анализ стратегических моделей управления экспортным потенциалом

Чичкало-Кондрацкая Ирина Борисовна
д-р экон. наук, доцент, зав. кафедрой международной экономики, Полтавский национальный технический университет имени Ю. Кондратюка
chichkalo.irina@gmail.com

Радченко Людмила Николаевна
соискатель, ассистент кафедры международной экономики, Полтавский национальный технический университет имени Ю. Кондратюка
radchenko_1986@ukr.net

Аннотация

В статье предложена авторская классификация стратегических моделей управления экспортным потенциалом стран-лидеров по объемам экспорта на основании систематизации опыта по использованию инструментов государственной поддержки экспорта в этих странах.

Ключевые слова: экспортный потенциал, инструменты государственной поддержки экспорта, стратегические модели управления

В условиях углубления процессов глобализации мировой экономики конкуренция производителей из разных стран за новые и существующие рынки все больше обостряется. В XXI веке присутствие на международных рынках по-прежнему остается важным фактором обеспечения позитивных темпов экономического роста страны, создает надлежащие предпосылки ее интеграции в современную систему мирохозяйственных связей. В силу этого одной из важнейших задач для страны является наращивание ее экспортного потенциала, что невозможно без реализации государством системы инструментов поддержки национальных экспортеров.

Инструменты по стимулированию экспорта

Внешнеторговый опыт Украины показал, что при отсутствии научно обоснованного подхода к наращиванию и реализации экспортного потенциала страны дискредитируется позитивный

эффект от открытости экономики. Это связано с усилением влияния конъюнктуры внешних рынков на видовую структуру и объемы национального производства. В период восстановления мировой экономики после глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. Вследствие отсутствия стратегической модели наращивания экспортного потенциала Украина не только не достигала желаемых тактических результатов, но и потеряла стратегические конкурентные позиции на традиционных и новых внешних рынках [1].

Несмотря на тот факт, что в 2003 г. экспортная квота составила более 57,8%, а в 2011 г. – 53,8%, экономические показатели развития экспортирующих предприятий не достигли своих максимальных значений, сохранялась сырьевая направленность экспорта с преобладанием товаров низкой степени готовности и среднетехнологической продукции машиностроения, что свидетельствует о неэффективной реализации экспортного потенциала Украины.

Анализ международного опыта по поддержке и стимулированию внешнеэкономической деятельности, в частности, экспорта, показывает, что такое содействие осуществляется достаточно эффективно во многих развитых странах Америки, Европы и Азии. Однако наибольшего совершенства государственная поддержка экспорта достигла в США.

В основном система мероприятий, направленная на наращивание экспортного потенциала страны и ее территориально-административных единиц, предполагает использование разнообразных инструментов по стимулированию экспорта: *информационно-консультационные, организационно-коммуникационные, финансово-страховые, институциональные*[1].

При этом для достижения стратегических экономических целей государствами часто используется внешнеторговая деятельность. Поэтому экспорт имеет самую разную направленность.

Универсальные направления предназначены для реализации на международном рынке диверсифи-

[1] Система государственного и/или регионального содействия внешнеэкономической деятельности.

одной из важнейших задач для страны является наращивание ее экспортного потенциала

цированного товарного предложения и удовлетворения потребностей глобальных покупателей.

Отраслевые – для продвижения продукции определенных отраслей, получивших статус экспорто-ориентированных с государственной поддержкой.

Географические направления поддерживают внешнеэкономические связи с близкими странами-соседями или с подобной моделью экономического развития.

Таким образом, в зависимости от особенностей комбинирования вышеприведенных инструментов и направленности экспорта, целесообразно выделить несколько стратегических моделей управления экспортным потенциалом зарубежных стран (*см. рис. ниже*).

		По характеру использования или доминирования инструментов содействия внешнеэкономической деятельности			
		финансово–страховые	организационно–коммуникационные	информационно–консультационные	институциональные/региональные
По направленности экспорта	универсальная	**А.** Германия, Великобритания, Швеция, Франция, Испания, США, Китай, Италия, Болгария	**Б.** Азербайджан, Армения, Казахстан, Киргизия, Узбекистан, Канада США	**В.** Россия, Украина, Дания, Бельгия, Австрия, Люксембург, Польша, Канада, США, Финляндия	**Г.** Молдавия Таджикистан, Туркмения, Финляндия, США
	отраслевая	**Д.** Сингапур, Гонконг, Южная Корея, Япония	–	–	–
	географическая	–	–	**Е.** Куба	**Ж.** Северная Корея, страны, которые развиваются (в особенности Африканского континента)

Составлено автором [2, 3, 4, 5]

Рис. Матрица стратегических моделей управления наращиванием экспортного потенциала развитых стран

В зарубежных странах, представленных на рис. и отнесенных к группам А и Д, на национальном уровне используются преимущественно различные системы финансовой поддержки экспорта, получившие должное институциональное оформление через специальные организации: экспортные кредитные агентства и страховые экспортные агентства. Сфера их деятельности охватывает предоставление прямых займов или кредитов импортерам, а также страховок или гарантий:

– по займам финансовых учреждений покупателям в странах-импортерах;

– от неплатежей по кредитам, выданным экспортером покупателю в стране-импортере.

Доминирование организационно-коммуникационных мер содействия внешнеэкономической деятельности характерно для стран группы Б. Эти меры призваны содействовать установлению деловых контактов путем постоянного мониторинга национального законодательства на предмет не ухудшения условий для экспортной деятельности, а также через презентацию отечественной продукции внутри страны и за рубежом на конкурсах, международных выставках, ярмарках, в СМИ [6].

Для стран из групп В и Е преимущественным фактором повышения конкурентоспособности предприятий-экспортеров является эффективная работа по предоставлению консолидированной информации о потребностях потенциального контрагента, его платежеспособности, а также оценка законодательного поля по ведению внешнеэкономической деятельности на определенном региональном рынке за счет бесперебойности и высокой скорости обмена данными на общедоступном информационном портале.

Стратегическая модель управления экспортом стран из групп Г и Ж основывается на согласовании их внешнеэкономической политики с интересами бизнеса путем эффективного функционирования:

– государственных или региональных институтов по продвижению экспорта – специальных департаментов и советов экспортеров при министерствах;

наибольшего совершенства государственная поддержка экспорта достигла в США

– агентств по продвижению экспорта (Финляндия);
– региональных центров по стимулированию экспорта (США).
В обобщенном виде на данные институты возложено
1) создание благоприятного торгового имиджа страны,
2) углубление двусторонних отношений;
3) проведение маркетинговых мероприятий;
4) исследование экспортных рынков;
5) подготовка публикаций, показывающих выгоды экспорта;
6) создание баз данных, позволяющих устанавливать контакты между экспортерами и импортерами;
7) техническое содействие и тренинг экспортеров.

Вывод

1. Проведенный анализ стратегических моделей управления наращиванием экспортного потенциала зарубежных стран показывает:
во-первых, масштабность и всеохватность такой государственной поддержки зависит от надлежащего финансирования (при этом такие страны, как США, Финляндия используют весь спектр инструментов стимулирования экспорта);
во-вторых, слаженность действий и скорость адаптации к внешним шокам напрямую зависит от уровня бюрократизации государственного аппарата;
в-третьих, в условиях мировой экономической нестабильности дешевыми способами поддержки экспортеров (причем разрешенными в рамках ВТО) остаются:
– страхование экспорта;
– осуществление информационно-консультационной и организационно-коммуникационной работы на уровне страны и ее регионов;
в-четвертых, наращивание экспортного потенциала невозможно без содействия со стороны государства, а потому требует имплементации понятного, стабильного и прогнозируемого, недискриминирующего экспортеров, законодательства во внешнеэкономической сфере;

слаженность действий и скорость адаптации к внешним шокам напрямую зависит от уровня бюрократизации государственного аппарата

в-пятых, эффективность любых мер по наращиванию экспортного потенциала страны повышается при условии уменьшения уровня коррумпированности в государственном секторе, в частности, на всех уровнях институциональной системы поддержки экспорта.

2. С целью формирования эффективной модели управления наращиванием экспортного потенциала Украины следует перейти от модели, в которой доминируют информационно-консультационные инструменты содействия внешнеэкономической деятельности, к модели с преобладанием финансово-страховых и организационно-коммуникационных мер.

Финансово-страховые меры определяются субсидированием кредитных ставок по экспортным кредитам, предоставлением долгосрочного экспортного кредитования, государственными гарантиями.

Организационно-коммуникационные меры включают в себя:

– практику организации бизнес-делегаций и проведения двусторонних заседаний рабочих групп по поддержке экспорта промышленной продукции, к участию в которых приглашаются региональные экспортоориентированные предприятия;

– использование торгово-промышленных миссий для продвижения продукции на перспективных рынках сбыта путем активизации выставочной деятельности на территории Украины и за рубежом, а также обеспечения требуемого уровня представления украинских товаров на международных форумах, презентациях и т.п.

наращивание экспортного потенциала невозможно без содействия со стороны государства

Литература

1. Солодковський Ю.М. Конкурентні моделі розвитку експорту: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.05.01 / Ю.М. Солодковський / Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 20 с.

2. Приходько С.В. Стимулирование экспортной деятельности в зарубежных странах и практика поддержки экспорта в России / Под общей ред. С.В. Приходько. – М., 2007. – 159 с.

3. Щодо необхідності посилення державної підтримки українського експорту. Аналітична запис-

ка НІСД. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://old.niss.gov.ua/Monitor/april08/23.htm.
4. Белінська Я.В. Підтримка експорту: зарубіжний досвід уроки для України // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3.
5. Сорокин К.В. Возможность адаптации мирового опыта государственной поддержки экспорта российских производителей: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.14 / К.В. Сорокин. – М., 2007. – 28 с.
6. Система мер государственной поддержки российского экспорта // Экономика России: XXI век. – 2006. – № 17. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ruseconomy.ru/nomer17_200410/ec07.html

Irina B. Chichkalo-Kondratskaya
Doctor of Economic Sci., Associate Professor, Head of the Academic Department of International Economy, Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuk
Ludmila N. Radchenko
Applicant, Teaching Assistant of the Academic Department of International Economy, Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuk

Analysis of Strategic Models of Export Potential Management

Abstract

The author's classification of strategic management models of export potential of the leading countries in terms of exports on the basis of systematic practices for using the instruments of state support for exports to these countries is considered in the article.

Keywords: export potential, the instruments of state support for exports, strategic management model