

УДК 339.923

ДИАГНОСТИКА СОСТОЯНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Белякова Г.Я.¹, Фокина Д.А.²

¹*Сибирский федеральный университет, Россия, 660041, г. Красноярск, пр. Свободный, 79, belyakova.gya@mail.ru*

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

Диагностика уровня экспортного потенциала предприятия является первым и необходимым шагом при планировании освоения внешнего рынка. Решение о выходе товаров на внешние рынки предполагает оценку самого предприятия и производимой им продукции на соответствие требованиям международных рынков. Машиностроительные предприятия Красноярского края существенно различаются по уровню экспортного потенциала. В статье выделен ряд факторов, оказывающих влияние на развитие экспортных преимуществ машиностроителей края. В проведенном исследовании выявлена необходимость разработки методики для оценки уровня экспортного потенциала машиностроительных предприятий края. Данная методика должна учитывать особенности машиностроения в регионе с сырьевой направленностью экспорта.

Ключевые слова: экспортный потенциал предприятия, диагностика экспортного потенциала предприятия.

DIAGNOSIS OF THE EXPORT POTENTIAL OF THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISES OF THE KRASNOYARSK TERRITORY

Belyakova G.Y.¹, Fokina D.A.²

¹*Siberian Federal University, 79 Svobodny pr., 660041 Krasnoyarsk, Russia, belyakova.gya@mail.ru*

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

Diagnosis of the level of export potential of the company is the first and necessary step in the planning of the development of the external market. Decision to withdraw the goods to foreign markets involves an assessment of the enterprise and its production to meet the requirements of international markets. Machine-building enterprises of Krasnoyarsk region differ significantly in terms of export potential. The article highlighted a number of factors that influence the development of export advantages of machine builders edge. The study identified the need to develop a methodology for the assessment of the export potential of the machine-building enterprises of the region. This methodology should take into account the peculiarities of engineering in the region from raw materials exports.

Keywords: export potential of the company, diagnostics of an export potential.

Негативной тенденцией последнего времени являлось снижение доли экспорта машиностроения в Красноярском крае. Машиностроительные предприятия, характеризующиеся длительными производственными циклами и огромной ресурсоемкостью, в наибольшей степени пострадали в период глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. На сегодняшний день вклад машиностроителей в региональное промышленное производство составляет всего около 5,4 %, обеспечивая тем самым четвертое место в промышленном комплексе края. На российском уровне доля края в производстве машин и оборудования составляет всего 2,5 %, в производстве электрооборудования и транспортных средств – по 0,6 %. На предприятиях машиностроения трудится 4,4 % от общей численности занятых в экономике края, что сопоставимо с занятостью в металлургическом комплексе, однако объемы производимой продукции в машиностроении в стоимостном выражении на

порядок ниже, чем в металлургии [4].

В таблице 1 приведены статистические данные по экспорту машин и оборудования (товарные группы 84–90 в соответствии с ТН ВЭД ТС) за 2012–2013 и за первое полугодие 2014 года. Информация об итогах внешней торговли подготовлена на основе обобщения данных, содержащихся в электронных копиях деклараций на товары, представленных участниками внешнеэкономической деятельности при вывозе товаров в таможенные органы [5].

Таблица 1

Экспорт машиностроительной продукции по РФ и в регионе деятельности Красноярской таможни

годы	Товары 84–90 групп. Машины, оборудование и транспортные средства	Стоимость, тыс. дол.	удельный вес, % к итогу
		по Красноярскому краю	
2012 год	всего по указанным группам	52 248.5	0.9
	- страны дальнего зарубежья	38 558.2	73.8
	- страны СНГ	13 690.3	26.2
2013 год	всего по указанным группам	32 798.5	0.6
	- страны дальнего зарубежья	16 470.8	50.2
	- страны СНГ	16 327.7	49.8
1 пол. 2014 года	всего по указанным группам	17 814.4	0.7
	- страны дальнего зарубежья	9 769.6	54.8
	- страны СНГ	8 044.7	45.2

Как видно из представленных в таблице 1 статистических данных, стоимость экспортируемой машиностроительной продукции по Красноярскому краю составляет менее одного процента от общего объема стоимости экспортируемой продукции. Подобная структура экспортных потоков свидетельствует о сырьевой направленности экспорта края.

Приведенная таможенная статистика свидетельствует также о том, что общий уровень экспортного потенциала машиностроительных предприятий Красноярского края либо незначительный, либо используется неэффективно. Ресурсы, имеющиеся у машиностроителей края, распределены таким образом, что производство экспортной продукции не является приоритетным направлением развития предприятий.

На данных таможенной статистики отразился и тот факт, что в настоящее время вывоз продукции в Казахстан и Белоруссию не требует декларирования в таможенных органах, следовательно, данные товары не входят в общую таможенную статистику вывозимых товаров.

Также на уровень экспорта машиностроительной продукции в Красноярском крае влияет такой фактор, как географическая удаленность производителей от потенциальных покупателей. Имеет значение фактор превышения объемов экспорта сырья: большой объем

экспорта сырья, который предприятия нашего края поставляют на международные рынки. По сравнению с высоким уровнем экспорта сырьевых товаров (Красноярский край лидирует по экспорту древесины, цветных металлов и углеводородов), уровень экспорта высокотехнологичной машиностроительной продукции выглядит скромным.

Машиностроение традиционно является одним из самых сегментированных отраслей экономики. Различные по величине и направленности предприятия машиностроения имеют различные показатели уровня развития экспортного потенциала. Из всей совокупности машиностроительных предприятий Красноярского края можно выделить 3 основные группы предприятий, показатели экспортного потенциала которых существенным образом различаются:

1) Предприятия высокотехнологичного и наукоемкого сектора, продукция которых востребована на мировом рынке. К данной группе относятся ОАО «Информационные спутниковые системы им. академика М.Ф. Решетнева», ФГУП «НПП «Радиосвязь», ОАО «ЦКБ «Геофизика», ОАО «Красмаш», как в части выпуска продукции военного назначения, так и по ряду производимой гражданской продукции. Предприятия этой группы, как правило, входят в состав крупных российских интегрированных структур. С учетом имеющегося технологического задела и высокой конкурентоспособности данных предприятий их экспортный потенциал можно считать достаточным, так как продукция предприятий этой группы успешно конкурирует на мировых рынках.

2) Предприятия традиционного машиностроения, для которых в новых экономических условиях стратегической задачей является модернизация и диверсификация производства, расширение рынков сбыта с целью интеграции в современную международную экономическую систему. Среди данных предприятий можно отметить такие предприятия, как ОАО «Красноярский электровагоноремонтный завод»; ООО «КиК»; ООО «Литейно-механический завод "СКАД"». Данным предприятиям приходится вести серьезную конкурентную борьбу на международном рынке.

3) Новые предприятия сервисного обслуживания, ремонтные и инструментальные предприятия, специализирующиеся на создании и производстве инновационных видов машин и специального оборудования. Специфика деятельности этих организаций заключается в том, что они работают в непосредственном контакте с базовыми предприятиями и отраслями и должны оперативно решать возникающие задачи, в т.ч. по ремонту нестандартного оборудования, разработке и изготовлению новых образцов оборудования и приборов, новых технологических и аппаратных решений для решения специфических производственных задач. Например, «Научно-производственный центр Магнитной гидродинамики» (ООО «НПЦ

МГД»). Развитие экспортного потенциала этой группы предприятий обеспечивается наличием потребностей ряда международных предприятий по выпуску специализированной машиностроительной продукции.

Диагностика уровня экспортного потенциала предприятия является первым и необходимым шагом при планировании освоения внешнего рынка. Решение о выходе товаров на внешние рынки предполагает оценку самого предприятия и производимой им продукции на соответствие требованиям международных рынков.

В ходе проведенного исследования предлагается выделить следующие этапы диагностики экспортного потенциала предприятия:

1. Анализ и оценка собственных экспортных возможностей предприятия: финансовое состояние, технологические преимущества, кадровый потенциал, наличие государственных и региональных программ поддержки экспортеров в регионе.

2. Оценка состояния международного рынка вообще и рынка конкретного выбранного государства: наличие и позиции конкурентов на выбранном рынке, условия, необходимые для выхода на выбранный рынок, наличие нетарифных и международных и политических альянсов на данном рынке.

3. Оценка конкурентоспособности производимой продукции на выбранном рынке: анализ требуемого уровня качества поставляемой продукции, анализ ценообразования, выявление резервов снижения себестоимости продукции.

По результатам проведенной диагностики предприятие может прийти к одному из следующих выводов:

1. Экспортный потенциал незначительный. Уровень конкурентоспособности продукции низкий. Предприятию необходимо воздержаться от выхода на внешний рынок.

2. Экспортный потенциал умеренный. Существует ряд проблем и трудностей, но они преодолимы в ближайшем будущем. Предприятие может планировать освоение внешнего рынка после устранения недостатков.

3. Экспортный потенциал достаточный. Уровень конкурентоспособности продукции удовлетворяет потребностям выбранного рынка. Выход на международный рынок возможен в ближайшее время: продукция будет востребована рынком.

На практике, предприятие может иметь довольно высокий уровень экспортного потенциала, но не пытаться предлагать свою продукцию на внешний рынок. Это может происходить по ряду причин, среди которых – нежелание заниматься таможенным

оформлением производимой продукции, а также сложностей, связанных с поиском международных контрагентов.

Для оценки уровня экспортного потенциала предприятия следует определить:

- 1) Методы оценки экспортного потенциала.
- 2) Инструменты оценки экспортного потенциала.

В настоящее время существует несколько методик, с помощью которых можно провести диагностику и оценку уровня развития экспортного потенциала предприятия. Например, Волкодавова Е.В. при оценке уровня экспортного потенциала предлагает использовать его качественную и количественную характеристики. Количественную оценку экспортного потенциала промышленного предприятия предлагается проводить с помощью отношения объем экспорта продукции, работ промышленного характера, услуг, нематериальных активов к объемам продаж на внутреннем рынке. Качественную характеристику экспортного потенциала промышленного предприятия представляет система показателей, среди которых уровень сертификации продукции, услуг, бизнес-процессов предприятия, степень брендированности продукции, услуг, ежегодный темп прироста стоимости предприятия, доля инновационных нематериальных активов в структуре активов предприятия, уровень импортозамещения при применении импортных комплектующих [2].

Для оценки уровня развития экспортного потенциала руководители предприятия, как правило, используют методы, основанные на **анализе и оценке объемов** производимой и экспортируемой продукции, а также **показателей эффективности финансово-хозяйственной деятельности** предприятия. При этом подходе оценка потенциала осуществляется на основе методов экономического и финансового анализа деятельности предприятия. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия носит универсальный характер, с его помощью можно судить о состоянии предприятия в целом. Однако для оценки экспортного потенциала методики финансово-хозяйственного анализа не достаточно информативны и могут быть использованы только на начальной стадии оценки и составления экспортной стратегии предприятия.

Следующий широко известный и применяющийся в развитых странах метод оценки уровня экспортного потенциала предприятия **основан на стоимостном подходе**. В этом случае в качестве критерия уровня экспортного потенциала выступает изменение стоимости предприятия, что характеризует как изменение конкурентоспособности предприятия, так и благосостояние его собственников. При оценке экспортного потенциала на основе стоимостного подхода наиболее часто используются три метода:

- метод добавленной стоимости акционерного капитала;
- метод экономической добавленной стоимости;
- метод добавленной рыночной стоимости.

Однако стоимостной подход при диагностике экспортного потенциала в России практически не применим из-за существующей системы бухгалтерского учета. При переходе предприятий на МСФО эта причина устраняется автоматически.

Среди инструментов, используемых для диагностики уровня экспортного потенциала, можно выделить три группы: количественные показатели, параметрические показатели и оценки с помощью экспертов в различных областях деятельности предприятия машиностроения. Данное деление инструментов оценки экспортного потенциала предприятия достаточно условно, так как они во многом совпадают.

Первая группа инструментов – **количественные показатели** – основаны на применении различных статистических данных и коэффициентов для анализа производственной деятельности, финансового положения, эффективности инвестиций, фондоотдачи, водоёмкости и т.д. Самыми информативными показателями являются показатели, отражающие реальный объем проданной на международном рынке продукции.

Вторая группа инструментов – **сравнительные параметрические показатели** – базируются в основном на оценке первичной информации, когда выбираются параметры сравнения и выясняются мнения потребителей, продавцов, поставщиков относительно этих параметров. Преимуществом использования этого инструмента является быстрота и относительная дешевизна, но в то же время есть опасность субъективности и неточности мнений, так как сложно проследить силу или слабость влияния сравниваемого параметра именно на потенциал конкретного предприятия, сложно строить прогнозы его развития.

Третья группа инструментов – **оценки с помощью экспертов, а также рейтинговые оценки** – получение информации и сведений путем интервьюирования независимых экспертов в различных областях и менеджеров предприятий.

Использование того или иного набора инструментов определяется уровнем решений, лежащих в основе выбора: оперативных, тактических и стратегических.

В настоящее время учеными и экспертами в области экономики единая методика по оценке экспортного потенциала машиностроительных предприятий не выработана. Поэтому для оценки экспортного потенциала машиностроительных предприятий необходимо разработать методику, позволяющую учесть

специфические характеристики и факторы, оказывающие влияние на развитие потенциала предприятия машиностроения.

Среди факторов, оказывающих влияние на развитие экспортного потенциала машиностроения, можно выделить такие группы факторов, как: [1].

1. Регулируемые факторы – это объективные возможности, направленные на создание дополнительных, резервных или уникальных ресурсов предприятия, позволяющие предприятию достичь установленного уровня экспортного потенциала. К внутренним факторам можно отнести наличие передовых инновационных технологий, защищенных патентами или товарными знаками, доступность качественных материально-технических ресурсов, достаточных для производства экспортной продукции, профессиональная квалификация и компетентность работников, действующая система мотивации персонала, организационная стабильность предприятия, отсутствие непрофильных активов, система воспроизводства нематериальных активов предприятия, инновационная активность и участие в государственных территориальных и региональных программах развития, внедрение на предприятии стратегического и тактического планирования, сертификация предприятия на соответствие международным стандартам качества, развитость кооперационных связей с поставщиками сырья и комплектующих.

2. Нерегулируемые (внешние) факторы – внешние социально-экономические и организационные отношения, позволяющие предприятию создавать и продавать на международном рынке собственную продукцию. Внешние факторы подразделяются по уровню воздействия на:

1. Факторы международного уровня: политическая нестабильность стран-импортеров, участие в международных альянсах и союзах, защита выбранных рынков от проникновения импортной продукции, наличие и возможности конкурентов на выбранных рынках, уровень потребности в производимом товаре на невыбранном рынке.

2. Факторы уровня государства: предоставление налоговых льгот и вычетов для предприятий-экспортеров машиностроительной продукции, предоставление льготных кредитов, субсидий, страхования и государственных гарантий предприятиям-экспортерам, применение ускоренной ставки амортизации на основные средства экспортеров, разработка, совершенствование и реализация законодательных актов, направленных на укрепление позиций экспортеров машиностроительной продукции, разработка стратегий развития машиностроительной отрасли, внедрение государственной системы стандартизации и сертификации производителей машиностроительной продукции, конверсия, приватизация,

демонополизация.

3. Факторы регионального уровня: наличие в регионе экспортно-стимулирующей инфраструктуры, программы развития регионального рынка труда, развитие научной и сырьевой базы региона, развитость транспортно-логистических предприятий в регионе, наличие региональных и территориальных программ развития машиностроительных предприятий.

4. Локальные факторы: выгодное территориально-географическое расположение предприятия, стабильность предприятий – соисполнителей, посредников и поставщиков, доступность ресурсов, материалов и комплектующих, материальная база (размер инвестиций).

С учетом этих факторов машиностроительные предприятия Красноярского края имеют следующие экспортные преимущества:

- ведущее положение машиностроительных предприятий края на мировом рынке по отдельным наукоемким и высокотехнологичным направлениям (производство спутниковых систем, навигационных систем и средств связи);
- наличие в крае мощной горно-добывающей, металлургической промышленности и энергетики, как поставщиков сырья для машиностроительной продукции;
- имеющийся у края опыт в сфере машиностроительной деятельности и подготовки кадров для отрасли в высших и средних специальных учреждениях края, создающий основу для машиностроения.

Потенциально данные конкурентные преимущества могут быть усилены за счет:

- развития новых сегментов специализации путем наращивания производства по отдельным видам продукции, слабо представленным на международных рынках (в частности, производство специального оборудования для металлургии, нефтегазового производства, ракетно-космической отрасли);
- выхода на рынки стран СНГ, которые с учетом территориальной близости и технологической связанности, исторически сложившейся еще в СССР, имеют наибольшую перспективу развития;
- формирования кадровых ресурсных центров для обеспечения подготовки высококвалифицированных специалистов и обеспечения машиностроительных организаций современным высокотехнологичным оборудованием.

Таковы общие конкурентные преимущества машиностроения края и перспективы

развития экспортного потенциала машиностроительных предприятий. Однако отдельные направления специализации и предприятия машиностроения края существенно различаются по уровню экспортного потенциала.

Для всех машиностроительных предприятий края, предлагающих или планирующих вывод своей продукции на международные рынки, необходимо решение задач по модернизации и обновлению производственного оборудования. При этом перспективы развития отдельных предприятий машиностроения края, относящихся к первой и второй группе, во многом будут связаны с реализацией государственных стратегических планов по инновационному развитию экономики – стратегий развития отраслей на долгосрочную перспективу и федеральных и региональных целевых программ, в том числе попадающих в зоны действия как федеральных, так и региональных технологических платформ.

Под действие таких федеральных технологических платформ, как «Национальная космическая технологическая платформа» и «Национальная информационная спутниковая система», попадают ОАО «Красмаш» и ОАО «Информационные спутниковые системы им. академика М.Ф. Решетнева».

Отдельные предприятия края входят или могут быть включены в такие отраслевые стратегии, как Стратегия развития тяжелого машиностроения на период до 2020 г.; Стратегия развития электронной промышленности России на период до 2025 г., а также ФЦП «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008–2015 гг.» и ФЦП «Глобальная навигационная система» (ОАО «Информационные спутниковые системы им. академика М.Ф. Решетнева»); Стратегия развития судостроительной промышленности на период до 2020 г. и на дальнейшую перспективу (в части инвестиции по разделу «Речной флот» для красноярских предприятий); действующая программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности».

Развитие экспортного потенциала третьей группы предприятий может быть обеспечено ростом соответствующих секторов мировой экономики – металлургии, энергетики, нефтегазового комплекса.

Стимулирование развития экспортного потенциала машиностроения края основывается на мерах государственной поддержки машиностроительных предприятий. Государственная внешнеторговая и промышленная политика в целом, а также промышленная политика Красноярского края должны быть направлены на содействие процессам модернизации машиностроительной отрасли, смены технологических укладов, повышения инновационности машиностроения, интенсификации НИР и НИОКР, создания новых технологий и образцов техники, развития современных инжиниринговых и сервисных центров по продвижению и обслуживанию новых видов техники.

Список литературы

1. Белякова Г.Я., Фокина Д.А. Факторы формирования экспортного потенциала машиностроительного предприятия // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3; URL: www.science-education.ru/117-13168.
2. Волкодавова Е.В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика: монография / Е.В. Волкодавова. – Самара: Изд-во Самарский гос. экон. ун-та, 2007. – 159 с.
3. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 328 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности».
4. Проект стратегии социально-экономического развития Красноярского края до 2020 года / Разработан Правительством Красноярского края / официальный портал Красноярского края / URL:http://www.econ.krskstate.ru/ser_kray/strateg/, дата обращения: 02.09.2014.
5. Статистика внешней торговли. Официальный сайт ФТС./URL: http://www.customs./index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095/, дата обращения: 02.09.2014.

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.