

УДК 339.5

К.А. Лебедев

ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», г. Москва, email: qwer20003@rambler.ru
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

АКТИВИЗАЦИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: экспорт, потенциал, экономика, управление, кредит, персонал.

В статье рассмотрены подходы к активизации использования экспортного потенциала в современных условиях, которые рассматриваются как система мер по улучшению его формирования и использования на мировом рынке. Установлено, что основными путями повышения экспортного потенциала предприятий является определение отраслевых и региональных приоритетов экспорта и разработка стратегий присутствия экспорта, определение направлений и внедрение системы мероприятий по повышению экспортных возможностей основных секторов экономики, а также создание организации содействия экспорту.

К.А. Lebedev

Russian State Agrarian University – Moscow Timiryazev Agricultural Academy, Moscow, email: qwer20003@rambler.ru
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

ACTIVATION OF THE USE OF EXPORT POTENTIAL IN MODERN CONDITIONS

Keywords: export, potential, economy, management, credit, personnel.

The article discusses approaches to enhancing the use of export potential in modern conditions, which are considered as a system of measures to improve its formation and use in the world market. It is established that the main ways to increase the export potential of enterprises are to determine sectoral and regional export priorities and develop export presence strategies, identify directions and implement a system of measures to increase export opportunities of the main sectors of the economy, as well as the creation of an export promotion organization.

Интересы развития экономики Российской Федерации требуют активного ее включения в международное разделение труда, мирохозяйственные связи. При этом развитие внешней торговли, и в частности экспорта является чрезвычайно важным фактором развития национальной экономики. Однако рассчитывать на успешную экспортную деятельность могут только такие страны, которые обладают конкурентоспособной экономикой.

Все это вызывает необходимость безотлагательного осуществления фундаментальных теоретических исследований и поиска практических решений и механизмов, которые бы позволили стране ускорить всестороннее и полноценное ее приобщение к мировому хозяйству и тем самым пользоваться всеми

преимуществами внешнеэкономического сотрудничества.

При этом реальное участие страны в экспортной деятельности является, как известно, многоуровневым системным процессом. Поэтому характерной особенностью современного состояния экспортной деятельности являются глубокие изменения в соотношении динамики возможностей общегосударственного и регионального уровней экспортной деятельности и соответственно усиление экспортной активности регионов.

Следовательно, формирование качественно нового уровня взаимоотношений Российской Федерации с мировым сообществом требует глубокого изучения объективных основ и обоснования практических путей развертывания более активного участия ее регионов, рас-

ширения их полномочий в организации и развитии этого процесса. Понятно, что без определенных теоретических исследований осуществить это невозможно, так же как без последнего невозможно обеспечить полноценную и равноправную интеграцию в мировое хозяйство, эффективную реализацию ее значительного экспортного потенциала.

Поскольку именно экспортная деятельность регионов во многом обуславливает место страны в системе разделения труда на территории СНГ, Европы и мира в целом, то, соответственно, формирование и эффективная реализация на мировом рынке конкурентоспособного экспортного потенциала требует глубокого изучения объективных его основ. Исследование и теоретическое обобщение этих явлений является весьма важным и имеет важное значение для научного обоснования и практического осуществления активной политики государства в сфере экспортной деятельности с учетом экономического положения и роли каждого ее региона как территориально-производственного комплекса.

Различным проблемам экспортной деятельности посвящены труды В.Г. Иордановой [1], И.П. Килиной [2], И.В. Ковалевой [3], В.О. Кожинной [4], Д.М. Литовченко [10], А.Р. Никитиной [11], Н.С. Пищулина [12], О.В. Прохоровой [13], Н.О. Якушева [14] и др. Вместе с тем, современные аспекты формирования, развития экспортного потенциала не нашли достаточного отражения в научной литературе.

Экспортный потенциал еще не стал самостоятельным объектом исследования, целенаправленного формирования и эффективного использования. В научных работах рассматриваются, как правило, отдельные аспекты этой проблемы, что сужает возможность осуществления системного подхода к ее решению. Наличие еще недостаточно разработанных и нерешенных проблем в этой сфере определили тему статьи.

Материал и методы исследования

Исследования показали, что «экспортный потенциал» рассматривается как одна из обобщающих характеристик сложных экономических объектов (предприятия, отрасли, страны). Но,

вместе с тем, большинство из них имеет микроуровневый или макроуровневый характер и, как следствие, не служит эффективным инструментом, который бы помогал оценивать потенциал региона и способствовал привлечению его к экспортной деятельности.

На основе этого анализа экспортный потенциал можно рассматривать как составляющую часть территории и подсистему национальной экономической системы, с одной стороны, и как относительно самостоятельное звено хозяйственной системы страны, с другой стороны, а также как способность экономики выявлять и постоянно воспроизводить конкурентные преимущества в рамках мирового рынка в соответствии с постоянно меняющимися условиями среды.

Экспортный потенциал может выступать как сложноорганизованная динамическая система, которая имеет структуру в виде трех подсистем: внутреннего потенциала, потенциала барьеров и потенциала зарубежных рынков. Концептуальная модель экспортного потенциала в этом случае отражает его основные характеристики, структуру и механизм функционирования.

Экспортный потенциал полностью соответствует критериям целостности и характеризуется системностью, структурностью, относительной самостоятельностью развития. Все свойства и признаки экспортного потенциала подтверждают его экономическую сущность, делают его объектом исследования. Это в значительной степени определяется широкой сферой практического использования полученных результатов исследования.

При этом подход к повышению экспортного потенциала нами рассматривается как система мер по улучшению его формирования и использования на мировом рынке и реализуется по следующим основным направлениям: экономическая оценка; системно-структурный анализ; оценка его использования и возможностей воспроизводства с точки зрения его результативности, что позволяет проанализировать современное состояние и возможности, взаимосвязь и взаимозависимость структурных звеньев системы экспорта, а соответственно –

открывает пути развития и активизации экспортного потенциала.

Выявление условий формирования конкурентных преимуществ может осуществляться по соответствующим критериям выявления и развития конкурентных преимуществ, включающих шесть групп: абсолютные показатели; структурные показатели; показатели интенсивности; динамические показатели; показатели сопоставления; суммирующие показатели. Применение данной системы показателей дает возможность оценить масштабы, темпы, тенденции развития потенциала экспорта.

При этом методика выявления выгоды использования имеющихся конкурентных преимуществ осуществляется на основе структурирования экспортного потенциала по соответствующим критериям и анализе системы оценки использования выявленных конкурентных преимуществ, которая состоит из: показателей, характеризующих степень включения экономики во внешнеторговые связи; показателей, используемых для оценки состояния экспорта; показателей, определяющих степень экспортной специализации структуры экспорта. Применение данной системы показателей даст возможность выявить степень интегрированности экономики региона в мировое хозяйство.

Предложенный подход к экспортному потенциалу в рамках конкурентных преимуществ с учетом потенциала зарубежных рынков позволяет реально оценить перспективы и возможности региона-экспортера на зарубежных рынках и выбрать лучшую из возможных альтернатив деятельности при осуществлении экспорта.

Исследования показали, что произошло резкое уменьшение объемов ВВП, что свидетельствует об углублении экономического кризиса, процессе дальнейшего разрушения существующих территориальных пропорций и росте дифференциации социально-экономического развития Российской Федерации, а соответственно о снижении экономического потенциала территориальных комплексов основы экспортного потенциала.

Оптимальность структуры национальной экономики в общей степени обуславливается эффективностью соотно-

шения отраслей, производящих товары и услуги. Анализ также показал, что участие территорий в рамках международного разделения труда очень неравномерно. По доле экспорта и импорта в ВВП их можно разделить по трем группам.

Первую группу формируют регионы, характеризующиеся высоким уровнем экспортной квоты (25-45%, которые обеспечивают средний общенациональный уровень). Ко второй группе относятся регионы, где импортная квота является достаточно значительной, а иногда превышает экспортную квоту, которая колеблется в пределах 13-24%. Третья группа – это регионы, имеющие незначительные объемы экспорта и их удельный вес в общенациональном объеме колеблется в пределах 6-12%, что значительно ниже среднего общенационального уровня.

Рассчитанные показатели показали, что внешнеторговые связи регионов и страны усиливаются и соответственно возрастает степень открытости экономики со всеми последствиями этого процесса, экспорт постепенно становится неотъемлемым элементом экономических отношений и одним из факторов формирования рыночной среды, что, в свою очередь, увеличит влияние на формирование конкурентных преимуществ.

В этих условиях природно-ресурсный потенциал обладает потенциальными возможностями для развития ряда специализированных отраслей и производств промышленного и сельскохозяйственного производства, а также рекреационного комплекса. Трудовой потенциал обладает источниками конкурентных преимуществ, проявляющихся прежде всего в относительно высоком уровне обеспеченности трудовыми ресурсами, а также в высоком образовательном уровне трудовых ресурсов в отраслях экономики, связанных с предоставлением услуг.

Специализированными отраслями экономики, а соответственно и отраслями, обладающими конкурентными преимуществами являются легкая, лесная и деревообрабатывающая и в определенной степени пищевая промышленность [5, 8, 16]. Профилирующими отраслями сельскохозяйственной специализации является животноводство, а также отдельные отрасли растениеводства и со-

ответственно эта специализация означает наличие конкурентных преимуществ.

Туристско-экскурсионные услуги, услуги культуры, отдыха и развлечений, охраны здоровья, правовые услуги, услуги учреждений банков и посреднические услуги являются специализированными видами услуг, что соответственно означает наличие конкурентных преимуществ именно в этих видах услуг. Анализ технического потенциала показал, что для территории характерным является относительно достаточный уровень обеспеченности научным потенциалом в количественном отношении и его высокий качественный уровень, который выступает как источник формирования конкурентных преимуществ высшего порядка.

Во время исследования установлено, что основными путями повышения экспортного потенциала являются: определение отраслевых и географических приоритетов экспорта и разработка стратегий географического присутствия экспорта; определение направлений и внедрение системы мероприятий по повышению экспортных возможностей основных секторов экономики; создание организации содействия экспорту.

Отраслевыми приоритетами повышения экспортного потенциала должны быть: производство текстильной одежды и предметов одежды; продукция пищевой промышленности; готовая продукция деревообрабатывающей промышленности; продукция машиностроения и металлообработки; агропродовольственная продукция. При этом центральной проблемой повышения экспортного потенциала выступает задача найти наиболее рациональные и действенные формы, методы и инструменты обеспечения экспортной деятельности в приоритетных секторах экономики с учетом внешнеэкономических интересов государства.

Достичь этого возможно благодаря реализации Комплекса мер по повышению экспортных возможностей тех отраслей экономики, которые согласно результатам исследования должны образовать основу конкурентноспособного экспортного потенциала: легкая и пищевая промышленность, машиностроение и металлообработка, деревообрабаты-

вающая промышленность, химическая промышленность, сельское хозяйство, а также сфера услуг.

Поэтому направления развития экспортных возможностей определенных секторов экономики означают: осуществление продуктовых, технологических, организационно-управленческих и инфраструктурных инноваций; создание рыночной среды; активизацию деятельности в рамках сертификации и стандартизации продукции; привлечение внешних и внутренних инвестиций; кадровое обеспечение и обучение персонала; преодоление основных экспортных препятствий и барьеров.

Следует отметить, что перечисленные обобщенные направления совершенствования и активизации производственной в целом и экспортной деятельности в частности в определенных приоритетных секторах экономики должны иметь системный характер и охватывать все основные виды деятельности. Соответственно эффективность будет максимальной при условии одновременного их применения в контексте долгосрочной стратегии развития.

Кроме того, выход, завоевание и укрепление позиций на зарубежных рынках требуют создания и реализации системы условий и мер содействия экспортной деятельности. В современных условиях региональные власти могут лишь создавать условия, при которых субъектам экспортной деятельности будет более выгодно действовать именно в направлениях, определенных как экспортные приоритеты.

Речь идет о целесообразности создания специальной региональной организации с функциями содействия расширению экспорта, которые включают: информационное обеспечение экспорта; организационное содействие экспортной деятельности; финансовое содействие; кадровое обеспечение; обеспечение координации внешнеэкономической деятельности между региональными и общегосударственными органами власти, между региональными органами власти и субъектами экспортной деятельности различных секторов экономики региона.

Такая региональная организация не должна подменять собой функции субъектов экспортной деятельности

в определении направлений осуществления экспорта, а должна лишь действовать как инструмент выборочной структурной коррекции экспорта с учетом общенациональных интересов. Таким образом, реализация стратегии оптимизации и повышения эффективности структуры экспорта должна предусмотреть осуществление комплекса мероприятий в рамках развития экспортного потенциала.

В данном контексте нами предлагаются конкретные направления и особенности развития экспортоориентированного производства по секторам экономики и условия эффективности их внедрения, а также создание организации содействия в экспортной деятельности, как основы совершенствования институциональной инфраструктуры экспорта.

Практика показала, что на эффективность осуществления рыночной трансформации экономики и ее интеграцию в мировое хозяйство существенно влияет внешняя торговля. Поэтому состояние внешнеторговой деятельности в значительной мере характеризуется объемами торговли Российской Федерации с Европейским Союзом, который является одним из главных партнеров. С одной стороны, интересы национальной безопасности требуют снижения доли Европейского Союза в совокупном объеме.

Но, с другой стороны, наличие тесных экономических и научных взаимосвязей, существование ресурсной и технологической взаимозависимости отдельных отраслей и производств обуславливают необходимость в увеличении абсолютных объемов товарооборота с Европейским Союзом. Увеличение товарообмена между ними должно происходить преимущественно за счет активизации экспортного потенциала Российской Федерации, что невозможно без проведения обоснованной внешне-торговой политики государства.

Ориентация на наращивание экспорта товаров в Европейский Союз предусматривает использование определенных средств, механизмов и инструментария. В то же время народное хозяйство страны имеет существенную зависимость от импорта товаров. При этом Российская Федерация имеет значительный экспортный потенциал, который не был ис-

пользован надлежащим образом. Страна имеет значительный металлургический комплекс, имеет развитую базу сырья, конкурентоспособные технологии в машиностроительном комплексе, аэрокосмической отрасли, судостроении, производстве новых материалов, биотехнологии, регулировании химических, биохимических и биофизических процессов, значительный экспортный потенциал в агропромышленном комплексе.

Практика показала, что Российская Федерация и Европейский Союз в последний период проводили протекционистскую политику, что оказало негативное влияние на объемы взаимного товарообмена. Так, например, Российская Федерация использовала лицензирование и квотирование поставок. При этом нормативная база в экспортой сфере требует дальнейшего совершенствования для устранения препятствий в торговле между Российской Федерацией и Европейским союзом.

Кроме того, для развития взаимовыгодных экономических отношений необходимо определить и обосновать меры по активизации экспорта товаров в Европейский Союз с учетом отраслевых приоритетов. Это, в свою очередь, обуславливает актуальность разработки эффективных средств макроэкономического планирования и прогнозирования и проведения анализа отдельных сегментов товарного рынка для определения перспективных отраслей по продвижению российской продукции.

Проведенный анализ свидетельствует, что современное состояние экспортных связей с Европейским Союзом не отвечает долгосрочным интересам Российской Федерации. При этом потеря традиционных европейских рынков с медленными темпами завоевания новых ниш на мировом рынке предопределила усиление сырьевого перекоса общего экспорта Российской Федерации. Поэтому на данном этапе, учитывая существующие проблемы, для закрепления позитивных сдвигов нужно определить перспективные направления продвижения российских товаров на рынке Европейского Союза. Это обуславливает необходимость постоянного отслеживания и перспективной оценки конъюнктуры отдельных сегментов то-

варного рынка Европейского Союза, а также оценки потенциальных возможностей Российской Федерации в сфере экспортной деятельности.

Исходя из проведенного анализа и избранных Европейским Союзом направлений рационализации импорта товаров, в ближайшей и среднесрочной перспективе основное направление развития европейского импорта предполагается в увеличении ввоза машин, оборудования и других инвестиционных товаров, что позволит добавить его структуре более продуктивный характер.

В ближайшее время в Европейском Союзе планируется осуществление масштабной замены амортизированного оборудования, вследствие чего данное образование может стать одним из крупнейших мировых рынков для сбыта продукции машиностроения, на котором Российская Федерация могла бы занять свою определенную нишу.

При современном уровне производства российский машиностроительный комплекс способен обеспечить до 10% от спроса на сельскохозяйственную технику и около трети – на оборудование для пищевой и перерабатывающей промышленности. В то же время в Российской Федерации реализуются новейшие разработки и налажено производство новой продукции машиностроения, что вместе с ростом производства и потребностями европейского рынка делает эту отрасль очень привлекательной для увеличения экспортных поставок.

Хотя темпы продвижения продукции машиностроительного комплекса Российской Федерации на европейском рынке зависят от эффективности проведения государственной промышленной политики. При этом европейские перерабатывающие производства заинтересованы в поставках российского мяса, потому что ценят его экологическую чистоту и качество. Однако объемы поставок будут зависеть от того, как российская экспортная цена будет соотноситься с внутренними европейскими ценами.

Несмотря на существующую заинтересованность в сотрудничестве, в настоящее время имеется несколько факторов, которые имеют разнонаправленное влияние на объемы российского экспорта в Европейский Союз. К их числу можно

отнести социально-экономическое положение, конъюнктуру спроса европейского рынка, платежеспособность импортеров, соотношение цен и уровень производства, колебания мировых цен на традиционные товары российского экспорта, протекционистские меры со стороны обоих территориальных образований.

Определению совокупного влияния основных из этих факторов на динамику экспорта и выявлению научно обоснованных предложений относительно первоочередных мер повышения экспортного потенциала в значительной степени может способствовать применение системного подхода, который основывается на построении модели анализа состояния и прогнозирования тенденций экспорта товаров Российской Федерации на европейском векторе [6, 7, 9, 15].

С позиций системного анализа нами предложен и обоснован подход к построению моделей анализа и прогноза тенденций российского экспорта товаров в Европейский Союз с применением нейронечетких технологий, который имеет определенные преимущества перед классическим эконометрическим подходом. Поэтому для построения модели влияния основных макроэкономических показателей на экспорт российских товаров в Европейский Союз учитывалась теория международной торговли, в особенности внешней торговли, а также существующий опыт разработки моделей внешней торговли.

Исходя из этого, основными макроэкономическими факторами (входными переменными), наиболее влияющих на экспорт товаров, нами выбрано восемь следующих показателей: индекс реальной промышленной продукции Российской Федерации, валовая продукция сельского хозяйства в текущих ценах, обменный курс, относительный индекс цен производителя Российской Федерации, относительный уровень доходов населения, уровень промышленного производства Европейского Союза, уровень производства сельхозпродукции Европейского Союза, реальный валовой внутренний доход Российской Федерации.

Далее, собранная статистическая информация о выбранных макроэкономических факторах формализуется в виде нечеткой базы, в которой отражена экс-

пертно-лингвистическая информация о закономерностях и связях в существующих данных. Для этого диапазоны, в которых изменяются входные переменные, разбиваются на пять частей, которые соответствуют лингвистическим оценкам: низкий (Н), ниже среднего (НС), средний (С), выше среднего (ВС), высокий (В).

Нечеткая база означает совокупность нечетких правил (лингвистических высказываний типа ЕСЛИ-ТО. Например, ЕСЛИ <индекс реальной промышленной продукции Российской Федерации – низкий> И <уровень промышленного производства Европейского союза – средний> И <реальный ВВП Российской Федерации – низкий> ТО <экспорт – низкий>.

Лингвистические оценки, полученные на основе известной реальной статистической информации, с помощью функций принадлежности преобразуются в количественную форму.

Таким образом, нейро-нечеткая модель для анализа влияния основных макроэкономических показателей на экспорт российских товаров в Европейский Союз имеет следующий вид:

$$EXP = \frac{\sum_{k=1}^7 d_k \mu(EXP_k)}{\sum_{k=1}^7 \mu(EXP_k)} \quad (1)$$

где EXP_k – значение переменной в промежутке D_k , $k = 1, \dots, 7$, d_k – середина промежутка, функции зависят от функций принадлежности макроэкономических показателей. Вид этой зависимости определяется построенной базой знаний.

Аналогично строится нейронечеткая модель прогноза российского экспорта в Европейский Союз, которая имеет следующий вид:

$$x_i = \frac{d_1 \mu^H(x_i) + d_2 \mu^{HC}(x_i) + d_3 \mu^C(x_i) + d_4 \mu^{BC}(x_i) + d_5 \mu^B(x_i)}{\mu^H(x_i) + \mu^{HC}(x_i) + \mu^C(x_i) + \mu^{BC}(x_i) + \mu^B(x_i)} \quad (2)$$

где x_i – прогнозное значение переменной на i -й период, которое зависит от тенденций, сложившихся в предыдущих периодах.

В тех случаях, когда необходимо получить модели (1, 2), достаточно близкие к экспериментальным данным, необходимо провести настройку, которая представляет собой подбор таких параметров, обеспечивающих минимум расстояния между модельными и экспериментальными данными.

Главные достоинства построенных моделей включают в себя:

- возможность использования при моделировании не только количественной, четкой экспериментальной информации о закономерности как в эконометрических моделях, но и нечеткой, качественной, которая подается экспертами (специалистами) на естественном языке;
- возможность моделирования при относительно малых (по сравнению с эконометрическими подходами) экспериментальных выборках;

- возможность воспроизводства сложных нелинейных (непредвиденных наперед) зависимостей переменной от значительного количества входных параметров;
- способность моделей к совершенствованию;
- достаточно общий вид, такой, при котором в роли входных переменных могут выступать и другие факторы, влияющие на экспорт товаров.

Построенные модели анализа и прогноза могут быть использованы для:

- расчета прогнозного значения объема экспорта товаров для любой совокупности входных переменных;
- определения оптимальных значений макроэкономических показателей;
- анализа тенденций влияния изменения макроэкономических показателей на экспорт товаров с учетом выявленных тенденций;
- прогнозирования тенденций роста для различных сценариев изменения основных макроэкономических показателей;

– определения диапазонов изменения каждого из макроэкономических показателей, при которых объем экспорта товаров остается высоким;

– краткосрочного (с большой степенью вероятности) прогнозирования объемов экспорта.

При этом на основе предложенных моделей можно выполнить варианты прогнозно-аналитические расчеты для различных сценариев изменения макроэкономических факторов, исследовать закономерности влияния одновременно изменения различных пар макроэкономических показателей на экспортные объемы с целью получения рекомендаций по государственному регулированию его активизации.

Например, при разнонаправленных изменениях уровня промышленного производства и ВВП Российской Федерации экспортные объемы имеют тенденции к снижению. В то же время наращивание объемов производства российской продукции будет способствовать увеличению экспорта только при условии одновременного роста спроса на европейском рынке. Хотя увеличение промышленного производства Европейского союза лишь до определенного уровня будет способствовать наращиванию экспорта российских товаров, а дальше будет вызывать его уменьшение.

Следует отметить, что изменение уровня промышленного производства Европейского Союза сильнее влияет на изменения объемов российского товарного экспорта, чем аналогичный российский показатель. Это обуславливает необходимость проведения государственной политики в создании конкурентных преимуществ для повышения экспортного потенциала на европейском направлении, что требует введения как экспортных стимулов, так и мер, направленных на улучшение общей ситуации в стране, которые приведут к совершенствованию финансовых механизмов регулирования деятельности экспортеров, снижению налогового давления.

При регулировании уровня обменного курса также существуют возможности увеличения экспортных объемов. Хотя при значении относительного индекса цен производителей Российской Федерации и Европейского Союза меньше 22,4,

экспорт не испытывает существенного влияния от изменения как промышленного производства, так и уровня обменного курса.

Кроме того, проведенные исследования выявили неудовлетворительные тенденции в динамике экспорта в краткосрочной перспективе, которые состоят из существенного уменьшения темпов роста, а затем и значительного спада товарного экспорта Российской Федерации в Европейский Союз.

Учитывая тенденции роста промышленных производств и ВВП, которые наблюдаются на современном этапе, и результаты проведенного модельного анализа, нами установлено, что для наращивания экспорта необходима организация государственных мероприятий по воздействию на такие показатели, как обменный курс, относительный уровень доходов населения. Причем самым влиятельным из этих факторов является относительный уровень цен на промышленную продукцию.

Для преодоления негативного влияния указанного показателя, исходя из дискриминационной политики со стороны Европейского Союза, актуальным становится обеспечение государственного контроля за ценообразованием относительно соотношения внутренних и европейских цен и их регулирования через экономические рычаги.

В качестве меры валютного регулирования предлагается внедрение эффективной системы валютного контроля, который предусматривает увеличения срока отсрочки платежа и освобождение в определенных случаях от обязательной продажи валютной выручки экспортеров. При этом мерами кредитно-денежного регулирования является введение льготного кредитования экспортоориентированных производств или проведение политики «дешевых денег», создание специальных кредитных институтов для предоставления целевых технических кредитов под закупку оборудования.

В то же время стимулирование товарного экспорта, повышение конкурентоспособности национальных экспортеров на международных рынках сбыта являются важными составляющими внешнеэкономической политики любого государства. Это связано с тем, что усло-

вия и результаты экспортной деятельности страны в большой степени определяют характер ее участия в международной экономической деятельности и влияют на ее социально-экономический рост.

Не является исключением и Российская Федерация, одно из приоритетных направлений внешнеэкономической деятельности которой – развитие внешней торговли, в том числе наращивание объемов экспорта, которое будет способствовать обеспечению макроэкономической стабильности, решению проблемы сбалансированности торгового баланса, повышению объемов валютных поступлений.

Необходимо отметить, что расширение экспортной деятельности, как и любой другой сферы экономической деятельности, требует привлечения финансовых ресурсов, в том числе и за счет кредитов. Способствуя развитию производительных сил, ускоряя процесс интернационализации производства и обмена, обеспечивая бесперебойность международных валютных и расчетных операций, кредит выступает мощным фактором роста экспорта стран. В свою очередь, условия кредитования являются одним из факторов конкурентной борьбы отдельных предприятий и государств в целом на международных рынках сбыта, так как кредит, так же как цена или качество продукции, расширяет возможности экспортера по сбыту, а импортера – по приобретению товаров и услуг.

Отдавая должное научным разработкам, стоит заметить, что проблемам банковского кредитования в экспортной сфере не уделяется достаточно внимания, в частности, отсутствуют научные труды, которые бы всесторонне освещали сущность такого кредитования, не хватает основательных научных исследований практики банковского кредитования в экспортной деятельности российских предприятий, оценку экономической эффективности и направлений его совершенствования.

Кроме того, экспортную деятельность можно рассматривать как осуществление производства и других видов хозяйственной деятельности экономически самостоятельными хозяйствующими субъектами в соответствии с законами Российской Федерации с целью

реализации товаров (работ, продукции и других неимущественных прав) иностранным субъектам хозяйственной деятельности с вывозом или без вывоза этих товаров.

Необходимость кредитования экспортноориентированной деятельности обуславливается неравномерностью кругооборота капитала в процессе хозяйственной деятельности предприятиями-экспортерами. Кредит позволяет разрешить противоречие между высвобождением денег в кругообороте капитала и необходимостью в их использовании, приводит к увеличению объемов капитала предприятий-экспортеров как в денежной, так и в товарной форме без отзыва собственных средств, то есть ускоряет процесс воспроизводства.

Целесообразность кредитования также аргументирована тем, что использование кредитных средств в условиях жесткой конкуренции за рынки сбыта способствует, с одной стороны, повышению конкурентоспособности предприятий-экспортеров, потому что позволяет продавать товары с отсрочкой платежа, а, с другой – расширению круга покупателей, поскольку у них появляется возможность получать кредиты от банков страны-экспортера.

Кредитование экспорта имеет положительное влияние, как на экономику страны-экспортера, так и на экономику страны-импортера, потому что приводит к росту объемов их внешней торговли. В то же время исследование научных подходов к экономической природе банковского кредита, который используется предприятиями в процессе их экспортной деятельности, позволило сделать вывод, что в экономической литературе категории «экспортное банковское кредитование» и «экспортный кредит» четко не определены, а трактовка сущности банковского кредитования при экспорте отсутствует.

При этом экономическую природу экспортного банковского кредитования можно понимать как совокупность кредитных отношений между банками и отечественными предприятиями-экспортерами по поводу финансирования всех этапов производственной и других видов хозяйственной деятельности, а также между банками и иностранными покупа-

телями, их банками или государствами о предоставлении денежных средств для оплаты приобретенных товаров и услуг у предприятий страны-кредитора.

При экспортном банковском кредитовании кредиторами выступают банки, а именно коммерческие банки, их объединения, а также специализированные международные банковские учреждения; заемщиками являются отечественные предприятия-экспортеры, иностранные покупатели, их банки или правительства. При целевой направленности кредитных средств экспортное банковское кредитование осуществляется с целью стимулирования процесса реализации экспортной продукции, а также для финансирования всех этапов производственной и других видов хозяйственной деятельности отечественных экспортеров; в свою очередь, экспортный кредит и экспортное банковское кредитование – лишь для стимулирования процесса реализации экспортной продукции страны-кредитора.

В то же время нами обобщены подходы к классификации экспортного банковского кредитования и дополнены следующими признаками: 1) в зависимости от этапа внешнеэкономической деятельности: предэкспортное, постэкспортное, предимпортное, постимпортное кредитование; 2) в зависимости от вида экспортной деятельности: кредитование производственной, торговой, финансово-инвестиционной деятельности; 3) по назначению и целевому использованию кредитных средств: инвестиционное кредитование; кредитование оборотного капитала, используемого на стадии производства и закупки экспортной продукции; кредитование процесса реализации экспортной продукции (кредиты могут предоставляться как экспортеру, так и импортеру).

На основе исследования зарубежного опыта экспортного банковского кредитования выяснилось, что предпосылкой возникновения такого кредитования было стремление промышленно развитых стран поощрять собственный экспорт средств производства наряду с недостаточной способностью развивающихся стран импортировать средства производства для удовлетворения потребностей своего развития. Основ-

ными видами экспортных кредитов были кредиты поставщикам и кредиты покупателям.

Кредитование экспортной деятельности в зарубежных странах осуществляется специализированными учреждениями, так называемыми экспортными кредитными агентствами (ЭКА). В этом случае можно выделить следующие формы функционирования экспортных кредитных агентств: 1) частная компания, действующая как агент правительства; 2) специализированный фонд или департамент правительства; 3) государственное или независимое агентство; 4) виртуальное агентство.

Исследование особенностей их функционирования дало основание для вывода, что в отдельных странах кредитование и страхование предприятий-экспортеров осуществляется одним учреждением, а в других функции кредитования и страхования экспортной деятельности закреплены за различными институтами. Однако и в первом, и во втором случаях системы кредитования включают такие составляющие: экспортное кредитование национальных предприятий; кредитование иностранных правительств и покупателей; страхование и гарантия экспортных кредитов.

Для более глубокого исследования зарубежного опыта экспортного банковского кредитования нами осуществлен сравнительный анализ систем банковского кредитования таких стран, как США, Франция и Польша. Выяснено, что в мировой практике существуют два типа систем банковского кредитования. При этом экономически эффективный экспорт является чрезвычайно важным фактором развития экономики Российской Федерации, что обуславливает необходимость расширения экспортного банковского кредитования как одной из важнейших форм стимулирования экспортной деятельности и развития внешнеэкономических отношений страны.

В то же время нами предлагается проект развития экспорта, особенностью которого является направление ресурсов займа экспортерам через оптовое кредитование российских коммерческих банков, отобранных в соответствии с установленными по проекту критери-

ями. Анализ условий предоставления кредитов в рамках этого проекта позволил сделать следующие выводы: процентные ставки для российских предприятий-экспортеров остаются на достаточно высоком уровне; не обеспечивается страховое покрытие рисков при осуществлении проекта развития экспорта, что приводит к дополнительным финансовым затратам предприятий-экспортеров, и, как следствие, уменьшается эффективность кредитования.

При этом экспортное кредитование осуществляют и некоторые коммерческие банки. Однако коммерческие банки кредитуют экспортеров на условиях, подобных кредитованию других юридических лиц. Стоимость кредитов для российских предприятий-экспортеров является высокой, что ограничивает возможности их использования; особенно это касается среднего бизнеса.

В процессе исследования установлено, что российские банки предлагают предприятиям-экспортерам в основном кратко – и среднесрочные кредиты, в том числе овердрафт, факторинг, учет векселей, а также предоставляют услуги гарантийного и кредитного характера: авалирование векселей, аккредитив, банковские гарантии. Однако уровень развития данных видов банковского кредитования экспортной деятельности остается низким.

Кроме того, с помощью кредитных инструментов государство осуществляет финансовое стимулирование экспорта, компенсируя предприятиям более высокие риски и затраты при реализации продукции за рубеж по сравнению с расходами предприятий, ориентирующихся на сбыт продукции на внутреннем рынке. В то же время через внедрение кредитных инструментов, а именно – компенсируя разницу в процентных ставках, предоставляя гарантии и осуществляя страхование кредитов, государство мотивирует банки кредитовать экспортную деятельность.

Исследование практики экспортной деятельности также позволило сделать вывод, что в Российской Федерации является недостаточным уровень государственной поддержки экспортеров: такие инструменты, как государственное кредитование, гарантия экспортных креди-

тов, страхование не используются, а также отсутствует законодательно-правовая база, которая бы регулировала эту сферу.

Оценку эффективности банковского кредитования в рамках экспортной деятельности на макроэкономическом уровне можно осуществлять с помощью соотношения объема экспортируемой продукции и объема кредитных ресурсов, заимствованных экспортерами страны и иностранными покупателями, и уплаченных процентов по этим кредитам.

Дальнейшее развитие банковского кредитования экспорта в Российской Федерации должно заключаться, прежде всего, в формировании системы банковского кредитования, которой присущи следующие характерные признаки: структурированность по элементам и существование взаимосвязей между ними; соединенность элементов одной целью; иерархичность; динамичность системы; наличие государственного воздействия, а также воздействия международных организаций; существование общесистемной информационной инфраструктуры.

В настоящее время в условиях нехватки финансовых ресурсов, более приемлемым для Российской Федерации является вариант, когда экспортное кредитование будут осуществлять отечественные коммерческие банки, а Центральный банк будет согласовывать и контролировать этот процесс, а также компенсировать банкам разницу между рыночной кредитной ставкой и ставкой по экспортным кредитам.

Источниками формирования фондов на эти нужды должны выступать финансовые средства государственного бюджета, а также ресурсы специального фонда, полученные за счет налоговых поступлений от роста объемов экспорта. При этом стоит сосредоточить внимание на стимулировании производства наукоемкой, высокотехнологичной и готовой продукции, в частности, в таких отраслях отечественной экономики, как машиностроение и сельское хозяйство.

Также необходимо наряду с традиционными видами кредитов увеличивать объемы таких видов банковского кредитования как предэкспортное, постэкспортное, предимпортное и постимпортное кредитование. Кроме того, критерии отбора экспортеров, которым

будут предоставляться кредиты, дополнены следующими: уровень риска сферы бизнеса, к которой относится деятельность экспортера-заемщика; период существования предприятия-экспортера; размер оплаченного уставного фонда; качество обслуживания основного долга; наличие просроченной кредитной задолженности; опыт работы руководителя предприятия-заемщика.

Исследования свидетельствуют, что формирование эффективной системы экспортного кредитования невозможно без страхования и гарантирования экспортных кредитов. С целью внедрения системы экспортного страхования в Российской Федерации предложено создать Российскую компанию страхованию экспорта, которая будет осуществлять страхование кредитов, предоставленных российскими и иностранными банками-кредиторами отечественным экспортерам для реализации или производства товаров.

В то же время участие российских предприятий в глобальном конкурентном мировом рынке является одним из факторов, существенно влияющих на экономику государства. Так, российские предприятия находятся в конкурентной борьбе, что связано с процессами мировой глобализации и интеграции. Перед ними встает задача эффективно управления своими конкурентными преимуществами.

Кроме того, в условиях хозяйствования в конкурентной среде перед предприятиями встает ряд проблем, которые вызваны непосредственно наличием большого количества отечественных и зарубежных конкурентов и дифференцированностью товаров на рынке. Большое значение здесь приобретает вопрос определения основных компонентов, образующих конкурентоспособность предприятия. Одним из таких формирующих компонентов является персонал предприятия.

Практика показала, что на процесс формирования конкурентоспособности предприятия существенно влияет персонал, и управление персоналом является основным фактором, от которого зависит процесс формирования конкурентоспособности предприятия. Система управления персоналом тесно связана

с процессом формирования конкурентоспособности. В этих условиях управление персоналом считается одним из ключевых элементов, непосредственно формирующих конкурентоспособность предприятия. Однако, сам процесс формирования конкурентоспособности зависит от того насколько управление персоналом соответствует условиям конкурентной среды предприятия.

С целью подтверждения или опровержения наличия этой взаимосвязи использован анализ эволюционного развития управления персоналом, который позволил утверждать о действительном наличии связи между человеческим фактором и конкурентоспособностью предприятия. Наблюдение за процессом формирования конкурентоспособности на ряде отечественных предприятий с последующим, а также опрос руководителей ведущих российских предприятий показало наличие данной связи.

Характерным свойством указанной связи является дуальная (двойная) природа влияния персонала на конкурентоспособность, что проявляется в наличии сразу прямого и опосредованного воздействия. Конкурентоспособность предприятия формируется в результате действий персонала предприятия, направленных как на создание и улучшение конкурентных преимуществ, так и на достижение выполнения задач, возникающих перед предприятием непосредственно в процессе его деятельности.

Опосредованное влияние персонала проявляется в том, что использование всех других внутренних ресурсов предприятия зависит от человеческого фактора. При этом непосредственное влияние человека на конкурентоспособность значительно искажается вследствие значительного количества элементов в структуре конкурентоспособности. Поэтому нами сделан вывод, что совершенствование управления персоналом позволит повысить конкурентоспособность предприятия.

Высокая конкурентоспособность является особенно важной составляющей работы предприятия на рынках с большим количеством конкурентов. Именно в такой среде работают предприятия, производящие продукцию экспортного направления. Таким образом, одним

из путей повышения конкурентоспособности экспортноориентированных предприятий выступает совершенствование управления персоналом.

При формировании конкурентоспособности управление персоналом находится в постоянном взаимодействии с другими формообразующими компонентами, поэтому имеющейся является деформация ее влияния на этот процесс. Чтобы предотвратить эффект энтропии (рассеивания) усилий, затраченных на управление формированием конкурентоспособности в рамках работы с персоналом, необходимо обеспечить соблюдение, в первую очередь, принципов комплексности и согласованности.

Управления персоналом в этом случае должно основываться на принципах целенаправленности, иерархичности, учета потребностей и интересов, взаимозависимости с другими элементами предприятия, динамического равновесия в развитии предприятия, экономичности функционирования предприятия, активизации деятельности, системности развития, единовластия.

Экономические преобразования должны быть направлены не только на выработку модели и механизмов построения экономических отношений, но и постепенную интеграцию предприятий в международное экономическое пространство. Как правило, в этом случае экспортноориентированные предприятия имеют инструменты управления персоналом, в том числе и корпоративную культуру, и должны подчиняться определенной цели.

Существующая или будущая экспортная ориентация предприятий обусловила необходимость выполнения анализа диалектической зависимости между системой управления персоналом и формирования конкурентоспособности именно экспортно-ориентированного предприятия. В то же время одним из путей решения проблемы отсутствия

высококвалифицированных работников является использование метода привлечения персонала через договоры о предоставлении услуг на условиях «лизинга рабочей силы».

Лизинг рабочей силы означает предоставление штатного персонала лизинговой компанией на определенный период времени с возможностью последующего перехода на постоянную работу в штат компании-заказчику, для выполнения оговоренного объема работ на правах и ответственности основного персонала. Такой подход позволит максимально продуктивно использовать рабочую силу, а также обеспечит работников постоянным объемом работы с сохранением оплаты труда и рабочего места.

Использование лизинга рабочей силы экспортноориентированными предприятиями позволит не только ускорить процесс возобновления производства товаров, но и получить значительный экономический эффект этим предприятиям. К тому же, будет создан социальный эффект за счет сокращения сезонной и временной безработицы, которая образуется в условиях постоянной занятости работников.

Кроме того, нами определены показатели, которые наиболее в общих чертах характеризуют деятельность предприятий: имущественное и финансовое состояние предприятия (x_1); зарплата работников основной деятельности (x_2); эффективность интеллектуальной деятельности персонала (x_3); рентабельность предложений руководства (x_4); перспективность человеческого фактора (x_5); технико-технологическая характеристика предприятия (x_6); среднесуточная производительность предприятия (x_7); уровень рисков в современных условиях (x_8).

С помощью корреляционного анализа методом наименьших квадратов нами рассчитано, что влияние показателей на конкурентоспособность предприятия, отражается моделью:

$$Y = 0,1737 + 0,0358x_1 + 0,0736x_1 + 0,0742x_3 + 0,0691x_4 + 0,1089x_5 + 0,0604x_6 + 0,0973x_7 + 0,0282x_8 \quad (3)$$

Предложенная корреляционно-регрессионная модель позволяет оценить зависимость уровня конкурентного преимущества экспортоориентированного предприятия от качества человеческого фактора и основных показателей его деятельности по всем параметрам и соответствует требованиям, которые предъявляются к такому типу моделей.

Коэффициент множественной корреляции равен 0,9737, коэффициент детерминации – 0,8905, что указывает на высокую сходимость расчетных и фактических значений. Коэффициент детерминации указывает на то, что конкурентное преимущество предприятий на мировом рынке на 89,05% зависит от изменения включенных в модель факторов (основным из которых является человеческий фактор).

На основе полученной модели можно не только определить уровень конкурентоспособности предприятия, но и сравнить его с показателями аналогичных предприятий. Кроме того, на основе модели можно проследить динамику и сделать выводы относительно результатов деятельности предприятия.

Учитывая тот факт, что в соответствии с разработанной моделью наибольшее влияние на конкурентоспособность предприятия оказывает персонал организации, то с целью формирования конкурентоспособности в процессе деятельности предприятия необходимо создать эффективный механизм, который должен учитывать специфику деятельности экспортоориентированных предприятий.

Выводы

Подводя итоги, можно отметить, что предложенные подходы к повышению экспортного потенциала рассматриваются как система мер по улучшению его формирования и использования на мировом рынке и реализуется по следующим основным направлениям: экономическая оценка; системно-структурный анализ и оценка его использования и возможностей воспроизводства с точки зрения результативности, что позволяет проанализировать современное состояние и возможности, взаимосвязь и взаимозависимость структурных звеньев системы экспорта, а соответственно открывает пути ее развития и активизации использования как составляющей общенационального потенциала экспорта.

При этом основными путями повышения экспортного потенциала предприятий являются: определение отраслевых и региональных приоритетов экспорта и разработка стратегий регионального присутствия экспорта; определение направлений и внедрение системы мероприятий по повышению экспортных возможностей основных секторов экономики; создание организации содействия экспорту.

Также целесообразно создать специальную организацию с функциями содействия расширению экспорта, которая будет включать: информационное, организационное, финансовое и кадровое обеспечение развития экспорта; содействие повышению конкурентоспособности и обеспечения координации внешнеэкономических связей и будет действовать только как инструмент выборочной структурной корреляции экспорта с учетом общенациональных интересов.

Библиографический список

1. Иорданова В.Г., Шапор М.А., Рыкалюк М.И. Современные подходы к количественной оценке перспектив внешней торговли страны (на примере российских регионов) // Таможенное регулирование. Таможенный контроль. 2022. № 3. С. 20-34.
2. Килина И.П., Степанов Е.А., Несытых К.Ю., Богданова О.А. Оценка потенциала внешней торговли региона на основе структурно-динамического анализа товарных потоков // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2021. Т. 15. № 2. С. 27-36.
3. Ковалева И.В. Оценка земельных ресурсов трансграничного региона в условиях экспортноориентированности // Индустриальная экономика. 2022. Т. 2. № 1. С. 114-119.
4. Кожина В.О., Лебедева О.Е. Формирование информационно-аналитического обеспечения малого предпринимательства // Экономика и предпринимательство. 2017. № 10-2 (87). С. 444-447.

5. Лебедев К.А. Современные проблемы экспорта украинского зерна // Культура народов Причерноморья. 2009. № 167. С. 70-71.
6. Лебедев К.А., Лебедева О.Е. Научно-практические аспекты инвестиционного и социального развития туристской сферы в Российской Федерации // Сервис в России и за рубежом. 2016. Т. 10. № 3 (64). С. 230-243.
7. Лебедева О.Е. Развитие маркетинговой инфраструктуры на рынке молокопродукции // Проблемы и перспективы развития предпринимательства: Сборник материалов IV международной научно-практической конференции. 2010. С. 86-87.
8. Лебедева О.Е. Развитие рекламной деятельности на рынке туристических услуг // Культура народов Причерноморья. 2014. № 278. С. 100-103.
9. Лебедева О.Е. Проблемы и перспективы рынка земли в Украине // Материалы Вторых годовых сборов Всеукраинского конгресса ученых экономистов-аграрников южного региона Украины «Трансформация земельных отношений к рыночным условиям хозяйствования». 2009. С. 97-100.
10. Литовченко Д.М. К вопросу о развитии экспортного потенциала регионального агропромышленного комплекса (на примере Белгородской области) // Матрица научного познания. 2022. № 3-2. С. 59-65.
11. Никитина А.Р., Балакирева С.М. Компетенции для реализации экспортного потенциала региона // Российский внешнеэкономический вестник. 2022. № 2. С. 49-54.
12. Пищулин Н.С. Статическая оценка внешнеэкономической деятельности Российской Федерации с КНР и Республикой Индия // Финансовые рынки и банки. 2022. № 2. С. 28-34.
13. Прохорова О.В. Структурный анализ внешнеторговой деятельности Калининградской области в условиях пандемии // Балтийский экономический журнал. 2021. № 2 (34). С. 56-64.
14. Якушев Н.О. Оценка высокотехнологичного экспорта в субъектах РФ и предложения по его развитию // Проблемы развития территории. 2022. Т. 26. № 2. С. 23-39.
15. Kosevich A.V., Matyunina O.E., Zhakevich A.G., Zavalko N.A., Lebedev K.A. Methodology to estimate the financial market condition. Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2016. Vol. 7. № 7. P. 1749-1753.
16. Lebedev K.A., Reznikova O.S., Dimitrieva S.D., Ametova E.I. Methodological approaches to assessing the efficiency of personnel management in companies. Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2018. Vol. 9. № 4 (34). P. 1331-1336.