

УДК 339.9

Н. В. Бондаренко

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова»,
Чебоксары, e-mail: bondarenkonatalia@mail.ru

Д. В. Соколов

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова»,
Чебоксары, e-mail: sokolov77@inbox.ru

М. Ю. Григорьев

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова»,
Чебоксары, e-mail: m-71-71@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

Ключевые слова: экономические санкции, внешнеэкономическая политика, глобализация, государственное регулирование.

Одним из инструментов внешнеэкономической политики является применение экономических санкций. Временные рамки экономических санкций ограничиваются решением органов государственного регулирования. Их воздействие на экономику страны-оппонента является пролонгированным. При этом происходит снижение темпов роста ВВП, отрицательное развитие рынка труда и препятствия при развитии предпринимательского сектора. Отмена же санкций происходит гораздо медленнее, чем их принятие. На сегодняшний день возрастает количество принимаемых экономических санкций. Их применение возрастает из-за процесса глобализации мирового хозяйства и характеризуется увеличением интеграции рынков товаров и услуг, а также капиталов. Стабильное и устойчивое положение государства определяется уровнем развития государственной экономики. В связи с чем, могут быть серьезные последствия для нормального функционирования государства, если прекратятся или будут ограничены экономические отношения. В современных экономических обстоятельствах формирование экспортного потенциала предприятий является необходимым условием его конкурентоспособности на внешних рынках. Планирование выхода на зарубежный рынок требует учета внутренних факторов и внешних, которые служат предпосылкой к успешному выходу на зарубежный рынок при четком их анализе. В связи с изменением коммуникативной среды у бизнеса появилась возможность расширения направлений деятельности. Меняющиеся рыночные условия, конкурентная борьба и продвижение собственных интересов во внешнюю среду являются основополагающими факторами оценки и использования экспортного потенциала предприятия.

N. V. Bondarenko

FSEI FE «Chuvash State University I.N. Ulyanov» Cheboksary,
e-mail: bondarenkonatalia@mail.ru

D. V. Sokolov

FSEI FE «Chuvash State University I.N. Ulyanov» Cheboksary, e-mail: sokolov77@inbox.ru

M. Y. Grigoriev

FSEI FE «Chuvash State University I.N. Ulyanov» Cheboksary, e-mail: m-71-71@mail.ru

FORMATION OF THE COMPANY'S EXPORT POTENTIAL UNDER THE CONDITIONS OF ECONOMIC SANCTIONS

Keywords: economic sanctions, foreign economic policy, globalization, government regulation.

One of the instruments of foreign economic policy is the application of economic sanctions. The time frame of economic sanctions is limited by the decision of state regulatory bodies. Their impact on the economy of the opponent country is prolonged. At the same time, there is a decrease in GDP growth rates, negative development of the labor market and obstacles in the development of the business sector. The lifting of sanctions is much slower than their adoption. Today, the number of adopted economic sanctions is increasing. Their application is increasing due to the globalization of the world economy and is characterized by increased integration of markets for goods and services, as well as capital. The stable and stable position of the state is determined by the level of development of the state economy. In this connection, there may be serious consequences for the normal functioning of the state if economic relations cease or are limited.

In modern economic circumstances, the formation of the export potential of enterprises is a necessary condition for its competitiveness in foreign markets. Planning for entering a foreign market requires taking into account internal and external factors that serve as a prerequisite for successful entry into a foreign market with a clear analysis of them. In connection with the change in the communicative environment, the business has the opportunity to expand activities. Changing market conditions, competition and promotion of one's own interests in the external environment are fundamental factors in assessing and using the export potential of an enterprise.

Введение

Одним из инструментов внешнеэкономической политики является применение экономических санкций. Временные рамки экономических санкций ограничиваются решением органов государственного регулирования. Их воздействие на экономику страны-оппонента является пролонгированным. При этом происходит снижение темпов роста ВВП, отрицательное развитие рынка труда и препятствия при развитии предпринимательского сектора. Отмена же санкций происходит гораздо медленнее, чем их принятие. На сегодняшний день возрастает количество принимаемых экономических санкций. Их применение возрастает из-за процесса глобализации мирового хозяйства и характеризуется увеличением интеграции рынков товаров и услуг, а также капиталов. Стабильное и устойчивое положение государства определяется уровнем развития государственной экономики. В связи с чем, могут быть серьезные последствия для нормального функционирования государства, если прекратятся или будут ограничены экономические отношения.

В современных экономических обстоятельствах формирование экспортного потенциала предприятий является необходимым условием его конкурентоспособности на внешних рынках. Планирование выхода на зарубежный рынок требует учета внутренних факторов и внешних, которые служат предпосылкой к успешному выходу на зарубежный рынок при четком их анализе. В связи с изменением коммуникативной среды у бизнеса появилась возможность расширения направлений деятельности.

Меняющиеся рыночные условия, конкурентная борьба и продвижение собственных интересов во внешнюю

среду являются основополагающими факторами оценки и использования экспортного потенциала предприятия.

Цель исследования

Изучение механизмов совершенствования экспортного потенциала предприятия несомненно является приоритетной задачей любого государства не только в условиях экономических санкций, но и просто при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Развитие экспортного потенциала является одной из важнейших проблем мировой экономики. Каждое предприятие стремится производить конкурентоспособную продукцию для продажи на внешнем рынке. В современных условиях могут успешно развиваться только те предприятия, у которых есть информация о внешней и внутренней среде, окружающем бизнесе, но пока не разработана конкретная методика оценки экспортного потенциала, которая могла бы точно оценить конкурентоспособность компании на внешнем рынке.

Стабильное и устойчивое положение государства определяется уровнем развития государственной экономики. В связи с чем, могут быть серьезные последствия для нормального функционирования государства, если прекратятся или будут ограничены экономические отношения. Для Российской Федерации это направление особенно актуально в связи с постоянно возрастающим давлением на её экономическое развитие. Политические и экономические события последнего десятилетия неоднозначно сказываются на экономике России. Наша страна поднялась на новую ступень развития, сформировав межгосударственную интеграцию в рамках Евразийского экономического союза и вступив во Всемирную торговую организацию.

При этом введение санкций для России можно рассматривать с нескольких позиций. На начальном этапе санкционных мер со стороны стран, которые долгое время являлись нашими крупными торговыми партнёрами, экономическое развитие государства серьёзно ухудшилось. Особенно сильно это сказалось на предприятиях, которые не успели сформировать систему защиты от подобных мероприятий. Возникла ситуация, при которой потребовалась трансформация всей системы формирования экономики государства, её экономических, юридических и социальных аспектов. Эта работа привела к перезапуску системы и, несмотря на некоторые трудности, ситуация меняется в положительную сторону.

Материал и методы исследования

Предметом исследования является управление развитием экспортного потенциала российских предприятий в условиях экономических санкций. Исследование экспортного потенциала является неотъемлемой частью развития предприятия и государства в целом.

В первом случае положительный экономический эффект от внешнеэкономической деятельности даёт предприятию возможность активнее продвигать свою продукцию на внешние рынки, повышать свою капитализацию и выявляет технический уровень производства и качества товаров, что в конечном счёте выявляет конкурентоспособность предприятия. С государственной точки зрения, одним из показателей развития является статистика превышения экспортных поставок над импортными закупками. Повышение экспортных показателей стимулирует получение большего объёма валютной выручки, позволяет более эффективно применять имеющиеся ресурсы и обеспечивать стимулирование функционирования рынка труда [1].

Оценка экспортного потенциала предприятий проводилась на базе открытых теоретических и статистических данных, опубликованных в исследованиях отечественных и зарубежных учёных, а также Росстата с применением таких методов исследования как: экспертный, монографический, системный анализ.



Интерпретация целей и задач управления развитием экспортного потенциала предприятия (ЭПП) [2]

Результаты исследования и их обсуждение

Становление системы управления формирования и развития экспортного потенциала предприятия связаны с процессами возникновения проблемных условий и механизмов формирования международных конкурентных преимуществ. Рассматривая сущность и задачи управления развитием экспортного потенциала предприятия, ученые едины во мнении относительно специфичности этого вида управления, некорректности его отождествления с управлением ресурсами (капиталом или активами) предприятия и необходимости использования специфических приемов, методов и технологий воздействия на уровень развития экспортного потенциала предприятия. Но в обосновании того, в чем именно заключается различие управления развитием экспортного потенциала предприятия, существует достаточно широкое разнообразие мнений [3].

В результате анализа показателей разработки теоретических основ управления развитием экспортного потенциала предприятия позволяет определить его как находящийся в стадии формирования и нуждающийся в дальнейшем развитии.

На основании такого структурирования управленческого знания разработана модель взаимосвязей в категориальном аппарате управления развитием экспортного потенциала предприятия, которая приведена на рисунке.

В основе теории управления развитием экспортного потенциала предприятия лежит процесс управления, а знание процесса управления можно разделить на следующие группы:

- 1) знания, определяющие содержание процесса управления;
- 2) знания, являющиеся средством совершенствования процесса управления;
- 3) знания, являющиеся главным источником в решении проблем управления;
- 4) знания, появляющиеся в ходе реализации процесса управления.

Исходной позицией является определение управления развитием экспортного потенциала предприятия как научного знания, что формируется на стыке тео-

рии управления ресурсами и международного менеджмента.

К наиболее значимым системным принципам управления развитием экспортного потенциала предприятия относятся:

1) принцип интегрированности, что обуславливает потребность органического сочетания данного вида управления с общей системой менеджмента предприятия;

2) принцип комплексности, который предусматривает разработку взаимосвязанных управленческих решений, каждое из которых оказывает прямое на конечный результат развития экспортного потенциала предприятия;

3) принцип адекватности, что предполагает учет внутренних и внешних условий формирования и развития экспортного потенциала предприятия;

4) принцип гармонизации, что требует соблюдения национального и международного режимов регулирования экспортной деятельности;

5) принцип эффективности, сущность которого заключается в максимально возможном уровне использования экспортного потенциала предприятия и минимизации рисков его воспроизведения.

К наиболее значимым специфическим принципам управления развитием экспортного потенциала предприятия относятся:

1) принцип стратегичности (целестремленности), который требует учета стратегического контекста развития экспортного потенциала предприятия;

2) принцип последовательности, который предусматривает решение проблем развития экспортного потенциала предприятия с учетом степени их важности и влияния на уровень международной конкурентоспособности предприятия;

3) принцип оперативности, который предусматривает быстрое реагирование на изменения среды в разработке и реализации;

4) принцип гибкости (вариативности), предусматривающей корректировки содержания и методов управления на отдельных этапах процесса управления с целью его эффективной адаптации к изменениям внутренней и внешней среды.

Экспорт России по товарным группам в 2014-2018 гг., млн долл. США [2]

Год	2014	2015	2016	2017	2018	Относительное изменение, % 2018/2014
Экспорт	527266	496944	343597	285491	485621	92,1
в том числе:						
Продовольствие	61845	51786	32724	22823	49349	79,79
непищевая сельхозпродукция	7932	6712	4620	3139	7720	97,33
минеральное сырье	9461	9189	7627	6724	7821	82,67
Топливо	308451	287164	202192	168340	286034	92,73
химические товары	27829	26435	19831	18731	25094	90,17
лесобумажные товары	10842	10913	7649	7187	13423	123,8
драгоценные металлы и камни	9450	9900	6387	5900	8146	86,2
Металлопродукция	44842	43990	30624	25525	42834	95,52
продукция машиностроения	32783	32199	21492	19178	31990	97,58
текстиль, одежда, обувь	6935	6502	5027	4023	6732	97,07
разные промышленные товары	6896	6154	5424	3921	6478	93,94

Обозначенные принципы формируют основу функционального описания процесса управления развитием экспортного потенциала предприятия.

По данным представленной ниже таблицы можно отметить, что большую долю экспорта составляют отрасли: топливная, продовольственная, металлургическая, машиностроительная и химическая. Меньшую долю составляет экспорт текстиля, одежды и обуви и разные промышленные товары. С точки зрения экспортного потенциала, на рынках металла Россия имеет сильные позиции, дальнейшее формирование и развитие потенциала требует последовательной модернизации производств и совершенствование государственного регулирования экспортной политики. Согласно данным исследований доля высокотехнологичных наукоемких отраслей в 2018 г. составляла 10,9%, что свидетельствует о возрастании инновационной активности. Россия становится конкурентоспособной по сравнению с европейскими и азиатскими партнерами, так как развивается национальная инновационная система. экспорт продукции в России имеет тенденцию к увеличению. Эффективность продаж экспортной продукции достаточно высока, что свидетельствует о росте экспорта российских предприятий, несмотря на экономические санкции.

Таким образом, российский экспорт в настоящее время достаточно развит,

особенно его топливно-энергетическая сфера. Эта сфера достаточно быстрыми темпами развивается, спрос на данные ресурсы стабилен и у нашей страны появляются все новые партнеры. На протяжении многих лет основным торговым партнером России являлись страны ЕС, доля которых в российском товарообороте достигала 50%. Несмотря на то, что и в настоящее время они занимают ключевые позиции во внешней торговле России, введение санкций и продовольственного эмбарго заметно снизило эффективность торгового сотрудничества (рис. 10). Так, «падение стоимостных параметров товарного оборота с такими странами как Германия, Нидерланды и Италия в 2013-2017 гг. составило 33%, 48% и 56% соответственно. Однако в числе европейских стран имеются и такие, с которыми Россия в рассматриваемый санкционный период не только не снизила товарооборот, но и, наоборот, сумела его нарастить. К их числу относятся Болгария (прирост 18,1%), Португалия (7,3%), Румыния (6,1%), Дания (5,9%)» [2].

В настоящее время Российская Федерация выступает экспортером сырья и импортером потребительских и инвестиционных товаров и услуг в мировой экономике. Однако, эта модель экономического развития (сырьевая) не может обеспечить ни высоких темпов роста населения, ни макроэкономической стабильности, ни международной кон-

курентоспособности российских компаний, ни национальной безопасности России. Вот почему необходимо перейти к экономической модели «без ресурсов». Министерство экономического развития Российской Федерации предложило модель диверсификации развития российской экономики.

Диверсификация означает увеличение разнообразия видов товаров, производимых компаниями, или распределение инвестиций в различные финансовые инструменты и инструменты недвижимости. Диверсификация экспорта означает увеличение доли реализуемой продукции, например, путем предоставления кредитов и обеспечения экспорта, исключая сырье. Основным инструментом обеспечения ценовой конкурентоспособности реализуемой в России продукции является относительно низкая цена энергоносителей на внутреннем рынке. Чтобы сэкономить, необходимо дополнительно ввести таможенные пошлины на экспорт нефти, нефтепродуктов и газа даже после вступления России в ВТО. Кроме того, учитывая огромные размеры территории и неблагоприятные погодные условия, необходимо многократно увеличить объем государственной поддержки российского торгового сектора. Государство должно не только увеличить бюджетные расходы на создание социальной транспортной инфраструктуры, но также информационной и коммуникационной инфраструктуры, гарантируя высокую эффективность для компаний, производящих продукты, размещенные на рынке. В данном контексте необходимо также отметить несомненные положительные стороны такой модернизации в виде повышения доходов и занятости населения. [4]. Следует активно использовать эффективные механизмы государственной поддержки производителей. Возможности модели «диверсификации» для развития российской экономики очень ограничены. В секторах глобальной технологически развитой экономики доминируют ТНК, а в трудоемких секторах с традиционными технологиями Россия не может конкурировать с Китаем и Индией, которые обладают огромными ресурсами дешевой рабочей силы.

Выводы (заключение)

На основании проведенного анализа можно сделать выводы о необходимости анализа и формирования экспортного потенциала предприятия, как важного фактора его развития. Ситуация, сложившаяся при выходе на внешние рынки продукции предприятий России, показывает, что конкурентоспособность продукции напрямую зависит от эффективности разработки и внедрения комплекса мероприятий, определяющих экспортный потенциал.

В результате введения экономических санкций против России со стороны бывших стран-партнёров по бизнесу, экспортный потенциал предприятий нашей страны сначала снизился. Но, в результате совместных усилий предпринимательского сектора и государственного регулирования, на данном этапе его показатели улучшаются. Анализ состояния и развития экспортного потенциала российских предприятий в условиях экономических санкций показал, что оборот России в 2018 г. увеличился на 24,6 %, при этом экспорт вырос на 22,1 %. Продолжение увеличения стоимости российского экспорта связано, прежде всего, с повышением мировых цен на важнейшие сырьевые товары и, особенно, энергоносители. Цены на нефть достигли наивысшего уровня. В торговле со странами дальнего зарубежья продолжался рост физических объемов и цен по экспортным поставкам. Отмечается улучшение динамики товарооборота со странами СНГ (рост составляет 37,7 %, впервые за последние три года), в том числе зафиксирован существенный рост стоимостных объемов вывоза (на 35,6 %) за счет увеличения как цен, так и роста физических объемов. [2]. Изменилась география экспорта, Россия приобрела новых торговых партнёров. При этом показатели поставок в нашу страну со стороны стран, которые ввели санкции сильно снизился. Одним из наиболее ярких положительных эффектов от введения санкций можно считать развитие импортозамещения в России. [5]. Экономические санкции, направленные на подавление экономики России даже при установленных Западом ограничениях достаточно неплохо обходится тем, что имеем. По крайней мере

санкции сильнее всего затронули крупные финансовые операции государства, что не мешает развитию отечественных предприятий. Усиленная политика протекционизма способствует возрастанию спроса на внутренний товар. Импорт-

замещение напротив, послужило лишь толчком к развитию новых экономических связей, а также к развитию предприятий оборонного комплекса, что компенсирует сокращение зарубежных поставок в скорейшие сроки.

Библиографический список

1. Бондаренко Н.В., Викторов О.Н. Формирование механизма социальной защиты населения Российской Федерации // В сборнике: Волжские земли в истории и культуре России Материалы Региональной научной конференции. Москва, 2003. С. 163-167.
2. Официальный сайт Министерства финансов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/?fullversion=1> (Дата обращения: 26.12.2019).
3. Соколов Д.В., Григорьев М.Ю. Отношения собственности в социуме / Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 3 (33). С. 77-80.
4. Бондаренко Н.В. Политика доходов и заработной платы тексты лекций. Чувашский гос. ун-т. Чебоксары, 2010. 75 с.
5. Ладыкова Т.И., Данилов И.П. Актуальные проблемы развития региональных социально-экономических систем в условиях негативного внешнего воздействия // Вестник экономики, права и социологии. 2016. № 4. С. 40-44.