

*На правах рукописи*

Фокина Дарья Александровна

**ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЭКСПОРТНОГО  
ПОТЕНЦИАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика,  
организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами  
(промышленность)

**А В Т О Р Е Ф Е Р А Т**

диссертации на соискание ученой степени  
кандидата экономических наук

Красноярск – 2015

Работа выполнена в Федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетнева», г. Красноярск

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор  
**Белякова Галина Яковлевна**

Официальные оппоненты: **Бородин Владимир Андреевич**,  
доктор экономических наук, профессор,  
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный  
технический университет им. И.И. Ползунова»,  
г. Барнаул, директор Института стратегического  
развития

**Анопченко Татьяна Юрьевна**,  
доктор экономических наук, профессор,  
ФГАОУ ВПО «Южный федеральный университет»,  
г. Ростов-на-Дону, декан факультета управления

Ведущая организация: ФГБОУ ВПО «Иркутский государственный  
университет»

Защита состоится 18 июня 2015 г. в 12.30 часов на заседании диссертационного совета Д 212.249.03, созданном на базе Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетнева» по адресу: 660014, г. Красноярск, проспект имени газеты «Красноярский рабочий», 31, зал заседаний диссертационного совета, ауд. П-207.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М.Ф. Решетнева и на официальном сайте: <http://www.sibsau.ru/>.

Автореферат разослан «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2015 г.

Ученый секретарь  
диссертационного совета

Смородинова Наталья Ивановна

## I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

**Актуальность исследования.** В настоящее время машиностроительная промышленность нашей страны находится в жестких конкурентных условиях, определенных тенденциями развития мировой экономики: глобальная политическая нестабильность, санкционное давление западных стран, падение мировых цен на нефтепродукты, невысокие темпы внутреннего экономического роста. На сегодняшний день Российская Федерация имеет отрицательное сальдо по машиностроительной продукции, экономика в значительной степени зависит от импорта, отечественное машиностроение обеспечивает потребность в машинотехнической продукции на 40-50%, машиностроители ориентированы на приобретение производственного оборудования и компонентов для собственного производства за рубежом.

По данным Федеральной таможенной службы, доля экспорта машин и оборудования за 2014 года составила чуть более 3% от фактически экспортированной продукции, тогда как для развитых стран этот показатель достигает 70% (Израиль, Япония, США, Германия). Компонентная структура экспортных потоков свидетельствует о том, что существующие инструменты управления экспортным потенциалом машиностроительного предприятия недостаточно эффективны.

Наращивание экспортного потенциала является необходимым условием для выхода продукции отечественных машиностроительных предприятий на международный рынок. Для решения этой задачи необходимо использование специальных инструментов управления развитием экспортного потенциала машиностроительного предприятия, способствующих росту конкурентоспособности российских машиностроительных товаров на международном рынке. Кроме того, современные методы управления развитием экспортного потенциала машиностроительных предприятий, должны учитывать нетарифные ограничения, существующие на международном машиностроительном рынке и соответствовать требованиям и правилам, принятым в ВТО.

Необходимость совершенствования инструментов, способствующих наращиванию экспортного потенциала машиностроительных предприятий, определяет актуальность данного диссертационного исследования.

**Степень разработанности проблемы.** Степень разработанности проблемы. Классические модели теории внешней торговли были разработаны А. Смитом, Д. Рикардо, М. Портером, Й. Шумпетером и другими. В современной литературе имеются различные подходы к управлению формированием и реализацией отдельных составляющих экспортного потенциала предприятий. Данные подходы изложены в трудах таких исследователей как Р. Хаусманн и Б. Клиндер, М. Сейфуллаева, В. Швыдков, Э. Кочетов, И. Кретов, Ю. Токарев, Л. Стровский, А. Ежев. Теоретические и методические вопросы оценки экспортного потенциала предприятия нашли

свое отражение в работах российских и зарубежных исследователей, среди них исследования А. Гранберга, Т. Миролубовой, П. Манина, А. Чурсина, М. Сычева, Е. Кузьминой, М. Дружкиной, В. Дикань, В. Покровской, Ю. Порошина. Исследованием проблем развития экспортного потенциала машиностроительного предприятия посвящены работы М. Бендикова, Е. Волкодавовой, В. Бариленко, Т. Чирановой, С. Глазьева.

Отмечая значительный вклад исследований отечественных и зарубежных ученых в сфере развития экспортного потенциала предприятий, следует выделить вопросы, которые не нашли решения. Так, при оценке экспортного потенциала предприятия недостаточно учитывается его отраслевая специфика, требует доработки методика управления развитием экспортного потенциала машиностроительного предприятия, кроме того, инструменты управления развитием экспортного потенциала машиностроительного предприятия нуждаются в дальнейшем совершенствовании.

Актуальность и теоретическая значимость исследований данной проблемы определили выбор темы, целей и задач диссертационного исследования.

**Целью** диссертационного исследования является теоретическое обоснование и разработка инструментов управления развитием экспортного потенциала машиностроительного предприятия.

Для достижения поставленной цели диссертационного исследования были определены следующие **задачи**:

- выявить особенности современного состояния экспорта машиностроительной продукции;
- уточнить определение и выявить компонентную структуру экспортного потенциала машиностроительного предприятия;
- исследовать и систематизировать факторы, оказывающие влияние на формирование и развитие экспортного потенциала машиностроительного предприятия;
- провести диагностику и оценить современное состояние экспортного потенциала машиностроительных предприятий;
- выявить и систематизировать инструменты, с помощью которых машиностроительное предприятие может управлять развитием собственного экспортного потенциала;
- разработать методику управления развитием экспортного потенциала машиностроительного предприятия;
- провести апробацию предложенной методики на примере конкретного машиностроительного предприятия.

**Объект исследования** - машиностроительные предприятия, обладающие экспортным потенциалом.

**Предмет исследования** – управленческие отношения, возникающие в процессе формирования и развития экспортного потенциала машиностроительного предприятия.

**Теоретической основой исследования** послужили научные результаты, представленные в трудах отечественных и зарубежных исследователей, отражающие состояние и перспективы развития машиностроительных предприятий и международного рынка продукции машиностроения в целом.

Методологическую основу исследования составили общенаучные методы исследования: сравнительный и статистический анализ, группировка, сравнение и обобщение, позволяющие обеспечить обоснованность результатов и выводов диссертационного исследования.

**Информационной базой исследования** являются: законодательные и нормативно-правовые акты ЕврАзЭС, ЕЭК и РФ; статистические данные Федеральной таможенной службы, Федеральной службы государственной статистики РФ, Минэкономразвития России, опубликованные в официальных источниках и на сайтах данных организаций; отчетные документы машиностроительных предприятий. В работе использовались нормативные документы, размещенные на официальных сайтах WTO, UNCTAD.

**Область исследования** соответствует п. 1.1.10. «Внешнеторговая деятельность предприятий в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности» паспорта специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность).

**Основные положения, выносимые на защиту**, и их научная новизна:

1. Раскрыто понятие «экспортный потенциал машиностроительного предприятия»; уточнена его компонентная структура: производственный, финансовый, рыночный, кадровый и интеллектуальный потенциалы. Сформирована система показателей для расчета уровня экспортного потенциала машиностроительного предприятия.

2. Выявлены и систематизированы факторы, оказывающие воздействие на формирование и развитие экспортного потенциала машиностроительного предприятия, предложена классификация факторов, основанная на специфике международного рынка машиностроительной продукции и особенностях машиностроительных предприятий.

3. Предложена группировка машиностроительных предприятий региона с точки зрения развития экспортного потенциала по видам производственной деятельности. Выявлены существенные отличия в уровне экспортного потенциала среди предприятий, входящих в разные группы.

4. Разработаны инструменты управления развитием экспортного потенциала машиностроительных предприятий, учитывающие специфику международного рынка машиностроительной продукции и обращающихся на нем товаров, а также нетарифные ограничения международного рынка соответствующие современным нормам ВТО.

5. Разработана методика управления развитием экспортного потенциала машиностроительного предприятия, заключающаяся в выявлении элементов потенциала, их оценка с помощью предложенной системы коэффициентов, расчет уровня экспортного потенциала, применение набора инструментов для тех элементов, уровень развития которых недостаточный. Методика предполагает использования комплекса инструментов в зависимости от группы, к которой относится предприятие.

**Теоретическая и практическая значимость** диссертационного исследования состоит в том, что полученные результаты дополняют теоретические и методические положения управления развитием промышленных предприятий. Практическая значимость диссертационного исследования обусловлена полученными результатами и выводами в виде конкретных научно-обоснованных положений, которые могут быть использованы руководителями машиностроительных предприятий, осуществляющими экспорт продукции, или планирующими выход на международные рынки; органами государственной власти при управлении развитием экспортного потенциала машиностроительных предприятий.

Результаты исследования могут быть использованы в учебном процессе при разработке курсов лекций по таким дисциплинам, как «Управление предприятием», «Внешнеторговая деятельность предприятия».

**Достоверность и обоснованность научных положений и выводов** обеспечивается использованием в диссертации апробированных научных результатов в области теории и методологии управления развитием промышленных предприятий. Сформулированные научные положения, результаты работы, выводы и рекомендации разработаны с применением общенаучных методов исследования, не противоречат известным положениям экономических наук и основаны на официальных информационно-статистических и аналитических материалах, нормативно-правовых и законодательных актах Российской Федерации.

**Апробация и реализация результатов исследования.** Основные положения диссертационного исследования нашли отражение в публикациях автора и его докладах на международных и российских научно-практических конференциях: XXXIII Международной научно-практической конференции «Научная дискуссия: вопросы экономики и управления» (Москва, 2014 г.), X Юбилейной Международной научной конференции «Современные проблемы науки и образования» (Москва, 2014 г.), XXV Международной научно-практической конференции «Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд» (Новосибирск, 2014 г.), Международной научной конференции «Решетневские чтения» (Красноярск 2011, 2013 и 2014 гг.), Международной научно-практической конференции «Логистические системы в глобальной экономике» (Красноярск 2012, 2013, 2014 и 2015 гг.).

Результаты диссертационного исследования нашли практическое применение при управлении развитием экспортного потенциала ООО

«Научно-производственный центр Магнитной гидродинамики», г. Красноярск, что подтверждается соответствующим документом о внедрении.

**Публикации.** По материалам исследования автором опубликовано 19 работ общим объемом 8 п.л. (в т.ч. авт. 6 п.л.), из них 6 статей в изданиях, рекомендованных ВАК РФ.

**Структура работы.** Диссертационное исследование состоит из введения, трех глав, заключения. Работа выполнена на 164 страницах, содержит 10 рисунков, 24 таблицы, 5 приложений. Список литературы включает 126 наименований.

## **II. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ**

1. **Понятие «экспортный потенциал машиностроительного предприятия», структура и элементы его формирования.** Экономическая категория «экспортный потенциал предприятия» рассматривается современными исследователями, среди которых можно выделить исследования Е. Волкодавовой, В. Швыдкова, Ю. Токарева, В.В. Покровской, Ю.Б. Порошина. Большинство ученых рассматривают экспортный потенциал как часть экономического потенциала экспортно ориентированного предприятия, выраженную в возможных объемах поставок на экспорт конкурентоспособной продукции. В подходах современных ученых, таких как Ю. Токарев, И. Елькин, А. Русаков определение понятия «экспортный потенциал предприятия» не зависит от отраслевой принадлежности предприятия.

В диссертационном исследовании при определении экспортного потенциала машиностроительного предприятия выявлена необходимость учитывать специфику отрасли, особенности международного машиностроительного рынка, требования к продукции, обращающейся на данном рынке. Для выхода на внешний рынок продукция машиностроения должна соответствовать требованиям международных стандартов и технических регламентов, производство технически сложной продукции основано на международном разделении труда производственно-технологической кооперации производителей.

Анализ существующих подходов к определению экспортного потенциала показал, что определение экспортного потенциала предприятия, соответствующее специфике машиностроительной отрасли, может быть сформулировано следующим образом: экспортный потенциал машиностроительного предприятия - это наличие у машиностроительного предприятия научно-технологических возможностей организовать производство конкурентоспособной продукции, соответствующей техническим требованиям и стандартам международного рынка, а также возможность адаптации предприятия к непрерывным изменениям внешней среды и достижении целей стратегического развития.

Данное определение содержит ряд важных уточнений.

Во-первых, особенность продукции машиностроительного предприятия – продукция машиностроения, не имеющая сертификатов технического соответствия, не может конкурировать на международном рынке.

Во-вторых, подчеркивается необходимость наличия у машиностроительного предприятия научно-технологических возможностей.

В-третьих, учитывается не только способность машиностроительного предприятия к реализации существующих в настоящее время рыночных возможностей, но и подразумевается способность предприятия к дальнейшему развитию, т.е. наличие внутренних резервов для адаптации предприятия к изменяющимся условиям международного машиностроительного рынка.

В-четвертых, учитывается стратегия развития машиностроительного предприятия.

В диссертационном исследовании выявлено, что экспортный потенциал машиностроительного предприятия формируют следующие, тесно взаимосвязаны друг с другом элементы (рис. 1).

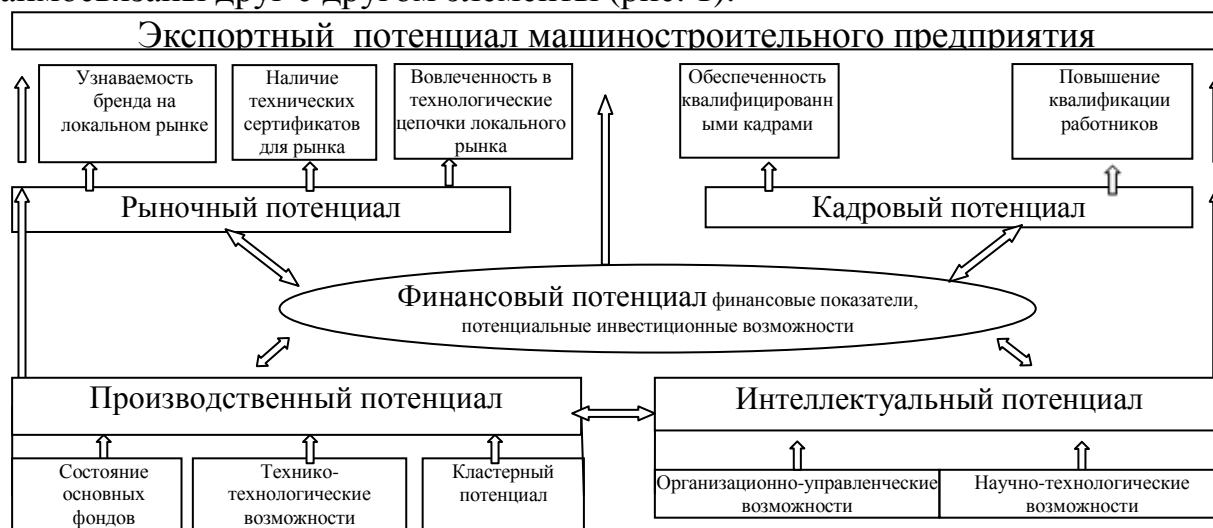


Рисунок 1- Структура экспортного потенциала машиностроительного предприятия

Проведенное исследование позволило выделить следующие виды экспортного потенциала машиностроительных предприятий: "упущенный потенциал" – объемы продукции, экспортированной в течении предыдущих периодов, которая в настоящем периоде не экспортируется; "резервный потенциал" – неиспользованная ранее возможность экспортировать продукцию.

Для расчета экспортного потенциала машиностроительного предприятия экспертным методом были выбраны показатели, объективно характеризующие каждый из элементов формирования экспортного потенциала машиностроительного предприятия (табл. 1). Показатели для расчета рыночного потенциала рассчитываются для локального рынка, т.е. зависят от



особенностей рынка каждой страны отдельно, тогда как остальные показатели характеризуют элементы экспортного потенциала машиностроительного предприятия на всем международном рынке промышленной продукции.

Таблица 1 – Система показателей экспортного потенциала машиностроительного предприятия

Элементы экспортного потенциала предприятия	Наименование показателей, характеризующих элементы экспортного потенциала предприятия
Производственный потенциал	Эффективность использования производственных мощностей
	Доля современного технологического оборудования
	Доля внедренных в производство новых технологий
Кадровый потенциал	Удельный вес высококвалифицированных работников
	Производительность труда
	Соотношение участвующих в НИОКР работников к общему количеству
Интеллектуальный потенциал	Соотношение расходов на НИОКР с общими расходами
	Доля инновационной продукции
	Удельный вес нематериальных активов на балансе
Финансовый потенциал	Финансовая устойчивость и платежеспособность - коэффициент автономии
	Ликвидность - коэффициент текущей ликвидности
	Инвестиционная активность - коэффициент инвестиционной активности
Рыночный потенциал (локального рынка)	Соответствие продукции тех. стандартам локального рынка
	Вовлеченность в технологические цепочки добавленной стоимости локального рынка
	Конкурентоспособности продукции (цена, качество, узнаваемость бренда, уровень издержек) на локальном рынке

Предложенная система показателей позволяет провести комплексный расчет уровня экспортного потенциала машиностроительного предприятия для дальнейшего управления его развитием.

**2. Факторы, воздействующие на элементы формирования экспортного потенциала машиностроительного предприятия.** На формирование экспортного потенциала машиностроительного предприятия оказывают влияние значительное количество разнородных факторов. На основании проведенного исследования особенностей и перспектив развития экспортного потенциала машиностроительных предприятий, были выявлены и систематизированы факторы, влияющие на наращивание экспортного потенциала.

В исследовании факторы сгруппированы по направлениям влияния на предприятие: внутренние (регулируемые) и внешние (нерегулируемые). При выходе на международный рынок, машиностроительным предприятиям необходимо учитывать особенности нетарифного регулирования рынка машиностроительной продукции выбранных стран. Особенности нетарифного регулирования импорта машиностроительной продукции по группам стран представлены в таблице 2.

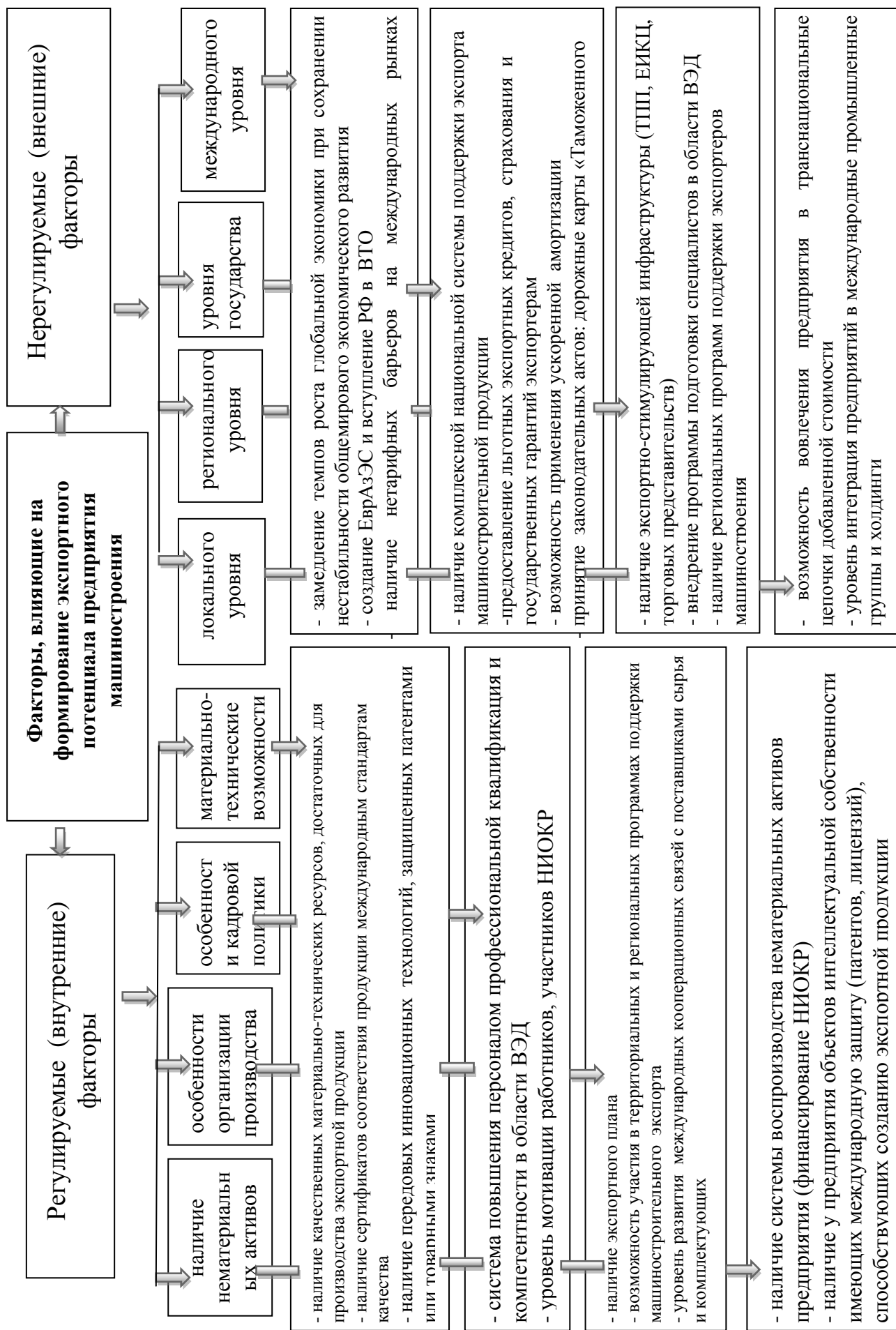


Рисунок 2 - Факторы, оказывающие влияние на формирование экспортного потенциала предприятия машиностроения

Таблица 2 – Нетарифное регулирование экспорта машиностроительной продукции из России по группам стран

Группы стран	Экспорт продукции по группам товаров	Практические процедуры доступа на рынок	Регулирование импорта, торговые барьеры
ТС	Экспорт - 7%, минеральные продукты - 46% металлы - 11% машиностроительные товары - 16%	Единый рынок, техническая кооперация, технологические цепочки добавленной стоимости.	Единые стандарты технического регулирования, таможенное оформление не требуется.
ЕС	Экспорт - 48%, минеральные продукты - 86% металлы - 3% машиностроительные товары - 2%	Экспорт в соответствии с требованиями технических стандартов ЕС, имеются значительные различия в системах технического регулирования.	Производитель должен иметь своего представителя на территории ЕС, сертификат соответствия и маркировка «СЕ», Directive LVD. Преференциальный режим.
США	Экспорт - 3%, минеральные продукты - 52% машиностроительные товары - 0%	С 2014 г. приостановлено рассмотрение обращений на выдачу импортных лицензий.	Преференциальный режим отменен, система нетарифных ограничений (технические регламенты, лицензирование).
КНР	Экспорт - 11%, минеральные продукты - 72% машиностроительные товары - 1%	Формы иностранного присутствия на рынке: предприятия со 100% ин. инвестициями; предприятия совместного капитала; учреждение постоянного представительства иностранного предприятия.	Сложность получения импортного разрешения, возможны расчеты в национальных валютах. Высокие налоговые обязательства.

Запретительные меры, действующие на международных рынках в отношении российских машиностроительных товаров, по состоянию на 31 декабря 2014 г. не зафиксированы.

Международный рынок продукции машиностроения имеет специфические особенности, неразрывно связанные с особенностями обращающейся на нем продукции. Среди особенностей продукции, поставляемой машиностроительными предприятиями на внешний рынок, можно выделить следующие:

- необходимость соблюдения международных стандартов и технических регламентов (маркировка «СЕ» для рынка стран Евросоюза, директива по электробезопасности «Directive LVD», сертификация по ИСО (ISO), стандарты МЭК и т.д.);
- необходимость производственно-технологического сотрудничества, основанная на международном разделении труда при производстве технически сложной продукции;
- интенсивность устаревания выпускаемой продукции, обусловленная ускорением научно – технического прогресса;

- высокая ресурсоемкость (наукоёмкость, трудоёмкость, капиталоемкость, и энергоёмкость) производственно-технологических работ;
- наращивание степени специализации продукции (предметная, технологическая), выраженная в увеличении числа типоразмеров продукции;
- необходимость экспортного контроля и лицензирования.

Рассмотренные факторы оказывают значительное влияние на формирование и развитие экспортного потенциала машиностроительного предприятия, а также на выбор инструментов управления его развитием.

**3. Группировка машиностроительных предприятий Красноярского края и их экспортный потенциал.** В процессе исследования были проанализированы статистические данные по экспорту машин и оборудования (товарные группы 84-90 в соответствии с ТН ВЭД ТС) за 2012-2014 года в регионе деятельности Красноярской таможни и в целом по РФ. Данные были подготовлены на основе обобщения сведений, содержащихся в электронных копиях деклараций на товары, представленных участниками внешнеэкономической деятельности при вывозе товаров.

Таблица 3 - Динамика экспорта товаров 84-90 групп. Машины, оборудование и транспортные средства

Годы	Стоимость, тыс. дол.	Удельный вес, % к общему итогу	Стоимость, млрд. дол.	Удельный вес, % к общему итогу
	по Красноярскому краю		по РФ	
2012	52 248.5	0.9	18 209	3,5
2013	32 798.5	0.6	18 950	3,6
2014	39 544.5	0.7	23 075	3,7

На данных таможенной статистики отразился тот факт, что в настоящее время вывоз продукции в Казахстан и Белоруссию не требует декларирования, следовательно, данные товары не входят в общую таможенную статистику вывозимых товаров.

Структура экспортных потоков края свидетельствует о том, что:

- Красноярский край имеет сырьевую направленность экспорта;
- ресурсы, имеющиеся у машиностроителей края, распределены таким образом, что производство экспортной продукции не является приоритетным направлением развития предприятий.

На уровень экспорта машиностроительной продукции Красноярского края влияет такой фактор, как географическая удаленность производителей от потенциальных покупателей. Имеет значение фактор наращивание объемов экспорта сырья: край лидирует по экспорту древесины, цветных металлов и углеводородов.

Для исследования уровня экспортного потенциала, машиностроительные предприятия края были распределены на три группы в зависимости от вида производственной деятельности. Данная группировка показала, что предприятия, входящие в разные группы, имеют существенные отличия по уровню экспортного потенциала.

Группа 1. Крупные предприятия высокотехнологичного и наукоемкого сектора, как правило, входят в состав российских интегрированных структур и холдингов. С учетом имеющегося технологического задела предприятия данной группы обладают достаточным экспортным потенциалом, выпускаемая ими продукция успешно конкурирует на международном рынке. Например: «ИСС», НПП «Радиосвязь», «ЦКБ «Геофизика», «Красмаш».

Группа 2. Предприятия традиционного машиностроения, для которых в новых экономических условиях стратегической задачей является модернизация и диверсификация производства, расширение рынков сбыта с целью интеграции в современную международную экономическую систему. Данным предприятиям приходится вести серьезную конкурентную борьбу на международном рынке, их экспортный потенциал имеет невысокие показатели. Среди предприятий можно выделить такие, как: "Красноярский электровагоноремонтный завод"; "КиК"; "Литейно-механический завод "СКАД".

Группа 3. Новые предприятия, специализирующиеся на создании и производстве инновационных видов машин и специального оборудования. Специфика их деятельности заключается в том, что они работают в непосредственном контакте с базовыми предприятиями и отраслями оперативно решают возникающие задачи, в т.ч. по ремонту нестандартного оборудования, разработке и изготовлению новых образцов оборудования и приборов, новых технологических и аппаратных решений для решения специфических производственных задач. Развитие экспортного потенциала этой группы предприятий обеспечивается наличием потребностей международных предприятий по выпуску специализированной машиностроительной продукции. Ряд предприятий данной группы имеют довольно высокие показатели экспортного потенциала, например, «Научно-производственный центр Магнитной гидродинамики» («НПЦ МГД»),

В зависимости от группы, машиностроительные предприятия могут использовать разные инструменты управления развитием собственного экспортного потенциала.

**4. Инструменты управления развитием экспортного потенциала машиностроительных предприятий.** Исходя из необходимости учета в деятельности машиностроительных предприятий выявленных факторов и особенностей развития международного машиностроительного рынка, оказывающих существенное влияние на деятельность предприятий отрасли, в диссертации предлагаются инструменты управления развитием экспортного потенциала, позволяющие сформировать систему управления, обеспечивающую достижение планов стратегического развития машиностроительного предприятия.

При управлении развитием экспортного потенциала предприятие сталкивается с необходимостью выбора инструментов, позволяющих достичь требуемого уровня развития потенциала. На основе проведенного

исследования структуры экспортного потенциала машиностроительного предприятия и анализе факторов, влияющих на элементы его формирования, выделены инструменты, посредством которых предприятие может управлять развитием своего экспортного потенциала.

Управление развитием экспортного потенциала машиностроительного предприятия состоит из ряда процессов и предполагает системное использование комплекса инструментов различной природы, направленных на наращивание элементов его формирования. Предлагаемые инструменты могут быть использованы для таких функций управления как планирование, организация и мотивация в качестве обоснования принятия управленческих решений.

В исследовании инструменты подразделены по среде воздействия на предприятие на две группы: внешние и внутренние. Внешние инструменты управления развитием экспортного потенциала машиностроительных предприятий представлены в таблице 4. Предложенные инструменты распределены по подсистемам государственной экономической политики и по группам предприятий, имеющим возможность использования данных инструментов. По правилам и нормам ВТО, все перечисленные инструменты могут быть использованы экспортерами машиностроительной продукции без ограничений. Выбор инструментов зависит от группы, в которую входит данное предприятие и от стратегии его развития.

Таблица 4 - Инструменты управления развитием экспортного потенциала машиностроительных предприятий

Подсистемы государственной политики	Инструменты управления развитием экспортного потенциала машиностроительных предприятий	Группы предприятий
Бюджетная политика	- государственная программа субсидирования расходов на НИОКР для предприятий-экспортеров машиностроительной продукции - государственная программа субсидирования расходов на социально-экономические проекты предприятий-экспортеров машиностроительной продукции	1, 2
Налоговая политика	- предоставление документов, подтверждающих применение 0% ставки НДС в электронном виде при экспорте машиностроительной продукции	1, 2, 3
	- применение ускоренной амортизации для оборудования и станков, производящих экспортную машиностроительную продукцию - упрощение системы оценки балансовой стоимости нематериальных активов машиностроительных предприятий-экспортеров	1, 2, 3
Внешнеторговая политика	- приведение отечественных технических стандартов на продукцию машиностроения в соответствие с международными стандартами	1
	- программа государственной поддержки патентования и международной защиты авторских прав на экспортируемую машиностроительную продукцию	1
	- создание комплексного механизма поддержки сертификации российской машиностроительной продукции на внешних рынках	2, 3

Продолжение таблицы 4

Финансовая политика	- страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков АО «ЭКСПАР»	1, 2, 3
	- субсидирование коммерческими банками процентных ставок по экспортным кредитам, предоставляемым иностранным покупателям российских машиностроительных товаров	1, 2
	- государственные гарантии до 100% по экспортным поставкам машиностроительных товаров	1, 2
	- снятие ответственности предусмотренной КоАП за непоступление валютной выручки в РФ при экспорте машиностроительной продукции - финансирование экспортных операций специализированными банками (Внешэкономбанком, ЗАО «Росэксимбанк»)	1, 2
Институциональная политика	- нефинансовая поддержка экспортеров машиностроительной продукции при помощи ЕИКЦ, ТПП, торговых представительств РФ в иностранных государствах	1, 2, 3
	- разработка стандартных пакетов услуг для экспортеров, доступных на уровне федерального центра, субъектов РФ, торговых представительств	1
	- система электронного межведомственного взаимодействия на всех этапах таможенного контроля машиностроительных товаров	1, 2, 3
Таможенно-тарифная политика	- сокращение срока выдачи разрешительных документов, необходимых для подтверждения соблюдения требований экспортного контроля при таможенном оформлении машиностроительной продукции - доработка системы «удаленный выпуск товаров» под потребности экспортеров машиностроения - выдача ФТС РФ срочных и бесплатных предварительных решений по классификации на экспортируемую машиностроительную продукцию - проведение мероприятий по нематериальному стимулированию экспортёров машиностроительных товаров (конкурс «Таможенный Олимп»)	1, 2, 3

Инструменты управления развитием экспортного потенциала машиностроительных предприятий, разработаны с учетом специфики международного машиностроительного рынка и обращающихся на нем товаров. Предложенные инструменты учитывают нетарифные ограничения международного рынка машиностроительной продукции и соответствуют современным нормам ВТО.

Большая часть финансовых инструментов поддержки экспортеров напрямую (субсидии, субвенции) относится к нежелательным или запрещенным мерам с точки зрения норм ВТО. Предприятие, воспользовавшись прямой финансовой поддержкой государства, может столкнуться с ограничениями на международном рынке.

Среди внутренних инструментов управления развитием экспортного потенциала машиностроительного предприятия выделены специфические инструменты, оказывающие воздействие на определенные элементы экспортного потенциала машиностроительного предприятия:

- разработка экспортного плана;
- система повышения квалификации кадров, занятых в сфере экспортной деятельности предприятия;

- коммерциализация собственных нематериальных активов;
- внедрение систем менеджмента качества;
- сертификация продукции на соответствие международным техническим стандартам;
- использование различных видов и способов экспорта (проектный экспорт, создание сети дилеров и зарубежных представителей, экспорт сопутствующих услуг);
- использование современных интернет-технологий для поиска иностранных партнеров: электронные торговые площадки, виртуальные выставки, B2B-системы, информационные порталы, отраслевые СМИ;
- международная система возврата НДС, уплаченного за пределами РФ;
- взаимодействие с российскими и зарубежными торговыми представительствами, ТПП, ЕИКЦ, отраслевыми ассоциациями для поиска иностранных партнеров.

**5. Методика управления развитием экспортного потенциала машиностроительного предприятия.** В настоящее время исследователями разработаны различные методики управления развитием экспортного потенциала предприятия. Например, для развития экспортного потенциала промышленного предприятия Е. Волкодавова предлагает формировать оптимальные структуру и объемы экспорта продукции за счет повышения объёмов и снижения издержек экспортной деятельности. Методика, разработанная В. Кругловым, основана на анализе показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, отличается сложностью и трудоемкостью расчетов.

В отличие от существующих методик, предлагаемая методика учитывает степень развития каждого из элементов формирования экспортного потенциала машиностроительного предприятия, позволяет провести комплексную оценку экспортного потенциала машиностроительного предприятия, так как оценка элементов формирования экспортного потенциала в отдельности не отражает возможности машиностроительного предприятия на международном рынке.

Процесс управления развитием экспортного потенциала машиностроительного предприятия основан на применении к элементам, имеющим недостаточный уровень развития комплекса инструментов в соответствии с возможностями предприятия. Методика управления развитием экспортного потенциала машиностроительного предприятия содержит несколько последовательных этапов, представлена на рисунке 3.

Прежде всего, проводится анализ текущей экспортной деятельности предприятия, на основе существующих у предприятия стратегий развития. Далее для диагностики уровня экспортного потенциала предприятия анализируются уровень развития элементов его формирования. Уровень развития каждого элемента рассчитывается отдельно на основе показателей, выбранных экспертами.



Важно таким образом распределить имеющиеся ресурсы предприятия между элементами формирования экспортного потенциала, что бы каждый ресурс был учтен в составе только одного элемента. Затем рассчитанные значения уровней элементов объединяются в единую систему путем построения «радар экспортного потенциала машиностроительного предприятия». Радар наглядно демонстрирует достигнутый уровень экспортного потенциал предприятия, а так же позволяет выделить элементы его формирования, нуждающиеся в дополнительном развитии.

Экспортный потенциал будет равен соотношению площадей единичной окружности и полученного многоугольника (радара). Площадь многоугольника равна сумме площадей всех треугольников, входящих в его состав. Значение экспортного потенциала предприятия будет стремиться к 1, так как максимальные значения показателей стремится к единице.

Выбор инструментов развития экспортного потенциала машиностроительного предприятия зависит от ряда факторов, среди которых стратегия развития и его производственная направленность.

Новизна предложенной методики заключается в изменении способов оценки экспортного потенциала машиностроительного предприятия: от расчета традиционных показателей к формированию системы показателей, учитывающих отраслевую специфику производства и требования международного рынка машиностроительной продукции, акцентированные на выбранной стратегии развития и производственной направленности конкретного машиностроительного предприятия.

Практически все предложенные показатели имеют конкретное значение, рассчитываются на основе данных бухгалтерской отчетности и результатов хозяйственной деятельности предприятия. Показатели, характеризующие рыночный потенциал машиностроительного предприятия, рассчитываются экспертным путем.

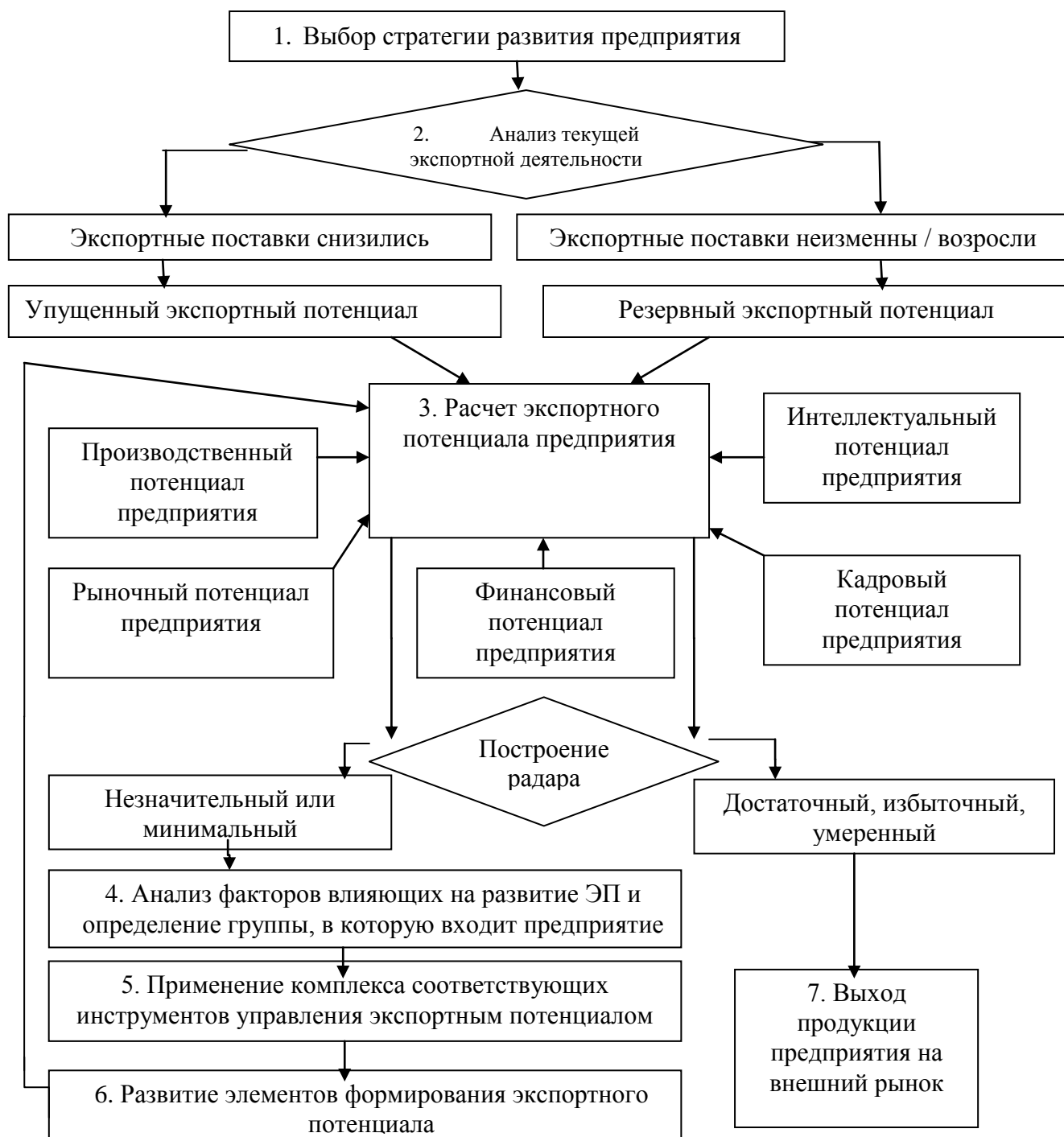


Рисунок 4 – Схема методики управления развитием экспортного потенциала машиностроительного предприятия

Апробация методики управления развитием экспортного потенциала была проведена на машиностроительном предприятии ООО «Научно-производственный центр Магнитной гидродинамики». «НПЦ МГД» занимается разработкой и производством электрических и газовых миксеров и печей с МГД-перемешивателями для приготовления алюминиевых сплавов. Использование комплекса инструментов в соответствии с предложенной методикой позволило в течении полугода увеличить значение экспортного потенциала предприятия с 0,75 до 0,86.

### **III. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ**

1. На основе анализа современных научных концепций и определений, предложенных различными авторами, уточнено понятие «экспортный потенциал машиностроительного предприятия», уточнена компонентная структура его формирования. Сделан вывод о том, экспортный потенциал является неотъемлемой частью экономического потенциала экспортно ориентированного предприятия, характеризует способность предприятия достигать намеченных целей развития в условиях ограниченных ресурсов и непрерывных изменений во внешней среде.

2. На основе изучения тенденций развития современного машиностроительного предприятия, а также исходя из особенностей продукции машиностроительных предприятий, выявлены и систематизированы факторы, влияющие на развитие экспортного потенциала предприятий машиностроения. В результате проведенной диагностики выявлены факторы оказывающие воздействие на состояние экспортного потенциала машиностроительных предприятий Красноярского края.

3. Проведена диагностика экспортного потенциала машиностроительных предприятий Красноярского края, предложено подразделить машиностроительные предприятия края на 3 группы, показатели экспортного потенциала которых существенным образом различаются. Предприятия, входящие в состав разных групп, могут использовать различные наборы инструментов по развитию собственного экспортного потенциала.

4. Предложенные инструменты управления развитием экспортного потенциала предприятия машиностроения адаптированы к нормам ВТО и условиям таможенного союза, распределены по классификационным группам, все процессы формирования экспортного потенциала взаимосвязаны и сам процесс представляет собой единое целое – экспортный потенциал формируется для его реализации.

5. Предложена методика управления развитием экспортного потенциала предприятия машиностроения. Используя определенный набор показателей, данная методика позволяет провести оценку экспортного потенциала путем построения «радара экспортного потенциала предприятия». Отличительной особенностью предложенной методики является простота и наглядность ее применения. Данная методика учитывает стратегию развития, и предполагает использование различных наборов инструментов исходя производственной направленности машиностроительного предприятия.

6. Апробирование предложенных в диссертационном исследовании теоретических и практических разработок показало их адекватность и практическую значимость.

#### **IV. ОСНОВНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ**

##### **1) Статьи в изданиях, входящих в перечень журналов ВАК РФ:**

1. Фокина, Д.А. Адаптация мер стимулирования экспортно-ориентированного машиностроения к нормам ВТО / Д.А. Фокина // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6. URL: [www.science-education.ru/113-11454](http://www.science-education.ru/113-11454) (дата обращения: 29.03.2015) – 0,6 п.л.

2. Фокина, Д.А. Факторы формирования экспортного потенциала машиностроительного предприятия. / Г.Я. Белякова, Д.А. Фокина. // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3. URL: [www.science-education.ru/117-13168](http://www.science-education.ru/117-13168) (дата обращения: 29.03.2015). – 0,6 п.л. (авт.0,3 п.л.).

3. Фокина, Д.А. Классификационный анализ инструментов развития экспортного потенциала машиностроительного предприятия / Г.Я. Белякова, Д.А. Фокина. // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3. URL: [www.science-education.ru/117-13762](http://www.science-education.ru/117-13762) (дата обращения: 29.03.2015) – 0,6 п.л. (авт.0,3 п.л.).

4. Фокина, Д.А. Диагностика состояния экспортного потенциала машиностроительных предприятий Красноярского края / Г.Я. Белякова, Д.А. Фокина. // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 5. URL: [www.science-education.ru/119-14728](http://www.science-education.ru/119-14728) (дата обращения: 29.03.2015). – 0,6 п.л. (авт.0,3 п.л.).

5. Фокина, Д.А. Инструменты государственной поддержки развития экспортного потенциала машиностроительных предприятий. / Г.Я. Белякова, Д.А. Фокина. // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 11 (часть 9). – С. 1997-2002. – 0,6 п.л. (авт.0,3 п.л.).

6. Фокина, Д.А. Инструменты управления экспортным потенциалом с учетом стратегии развития предприятия машиностроения. / Г.Я. Белякова, Д.А. Фокина. // Вестник СибГАУ. – 2014. – № 5. – С. 227-232. – 0,6 п.л. (авт.0,3 п.л.).

##### **2) Прочие публикации по теме диссертационного исследования:**

7. Фокина, Д.А. Таможенный союз как инструмент снижения логистических издержек машиностроения / Д.А. Фокина // Решетневские чтения: материалы XV Международной научной конференции. – Красноярск: СибГАУ. – 2011. – С. 763-765. – 0,3 п.л.

8. Фокина, Д.А. Инструменты повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей в условиях создания Таможенного союза / Д.А. Фокина // Актуальные вопросы таможенного законодательства: сб. материалов II Межвузовской научно-практической конференции творческой молодежи. – Красноярск: СибГАУ. – 2011. – С. 12-15. – 0,3 п.л.

9. Фокина, Д.А. Формирование единого логистического пространства в странах Таможенного союза / Д.А. Фокина // Логистические системы в глобальной экономике: материалы Международной научно-практической конференции. – Красноярск: СибГАУ. – 2012. – С. 278-282. – 0,3 п.л.

10. Фокина, Д.А. Влияние Евразийского экономического союза на конкурентоспособность российских машиностроительных предприятий // Логистические системы в глобальной экономике: мат. Международной научно-практической конференции. - Красноярск: СибГАУ. -2013. -С. 260-265. - 0,3 п.л.

11. Фокина, Д.А. Инструменты повышения качества таможенных услуг / Д.А. Фокина, В.А. Курешов // Решетневские чтения: сб. статей по материалам XVII Международной научной конференции. – Красноярск: СибГАУ. - 2013. - С.522-524. - 0,3 п.л. (авт.0,15 п.л.)

12. Фокина, Д.А. Система мониторинга как инструмент повышения качества таможенных услуг/ Фокина Д. А. // Решетневские чтения: сб. статей по материалам XVII Международной научной конференции. – Красноярск: СибГАУ. - 2013. – С.425-427. – 0,3 п.л.

13. Фокина, Д.А. Стратегия развития таможенного дела в России / Д.А. Фокина // Логистические системы в глобальной экономике: материалы Международной научно-практической конференции. - Красноярск: СибГАУ. - 2014. - С.288-293. – 0,4 п.л.

14. Фокина, Д.А. Формирование экспортного потенциала машиностроительного предприятия / Д.А. Фокина // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд: материалы Международной научно-практической конференции. - Новосибирск. - 2014.-С.162-169. - 0,3 п.л.

15. Fokina, D. A. The adaptation of measures to stimulate an export engineering to the WTO rules / G.Y. Belyakova, D.A. Fokina, // International Journal Of Applied And Fundamental Research. – 2014. – № 2. URL: [www.science-sd.com/457-24521](http://www.science-sd.com/457-24521) (30.03.2015). – 0,3 п.л. (авт.0,15 п.л.)

16. Фокина, Д.А. Диагностика уровня экспортного потенциала машиностроительных предприятий Красноярского края / Г.Я. Белякова, Д.А. Фокина// Решетневские чтения: сб. статей по материалам XVIII Международной научной конференции. - Красноярск, СибГАУ.- 2014.- С.459-461- 0,3 п.л. (авт.0,15 п.л.)

17. Фокина, Д.А. Использование системы тарифных преференций в качестве инструмента развития экспортного потенциала машиностроительных предприятий // Актуальные вопросы таможенного дела: материалы научно - практической конференции. - Красноярск: СибГАУ. -2014. -С.144-148. -0,3 п.л.

18. Fokina, D. A. Non-financial instruments of the state support of an export potential of engineering enterprises / D. A. Fokina // European Journal Of Natural History. - №6. - 2014. – С. 18-19. - 0,2 п.л.

19. Фокина, Д.А. Нефинансовые инструменты государственной поддержки экспортного потенциала предприятий машиностроения / Д.А. Фокина // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления: сб. статей XXXIII Международной научно-практической конференции. -М. :МЦНО.- 2014.- С. 44-48. - 0,3 п.л.

Подписано в печать «\_\_\_\_\_» 2015 г.  
Формат 60x84/16. Объем 1,5 п.л. Тираж 100 экз. Заказ № \_\_\_\_\_.  
Отпечатано в отделе копировально-множительной техники СибГАУ.  
660014, г. Красноярск, просп. им. газ. «Красноярский рабочий», 31