

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В ФОРМИРОВАНИИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ

О.Е. Мартыненко

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия. Владивосток*

Экспортный потенциал предприятия – набор важнейших элементов в структуре предприятия, позволяющий вести успешную экспортную деятельность. Экспортный потенциал занимает важную роль в плане развития организации путем выхода на международные рынки. В статье рассматривается роль государственной поддержки в развитии экспортного потенциала. Анализируется система необходимых качеств предприятия для ведения экспортной деятельности.

Ключевые слова: экспортный потенциал, роль государственной поддержки в формировании экспортного потенциала.

THE ROLE OF STATE SUPPORT IN SHAPING THE EXPORT POTENTIAL OF ORGANIZATIONS

Export potential of the enterprise is a set of the most important elements in the structure of the enterprise, which allows to conduct successful export activity. Export potential plays an important role in the development of the organization by entering international markets. The article examines the role of state support in the development of export potential. The system of necessary qualities of the enterprise for conducting export activity is analyzed.

Kew words: export potential, the role of state support in the formation of export potential.

Экспортный потенциал играет важную роль в развитии предприятия как субъекта международного рынка. Формирование экспортного потенциала происходит на предприятиях, являющихся самостоятельными участниками внешнеэкономической деятельности. Именно от реализации экспортного потенциала предприятия зависит его успех на внешнем и национальном рынке.

Опираясь на существующие исследования, экспортный потенциал следует рассматривать, как настоящую или возможную способность предприятия, определяемую совокупностью его производственного, финансового, кадрового и рыночного потенциалов, осуществлять под влиянием внутренних и внешних факторов торговую деятельность на внешнем рынке, что и определяет актуальность выбранной для исследования темы.

Научной новизной исследования является то, что изучая работы современных экспертов, можно наблюдать описание прямой зависимости между степенью развитости экспортного потенциала и продуктивным функционированием всего хозяйственного комплекса. Наглядно, это выглядит так, что чем сильнее и масштабнее экспортный потенциал государства, тем выше уровень внутренней экономики страны [1, с. 30]. Опираясь на такой вывод, можно смело утверждать, что в процессе интеграции национальной экономики государства в мировую, приоритетом является активное развитие экспортного потенциала, и далее, соответственно, и самого экспорта.

Целью исследования является изучение государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в процессе повышения экспортного потенциала.

Задачами исследования являются:

1. Изучение теоретических основ экспортного потенциала;
2. Роль государственной поддержки в формировании экспортного потенциала организации;
3. Изучение опыта поддержки экспортного потенциала зарубежных стран.

Изучая и обозначая сущность экспортного потенциала, следует отметить стимулы, склоняющие субъекты экономической системы для ведения внешнеэкономической деятельности, а

именно проводить экспортные операции. Таким образом, побуждающими факторами могут выступать:

- наличие положительного сальдо баланса, к чему ведет повышение роста и объемов экспорта;
- повышение конкурентоспособности промышленных отраслей;
- поступление ресурсов в иностранной валюте;
- улучшение возможности экономического роста и экономической структуры страны в целом;
- приток иностранных и отечественных инвестиций;
- падение уровня безработицы.

При ведении внешнеэкономической деятельности грамотный подход к строению, планированию, прогнозированию экспортного потенциала зачастую является определяющим фактором в развитии и деятельности предприятия.

Начало ведения внешнеэкономической деятельности организацией влечет за собой не только положительные эффекты, но и определяет появление дополнительных рисков и новых операций в процессе работы:

- тарифно-таможенные издержки, связанные с вывозом и ввозом продукции, а также дополнительные меры государственного регулирования;
- риски в процессах ведения операций и транзакций различных видов, таких как консалтинговые услуги, страхование и др.;
- зависимость от международной валюты, разница в курсах национальной и международной валюты.

Наличие качественной продукции, имеющей спрос на рынке как локальном, так и международном, надежные поставщики и правильное планирование должны иметь место в разработке экспортного потенциала.

Что же касается факторов производительности и реализации экспортного капитала, то они, непосредственно, оказывают влияние как на производственные сегменты организации, так и на процессы внешней политики. Сами факторы эффективности, исходя из статей В. Каца, выглядят следующим образом [2, с. 62]:

- ведение деятельности в пределах особых экономических зон. Благоприятные условия, предоставленные в рамках режима данного сектора экономики, способствуют развитию и совершенствованию производственных мощностей, качеству выпускаемой продукции, а также повышают уровень организации как звена внешнеэкономической деятельности находящихся в них организаций;
- кооперация организаций. Зачастую, уровень локальных организаций не соответствует международным требованиям, что приводит к необходимости объединения нескольких компаний. Данный ход позволяет получать на выходе более качественные и конкурентоспособные для международного рынка продукты;
- государственное регулирование. Поддержка государства предприятий, ведущих экспортную деятельность в большинстве играет определяющую роль в становлении компании как сегмента внешнеэкономической деятельности. Малый и средний бизнес, направленный на промышленный комплекс является перспективным вариантом развития внешнеэкономической деятельности, поэтому государство старается поддерживать такой вид деятельности путем выделения субсидий и остальных видов финансовой поддержки;
- международные рекламные кампании. Играют важную роль в становлении бренда известным и узнаваемым на мировых рынках.

В данной статье особое внимание стоит уделить такому фактору производительности и реализации экспортного потенциала, как государственная поддержка предприятий, которые стремятся выйти на международный рынок. Государственная поддержка такого рода сильно увеличивает шансы предприятий на успешную экспортную деятельность.

Для подтверждения такого вывода предлагаю рассмотреть успешные примеры реализации данного фактора в зарубежных и отечественных практиках.

Успешным иностранным примером повышения экспортного капитала предприятий смело можно считать политику государственной поддержки в Японии.

Министерство экономики Японии разработало систему развития государственной экономики, направленную на поддержку малого и среднего предпринимательства. В 1999 году «Закон о малом предпринимательстве» потерпел значительные изменения в связи с прорывом в

информационных и остальных высоких технологиях, интернационализации рынка и ростом конкуренции. Сектор малого и среднего предпринимательства стал ключевым источником поднятия национальной экономики. Ввиду произошедших изменений, министерством экономики Японии были выделены приоритетные направления поддержки и развития. Ими являлись:

- венчурные предприятия;
- инновационные предприятия;
- система управления малых и средних предпринимательств.

Модернизация производственных малых и средних предпринимательств представляла собой увеличение уставного капитала в 3,3 раза. В это же время предприятия в сфере услуг с момента модернизации обязаны были иметь штат сотрудников не менее 100 человек, а уставный капитал необходимо было увеличить в 5 раз.

В 2001 году правительство страны приняло решение о структурном изменении в министерстве экономики, торговли и промышленности для поддержания высокого темпа развития экономики в связи с колоссальным ростом конкуренции на международном рынке. Изменения данного сегмента организационного аппарата были направлены на повышение экспортного потенциала, что было обусловлено реорганизацией «Агентства малого и среднего предпринимательства». Такие реформы повлекли за собой начало системных изменений в экономической и промышленной политике, дающих потенциал для привлечения ресурсов для приоритетных направлений деятельности, способствующих росту экономики страны.

Реорганизация системы поддержки инновационных производств была направлена на коммерциализацию научно-исследовательской сферы с целью продвижения товаров японского производства на международные рынки и завоевания лидерских позиций. Среди научно-исследовательской деятельности также были выделены приоритетные направления:

- изучение окружающей среды;
- наука о жизненных процессах;
- здравоохранение и медицина;
- биотехнологии;
- новые материалы;
- нанотехнологии;
- широкополосная коммуникация;
- информационные и прочие высокие технологии.

Посредством увеличения финансирования перспективных малых и средних предпринимательств из государственного бюджета, в течение ближайших трех лет было образовано более 1000 новых инновационных предприятий, а в течение следующих двух лет в 10 раз было увеличено количество патентов [6].

Толчком для повышения экспортного потенциала предприятий Японии послужило создание всевозможных частных организаций, исследовательских центров и институтов, общественных организаций, задачей которых являлась мощная и всесторонняя поддержка предприятий, ориентированных на экспорт.

Совместные усилия правительства, частных и общественных организаций обеспечили поднятие экономики Японии уже к 2003 году, повысив конкурентоспособность местных производств и заняв лидирующие позиции на мировом рынке. А в 2004 году экспорт японских товаров и услуг повысился на 20,3% по сравнению с 2003 годом и составлял \$565,15 млрд [3].

Обращаясь к программам поддержки и повышения экспортного потенциала предприятий в Российской Федерации, можно ясно наблюдать, что государственная поддержка имеет место быть. Примером может послужить правовое регулирование развития малого и среднего бизнеса, основывающееся на Конституции РФ и федеральном законе №209-ФЗ от 6 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Кроме нормативных актов и законов, существуют различные государственные программы по поддержке малого и среднего предпринимательства в сфере экспорта. Срок действия программ варьируется от 1-го года до 4-х лет, а также в программы включено наличие утвержденного бюджета и конкретные направления финансовой и нефинансовой поддержки предприятий. К примеру, в рамках данных программ предприятие имеет право получить компенсацию на введение новых технологий производства, на затраты маркетингового комплекса, на обновление основных фондов и так далее [4].

Инфраструктура поддержки предприятий по повышению экспортного потенциала подразумевает различные льготы, предоставляемые организациями данной инфраструктуры

поддержки предприятий [1, с. 89]. Инфраструктура включает в себя коммерческие и некоммерческие организации, оказывающих услуги для муниципальных и государственных нужд при реализации всевозможных программ для поддержки малого и среднего предпринимательства.

Говоря о возможностях поддержки предприятий, предлагаю рассмотреть в качестве примеров такие организации, как «Опора России», предоставляющую правовую защиту и налаживание контактов с зарубежными партнерами и контрагентами. В этот же список можно включить следующие организации:

- торгово-промышленные палаты, которые насчитывают 110 представительств на территории РФ и предлагают визовую, арбитражную и правовую поддержку;
- государственные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства. Данные фонды представлены в 73 регионах страны и оказывают услуги по отбору, экспертизе и финансированию проектов, а также осуществляют контроль использования финансовых ресурсов;
- бизнес-инкубаторы. Таковыми являются организации, позволяющие размещать на своей территории малые предприятия на льготной основе;
- фонды содействия кредитованию. Предоставляют гарантию и поручительства в процессе получения кредита на процессы предпринимательской деятельности;
- технопарки, создаваемые на базах ВУЗов с целью повышения научного потенциала самих данных учебных заведений.
- инновационно-технологические центры. Создаются со схожими целями, как и технопарки, однако специализируются по большей степени на трансферах технологий и коммерциализации;
- бизнес-школы, обеспечивающие повышение квалификации, переподготовку и комплексную подготовку предпринимателей и персонала;
- микрофинансовые организации. Коммерческие предприятия, предлагающие микрозаймы;
- социально-деловые центры, создающие новые рабочие места для населения через развития малого предпринимательства;
- региональные венчурные фонды, инвестирующие свои средства в предприятия, основывающиеся на научно-технической сфере деятельности.

Все вышеперечисленные организации, оказывающие поддержку предпринимательства, ориентированы на комплексную поддержку предпринимательства, безусловно включающую в себя и повышения экспортного потенциала этих предприятий [5].

Опираясь на приведенные примеры повышения экспортного потенциала организаций, можно смело утверждать, что государственная поддержка предприятий играет колоссальную роль. И более того, тот вклад, который государство привносит в развитие экспортного потенциала предприятий, возвращается ему же в качестве экономического роста всей страны и повышением уровня ВВП.

Таким образом, невозможно оставить в стороне тот факт, что повышение экспортного потенциала предприятий не только выводит предприятия на новый уровень работы, но и позволяет повысить уровень экономической ситуации во всей стране.

1. Зайцев, Н.Т. Экономика промышленного предприятия / Н.Т. Зайцев. М.: ИНФРА-М, 2004. 438 с.

2. Почему не выпускаются отечественные подгузники для детей? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rattanpr.ru/pochemu-ne-vypuskayutsya-otechestvennye-podguzniki-dlya-detey>.

3. Опыт зарубежных стран в развитии конкурентоспособного экспортно-ориентированного малого и среднего предпринимательства: мат. Шестой Всерос. конф. Представителей малых предприятий, Москва, 26 апреля 2005 г. [Электронный ресурс] // Внешнеэкономическая деятельность. URL: http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_E5F0CC3E-98AF-4DC6-87B0-FF96C8D9DFE2.html.

4. Корпорация развития Дальнего Востока [Электронный ресурс]. URL: <http://www.erdc.ru>

5. Возможности государственной поддержки для малого и среднего бизнеса в России [Электронный ресурс] // ОПОРА-КРЕДИТ: всё о предпринимательстве. URL: <http://www.opora-credit.ru/programs/goshelp/detail.php?ID=17810>.

6. Ворожбит, О.Ю. Человеческий капитал организации в разрезе стоимости бизнеса: монография / О.Ю. Ворожбит, Т.Е. Даниловских, И.А. Кузьмичева, А.А. Уксуменко. М.:РИОР: ИНФРА-М, 2018. (Научная мысль). 149 с.

