

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Рассмотрены теоретические и практические вопросы основных направлений развития экспортного потенциала региона на основе восстановления и налаживания в регионах новых конкурентоспособных производств, развития механизма кредитования и страхования экспорта, корректировки законодательных и нормативно-правовых актов, внедрения современных технологий, структур и методов управления, развития рекламной и другой деятельности.

Современное положение России в мировой экономике отличается противоречивыми тенденциями и по ряду параметров занимает промежуточную позицию между развитыми и развивающимися странами. Во многом, вступление России в мировое сообщество зависит от ее экономического потенциала, а, следовательно, и от ее импортных и экспортных возможностей. Причем, в последнее время неуклонно возрастает роль внешней торговли, и особенно экспортной ее составляющей для развития экономики России, которая определяется следующими основными моментами.

Во-первых, экспорт является главным источником поступления валюты, которая необходима для закупок за рубежом оборудования, потребительских товаров, для оплаты внешнего долга России, накопления валютных запасов страны и обеспечения финансовой стабилизации.

Во-вторых, после либерализации внешней торговли спрос на мировом рынке нашли, в основном, действительно конкурентоспособные российские товары – энергоносители, металлы, удобрения, что в условиях сжатия внутреннего спроса в значительной степени определяет динамику и структуру производства в отраслях-экспортерах и в промышленности в целом.

В-третьих, при наблюдающейся в настоящее время тенденции опережающего роста международного рынка капиталов по сравнению с ростом мировой торговли, а, следовательно, и более быстрого нарастания финансовой взаимозависимости стран, поддержание финансовой и валютной стабильности требует все более тесной координации и согласования внешнеэкономической политики страны как в региональном, так и в общероссийском масштабах.

Для того чтобы понять, что значит «экспортировать», обратимся к определению экспорта.

Экспорт происходит от греческого слова *exportare* – вывозить, то есть, это способность страны вывезти товар, при этом товар может быть различным: вещественным (деньги, продукты) и невещественным (услуги, капитал) [1].

Необходимость экспорта произведенных, выращенных или добытых в стране товаров, а также товаров ранее ввезенных из-за границы и подвергшихся переработке преследует следующие цели:

- расширение рынка сбыта товаров (т. к. внутренний рынок может быть ограничен), для обеспечения стабильности продаж, доходности;
- приобретение ресурсов;
- является источником валюты, необходимой для создания резервов и покупки иностранных товаров;
- способствует диверсификации производства.

В перспективе развитие экспортного потенциала и его товарной структуры будет определяться, по нашему мнению, двумя группами взаимосвязанных факторов. С одной стороны, это статичные факторы, характеризующиеся сравнительными региональными преимуществами в природно-ресурсной сфере с последующим усилением акцента на высокотехнологичную продукцию и продукцию высокой степени обработки. С другой стороны, это факторы динамично меняющихся конкурентных преимуществ, связанных с научно-техническими достижениями и инновациями. Таким образом, соединение в одном регионе сравнительных региональных и технологических конкурент-

тных преимуществ усиливает его конкурентоспособность на глобальном экономическом пространстве, обеспечивает стабильное наращивание экспорта и его стимулирующее воздействие на развитие экономики в целом.

В настоящее время специализация России и ее основных экспортноориентированных регионов в международном разделении труда базируется на поставках топлива, сырья, низкотехнологичной продукции и является следствием исторически сложившейся производственной структуры с преобладанием базисных сырьевых и низкотехнологичных производств, что и определяет реальные возможности выхода на внешние рынки на современном этапе развития. При этом экспорт имеет монокультурный характер, так как его динамика до сих пор определяется возможностями и условиями сбыта нефти, нефтепродуктов и природного газа. Кроме того, десятки лет бывшая советская экономика фактически развивалась в самоизоляции от мировой, от происходивших в ней структурных и качественных изменений в результате бурного развития научно-технического прогресса. В итоге отечественная хозяйственная система перешла к рыночным отношениям с той структурой производства и экспорта, которая существует по многим направлениям и в настоящее время [2].

В то же время в экономически наиболее развитой части мира господствующей стала постиндустриальная экономика, базирующаяся на основе интеграции науки, НИОКР, новейших технологий, производства, потребления и утилизации готового продукта. Ныне, по экспертным оценкам западных аналитиков, на долю новых знаний, воплощенных в технологии и оборудование, внедренных в организацию и управление производством, приходится до 75% и более прироста ВВП [3, 4]. При этом, усилился процесс глобализации мировой экономики, отражением которого в межгосударственном обмене стало существенное повышение доли готовых изделий – до 80% мирового товарного экспорта по сравнению с 65% в 1970 г., причем доля продукции машиностроения возросла до 40%. Если исключить топливо, то за пос-

ледние двадцать лет прошлого века доля высокотехнологичных товаров в мировом экспорте возросла с 20% до 30%, тогда как удельный вес низкотехнологичных товаров, продукции трудоемких и сырьевых отраслей снизился с 50,5% до 37,4% [5].

Значение вывоза на мировой рынок готовых изделий, в первую очередь с высокой добавленной стоимостью, как фактора ускорения социально-экономического развития региона, очевидно, так как их производству присуща разветвленная система прямых и обратных связей, вовлечение в оборот смежных предприятий и отраслей, благотворно влияющих на рост и повышение конкурентоспособности экономики региона в целом, и практически безграничные возможности по расширению ассортимента и улучшению потребительских свойств выпускаемой продукции. Особую роль играет вывоз инновационной продукции, ноу-хау, инжиниринговых и консалтинговых услуг. Опыт развитых стран свидетельствует, что регионы, выступающие на внешнем рынке с новыми, инновационными продуктами, создают на нем новую нишу, при помощи активной экспортной политики и механизма поддержки продвижения соответствующей продукции организуют внешний спрос, что способствует как росту занятости, ВРП в экспортирующем регионе, так и укреплению его позиций в мирохозяйственных связях [6].

Определяя направления развития хозяйственной системы региона, необходимо опираться на возрастающее значение организационно-экономического потенциала территорий, что значительно позволяет расширить возможности скорейшей организации производства новых товаров и услуг с максимально эффективным использованием производственного потенциала других стран и территорий. С этих позиций формирование благоприятных условий для организации новых производств и реализации инновационных предпринимательских проектов становятся основными инструментами модернизации и развития хозяйственного комплекса региона.

Формирование таких условий представляется возможным на основе решения двух

взаимосвязанных задач – обеспечение доступа к наиболее эффективным мировым технологиям и доступа к зарубежным финансовым источникам. В сегодняшних условиях их решение может быть достигнуто, главным образом, за счет расширения активной интеграции экономики региона в систему международных хозяйственных связей, то есть путем расширения объема экспортных поставок, повышения их доли в валовом региональном продукте и, одновременно, посредством совершенствования качественных характеристик экспортного потенциала региона. Следовательно, сохранение, расширение и совершенствование экспортного потенциала региона является в настоящее время важнейшим направлением развития реги-

ональной социально-экономической системы. На рисунке 1 представлена модель развития экспортного потенциала региона.

Вместе с тем нуждается в решении вопрос отладки эффективной экспортной инфраструктуры отечественных предприятий и их объединений. Речь идет о формировании разветвленной системы сбыта товаров и услуг за границей путем создания сети торговых представительств, коммерческих агентов, выставочных центров и других структур, которые будут обеспечивать маркетинговую и рекламную поддержку экспорта товаров и услуг. Таким образом, одной из первых задач, касающихся внешнеэкономической деятельности региона, является анализ ее экспортного потенциала с целью вы-

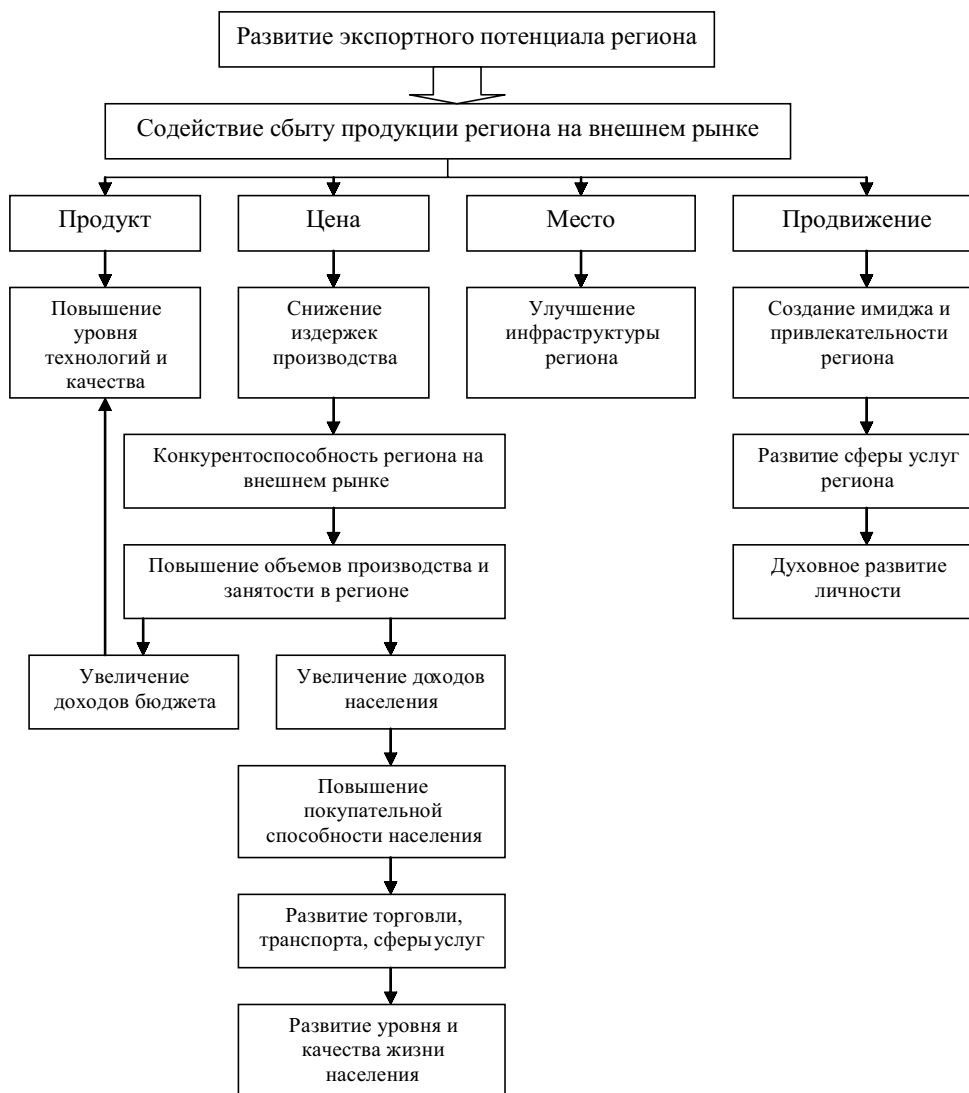


Рисунок 1. Модель развития экспортного потенциала региона

явления наилучших способов его использования в такой деятельности.

Существующие во внешнеторговой области тенденции не оставляют сомнений в том, что необходимым условием ее интенсификации на современном этапе становится, прежде всего, повышение эффективности использования отечественного экспортного потенциала. Значение экспорта, как основного источника валюты и фактора стимулирования отечественного производства, возрастает в условиях сужения внутреннего платежеспособного спроса на продукцию местных товаропроизводителей.

В связи с этим целиком закономерно, что важным элементом структурной перестройки и технической модернизации региона может стать развитие экспорта. Особое внимание следует уделить продукции обрабатывающих отраслей промышленности с высокой степенью обработки.

Значительное сдерживающее влияние на экспорт оказывает комплекс эндогенных и экзогенных факторов. Важнейшими среди них являются:

- низкая конкурентоспособность отечественной промышленной продукции, прежде всего машино-технических изделий;

- сложное финансовое состояние большинства предприятий обрабатывающей промышленности, которое делает практически невозможным осуществление за счет внутренних ресурсов инвестирования перспективных, ориентированных на экспорт проектов;

- недостаточное развитие отечественных систем сертификации и контроля качества экспортных товаров на фоне повышения требований к потребительским и экологическим характеристикам, а также к безопасности продукции, которая реализуется на рынках промышленно развитых стран;

- опережающий, сравнительно с продукцией обрабатывающей промышленности и АПК, рост цен на товары и услуги естественных монополий;

- недостаток специальных знаний и опыта работы в сфере экспорта большинства предпринимателей, слабая скоординированность их деятельности на внешних рынках;

- несоответствие отдельных норм законодательства принятым в международной практике принципам установления ответственности поставщика за недоброкачественную продукцию.

Из сказанного вытекает вывод о необходимости неотложного формирования целостной системы мероприятий государственного стимулирования экспорта в виде специальной национальной программы развития и реализации экспортного потенциала.

Тактическая цель этой программы должна состоять в наращивании экспорта на традиционных рынках для более скорого возрождения отечественного производства и дальнейшей перестройки национальной экономики, а стратегическая – в повышении эффективности и масштабов экспортной деятельности страны на основе расширения ассортимента и улучшение качества продукции, рационализации товарной и географической структуры экспорта, использования прогрессивных форм международного торгово-экономического сотрудничества.

Главными программными задачами должны стать, во-первых, формирование благоприятных экономических, организационных, правовых и других условий для развития и более эффективного использования экспортного потенциала. А во-вторых – создание механизмов государственных финансовых, налоговых, информационно-консультативных и других видов помощи отечественным экспортерам.

Кроме того, формирование эффективного механизма развития и реализации экспортного потенциала нуждается в решении ряда задач, таких как:

- обеспечение функционирования механизмов кредитования и страхования экспорта с участием государства, а также предоставление государственных гарантийных обязательств относительно экспортных кредитов;

- широкое привлечение деловых кругов к проведению общих мероприятий стимулирования экспорта;

- создание системы внешнеторговой информации и информационно-консультативных служб, которые имели бы региональные и заграничные представительства;

– организация оперативной работы государственных органов относительно активного продвижения продукции на внешние рынки и защиту интересов отечественных экспортеров за рубежом.

Доминирующими задачами в области финансового содействия экспорта должны стать:

– предоставление государственных гарантий относительно кредитных ресурсов, которые привлекаются уполномоченными банками для обеспечения оборотными средствами производителей, ориентированных на реализацию своей продукции за границей;

– предоставление государственных гарантийных обязательств и страхования экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков для обеспечения защиты экспортеров.

В современных условиях решение проблемы развития и эффективной реализации отечественного экспортного потенциала зависит не только от внутриэкономической ситуации, но и от изменений в мировой хозяйственной среде. Поэтому при разработке политики государства в сфере экспорта необходимо учитывать объективные изменения в геоэкономической и геополитической ситуации, интересы отдельных стран-партнеров по внешнеэкономическим связям, международные правовые нормы и правила торговли, конкурентные преимущества своей страны и ее ведущих предприятий, способных активно участвовать в мировом торговом-экономическом сотрудничестве.

Таким образом, успех в реализации экспортного потенциала может быть достигнут лишь при ориентации отечественных отраслевых комплексов и предприятий на выпуск тех видов конкурентоспособной продукции и услуг, которые смогут найти свои «ниши» на внешних рынках.

В качестве важнейшей части промышленной политики с экспортной ориентацией необходимо разобрать специальную федеральную целевую программу повышения конкурентоспособности российской промышленной продукции с учетом отраслевой специфики, в которой целесообразно предусмотреть меры по:

– развитию эффективных экспортноориентированных производств, располагающих сильным научно-техническим, интеллектуально-кадровым и природно-ресурсным потенциалом, способных изготавливать продукцию, конкурентоспособную на внешнем и внутреннем рынках по инновационным и стоимостным параметрам;

– созданию условий для ускоренного роста экспорта продукции обрабатывающих отраслей промышленности, прежде всего машин и оборудования, высокотехнологичных и наукоемких изделий, услуг;

– восстановлению и налаживанию в регионе новых конкурентоспособных производств в ведущих отраслевых комплексах, предусмотрев масштабную кооперацию российских предприятий с отечественными и зарубежными партнерами, особенно со странами СНГ;

– формированию целостного организационно-экономического и правового механизма повышения конкурентоспособности российских товаропроизводителей;

– корректировке законодательных и других нормативно-правовых актов, обеспечивающих лучшие условия для функционирования предприятий, выпускающих современную конкурентоспособную продукцию и достигающих на этой основе высоких доходов от реализации продукции;

– созданию межведомственных координационных органов по вопросам конкурентоспособности;

– содействию различным структурам (ассоциации, отраслевые и региональные, союзы промышленников и предпринимателей и т. п.) в их деятельности, направленной на повышение конкурентоспособности российских товаропроизводителей – участников этих структур;

– внедрению современных технологий, структур и методов управления; активному освоению в гражданских производствах научно-технических, проектно-конструкторских и иных работ, накопленных и создаваемых предприятиями оборонно-промышленного комплекса России;

– развитию в стране импортозамещающих производств.



Увеличение промышленного экспорта возможно также путем расширения экономического и научно-технического сотрудничества в рамках межправительственных соглашений с зарубежными странами в осуществлении новых крупномасштабных проектов на их территории, а также модернизации, расширению и реконструкции действующих различных объектов, ранее построенных при техническом содействии бывшего СССР.

Основой системы стимулирования внешней торговли должна стать прямая и косвенная поддержка отечественных экспортеров. Ее воздействие должно начинаться с производства и заканчиваться сбытом и сервисом российской продукции на зарубежных рынках.

Решение проблемы государственной поддержки предприятий региона, производящих конкурентоспособную продукцию, возможно лишь на основе применения всего арсенала средств и методов. Неправоммерно сводить государственную поддержку предприятий к прямым ассигнованиям из федерального бюджета или предоставлению различных льгот. Это зачастую вызывает у товаропроизводителей «синдром иждивенчества», что может привести к снижению эффективности производства и конкурентоспособности продукции.

Мировой опыт свидетельствует, что механизм стимулирования экспорта должен состоять из взаимосвязанной системы экономических, включая финансовые, правовых и организационных мер. Центральное место в обеспечении четкой работы такого механизма принадлежит государству. Развитие и оптимизация экспорта, устранение причин его сдерживания во многом зависят от рационального применения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности, опыт которых накоплен за время реформ.

Прямая государственная поддержка предприятий с целью повышения конкурентоспособности их продукции должны быть весьма ограниченной по масштабам и строго увязанной с мероприятиями, осуществляемыми в рамках федеральных государственных целевых и иных программ.

Регулирование внешнеэкономической деятельности в целом должно сочетать

структурную и фискальную функции государственной внешнеэкономической и таможенной политики. Совершенствование национальной системы тарифного и нетарифного регулирования, применение комбинированных ставок таможенных пошлин позволит поощрять конкуренцию и противодействовать монополизму со стороны импортеров, оптимизировать товарную структуру импорта и обеспечить защиту государства от деятельности недобросовестных экспортеров. Применение гибких таможенных ставок на ввозимую продукцию должно служить дополнительным механизмом, способствующим внедрению высокотехнологического оборудования, прогрессивных техпроцессов, активизации роста производства конкурентоспособной отечественной продукции и наращиванию ее экспорта.

Необходимо расширение границ применения специальных, компенсационных или антидемпинговых и сезонных пошлин и количественных ограничений в качестве ответной меры на дискриминационные действия других государств. Совершенствование механизмов и системы предупреждения и урегулирования торговых споров должно производиться с участием федеральных органов исполнительной власти, торговых представительств Российской Федерации, союзов экспортеров и уполномоченных России в отдельных регионах мира.

Финансовое и налоговое регулирование экспорта является важной частью общей системы стимулирования экспорта. Наиболее эффективными являются экспортные гарантии, краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное кредитование. Причем основными должны быть среднесрочные и долгосрочные кредитные операции.

Вопросы развития экспорта связаны также с улучшением информационного обеспечения внешнеторговой деятельности. Необходимым условием эффективного функционирования системы внешнеторговой информации является формирование сети информационно-консультационных служб, обеспечивающих эффективное и оперативное представление информации в удобной для клиента форме.

Совершенствование рекламы российских экспортных товаров является органической частью политики стимулирования экспорта, которая предусматривает широкое использование традиционных и новых форм рекламной деятельности для продвижения отечественных товаров на внешний рынок, а именно:

– организация передач, пропагандирующих по каналам российской службы международного теле- и радиовещания отечественную экспортную продукцию;

– использование технических и иных возможностей Торгово-промышленных палат России и регионов, торговых представительств Российской Федерации за рубежом для организации презентаций российской экспортной продукции;

– проведение семинаров и симпозиумов для демонстрации достижений страны в перспективных для экспорта областях.

К важнейшим факторам расширения внешнеэкономических связей и экспорта относится выставочная деятельность, являющаяся неперенным условием для стимулирования выхода экспортной продукции на зарубежные рынки. Участие российских предприятий и организаций в крупных международных выставках будет способствовать выходу России на мировой рынок, расширит возможности коммерциализации научно-технических достижений. Для этого на государственном уровне необходимо определить стратегию развития выставочно-ярмарочной деятельности, включая координацию этой деятельностью с необходимой финансовой поддержкой.

В целях увеличения экспорта региона необходимо создать фонд поддержки экспортноориентированных промышленных предприятий, предусмотрев выделение соот-

ветствующих финансовых средств из бюджетных и внебюджетных источников.

Важным фактором является организация профессиональной дилерской сети для вытеснения с отечественного рынка привозных товаров. Сильные позиции на Российском рынке позволяют уверенно чувствовать себя в конкурентной борьбе и более активно продвигать свою продукцию за рубеж. В целях повышения эффективности этой работы необходимо объединить усилия с Областным Союзом Промышленников и Предпринимателей и через такие же структуры в других регионах организовать сеть своих представительств в близлежащих регионах. Это позволит укрепить межрегиональные связи и привлечь к этой работе профессионалов, ориентированных на долгосрочную работу.

Таким образом, основными направлениями развития экспорта на перспективу, по нашему мнению, должны стать:

– последовательные изменения структуры внешнеэкономических связей на основе наращивания производства и экспорта конкурентоспособной продукции, изготавливаемой, преимущественно, по российским передовым технологиям с опорой на отечественный интеллектуально-кадровый и природно-ресурсный потенциал;

– активный переход к комплексным формам сотрудничества, охватывающим всю инновационно-воспроизводственную вертикаль;

– замену возвратно-кредитных форм инвестиций на совместно финансируемые российскими и иностранными партнерами, погашаемых поставками отечественной продукцией с построенных или модернизированных предприятий, расположенных на территории России.

**Список использованной литературы:**

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – 6-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2004. – 1376 с.
2. Трухачев В.И., Лякишева И.Н., Ерохин В.Л. Международная торговля: учебное пособие. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика; Ставрополь: АРГУС, 2006. – 416 с.
3. Рогов В.В. Экспортный потенциал России: состояние, ориентиры и условия развития // Внешнеэкономический бюллетень. – 2004. – №7. – С. 52-58.
4. Рогов В.В. Экспортный потенциал России: состояние, ориентиры и условия развития // Внешнеэкономический бюллетень. – 2004. – №6. – С. 67-73.
5. Пашкова И., Шорохов Г. Создание системы содействия экспорту в России // Внешняя торговля. 1997. №1-3. С. 2-5.
6. Глазьев С.Ю. О стратегии развития российской экономики. / Научный доклад. – М.: ЦЕМИ РАН, 2001. <http://www.edu.ioffe.ru/lectures/glaziev>