

КЛАССИФИКАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ИНСТРУМЕНТОВ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Белякова Г.Я.¹, Фокина Д.А.²

¹ Сибирский федеральный университет, Россия, 660041, г. Красноярск, пр. Свободный, 79

² Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М. Ф. Решетнева, Россия, 660014, г. Красноярск, пр. имени газеты «Красноярский рабочий», 31

В условиях усиления глобализации мировой экономики конкуренция производителей на международных рынках все больше обостряется. Для того чтобы произведенная продукция могла продаваться на международном рынке, предприятию необходимо иметь достаточный уровень экспортного потенциала. В соответствии с существующими подходами к определению источников формирования экспортного потенциала, для успешного развития предприятию машиностроения необходимо эффективно использовать все имеющиеся ресурсы. Рост уровня экспортного потенциала предприятия, являясь комплексной функцией управления, предполагает системное использование инструментов различной природы. Проведенный классификационный анализ позволяет рассмотреть существующие инструменты развития экспортного потенциала, учитывая особенности функционирования предприятий машиностроительного комплекса в условиях вступления в ВТО.

Ключевые слова: экспортный потенциал предприятия, инструменты формирования экспортного потенциала предприятия.

THE CLASSIFICATION ANALYSIS OF INSTRUMENTS FOR DEVELOPMENT OF AN EXPORT POTENTIAL OF THE MACHINE BUILDING COMPANY

Belyakova G.Y.¹, Fokina D.A.²

¹Siberian Federal University, 79 Svobodny pr., 660041 Krasnoyarsk, Russia

²Siberian State Aerospace University named after academician M.F. Reshetnev, Russia, 660014, Krasnoyarsk, pr. imeni newspaper "Krasnoyarsk Worker", 31

With the increasing globalization of the world economy competitions among producers on the international market are increasingly aggravated. To ensure that produced products could be sold on the international market, the company needs to have a sufficient level of an export potential. In accordance with the existing approaches to the determination of the sources of the an export potential for the successful development of enterprise engineering must effectively use all available resources. The increase of the export potential, being a complex function of a management system, involves to use different tools. Conducted classification analysis allows to consider the existing development tools export potential, given features of functioning machine-building enterprises in WTO accession.

Keywords: the export potential, the formation of the export potential.

Введение

При управлении развитием экспортного потенциала предприятие сталкивается с необходимостью выбора инструментов, позволяющих достичь требуемого уровня экспортного потенциала. Основной задачей данного исследования является классификационный анализ инструментов, оказывающих влияние на развитие экспортного потенциала предприятия с целью обоснования выбора используемых инструментов.

На основе исследования структуры экспортного потенциала предприятия и источников его формирования можно выделить инструменты, посредством которых предприятие может воздействовать на источники формирования экспортного потенциала.

Прежде всего, инструменты подразделяются по среде воздействия на предприятие на две большие группы: внешние и внутренние. К внешним инструментам развития экспортного потенциала следует относить те инструменты, которые не зависят от руководителей предприятия, однако, несомненно, оказывают серьезное влияние на принятие управленческих решений. Такие инструменты разрабатываются и принимаются на уровне государства, и, как правило, имеют форму законодательных актов, постановлений правительства, решений региональной или территориальной власти. Большая часть таких инструментов является инструментами государственного регулирования внешней торговли.

Государственное регулирование внешней торговли – это целенаправленная деятельность государства в целях обеспечения благоприятных условий для внешнеторговой деятельности предприятий, а также защиты экономических и политических интересов РФ [5]. Инструменты государственного регулирования внешней торговли – установленные законодательством меры таможенно-тарифного регулирования; меры нетарифного регулирования; запреты и ограничения внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью; меры экономического и административного характера, способствующие развитию внешнеторговой деятельности.

Меры государственного регулирования, внешними инструментами, являются системообразующими – предприятие может отказаться от их использования, но не учитывать данные инструменты невозможно.

Например, предприятие может не использовать субсидирование, которое предлагается государством для данного вида выпускаемой продукции, т.к. использование государственных субсидий может осложнить выход продукции предприятия на международный рынок. Дело в том, что в связи с вступлением в ВТО Россия взяла на себя ряд обязательств, в том числе связанных с предоставлением субсидий экспортерам продукции. С точки зрения норм ВТО субсидирование считается нежелательным инструментом поддержки предприятий экспортёров, если оно предоставлялось не всем производителям, а, например, по национальному признаку.

Однако если государство законодательно устанавливает определенные запреты и ограничения на производство продукции машиностроения, предприятие не может их не учитывать. Существует ряд ограничений, связанных с лицензированием или получением разрешений соответствующих органов (например, требование о соответствии продукции ГОСТам или техническим регламентам), которое предприятие не может нарушить.

Внутренние инструменты – те инструменты, решение об использовании которых руководители принимают самостоятельно. В соответствии с поставленными целями развития, а также под воздействием изменений внешней среды, руководители предприятия

определяют характеристики предполагаемого к использованию инструмента, сроки и способы его использования.

Классификация инструментов развития экспортного потенциала предприятия машиностроения представлена на рисунке 1. В данной классификации выделены четыре признака, которые играют решающее значение при выборе инструмента воздействия на экспортный потенциал.

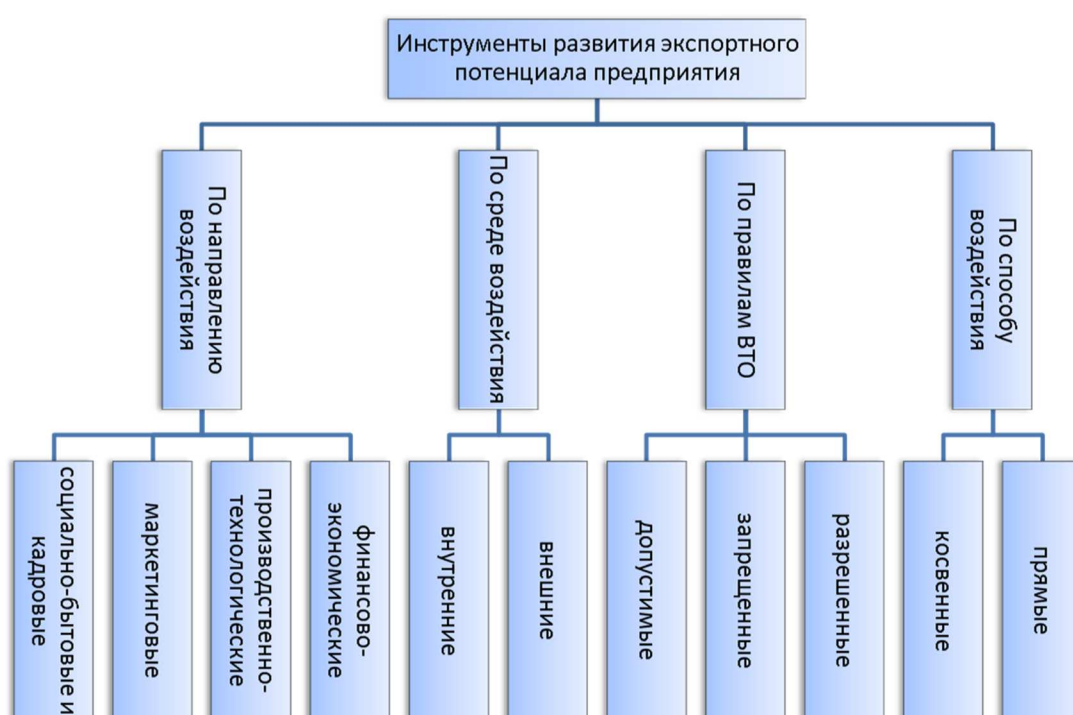


Рисунок 1. Классификация инструментов управления развитием экспортного потенциала предприятия

Среди инструментов управления развитием уровня экспортного потенциала по направлению воздействия на предприятие можно выделить финансовые, производственно-технологические, маркетинговые и социально-кадровые группы инструментов.

По способу воздействия на предприятие инструменты можно подразделить на прямые и косвенные. Инструменты, воздействующие на предприятие напрямую, как правило, направлены на развитие конкретного источника формирования экспортного потенциала.

Косвенные инструменты воздействуют на предприятие опосредованно, через ряд факторов, характеризующих уровень экспортного потенциала конкретного предприятия.

Среди прямых инструментов самыми быстрыми являются финансовые инструменты. Доступ к финансовым ресурсам может довольно серьезно увеличить любой из источников формирования экспортного потенциала. Финансовые могут быть использованы в любой сфере деятельности предприятия. Однако при всей своей универсальности, финансовые инструменты зачастую являются самыми ограниченными.

Косвенные инструменты воздействуют на экспортный потенциал через систему взаимосвязанных факторов: например, государственные программы подготовки высококвалифицированных кадров для машиностроительных предприятий увеличивают приток на предприятие требуемых кадров, тем самым увеличивая кадровый потенциал.

Рассмотрим некоторые инструменты, воздействующие на развития экспортного потенциала предприятия, более подробно.

Предоставление **льготных экспортных кредитов**, равно как и предоставление экспортных кредитов с субсидированием процентной ставки относятся к финансовым инструментам повышения экспортного потенциала. По способу воздействия использование этого инструмента отражается на уровне потенциал напрямую. Однако данный инструмент относится к внешней среде воздействия на предприятие, следовательно, повлиять на его использование или наличие руководство предприятия не может. При применении этого инструмента предприятию следует учесть, что правила ВТО не позволяют прямое использование льготных государственных кредитов экспортерами.

Страхование также является серьезным инструментом роста экспортного потенциала для предприятия. Оформляя страховой полис, предприятие имеет финансовые гарантии при неудачном стечении обстоятельств экспортной деятельности. Среди инструментов страхования хочется выделить такие формы страхования, как страхование кредита покупателю, страхование кредита поставщику, страхование рисков по аккредитиву, комплексное страхование экспортных кредитов, страхование инвестиций, страхование кредита на пополнение оборотных средств экспортера, страхование экспортного факторинга. Полный набор страховых инструментов экспортерам предоставляет, например, ОАО «ЭКСПАР». Данный инструмент также является внешним, имеет ограничения по времени использования, косвенно воздействует на уровень экспортного потенциала, увеличивая финансовые показатели. Использование страхования разрешено в ВТО.

Государственные гарантии в обеспечение обязательств экспортера и иностранного покупателя, предоставляемые экспортерам, например, через ЗАО «Росэксимбанк» также относятся к финансовым инструментам государственного регулирования. Данный

инструмент по среде воздействия относится к внешним инструментам – предприятие не может само решить объем получения гарантий и их условия. Данный инструмент допустим ВТО при соблюдении ряда условий.

Предоставление налоговых послаблений экспортерам продукции относится к внешним инструментам развития экспортного потенциала предприятия, этот инструмент косвенно воздействует на предприятие, зависит от условий предоставления: будут это разовые налоговые вычеты или снижение ставки налогов экспортерам на постоянной основе.

Одним из инструментов управления развитием экспортного потенциала машиностроительного предприятия является право применять **метод ускоренной амортизации**. Данный метод используется для активной части основных производственных фондов, введенных в действие после 1 янв. 1991 г. Такой метод амортизации позволяет предприятию ускорить внедрение в производство научно-технических достижений, способствует обновлению и техническому развитию основных производственных фондов (машин, оборудования, транспортных средств). Предприятия могут применять ускоренный метод исчисления амортизации в отношении основных фондов, используемых для увеличения выпуска средств вычислительной техники, новых прогрессивных видов материалов, приборов и оборудования, расширения экспорта продукции в случаях, когда ими осуществляется массовая замена изношенной и морально устаревшей техники новой, более производительной.

При введении ускоренной амортизации предприятия применяют равномерный (линейный) способ исчисления, при этом утвержденная в установленном порядке (по соответствующему инвентарному объекту или их группе) норма годовых амортизационных отчислений на полное восстановление увеличивается, но не более чем в два раза. Ускоренная амортизация позволяет ускорить процесс обновления основных средств на предприятии; накопить достаточные средства для технического перевооружения и реконструкции производства; уменьшить налог на прибыль; поддерживать основные средства на высоком техническом уровне. Этот инструмент допустим с точки зрения правил ВТО, предприятия могут использовать его в рамках действующего законодательства РФ.

Государственные субсидии – важный и мощный инструмент развития уровня экспортного потенциала предприятия машиностроения. Однако при внедрении данного инструмента государству необходимо учитывать нормы и правила по предоставлению субсидий, принятые в ВТО. Если предоставление субсидий увеличивает экспортный потенциал предприятия косвенным образом, например, предоставление субсидий в сфере образования и кадровой политики региона. Такое субсидирование не относится к запрещенным ВТО мерам и может быть интенсивно использовано предприятием. Для того

чтобы быть использованными без ограничений, государственные субсидии должны воздействовать на предприятие косвенно, например, через развитие нефинансовых источников развития экспортного потенциала.

В настоящее время государство предоставляет предприятиям-экспортерам продукции машиностроения довольно большое количество **нефинансовых инструментов стимулирования** развития экспортного потенциала. Среди них необходимо отметить такие инструменты, как:

- создание межправительственных комиссий по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству между РФ и иностранными государствами;
- проведение информационно-консультационных семинаров и дискуссий по организации экспортной деятельности, проводимые на разных уровнях;
- оказание поддержки в выставочно-ярмарочной деятельности предприятий-экспортеров;
- создание региональных центров поддержки экспорта;
- улучшение условий по доступу отечественных товаров на внешние рынки;
- устранение барьеров для экспорта машиностроительной продукции;
- упрощение таможенных и административных процедур;
- снижение ставки вывозной пошлины на машиностроительную продукцию.

Нефинансовые инструменты государственного регулирования относятся к внешней среде, условия их предоставления не зависят от мнения руководителей предприятия. Однако использования этого блока инструментов не противоречит нормам ВТО, а значит, может быть использовано предприятиями без ограничений. Как правило, нефинансовые инструменты государственной поддержки носят рекомендательный характер, предприятие может не пользоваться ими вовсе.

Современным и очень действенным инструментом развития уровня экспортного потенциала является использование предприятием **интернет-технологий**. Этот инструмент относится к внутренним инструментам, т.е. руководство предприятия самостоятельно принимает решение об его использовании, по направленности воздействия на предприятие интернет-технологии могут затрагивать любую сферу деятельности. По времени воздействия данный инструмент относится к постоянным инструментам – его действие распространяется на весь период использования. Данный инструмент может использоваться для совершенствования маркетинговой и логистической деятельности предприятия, организации внутренних информационных потоков, создании интернет-магазинов. Применение интернет-технологий в логистической и маркетинговой деятельности предприятий выводит информационное взаимодействие поставщиков, посредников и потребителей на новый

уровень. Все это в целом позволяет оптимизировать входные и выходные информационные потоки. Важной особенностью интернета является интерактивность, то есть возможность быстрого реагирования на изменения внешней среды. Эта особенность очень важна, например, покупатель машиностроительной продукции может находиться далеко, а использование интернет-конференции позволит своевременно обсудить необходимые вопросы и сэкономить на командировочных расходах предприятия.

Стратегическое планирование относится к инструментам внутренней среды предприятия, полностью отвечающим целям и задачам данного конкретного предприятия. Стратегическое планирование – это одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения. Стратегическое планирование обеспечивает основу для всех управленческих решений. После разработки плана следует этап контроля его достижения, использование этого инструмента не противоречит нормам ВТО, может быть использовано руководителями предприятия по своему усмотрению без ограничений.

Одним из инструментов повышения уровня экспортного потенциала предприятия можно назвать разработку и использование на предприятии **экспортного плана**. Экспортный план – это документ финансово-хозяйственного планирования, направленный на формирование тактических условий выхода продукции предприятия на международный рынок. Экспортный план предприятия формируется после составления стратегического плана, этот документ детально прорабатывает вопросы экспорта продукции, позволяет вести оперативный контроль достигнутых результатов.

Создание системы воспроизводства нематериальных активов – комплексный набор внутренних инструментов предприятия, при использовании которых предприятие может обеспечить собственные потребности НИОКР в сфере производственно-технологических и финансово-рыночных отношений [4]. Финансирование предприятием новых разработок, косвенным результатом которых являются количество технических решений, защищенных патентами Российской Федерации и патентами иностранных государств, и отражение их в финансовой отчетности как нематериальных активов увеличивает информационный потенциал предприятия. Среди инструментов системы воспроизводства нематериальных активов можно выделить такие, как:

- проведение собственных научно-технических разработок с последующим их патентованием;
- внедрение системы подготовки, переподготовки, обучения, мотивации и стимулирования персонала;
- внедрение корпоративных стандартов систем управления проектами.

Внедрение на предприятии **систем менеджмента качества**, сертифицированных на соответствие предприятия признанному международному стандарту, например ISO 9000. Внедрение этих систем позволяет предприятию соответствовать международным требованиям в области качества. Учитывая, что уровень экспортного потенциала предприятия зависит от компетентности (обязательность подготовки) персонала, эффективности производства за счет устранения лишних функций, снижения доли некачественной продукции, а также улучшение отношений с потребителями и поставщиками, сертификация и эффективное функционирование системы менеджмента качества напрямую влияют на увеличение уровня экспортного потенциала предприятия. Наличие сертификата значительно поднимает авторитет предприятия, его торговой марки. Это позволяет изменить ценовую политику предприятия (заведомо качественная продукция должна стоить дороже). Наличие сертификата увеличивает вероятность успеха при участии в конкурсах и тендерах. В некоторых случаях оно даже является обязательным условием конкурса или тендера. Многие покупатели-импортеры законодательно обязаны работать только с теми иностранными контрагентами, производственные предприятия которых сертифицированы на соответствие системам менеджмента качества. Данный инструмент не противоречит правилам ВТО, предприятия может самостоятельно принять решение, какую из действующих систем качества внедрять, по какой системе получать сертификацию.

Степень и сила воздействия тех или иных инструментов для каждого предприятия индивидуальна, так как предприятия машиностроения, как правило, очень специфичны, каждое из них может производить совершенно уникальную продукцию, или обладать набором ресурсов, например, в сфере кадрового или интеллектуального потенциала, не имеющим аналогов для сравнения.

Проведенный анализ инструментов, оказывающих влияние на развитие экспортного потенциала, свидетельствует о том, что в арсенале предприятий, планирующих выход на внешние рынки, существует обширный перечень инструментов. Большая часть действующих инструментов не противоречит нормам ВТО и может применяться без ограничений. Особое внимание предприятиям-экспортерам следует обратить на те инструменты, использование которых не зависит от концептуальных требований государства и возможно по решению руководства самого предприятия. Также внимание следует уделять инструментам, позволяющим расширять нематериальные возможности и активы предприятия.

Список литературы

1. Белякова Г.Я., Батукова Л.Р. Формирование методологической платформы модернизации: проблема подмены понятий модернизация и инновационное развитие // Креативная экономика. – 2011. – №1 (49). – С.10-16. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/3317/>(дата обращения: 15.05.2014).
2. Кучерова Е.Н. Повышение эффективности функционирования предприятий посредством использования интернет-технологий. URL: http://www.kucherova.ru/povushenie_effektivnosti_ispolzovaniya/index.html/ (дата обращения: 15.05.2014).
3. Министерство экономического развития. Портал внешнеэкономической информации. URL: <http://www.ved.gov.ru/mdb/database/>, (дата обращения: 15.03.2014).
4. Пестунов М.А. Воспроизводство нематериальных активов как инструмент управления формированием интеллектуального капитала // Экономический анализ: теория и практика, 2008-№6. URL: <http://www.fin-izdat.ru/journal/analiz/detail.php?ID=9825> (дата обращения: 15.05.2014).
5. Чеботарев Н. Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 352 с. – 85.

Рецензенты:

Степанов С.Г., д.т.н., профессор, директор по научной работе ООО «СМАРТ СИСТЕМС», г. Красноярск.

Аврамчикова Н.Т., д.э.н., профессор кафедры «Финансы и кредит» Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М. Ф. Решетнева, г. Красноярск.