынка (включая

---

[11] Россия готова к жесткой конкуренции с ЕС на рынке пшеницы Саудовской Аравии// ФБА «Экономика сегодня»//URL: https://rueconomics.ru/297207-rossiya-gotova-k-zhestkoi-konkurencii-s-es-na-rynke-pshenicy-saudovskoi-aravii#from_copy / (Дата обращения: 19.03.2018)

[12] Россия готова к жесткой конкуренции с ЕС на рынке пшеницы Саудовской Аравии// ФБА «Экономика сегодня»//URL: https://rueconomics.ru/297207-rossiya-gotova-k-zhestkoi-konkurencii-s-es-na-rynke-pshenicy-saudovskoi-aravii#from_copy / (Дата обращения: 19.03.2018)

[13] Россия возобновляет поставки пшеницы в Иран//2012-2018Agronews// URL:https://agronews.com/ru/ru/news/breaking-news/2018-03-09/26838// (Дата обращения: 19.03.2018)

Алжир, Египет, Марокко, Анголу, Камерун, Кению, ДР Конго, Мадагаскар, Мозамбик, Нигерию, Танзанию, Уганду, Эфиопию). Согласно доклада PricewaterhouseCoopers[14] (далее – PwC) по размеру паритетного ВВП к 2050 году Нигерия войдет в перечень первых пятнадцати стран (Нигерия поднимется с сегодняшнего 22-го места на 14-е), значительно усилится Египет (переместится с 21-го на 15-е место), ЮАР обойдет Австралию и Аргентину (поднимется с 29 на 27 место). Прогноз PwC охватывает 32 ведущие экономики по состоянию на 2016 год, но очевидно, что появятся и другие лидеры из числа развивающихся государств. Причем среди таких лидеров будет все больше африканских стран.

Ключевыми партнерами калининградских предприятий на африканском континенте являются импортеры зерна, растительных масел, представляющие такие страны, как Алжир, Тунис, Марокко, Южную Африку, Конго, Египет, Ливию, Нигерию.

Крупнейшим потребителем российских товаров в регионе является Алжир, импортирующий металлургическую продукцию, турбореактивные двигатели и их части, радиолокационную аппаратуру, фильтровальное оборудование, подъемное оборудование, различные приборы.

В значительной степени заинтересован в закупке российских товаров Египет. Основные позиции экспорта в эту страну – это металлопрокат, лесоматериалы, растительные масла, топливные насосы, воздушные компрессоры, органические удобрения, автокраны, шины, продовольственная продукция (горох, нут, сахар).

Крупным покупателем российских товаров является Нигерия. Основные позиции российского экспорта – вакцины для людей, металлопрокат, бумага, продукция неорганической химии.

Давние экономические отношения связывают Российскую Федерацию и Анголу. И сегодня эта страна импортирует широкий спектр российской продукции: горнообогатительное оборудование, различные приборы, автомобили, насосы, буровое оборудование, генераторы и т.д.

4.3.5. Страны Европы.

Западная Европа.

Страны региона предъявляют спрос прежде всего на различное промышленное сырье и полуфабрикаты из Калининградской области, а также на некоторые дефицитные виды сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Вместе с тем Западная Европа – достаточно крупный потребитель технологически сложных товаров и готовой продукции гражданского назначения, в т.ч. благодаря наличию в России совместных предприятий. Перспективы роста экспорта из Калининградской области сырья и полуфабрикатов во многом определяются условиями доступа на европейский рынок (в ЕС действует большое число тарифных и нетарифных ограничений на ввоз такой продукции из третьих стран в целях поддержки собственных производителей), а поставки товаров с более высокой добавленной стоимостью зависят от развития производственной активности

[14] «Мир в 2050 году. Долгосрочный прогноз: как изменится мировой экономический порядок к 2050 году?»// 2017 - 2018 PwC// https://www.pwc.ru/ru/press-releases/2017/2050.html (Дата обращения: 19.03.2018)

европейских компаний в России; оба процесса несут на себе отпечаток политических рисков.

Основными торговыми партнерами калининградских экспортеров в Западной Европе являются фирмы из Норвегии (поставляемые товары – масла растительные, корма для животных, сети рыболовные), Германии (корм для скота, декоративные текстильные изделия, слоисто-клееный лесоматериал, зерно, рыба, мебель, алкогольная продукция, полимеры, вода минеральная), Нидерландов (корм для скота, рыба, растительные масла, лесоматериалы), Дании (соевое масло, зерно, корм для скота, сети рыболовные).

Восточная Европа и Прибалтика.

Страны региона предъявляют широкий по ассортименту спрос на калининградскую продукцию, включая товары с высокой добавленной стоимостью. Потенциал развития экспорта калининградских предприятий в Восточную Европу обусловлен наличием общих границ (Литва, Польша) или географической близостью (Центральная и Юго-Восточная Европа), достаточно тесными экономическим связями (для большинства стран региона Россия выступает одним из основных внешнеторговых партнеров), существенным потенциалом экономического роста на фоне не самых высоких качественных характеристик спроса.

Ключевыми партнерами России по гражданскому неэнергетическому экспорту в регионе выступают Польша (основные экспортируемые товары – корм для скота, табачные изделия, полимеры, телевизоры, растительные масла, изделия из янтаря, рыба), Литва (видеотюнеры, растительные масла, лесоматериалы, изделия из янтаря, табачные изделия, одежда, мебель).

Украинские потребители также проявляют интерес к широкой номенклатуре продукции, которая, в том числе, производится и предприятиями Калининградской области: продукции птицеводства, лекарственным средствам, удобрениям, полимерам, телевизорам, алкогольным напиткам, кормам для животных, кондитерским изделиям и т.д.

4.3.6. Страны Северной и Центральной Америки.

Ключевым партнером России по гражданскому неэнергетическому экспорту в регионе выступает Мексика (44 млн долл. США в 2017 году), крупными покупателями являются США и Куба. Калининградские предприятия выступают в качестве поставщиков на рынки Северной Америки в отдельных товарных нишах (зерновые культуры, растительные масла, полимерное сырьё и другие), однако нигде не играют решающей роли и в целом относятся к второстепенным партнерам для стран региона. Они обладают потенциалом для расширения экспорта в Северную Америку в указанных товарных группах, однако реализация этого потенциала во многом будет определяться общим фоном двусторонних отношений со странами региона.

Тем не менее, на рынках данных стран существует ряд ниш, заполнить которые могут товары, экспортируемые калининградскими компаниями.

Так у импортеров в США спросом пользуется такая российская (и в том числе произведенная в Калининградской области) продукция, как полиэтилентерефталат, легковые автомобили, реактивные двигатели, мотобуксировщики, алкогольная продукция; в Мексике – пшеница, удобрения; на Кубе – железнодорожные вагоны, масла растительные, автомобили и автозапчасти; в Канаде – удобрения, полимеры, алкогольная продукция, морепродукты, кондитерские изделия.

4.3.7. Страны Южной Америки и Карибского бассейна.

Ключевыми партнерами предприятий Калининградской области по несырьевому неэнергетическому экспорту в регионе в 2017 году выступали Перу (6 млн долл. США), Гаити (5,5 млн долл. США), Британские Виргинские острова (1 млн долл. США). Основные товары, отправляемые на экспорт – это пшеница, рыболовецкие снасти, минеральная вода.

При этом наиболее перспективными являются рынки ведущих стран региона – Аргентины, Бразилии, которые стоят перед необходимостью решительного обновления индустриального парка – повышения его конкурентоспособности, внедрения новых перспективных технологий и разработок для осуществления программ модернизации в целом ряде отраслей. При этом, обозначенные страны отмечают передовой интеллектуальный, научно-технический и производственный потенциал России, сосредоточенный прежде всего в отраслях военно-промышленного и аэрокосмического комплексов.

Торговля технологиями и производственное применение передовых технических решений является сейчас одним из наиболее перспективных направлений российско-южноамериканских связей. Внимание бизнеса региона привлекают технологические разработки российских специалистов в целом ряде отраслей, в том числе биотехнологии и тонкой химии, производстве новых материалов и композитов, микробиологии, электронике и микроэлектронике, авиационной и космической медицине и ряде других.

Большой интерес южноамериканцы проявляют к новым отечественным разработкам в тяжелой индустрии, связанным с применением нетрадиционных для гражданского сектора технологий военной промышленности. Особое внимание заслуживает вопрос о перспективах научно-технического сотрудничества в сфере высоких технологий – освоении космического пространства и использовании ядерной энергии (в мирных целях).

На сегодняшний день перспективные направления калининградского экспорта связаны с поставками в Бразилию продуктов химической промышленности, в том числе удобрений, полимеров, компонентов для их производства, пестицидов; сельскохозяйственной продукции – пшеницы, солода; медицинских препаратов и вакцин; продукции машиностроительного комплекса – судов специального назначения, автомобилей и автозапчастей, подъёмного оборудования, воздушных насосов; пищевой продукции – рыбы, сухого и сгущеного молока, растительных масел.

В настоящее время важными статьями аргентинского импорта являются: автомобили и автозапчасти, мототехника, сельскохозяйственная техника,

железнодорожные вагоны, радиоэлектроника, насосное оборудование, медицинские препараты и вакцины, удобрения и пестициды, мебель, бумага.

Последние годы активно развивается экономическое сотрудничество российских (в том числе калининградских) и перуанских компаний. На рынке этой страны большим спросом пользуются такие товары как удобрения и пестициды, бумага, корма для скота, растительные масла, полимеры, различное промышленное оборудование, металлопрокат.

5. Прогноз экспортных показателей Калининградской области до 2025 года.

Для целей настоящей Стратегии в зависимости от изменений внешних и внутренних условий развития экономики разработаны два сценария развития экспортной деятельности региона: базисный и оптимистичный.

Параметры *базисного и оптимистичного сценариев* развития экспорта определены внутренними и внешними условиями, которые являются общими для обоих сценариев, а также результатами деятельности по устранению внутренних и внешних барьеров, с которыми сталкиваются экспортеры.

5.1. Внутренние условия развития экспорта Калининградской области.

Внутренние условия развития экспорта в период до 2025 года будут определяться следующими основными факторами:

- умеренными темпами роста ВРП и промышленного производства при условии модернизации энергетического комплекса, развитии транспортной инфраструктуры;
- формированием конкурентоспособного сектора гражданских высокотехнологичных услуг, что будет способствовать последовательному облагораживанию товарной структуры экспорта, повышению в нем веса высокотехнологичной продукции, наукоемких, интеллектуальных услуг;
- увеличением экспортного потенциала в сфере услуг в условиях модернизации транспортной инфраструктуры, обслуживающей в том числе международные транзитные перевозки, а также в условиях развития инфраструктуры индустрии туризма; соответственно возрастет доля услуг в общем экспорте товаров и услуг;
- реализацией программ повышения конкурентоспособности промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг, предполагающей формирование благоприятных условий для создания и ведения бизнеса, что будет способствовать росту числа организаций-экспортеров при диверсификации фирменной и товарной структуры экспорта;
- формированием комплексной национальной системы поддержки экспорта, опирающейся на финансовые, организационные, маркетинговые, информационные, торгово-политические и политико-дипломатические инструменты поддержки для получения синергического эффекта в отношении усиления позиций России на перспективных мировых рынках;
- сложившейся тенденцией к значительному ухудшению условий ведения бизнеса ввиду повышения налогового бремени, роста тарифов естественных монополий, дороговизны кредита, слабой динамики развития внутренней и экспортной транспортной инфраструктуры, а также ввиду действия других факторов,

обусловленных политикой государства;

- сдвигом акцентов государственной политики от курса на импортозамещение в пользу политики поддержки экспорта, которая ориентирована на освоение емких внешних рынков несырьевой продукции;

- углублением евразийской экономической интеграции, которое будет способствовать созданию более интенсивной производственно-технологической и научно-технической кооперации, а также углублению иных форм экономического взаимодействия стран-участниц, что создаст сравнительно более благоприятные условия для роста их взаимной торговли по сравнению с экспортом в третьи страны;

- сохранением экономической привлекательности Калининградской области как территории, на которой действует специальный правовой режим осуществления хозяйственной, производственной, инвестиционной и иной деятельности;

- сохраняющимся эффектом от снижения курса рубля по отношению к основным мировым валютам, оказывающим значительное влияние на стоимость экспортируемой продукции.

5.2. Внешние условия развития экспорта Калининградской области.

Внешние условия развития экспорта в период до 2025 года будут определяться следующими основными факторами:

- ускорением темпов роста глобальной экономики[15] при сохранении нестабильности и рисков мирового экономического развития, при том, что уровень рисков будет расти на фоне непрекращающихся политических и военных международных конфликтов;

- масштабным сдвигом мирового производства в тихоокеанский и индоазиатский регионы, что приведет к ужесточению конкуренции на рынках обрабатывающей промышленности, появлению на них новых крупных «игроков» – стран и компаний;

- опережающим ростом потребления в развивающихся странах Азии, прежде всего, в Китае, Индии, Индонезии, Малайзии, Вьетнаме, а также увеличением емкости рынков крупных развивающихся стран в латиноамериканском, ближневосточном и африканском регионах (Бразилия, Мексика, Саудовская Аравия, ОАЭ, ЮАР, Нигерия, ряд других государств);

- замедленным и неустойчивым развитием ключевого на сегодняшний день экспортного рынка для Калининградской области – европейского;

- усилением элементов протекционизма в политике многих стран на фоне роста глобальной конкуренции, что может вести к установлению новых торговых и инвестиционных барьеров для доступа на рынки данных стран, в частности к введению требований в отношении использования местного компонента.

В целом результирующее влияние совокупности внутренних и внешних факторов на развитие российского экспорта в период до 2030 года можно оценить как умеренно благоприятное, создающее определенные риски, но одновременно и новые возможности

[15] В текущем десятилетии мировая экономика росла темпом 3,6% в год (2011-2017 гг.). В 2018 г. мировая экономика перейдет к полномасштабному росту. По прогнозу ИМЭМО прирост мирового ВВП составит 3,8%, по прогнозу МВФ – 3,7%. В дальнейшем до конца десятилетия и по прогнозу ИМЭМО, и по прогнозу МВФ, мировая экономика будет расти теми же темпами 3,7- 3,8%.

для совершенствования международной специализации страны и региона, усиления коммерческого присутствия на перспективных рынках.

5.3. Определяющие факторы базисного и оптимистичного сценариев развития экспорта.

Определяющие факторы базисного и оптимистичного сценариев развития экспорта в зависимости от результатов деятельности по устранению внутренних и внешних барьеров, с которыми сталкиваются экспортеры представлены в таблице 12.

Таблица 12 – Определяющие факторы базисного и оптимистичного сценариев развития экспорта

Описание внутренних и внешних барьеров, с которыми сталкиваются экспортеры	Результаты деятельности по устранению внутренних и внешних барьеров, с которыми сталкиваются экспортеры	
	Базисный сценарий	Оптимистичный сценарий
Недостаток/отсутствие финансовых ресурсов у компании	Средняя процентная ставка по кредитам, предоставляемым экспортерам, находится на прежнем уровне. Субсидирование ставок по кредитам, выдаваемым экспортерам, носит точечный характер	Средняя процентная ставка по кредитам, предоставляемым экспортерам, снижается. Субсидирование ставок по кредитам, выдаваемым экспортерам, носит точечный характер
Технические барьеры (требования к продукции) в странах-импортерах	Качество продукции, выпускаемой калининградскими производителями, остается на прежнем уровне	Повышение качества продукции, выпускаемой калининградскими производителями, до уровней, соответствующих самым жестким требованиям, установленным в рамках систем технического регулирования стран-экспортеров. Заключение межгосударственных соглашений о взаимном признании документов, подтверждающих соответствие товаров установленным требованиям.
Высокая стоимость/отсутствие необходимых комплектующих и технологий	Компонентная база для производства продукции приоритетных отраслей промышленности остается в основном импортной. Доступ предприятий к высоким технологиям ограничен. Сохранение налоговых льгот при ввозе оборудования, аналоги которого не производятся в России.	Создание отечественной компонентной базы для производства высокотехнологичной продукции региональными производителями. Снижение санкционного давления, касающегося экспорта в Российскую Федерацию высокотехнологичного оборудования.

Уровень тарифов естественных монополий (электроэнергия, газ, водоснабжение и т.д.)	Уровень тарифов естественных монополий растет темпами, не опережающими уровень инфляции. При этом сохраняется режим ограниченной транспортной доступности Калининградской области, обеспечения её природным газом и другими видами топлива	Внедрение ресурсосберегающих производств. Субсидирование государством части затрат производителей на транспортировку комплектующих и сырья железнодорожным транспортом с остальной части территории Российской Федерации. Снижение затрат на подключение к основным коммуникациям. Кардинальное решение вопроса с дефицитом природного газа для нужд промышленных предприятий.
Незнание нормативно-правовых особенностей законодательства зарубежных стран	Проведение мероприятий, связанных с организацией обучения начинающих экспортеров.	Создание системы обучения и правовой поддержки экспортеров, субсидируемой государством.
Необходимость внедрения мировых технологий производства для разработки новых качественных продуктов	Привлечение иностранных компаний для производства конкурентоспособной продукции на территории Калининградской области	Повсеместное внедрение как отечественных, так и зарубежных технологий (в том числе с использованием принципов взаимного партнерства, и локализации зарубежных производств на территории области). Оказание государством финансовой поддержки внедрению новых технологий.
Сложность процедур получения разрешительных документов	Организация образовательных программ, нацеленных на изучение экспортерами порядка получения разрешительных документов, законодательства, регламентирующего их выдачу.	Упрощение процедур получения разрешительных документов, оказание подобных государственных услуг в электронном виде.
Сложность и высокая стоимость оценки соответствия	Организация информационной поддержки экспортеров, связанной с поиском необходимых зарубежных лабораторий и органов по сертификации, для проведения оценки соответствия экспортируемой продукции установленным требованиям	Предоставление соответствующими институтами, созданными или функционирующими при поддержке государства, комплексной услуги по осуществлению оценки соответствия экспортируемой продукции установленным требованиям уполномоченными органами зарубежных стран. Формирование торговыми представительствами Российской Федерации за рубежом электронной базы данных уполномоченных лабораторий и органов по сертификации, обеспечение беспрепятственного доступа к ней экспортеров

Сложность налогового администрирования сделок (возмещение НДС, акцизов и т.д.)	Проведение мероприятий, связанных с организацией обучения экспортеров особенностям налогового регулирования, оказание соответствующим федеральным органом исполнительной власти услуг в электронном виде	Упрощение процедур, связанных с возвратом налогов, получением льгот
Отсутствие информации о внешних рынках и потенциальных партнерах	Использование функциональных возможностей торговых представительств и торговых домов, а также ассоциаций экспортеров для размещения информации об экспортируемой продукции.	Субсидирование государством затрат экспортеров на проведение выставочных мероприятий и продвижение продукции за рубежом. Создание электронной торговой площадки во взаимодействии с крупнейшими экспресс-перевозчиками.
Недостаточная господдержка на территории другого государства	Продолжение действия соглашений о создании зоны свободной торговли со странами СНГ в рамках договора о создании ЕАЭС	Снижение торговых барьеров в результате подписания соглашений о создании зон свободной торговли с рядом стран АСЕАН, БРИКС
Конкуренция и действия других компаний	Сохранение текущего уровня издержек на производство продукции в Калининградской области	Снижение уровня издержек на производство продукции, связанное с повышением производительности труда, внедрением новых технологий производства

5.4. Параметры сценариев реализации Стратегии.

Параметры базисного и оптимистичного сценариев развития экспорта представлены в таблице 9 и приведены в отношении к уровню показателей 2016 года. Процесс достижения прогнозных показателей их исполнения разделен на три этапа.

Таблица 13 – Прогнозные показатели исполнения базисного и оптимистичного сценариев развития экспорта

Базисный сценарий развития экспорта				
№ п/п	ПОКАЗАТЕЛИ	Этап I 2018 г.	Этап II 2020 г.	Этап III 2025 г.
1	Темп роста объёма несырьевого неэнергетического экспорта (в стоимостном выражении) (к уровню 2016 года)	105%	120%	150%
2	Темп роста объёма экспорта услуг (в стоимостном выражении) (к уровню 2016 года)	105%	120%	150%
3	Темп роста числа экспортеров (к уровню 2016 года)	105%	110%	120%
4	Доля ведущей отрасли в несырьевом неэнергетическом	55%	50%	45%

	экспорте			
5	Темп роста количества товарных позиций в экспорте (на уровне шести знаков кода товаров в соответствии с ТНВЭД)	102%	105%	110%
6	Расширение географии экспортных поставок (количество стран экспорта)	100 стран или 102%	100 стран или 105%	100 стран или 110%
Оптимистичный сценарий развития экспорта				
№ п/п	ПОКАЗАТЕЛИ	Этап I 2018 г.	Этап II 2020 г.	Этап III 2025 г.
1	Темп роста объёма несырьевого неэнергетического экспорта (в стоимостном выражении) (к уровню 2016 года)	115%	140%	200%
2	Темп роста объёма экспорта услуг (в стоимостном выражении) (к уровню 2016 года)	120%	150%	200%
3	Темп роста числа экспортеров (к уровню 2016 года)	110,3%	125%	150%
4	Доля ведущей отрасли в несырьевом неэнергетическом экспорте	55%	50%	40%
5	Темп роста количества товарных позиций в экспорте (на уровне шести знаков кода товаров в соответствии с ТНВЭД)	10%	50%	100%
6	Расширение географии экспортных поставок (количество стран экспорта)	100 стран или 105%	100 стран или 115%	100 стран или 140%

6. Механизмы достижения прогнозных показателей развития экспорта в Калининградской области.

6.1. Механизмы финансовой поддержки экспорта.

В настоящее время на территории Калининградской области инструменты финансовой поддержки экспорта существуют в следующих видах.

6.1.1. Льготы, предоставляемые в рамках налогового регулирования внешнеэкономической деятельности.

В соответствии с нормой подпункта 1 пункта 1 статьи 164 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) при реализации товаров, вывезенных в соответствии с таможенной процедурой экспорта, налогообложение НДС производится по налоговой ставке 0 процентов при условии представления в налоговый орган документов, предусмотренных статьей 165 НК РФ.

6.1.2. Государственные гарантии Российской Федерации.

Государственная гарантия Российской Федерации в иностранной валюте – письменное обязательство Правительства Российской Федерации либо Минфина России экспортеру или российскому или зарубежному банку отвечать полностью или частично за неисполнение перед ним обязательств другой стороной соглашения по контракту/финансовому обеспечению.

Виды государственных гарантий:

- государственные гарантии в пользу экспортера, либо российского или иностранного банка-кредитора в обеспечение платежных обязательств иностранного импортера или банка (заемщика или гаранта), либо иностранного государства;
- государственные гарантии по заимствованиям АО «Росэксимбанк», осуществляемым для кредитования российских экспортеров, иностранных импортеров, банков-нерезидентов и иностранных государств, предоставляемого для финансирования экспорта российской промышленной продукции;
- государственные гарантии АО «Росэксимбанк» по обязательствам российских экспортеров перед банком-агентом по выставленным банком-агентом банковским гарантиям;
- государственные гарантии в обеспечение исполнения обязательств АО «Росэксимбанк» по операциям по торговому финансированию, связанным с экспортом промышленной продукции;
- государственные гарантии по обязательствам АО «Росэксимбанк» по банковским гарантиям, выставленным по обязательствам российских экспортеров, а также в пользу российского экспортера и банка-кредитора.

6.1.3. Финансирование экспортных операций Внешэкономбанком.

Внешэкономбанк и АО «Росэксимбанк» предоставляют традиционные финансовые продукты, в том числе кредитуют иностранных покупателей (экспортное финансирование) для приобретения российских товаров, работ и услуг, а также кредитуют российских экспортеров (предэкспортное финансирование) в целях покрытия расходов на производство продукции для последующей поставки иностранным покупателям.

Также Внешэкономбанк и АО «Росэксимбанк» предоставляет банковские гарантии (надлежащего исполнения, возврата аванса и др.), поручительства и иные инструменты обеспечения обязательств российских экспортеров перед иностранными покупателями.

Российский экспортер, осуществляющий экспорт товаров, работ, услуг, может получить услугу предэкспортного финансирования.

Иностранные заемщики, привлекающие финансирование в целях приобретения российской продукции и услуг (импортеры, иностранные банки-кредиторы, осуществляющие финансирование иностранных покупателей, министерства и ведомства иностранных государств и т.д.), - экспортное финансирование.

Российский экспортер, осуществляющий экспорт товаров, работ, услуг, а также иностранные покупатели российской продукции (товаров, работ и услуг), могут воспользоваться банковскими гарантиями. Внешэкономбанк и

АО «Росэксимбанк» успешно осуществляет гарантийную поддержку российских экспортеров российской продукции (товаров, работ и услуг). Внешэкономбанк при осуществлении своей гарантийной поддержки экспортных контрактов российских компаний сотрудничает с контрагентами из стран Европы, Америки, Азии, Африки и Ближнего Востока.

Широкая география сотрудничества Внешэкономбанка и АО «Росэксимбанк» в рамках предоставления гарантийной поддержки экспорта позволяет российским компаниям участвовать в экспортных проектах в тех странах, которые характеризуются высоким уровнем политического риска, в которых имеются объективные препятствия для реализации контрактов, а также там, где не представлены российские коммерческие банки.

Прямые гарантии Внешэкономбанка принимаются многими иностранными контрагентами всего мира.

Российский экспортер, осуществляющий экспорт товаров, работ, услуг, а также иностранные покупатели российской продукции (товаров, работ и услуг), также может воспользоваться аккредитивами.

6.1.4. Страхование экспортных кредитов АО «ЭКСАР».

Страховую поддержку экспортеров осуществляет АО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (АО «ЭКСАР»).

Продукты АО «ЭКСАР» предназначены для защиты российских экспортеров (а также финансирующих их банков) от риска неплатежа иностранного контрагента по следующим сделкам:

- экспортным кредитам;
- экспортным поставкам, осуществляемым на условиях отсрочки платежа;
- подтвержденным аккредитивам.

По каждой сделке покрывается до 95 % убытков в случае реализации политического риска и до 90 % - в случае коммерческого риска.

При этом, необходимо отметить следующие преимущества страхования в АО «ЭКСАР»:

- договор страхования может выступать обеспечением по кредиту, который экспортер привлекает для реализации экспортного контракта;
- конкурентоспособные финансовые условия экспортных сделок;
- снятие административной ответственности и санкций, предусмотренных КоАП и валютным контролем, за непоступление валютной выручки в Российскую Федерацию;
- отнесение стоимости страховой премии ЭКСАР на расходы организации (НДС не облагается).

6.1.5. Финансирование экспортных операций АО «Росэксимбанк».

АО «Росэксимбанк» был создан в 1994 году, чтобы реализовывать на практике государственную политику стимулирования и поддержки экспорта продукции машиностроения. Сегодня целями Банка являются обеспечение доступа к финансовым ресурсам для российских компаний-экспортеров и содействие росту

российского несырьевого экспорта. Продукты АО «Росэксимбанк» разрабатываются и совершенствуются с учетом опыта международных экспортных кредитных агентств и банков, поддерживающих национальных экспортеров.

Базовая линейка кредитных продуктов предусматривает финансирование экспортных проектов на всех стадиях экспортного цикла и сформирована по основным направлениям:

- финансирование расходов по экспортному контракту;
- финансирование текущих расходов по экспортным поставкам;
- финансирование коммерческого кредита экспортёра;
- финансирование торгового оборота с иностранными покупателями;
- прямой кредит иностранному покупателю;
- финансирование через подтвержденный аккредитив;
- кредит банку иностранного покупателя.

Базовая линейка гарантийных продуктов сформирована по основным направлениям:

- тендерная гарантия;
- гарантия возврата авансового платежа;
- гарантия надлежащего исполнения обязательств по экспортному контракту;
- гарантия платежа.

В рамках государственной программы поддержки высокотехнологичного экспорта АО «Росэксимбанк» предлагает кредиты по ставкам, которые позволяют значительно увеличить экспортные возможности компании.

Программа распространяется на всю линейку кредитных продуктов банка. Кредитование доступно в рублях (процентная ставка зависит от выбранного кредитного продукта), в долларах США (от 2 % до 3,5 %) и в евро (от 1 % до 2,5 %).

6.2. Механизмы информационно-консультационной и промоутерской поддержки экспорта.

Эффективность системы информационной поддержки экспорта зависит от влияния следующих факторов:

- возможность сегментации потребностей экспортеров, определения их мотиваций, барьеров и целевых групп;
- адаптивности механизмов информационной системы к потребностям различных целевых групп экспортеров (с учетом специфики каждого из сегментов целевых групп);
- удобства и простоты в получении экспортерами информационной поддержки (создание единого и доступного информационного окна);
- актуальности предоставляемой информации и используемых каналов коммуникаций с точки зрения донесения информации до экспортеров;
- максимального охвата представителей целевых групп экспортеров.

Задачи и направления информационной поддержки должны быть определены с учетом существующих барьеров, снижающих эффективность предлагаемых мер по поддержке экспортеров, к которым можно отнести:

- низкий уровень осведомленности российских предпринимателей о существующих мерах государственной поддержки экспорта;

- отсутствие знаний, включая базовые (особенно среди региональных субъектов малого и среднего предпринимательства), позволяющих наилучшим образом использовать инструменты финансовой и нефинансовой поддержки;

- недостаточный уровень доверия целевых групп экспортеров в действенность государственных мер, вызванный отсутствием достоверной информации об историях успеха (конкретных результатах поддержки);

- низкий уровень информированности российских компаний о состоянии зарубежных рынков производимых ими товаров (в том числе, о величине спроса и предложения, тенденциях развития, основных потребителях и поставщиках) и недостаточно высокое качество персонализированных услуг по проведению анализа и маркетинговых исследований таких рынков.

К задачам информационно-консультационной поддержки экспорта следует отнести:

- устранение информационного разрыва между осуществляемыми государством мерами финансовой и нефинансовой поддержки и уровнем информированности экспортеров;

- повышение уровня образованности участников внешнеэкономической деятельности;

- наглядная демонстрация участникам внешнеэкономической деятельности результатов полученной государственной поддержки (формирование и продвижение историй успеха);

- повышение информированности экспортеров и компаний, желающих выйти на зарубежные рынки, о востребованности предлагаемых ими товаров, уровне конкуренции, об основных потребителях и поставщиках товаров-аналогов на рынках тех или иных целевых стран.

Информационная поддержка должна осуществляться по следующим направлениям:

- оперативное информирование и консультационная поддержка участников внешнеэкономической деятельности (о текущем состоянии, ключевых событиях, изменениях, планах в области внешнеэкономической деятельности и государственной поддержки экспорта);

- обучение и специальные информационные мероприятия для участников внешнеэкономической деятельности;

- получение на регулярной основе обратной связи от экспортеров, осуществляемое в рамках проведения обследования организаций-экспортеров, для последующей актуализации и корректировки предпринимаемых шагов;

- предоставление услуг по проведению анализа зарубежных рынков и маркетинговых исследований (в том числе, в целях определения групп потенциальных потребителей конкретной продукции) по запросам предприятий, осуществляющих или планирующих осуществлять экспортные поставки.

Основные задачи по развитию механизмов промоутерской поддержки экспорта включают:

- расширение и совершенствование условий реализации выставочной программы правительства Калининградской области, обеспечение информационной прозрачности организации региональных экспозиций на зарубежных выставках и ярмарках, частично финансируемых за счет средств регионального бюджета; повышение эффективности планирования и проведения региональных выставок в зарубежных странах;

- расширение практики бизнес-миссий, участия представителей бизнеса в поездках руководства Калининградской области за рубеж;

- реализацию новых форматов специализированных промоутерских мероприятий, в том числе партнериатов с участием субъектов малого и среднего предпринимательства для налаживания деловых контактов и кооперационных связей с зарубежными партнерами, ярмарок субконтрактов с привлечением предприятий и организаций, заинтересованных в участии в региональных и глобальных производственно-технологических цепочках в том числе, с участием региональной ассоциации экспортеров.

6.3. Механизмы улучшения условий доступа и деятельности на внешних рынках.

В целях улучшения условий доступа и деятельности на внешних рынках, а также устранения торговых и инвестиционных барьеров необходимо:

- развитие и регулярная актуализация информационных ресурсов по существующим ограничениям (барьерам) по доступу на внешние рынки;

- привлечение международных компаний, обладающих опытом по выходу на зарубежные рынки к совместной инвестиционной деятельности на территории области с целью создания конкурентоспособных экспортно ориентированных производств.

6.4. Механизмы формирования благоприятной внешней среды для развития экспорта.

Формирование благоприятной внешней среды для развития экспорта включает продвижение позитивного делового имиджа региона за рубежом, работу с соотечественниками, упрощение визового режима и другие меры. В рамках данного направления решается широкий круг задач, оказывающих непрямое, но в ряде случае существенное влияние на развитие регионального экспорта, условия доступа и работы на внешних рынках:

- через усиление работы с соотечественниками, проживающими за рубежом, будут формироваться условия для их участия (на взаимовыгодной основе) в консультировании калининградского экспортного бизнеса в отношении принятых правил, методов и практики торговли, возможных деловых партнеров, а также для участия в продвижении региональных товаров, услуг и инвестиций на рынке страны проживания;

- через придание системного характера работе по созданию позитивного делового имиджа Калининградской области за рубежом, консолидацию медийной поддержки этой деятельности будут формироваться благоприятная среда для

ведения международного бизнеса региональными компаниями и положительное восприятие их продукции, что особенно важно в случае выхода на рынок с новой, нетрадиционной продукцией.

6.5. Механизмы, обеспечивающие повышение организационной и продуктовой готовности к экспорту.

Повышение организационной и продуктовой готовности калининградских предприятий к экспорту будет обеспечиваться путем проведения информационно-разъяснительной кампании по вопросам экспортной деятельности и мер ее поддержки; через консультирование и обучение предпринимателей, особенно субъектов малого и среднего предпринимательства, по вопросам практической организации экспортной деятельности; посредством реализации специальных мероприятий, предусматривающих создание необходимых условий для экспорта высокотехнологичной продукции и наукоемких услуг, в числе которых:

- создание комплексного механизма поддержки сертификации на внешних рынках российской высокотехнологичной продукции;
- создание и обеспечение функционирования комплексного механизма защиты на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности, созданных в Калининградской области, а также интересов их правообладателей, в том числе в целях развития экспорта технологических инжиниринговых услуг.

7. Система региональных институтов поддержки экспорта в Калининградской области.

В регионе сформирована институциональная инфраструктура поддержки экспортеров, в которую вошли организации, оказывающие финансовую, информационную и сервисную поддержку экспортно ориентированным предприятиям и организациям.

7.1. Министерство по промышленной политике, развитию предпринимательства и торговли Калининградской области.

Постановлением Правительства Калининградской области от 02.02.2011 № 57 «О Министерстве по промышленной политике, развитию предпринимательства и торговли Калининградской области» за министерством закреплены следующие полномочия в сфере стимулирования экспорта:

- готовит предложения по совершенствованию мер государственной поддержки экспорта промышленной продукции и страхования экспорта;
- осуществляет политику по выявлению и развитию экспортно ориентированных кластеров конкурентоспособных производств;
- разрабатывает меры по эффективному использованию возможностей, вытекающих из членства Российской Федерации во Всемирной торговой организации, Евразийском экономическом союзе, а также всего спектра инструментов государственной поддержки, разрешенных правилами международной торговли;

- проводит мониторинг функционирования экспортно ориентированных производств в Калининградской области и осуществляет разработку прогнозных оценок их развития;

- формирует информационную базу данных о предприятиях-экспортерах Калининградской области;

- участвует в подготовке предложений по совершенствованию таможенного регулирования в части упрощения и ускорения таможенных процедур при экспорте товаров, включая установление ставок таможенных сборов в фиксированном размере.

7.2. Региональное подразделение АО «Российский экспортный центр».

В 2017 году на территории Калининградской области было создано обособленное подразделение АО «Российский экспортный центр», которое помимо нефинансовых мер осуществляет меры финансовой поддержки. Подразделением по сути реализован механизм «экспортного лифта», то есть помощи предприятиям на каждом этапе экспортной деятельности – начиная от предконтрактной подготовки и заканчивая постконтрактным сопровождением.

Подразделение РЭЦ в Калининграде работает с обращениями 56 региональных компаний по 224 финансовым и нефинансовым услугам, оказываемых группой РЭЦ.

Взаимодействие Правительства Калининградской области и АО «Российский экспортный центр» осуществляется на основании Соглашения о сотрудничестве между Правительством Калининградской области и Акционерным обществом «Российский экспортный центр» по вопросам экспортной деятельности, заключенным 21 сентября 2017 года.

7.3 Центр координации поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства в форме структурного подразделения фонда «Фонд поддержки предпринимательства Калининградской области».

В целях стимулирования и вовлечения субъектов МСП во внешнеэкономическую деятельность, оказания информационно-аналитической, консультационной и организационной поддержки внешнеэкономической деятельности субъектов МСП, а также содействия выходу субъектов МСП на международные рынки товаров, услуг и технологий, повышению конкурентоспособности и эффективности деятельности субъектов МСП образован Центр координации поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – Центр), в форме структурного подразделения фонда «Фонд поддержки предпринимательства Калининградской области».

Фонд «Фонд поддержки предпринимательства Калининградской области» создан на основании постановления Правительства Калининградской области от 23.08.2013 № 612 «О создании фонда «Фонд поддержки предпринимательства Калининградской области», в целях разработки и реализации эффективных

механизмов поддержки и развития сектора малого и среднего предпринимательства в Калининградской области, оказания комплекса услуг, направленных на содействие развитию субъектов МСП.

В течение 2018 года функции Центра планируется передать фонду «Центр поддержки предпринимательства Калининградской области (микрокредитная компания)» в рамках формирования единой площадки поддержки субъектов МСП Калининградской области.

7.4. Союз «Калининградская торгово-промышленная палата».

Калининградская торгово-промышленная палата является самым крупным объединением бизнеса в Калининградской области. Сегодня Калининградская ТПП объединяет свыше 550 организаций и предпринимателей, осуществляющих свою деятельность на территории Калининградской области и представляет следующие виды услуг, востребованных региональными экспортерами:

- услуги по сертификации. Система Торгово-промышленных палат Российской Федерации оказывает более 30 услуг по сертификации, включая выдачу и удостоверение сертификатов происхождения товаров является единственной в России организацией, уполномоченной выдавать сертификаты о происхождении товаров;
- услуги по проведению и организации участия в выставках, ярмарках, конгрессах, деловых миссиях, презентациях – не только для продвижения на рынок нового продукта, но и для укрепления бренда, повышения имиджа компании или узнаваемости торговой марки;
- поддержка внешнеэкономической деятельности. Одна из приоритетных задач Торгово-промышленной палаты – развитие торгово-экономического сотрудничества предприятий области с зарубежными странами, предлагается помощь при выходе экспортеров на внешний рынок и в дальнейшей внешнеэкономической деятельности;
- деловое образование, подготовка кадров. Система торгово-промышленных палат проводит широкий спектр обучающих мероприятий – бизнес-тренингов, семинаров, вебинаров, курсов подготовки и повышения квалификации для начинающих экспортеров;
- информационно-консультационные услуги. Поиск деловых партнеров среди зарубежных компаний; консультации и помощь по ведению экспортно ориентированного бизнеса; размещение коммерческих предложений; консультации по зарубежному законодательству;
- маркетинг и реклама. Анализ рынков, продвижение компаний, товаров и услуг за рубежом; размещение рекламы и коммерческих предложений;
- правовая охрана и защита интеллектуальной собственности. Содействие экспортерам в обеспечении патентной защиты их интеллектуальной собственности, обеспечение надежной правовой охраны товарных знаков российских производителей за рубежом.

7.5. Ассоциация экспортеров Калининградской области.

Советом по обеспечению благоприятных условий для развития экспортной деятельности в Калининградской области (далее – Совет), созданным в соответствии с постанолвением Правительства Калининградской области от 11.12.2017 № 660, рассмотрен вопрос создания Ассоциации экспортеров Калининградской области. Инициатива создания подобной ассоциации выдвинута рядом калининградских экспортеров.

Деятельность данной ассоциации предполагает:

- участие в заседаниях совета по обеспечению благоприятных условий для развития экспортной деятельности в Калининградской области;
- взаимодействие с региональными институтами поддержки и развития экспорта;
- оказание консультационных услуг экспортерам;
- создание и администрирование портала ассоциации экспортеров russianexport.com как информационного ресурса, посвященного экспортной деятельности региона;
- ведение публичного реестра экспортеров на портале russianexport.com;
- подготовка предложений по совершенствованию мер государственной поддержки экспорта промышленной продукции и страхования экспорта;
- участие в официальных мероприятиях (в том числе, визитах и приемах) от лица экспортеров региона.

8. Государственные программы и мероприятия, обеспечивающие увеличение объёма несырьевого экспорта. Ресурсы, необходимые для реализации Стратегии.

Перечень государственных программ Калининградской области утвержден постановлением Правительства Калининградской области от 27.02.2013 № 119.

8.1. Государственная программа Калининградской области «Модернизация экономики».

Государственной программой Калининградской области «Модернизация экономики» установлены цели и задачи, выполнение которых приведет к развитию регионального экспорта:

- устойчивый рост экономики Калининградской области;
- создание благоприятного инвестиционного климата и условий для ведения бизнеса в Калининградской области.

Данной государственной программой предусмотрены следующие мероприятия, направленные на устранение барьеров, препятствующих созданию условий для увеличения объёма несырьевого экспорта:

1) снижение стоимости услуг по технологическому присоединению к объектам электросетевого хозяйства (уровень тарифов и услуг естественных монополий напрямую влияет на конкурентоспособность экспортной продукции Калининградских производителей);

2) проведение выставочно-ярмарочных мероприятий, развитие

международного и межрегионального сотрудничества в Калининградской области, организация встреч с представителями регионов зарубежных стран, целью которых является развитие или установление партнерских отношений в целях продвижения продукции/услуг на внешних рынках, повышения доступности информации о внешних рынках и потенциальных партнерах.

Объём финансирования описанных мероприятий, предусмотренных государственной программой, за счет средств областного бюджета составляет

в 2018 году – 35 862,4 тыс. руб.;

в 2019 году – 35 862,4 тыс. руб.;

в 2020 году – 35 862,4 тыс. руб.

8.2. Государственная программа Калининградской области «Развитие промышленности и предпринимательства».

Государственной программой Калининградской области «Развитие промышленности и предпринимательства» установлена цель (устойчивый рост промышленности, в том числе экспортно ориентированной) и задачи, выполнение которых приведет к развитию регионального экспорта:

- стимулирование развития сектора малого и среднего предпринимательства;
- стимулирование развития промышленности;
- стимулирование развития научного потенциала.

Данной государственной программой предусмотрены следующие мероприятия, направленные на устранение барьеров, препятствующих созданию условий для увеличения объёма несырьевого экспорта.

1) повышение доступности финансовых ресурсов для субъектов малого и среднего предпринимательства;

2) развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Объём финансирования описанных мероприятий, предусмотренных государственной программой, за счет средств областного бюджета составляет:

в 2018 году – 48 203,0 тыс. рублей;

в 2019 году – 26 491,0 тыс. рублей;

в 2020 году – 56 202,0 тыс. рублей;

в 2021 году – 56 202,0 тыс. рублей.

3) привлечение инвестиций в промышленность Калининградской области (в том числе, экспортно ориентированную); стимулирование развития индустриальных (промышленных) парков, технопарков, промышленных кластеров.

Объём финансирования описанных мероприятий, предусмотренных государственной программой, за счет средств областного бюджета составляет:

в 2018 году – 667 957,0 тыс. рублей;

в 2019 году – 534 307,0 тыс. рублей;

в 2020 году – 120 010,0 тыс. рублей;

в 2021 году – 30 000,0 тыс. рублей.

Для реализации мероприятий предусмотрено применение следующих инструментов:

- субсидирование части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с приобретением оборудования в целях создания, и (или) развития, и (или) модернизации производства товаров (работ, услуг) (в том числе, экспортно ориентированного);

- субсидирование части затрат, связанных с уплатой лизинговых платежей субъектами малого и среднего предпринимательства по договору (договорам) лизинга, заключенному (заключенным) с российскими лизинговыми организациями в целях создания и (или) развития либо модернизации производства товаров (работ, услуг) (в том числе, экспортно ориентированного);

- субсидирование фонда «Центр поддержки предпринимательства Калининградской области (микрокредитная компания)» в части, касающейся осуществление микрофинансовой деятельности (в том числе, финансовой помощи начинающим экспортерам);

- субсидирование фонда «Центр поддержки предпринимательства Калининградской области (микрокредитная компания)» в целях обеспечения деятельности областного центра координации поддержки экспортно ориентированных субъектов МСП;

- субсидирование фонда «Центр поддержки предпринимательства Калининградской области (микрокредитная компания)» в целях формирования системы гарантий и поручительств по обязательствам субъектов МСП и инфраструктуры поддержки субъектов МСП;

- субсидирование фонда «Центр поддержки предпринимательства Калининградской области (микрокредитная компания)» в целях создания и (или) развития центра кластерного развития;

- субсидирование части затрат промышленных предприятий на реализацию инвестиционных проектов по модернизации и развитию промышленных предприятий.

8.3. Государственная программа Калининградской области «Развитие транспортной системы».

Государственной программой Калининградской области «Развитие транспортной системы» установлены цели, достижение которых способствует увеличению экспорта транспортных услуг:

- развитие транспортно-логистической инфраструктуры в рамках формирования опорной транспортной сети, обладающей необходимым потенциалом пропускной способности и обеспечивающей целостную взаимосвязь центров экономического роста, с постепенной ее интеграцией в мировые транспортные системы;

- развитие современной и эффективной транспортной инфраструктуры, обеспечивающей ускорение движения грузов, снижение транспортных издержек в экономике, реализацию транспортного потенциала Калининградской области в международной транспортной сети.

Данной Государственной программой предусмотрены следующие мероприятия, направленные на устранение барьеров, препятствующих созданию

условий для увеличения объёма экспорта транспортных услуг:

1) Строительство, реконструкция, капитальный ремонт, ремонт и содержание автомобильных дорог общего пользования регионального или межмуниципального и местного значения.

Объём финансирования описанных мероприятий, предусмотренных государственной программой, за счет средств областного бюджета составляет:

в 2018 году – 1 514 752,15 тыс. рублей;

в 2019 году – 1 752 416,04 тыс. рублей;

в 2020 году – 1 791 059,03 тыс. рублей;

в 2021 году – 1 969 464,40 тыс. рублей;

в 2022 году – 1 969 464,40 тыс. рублей.

2) Строительство и реконструкция автомобильных дорог, ведущих к общественно значимым объектам сельских населенных пунктов, а также к объектам производства и переработки сельскохозяйственной продукции в Калининградской области.

Объём финансирования описанных мероприятий, предусмотренных государственной программой, за счет средств областного бюджета составляет в 2018 году – 355 970,7 тыс. рублей

3) Создание новых конкурентоспособных секторов экономики.

Объём финансирования описанных мероприятий, предусмотренных государственной программой, за счет средств областного бюджета составляет:

- в 2018 году – 59 740,26 тыс. рублей;
- в 2019 году – 89 649,22 тыс. рублей;
- в 2020 году – 1 791 059,03тыс. рублей;
- в 2021 году – 1 159 821,30 тыс. рублей.

Планируемые мероприятия включают, в том числе, строительство магистральных инженерных сетей и сооружений, магистральных дорог и улиц региональной промышленной зоны и автомобилестроительного кластера; строительство городской магистрали, обеспечивающей подъезд к проектируемому терминалу по приему круизных и грузопассажирских судов в г. Пионерский Калининградской области.

8.4. Государственная программа Калининградской области «Развитие рыбохозяйственного комплекса».

Государственной программой Калининградской области «Развитие рыбохозяйственного комплекса» предусмотрены следующие мероприятия, направленные на создание условий для развития экспортного потенциала рыбной отрасли:

1) поддержка рыбодобывающих организаций, осуществляющих промысел кильки (шпрота) и сельди балтийской (салаки);

2) поддержка организаций, осуществляющих строительство и модернизацию береговой инфраструктуры и прибрежной переработки;

3) поддержка организаций, осуществляющих строительство и модернизацию судов рыбопромыслового флота;

4) поддержка производителей продукции аквакультуры (рыбоводства);

5) поддержка организаций, осуществляющих создание и модернизацию рыбоводной инфраструктуры.

Объём финансирования данных мероприятий, предусмотренных государственной программой, за счет средств областного бюджета составляет:

- в 2018 году – 46 370 тыс. рублей;
- в 2019 году – 41 630 тыс. рублей;
- в 2020 году – 41 630 тыс. рублей.

8.5. Государственная программа Калининградской области «Развитие сельского хозяйства».

Данной Государственной программой предусмотрена поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей (в том числе, производителей экспортируемой сельскохозяйственной продукции).

Объём финансирования указанных мероприятий, предусмотренных государственной программой, за счет средств областного бюджета составляет:

- в 2018 году – 382 432 тыс. рублей;
- в 2019 году – 406 162 тыс. рублей;
- в 2020 году – 1 017 800 тыс. рублей.

8.6. Государственная программа Калининградской области «Туризм».

Государственной программой Калининградской области «Туризм» установлены цели и задачи, выполнение которых приведет к увеличению экспорта туристических услуг:

- создание условий для развития конкурентоспособной индустрии туризма, формирование туристического продукта и позиционирование Калининградской области как туристического центра на мировом туристском рынке;
- развитие инфраструктуры туристских кластеров на территории Калининградской области;

Данной Государственной программой предусмотрены следующие мероприятия, направленные на создание условий для развития туризма:

1) организация и проведение мероприятий по продвижению и формированию туристического продукта.

Объём финансирования данных мероприятий, предусмотренных государственной программой, за счет средств областного бюджета составляет:

- в 2018 году – 21 177 тыс. рублей;
- в 2019 году – 16 724,21 тыс. рублей;
- в 2020 году – 29 846,50 тыс. рублей.

2) поддержка субъектов предпринимательской деятельности, осуществляющих, в том числе, экспорт туристических услуг.

Объём финансирования данных мероприятий, предусмотренных государственной программой, за счет средств областного бюджета составляет:

- в 2018 году – 12 300 тыс. рублей;
- в 2019 году – 12 300 тыс. рублей;

- в 2020 году – 12 300 тыс. рублей.

3) создание и поддержание туристских ресурсов в надлежащем состоянии, в том числе, строительство западного крыла Королевского замка.

Объём финансирования данных мероприятий, предусмотренных государственной программой, за счет средств областного бюджета составляет:

- в 2018 году – 14 800 тыс. рублей;
- в 2019 году – 14 800 тыс. рублей;
- в 2020 году – 14 800 тыс. рублей.

9. Заключительные положения.

В целях реализации Стратегии будет разработан план развития экспортного потенциала Калининградской области и содействия выходу региональных компаний на внешние рынки, содержащий мероприятия по развитию экспортной деятельности в регионе.