

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт социально-гуманитарных технологий  
Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент  
Кафедра инженерного предпринимательства

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

<b>Тема работы</b>
<b>Проблемы государственной поддержки экспорта РФ</b>

УДК 339.564:338.242.4(47+57)

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗАЭВ	Габышев Василий Андреевич		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Калашникова Татьяна Владимировна	Кандидат технических наук, доцент		

**КОНСУЛЬТАНТЫ:**

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Черепанова Наталия Владимировна	Кандидат философских наук		

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:**

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Инженерного предпринимательства	Хачин Степан Владимироваич	Кандидат технических наук		

Томск - 2017г.

## Планируемые результаты обучения по ООП

### 38.03.02 Менеджмент (бакалавриат)

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)
<i><b>Профессиональные компетенции</b></i>	
<b>Р1</b>	Применять гуманитарные и естественнонаучные знания в профессиональной деятельности. Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений менеджмента в России и за рубежом в условиях неопределенности с использованием современных научных методов
<b>Р2</b>	Применять профессиональные знания в области организационно-управленческой деятельности
<b>Р3</b>	Применять профессиональные знания в области информационно-аналитической деятельности
<b>Р4</b>	Применять профессиональные знания в области предпринимательской деятельности
<b>Р5</b>	Разрабатывать стратегии развития организации, используя инструментарий стратегического менеджмента; использовать методы принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении деятельностью организаций
<b>Р6</b>	Систематизировать и получать необходимые данные для анализа деятельности в отрасли; оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование предприятий отрасли, анализировать поведение потребителей на разных типах рынков и конкурентную среду отрасли. Разрабатывать маркетинговую стратегию организаций, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию
<b>Р7</b>	Разрабатывать финансовую стратегию, используя основные методы финансового менеджмента; оценивать влияние инвестиционных решений на финансовое состояние предприятия
<b>Р8</b>	Разрабатывать стратегию управления персоналом и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию. Применять современные технологии управления персоналом, процедуры и методы контроля и самоконтроля, командообразования, основные теории мотивации, лидерства и власти
<i><b>Универсальные компетенции</b></i>	
<b>Р9</b>	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности.
<b>Р10</b>	Активно владеть иностранным языком на уровне, позволяющем разрабатывать документацию, презентовать результаты профессиональной деятельности.
<b>Р11</b>	Эффективно работать индивидуально и в коллективе, демонстрировать ответственность за результаты работы и готовность следовать корпоративной культуре организации.

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
 Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
 высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
 ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт социально-гуманитарных технологий  
 Направление подготовки (специальность) 38.03.02 менеджмент  
 Кафедра инженерного предпринимательства

УТВЕРЖДАЮ:  
 Зав. кафедрой  
 Хачин С. В.

\_\_\_\_\_  
 (Подпись) (Дата)

### ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

**Бакалаврской работы**

Студенту:

Группа	ФИО
3А3В	Габышев Василий Андреевич

Тема работы:

**Проблемы государственной поддержки экспорта РФ**

Утверждена приказом директора

Срок сдачи студентом выполненной работы:

### ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

**Исходные данные к работе**

*(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. Д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. Д.).*

Объект исследования: система государственной поддержки экспорта

В ходе работы были использованы: учебная и учебно-методическая литература, статьи из научно-практических изданий, Интернет-ресурсы сайтов, отчетность предприятия.

**Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов**

*(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).*

- 1) Проанализировать системы государственной поддержки экспорта зарубежных стран;
- 2) Выявить проблемы развития системы государственной поддержки российского экспорта;
- 3) Разработать рекомендации по развитию системы поддержки экспорта в РФ;
- 4) Выявить основные проблемы в ОАО ПО «Иркутский завод тяжёлого

	машиностроения» связанные с экспортной деятельностью; 5) Разработать рекомендации для ОАО ПО «Иркутский завод тяжёлого машиностроения» по преодолению проблем;
<b>Перечень графического материала</b> <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	Таблицы, рисунки
<b>Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы</b> <i>(с указанием разделов)</i>	
<b>Раздел</b>	<b>Консультант</b>
<b>Социальная ответственность</b>	Черепанова Н.В.
<b>Рекомендации</b>	Калашникова Т.В.
<b>Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику</b>	<b>11.01.2017</b>

**Задание выдал руководитель:**

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор	Никитина Юлия Анатольевна	Профессор		11.01.2017

**Задание принял к исполнению студент:**

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗАЗВ	Габышев Василий Андреевич		11.01.2017

## РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа 72 страницы, 34 источников, 3 таблицы, 3 рисунка, 1 приложение.

Ключевые слова: государственная поддержка экспорта, экспортный потенциал, машиностроение, ОАО ПО «Иркутский завод тяжёлого машиностроения», основные проблемы, разработка мероприятий, основные проблемы.

В современных условиях, когда мировая экономика нестабильна, а международный обмен затруднен, перед государством стоит задача укрепить позиции отечественных экспортеров на зарубежных рынках, этим и обуславливается актуальность темы исследования.

Объектом исследования является система государственной поддержки экспорта.

Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие в процессе осуществления экспортной деятельности предприятиями.

Цель работы – исследовать систему государственной поддержки экспорта РФ.

Проблема заключается в неэффективности применения мер и инструментов государственной поддержки национального экспорта.

В процессе исследования проводились изучение и систематизация информации по предмету и объекту исследования. Источники информации представлены в списке использованных источников.

В результате исследования получены следующие результаты:

- Произведена оценка состояния отечественной и зарубежной систем государственной поддержки экспорта;

- Выявлены проблемы развития системы государственной поддержки российского экспорта;
- Выявлены проблемы в ОАО ПО «Иркутский завод тяжёлого машиностроения», связанные с экспортной деятельностью;
- Основываясь на зарубежном опыте, разработаны рекомендации по развитию системы поддержки экспорта в РФ;
- Разработаны рекомендации для ОАО ПО «Иркутский завод тяжёлого машиностроения» по преодолению проблем.

Научная новизна данного исследования заключается в изучении, систематизации и применении зарубежного опыта государственной поддержки экспорта для разработки мер по развитию национальной системы поддержки экспорта.

Практическая значимость данного исследования заключается в разработке мероприятий и возможности их применения компаниями-экспортерами и государственными органами для развития экспортного потенциала российских товаров или услуг.

## Оглавление

Введение .....	8
Глава 1 Системы, механизмы и инструменты государственной поддержки экспорта.....	11
1.1 Роль и значение внешней торговли в условиях открытия экономик.....	11
1.2. Инструменты и механизмы поддержки экспорта. ....	14
1.3. Развитие форм и направлений поддержки экспорта .....	23
Глава 2. Зарубежная практика поддержки экспорта и потенциал экспорта России .....	32
2.1. Анализ систем государственной поддержки экспорта зарубежных стран.....	32
2.2. Оценка экспортного потенциала машиностроения в России и перспективы его развития.....	40
Глава 3. Государственная поддержка экспорта продукции тяжелого машиностроения ОАО ПО «Иркутский завод тяжёлого машиностроения»	49
3.1. Характеристика предприятия ОАО ПО «Иркутский завод тяжёлого машиностроения» .....	49
3.2. Основные проблемы предприятия, связанные с экспортной деятельностью, и разработка мероприятий по их решению .....	53
Раздел «КСО в управлении предприятием ОАО ПО «Иркутский завод тяжёлого машиностроения»» .....	59
1. Сущность корпоративной социальной ответственности.....	59
2. Анализ эффективности программ КСО предприятия.....	61
Заключение.....	65
Список использованных источников .....	68
Приложение А Объем экспорта из России .....	72

## **Введение**

В современном мире при условия нестабильной экономики и осложненного международного обмена, государство должно решать задачи по выводу и укреплению позиций отечественных экспортеров на международные рынки товаров и услуг.

Уже несколько лет правительства большинства стран не только активизируют действия по предотвращению спада производства и сохранения реального сектора экономики, но и применяют меры поддержки национальных экспортеров, государство заинтересовано в поддержке отечественных экспортеров чтобы укрепить их конкурентные позиции на внешних рынках.

Уже несколько лет правительства большинства стран не только активизируют действия по предотвращению спада производства и сохранения реального сектора экономики, но и применяют меры поддержки национальных экспортеров, чтобы укрепить их конкурентные позиции на внешних рынках. Решение данной задачи сыграет большую роль для государства, ведь оно повлечет за собой увеличение объемов налоговых поступлений, что, в конечном счете, приведет к повышению уровня социально-экономического развития страны. Россия не исключение, ведь российский экспорт является важнейшим звеном развития экономики страны. Доходы страны становятся все более зависимы от колебаний мировой конъюнктуры. Еще большую роль играет членство России в ВТО, оно вносит абсолютно новые аспекты в решение проблемы интеграции российского бизнеса в международную торговую систему.

Многие страны прибегают к жесткому контролю и ограничению импорта, для того что бы развивать собственный экспорт – это такие страны как Южная корея в 80-е годы. А, экспортоориентированные государства, такие как Тайланд, Тайвань и так далее, почти не вмешиваются в основные вопросы по экспорту.

Приоритетной задачей для России является увеличение количества отечественных экспортеров и объемов продукции обрабатывающей промышленности на зарубежных рынках, а также укрепление международных конкурентных позиций. В данных условиях развитие системы поддержки экспорта для увеличения возможностей доступа национальных экспортеров на мировые рынки и повышения их конкурентоспособности имеет большое научное значение и возможность практического применения.

Для того чтобы создать результативную национальную систему поддержки экспорта следует изучить новые тренды применения мер государственной поддержки экспорта в зарубежных странах, а также развить соответствующие институты.

Столь нераспространенное изучение этой области доказало актуальность исследования, что в свою очередь помогло определить цель и задачи.

Цель работы – исследовать систему государственной поддержки экспорта РФ.

Для достижения цели поставлены следующие задачи:

- 1) Раскрыть содержание системы государственной поддержки экспорта;
- 2) Проанализировать системы государственной поддержки экспорта зарубежных стран;
- 3) Выявить проблемы развития системы государственной поддержки российского экспорта;
- 4) Разработать рекомендации по развитию системы поддержки экспорта в РФ;
- 5) Выявить основные проблемы в ОАО ПО «Иркутский завод тяжёлого машиностроения» связанные с экспортной деятельностью;

- 6) Разработать рекомендации для ОАО ПО «Иркутский завод тяжёлого машиностроения» по преодолению проблем;
- 7) Оценить эффективность предложенных мероприятий

Объектом исследования является система государственной поддержки экспорта.

Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие в процессе осуществления экспортной деятельности предприятиями.

Научная новизна данного исследования заключается в изучении, систематизации и применении зарубежного опыта государственной поддержки экспорта для разработки мер по развитию национальной системы поддержки экспорта.

Практическая значимость данного исследования заключается в разработке мероприятий и возможности их применения компаниями-экспортерами и государственными органами для развития экспортного потенциала российских товаров или услуг, учитывая повышение конкурентоспособности на мировом рынке.

# **Глава 1 Системы, механизмы и инструменты государственной поддержки экспорта**

## **1.1 Роль и значение внешней торговли в условиях открытия экономик**

Термин «внешняя торговля» - это прежде всего понимается под торговлей страны с какими-либо другими странами, этот процесс состоит из импорта (ввоза товара) и экспорта (вывоза товара).

Внешняя торговая деятельность многообразна и подразделяется по товарной специализации на такие элементы как торговля готовой продукции, торговля машинами, сырьем, сложными техническими деталями и т.д. В последние десять лет очень быстро развивается торговля такими инструментами, как финансовые деривативы (инструменты), это обращающиеся на наличном рынке облигации или акции.

Международную торговлю можно охарактеризовать как общий объем торговли между всеми странами мира. Но данный термин, «международная торговля», часто употребляется в узком значении. Международная торговля – это совокупный объем внешней торговли всех развивающихся, развитых и т.д. стран[19].

Международную торговлю можно охарактеризовать такими показателями как товарооборот, общий их объем, товарная структура, графическая структура.

Общая сумма экспорта и импорта, которая учувствует в международном товарообмене, называется внешнеторговый оборот. Внешнеторговый оборот может быть, как внешний, так и физический.

Стоимостной объем рассчитывается за определенный период времени в изменяющихся ценах определенных лет с использованием актуальных валютных курсов.

Физический объем внешней торговли рассчитывается в постоянных ценах. Физический объем можно использовать для определения более точной (реальной) динамики внешней торговли.

Объем международной торговли рассчитывается как сумма экспорта всех стран.

Внешняя торговля является инструментом для развития национальной экономики, и имеет большое значение для неё, и благодаря ей:

- Устраняется ограничение отсутствие ресурсов и ограниченность внутренних рынков;

- Создается возможность массового производства для организации, степень загрузки предприятий увеличивается, а так же растет эффективность благодаря внедрению новых технологий и оборудования;

- Появляется возможность для накопления, увеличение темпов роста экономики страны, индустриализации, рациональное использование рабочей силы и ресурсов, что введет к оптимизации и эффективности производственного процесса и рабочей силы, доходов;

- Так как увеличивается экспорт, увеличивается количество рабочих мест;

- Так же повышается уровень международной специализации и востребованности страны.

При этом следует отметить, что ориентация страны то внешней торговле на дешевый импорт приводит к противоположным последствиям, о чем ярко свидетельствует ситуация, сложившаяся в экономике Российской Федерации после 1991 года[13].

На примере мирового опыта во внешней торговле можно сказать, что открытие экономики расширяет и увеличивает возможности использование внешнего фактора в пользу ускорения процесса развития.

Открытие экономики позволяет в больших масштабах использовать уже освоенные и проверенные передовые технологии, инновационные приемы и технологии, новое оборудование и опыт управления производством, сбытом и привлекать финансовые и материальные ресурсы из-за границы, а также участвовать в международных кооперациях.

Следует учитывать, что экономическая открытость, особенно для стран с переходной и развивающейся экономикой, несет в себе определенные опасности. В первую очередь – это угрозы для национальных производителей, так как они могут быть просто подавлены конкурентами, которые придут на национальный рынок из-за рубежа, так же будет возрастать зависимость различных отраслей хозяйства от торговой и финансовой политики развитых стран. Будет возрастать дестабилизация денежного обращения и финансовая система и другие негативные аспекты[27].

Безоговорочно, внешняя торговля играет большую роль для всех стран мира. По мнению Дж. Сакса, экономический успех страны держится на внешней торговле. Так как ни одной стране не удалось создать стабильную экономику, при этом не участвуя во внешней торговле между другими странами.

Внешняя торговля наиболее распространённая и развитая форма международного экономического отношения между странами, и на её долю приходится примерно 80% всего объема экономических отношений между странами[29].

Благодаря участию страны, на нынешнем этапе мировых хозяйственных связей, в международной торговле позволяет более эффективно и максимально использовать мировые ресурсы, использовать все передовые технологии и научные достижения, и более того, максимально удовлетворять потребности населения[22].

Благодаря международной торговле, происходит международное разделение труда, а также происходит тесное сотрудничество между всеми странами мира, благодаря чему все страны связываются в единую экономическую систему.

Структурные сдвиги, которые происходят в экономике страны благодаря влиянию НТР, способствуют активизации международной торговли, способствуя усилению взаимодействия национальных хозяйств из-за специализации и кооперированию производства. Из-за чего мы получаем,

что международная торговля, благодаря благоприятным условиям, процветает намного быстрее производства, а когда в торговле появляются проблемы, то происходит замедление развитие производства.

Термин «внешняя торговля» можно охарактеризовать как торговля между несколькими странами друг с другом, с учетом того, что основными элементами будут являться экспорт и импорт товаров или услуг.

## **1.2. Инструменты и механизмы поддержки экспорта.**

Малые предприятия, в последние годы благодаря глобализации мировой экономики, начали доказывать, что они имеют право являться полноправными участниками внешнеэкономической деятельности, которая в свою очередь для них, является стратегически активным элементом развития бизнеса.

Но следует учитывать, что внешнеэкономическая деятельность намного сложнее по целому ряду причин, чем деятельность внутри страны. Так как ни одно маленькое предприятие не может начать экспортировать свою продукцию, пока оно не достигнет минимального уровня производства, управления, качества товара (работы или услуги)[14].

Малые предприятия, которые начинают свое движения в сфере экспорта, нуждаются, как и в поддержке существующей инфраструктуры поддержки экспорта, но также и со стороны государства.

Так как большую роль во внешнеэкономической политике играет государственное регулирование, так как именно с помощью него решаются стратегические задачи национальной экономики, а также укрепляется внешнеэкономический комплекс государства. Свою основу государственное регулирование берет в Конституции РФ, и осуществляется в соответствии с международными договорами Российской Федерации, настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации посредством:

- 1) таможенно-тарифного регулирования;
- 2) нетарифного регулирования;

3) запретов и ограничений внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью;

4) мер экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности и предусмотренных настоящим Федеральным законом [1].

Одним из основных компонентов программ экономического развития является государственное стимулирование экспорта, без него невозможно обеспечить конкурентоспособность продукции национальных производителей на мировом рынке. Но следует учитывать, что во время поддержки экспорта по линии правительства, не должны происходить нарушения условия конкуренции на глобальном рынке и прежде всего на рынках интеграционных объединений различного рода. В международной практике, за довольно большой промежуток времени, выработались определенные технологии и правила поддержки как экспортно-ориентированных национальных производств, так и кредитования экспортных операций с участием специализированных институтов - государственных агентств экспортного финансирования и страхования с целью уравнивания условий финансирования, предоставляемого импортерам, для сохранения конкурентной среды. Главными инструментами государственной финансовой поддержки экспорта являются гарантии или страховое покрытие уполномоченных структур и субсидирование процентных ставок по кредитам банков, осуществляющих кредитно-расчетное обслуживание экспортеров [25].

Основными принципами регулирования внешнеэкономической деятельности являются[7]:

1. Соответствие системы государственного регулирования ВЭД политике развития отраслей и регионов;
2. Четкое разделение функций осуществления ВЭД между ветвями власти, ведомствами, а также Федерацией и ее субъектами;
3. Равенство участников ВЭД и их не дискриминация;

4. Защита государством прав и законных интересов российских участников ВЭД на мировом рынке;

5. Исключение неоправданного вмешательства государства и его органов во внешнеэкономическую деятельность, нанесения ущерба ее участникам и экономике России в целом.

Данные принципы позволяют обеспечить достижение целей государственного регулирования ВЭД, таких как обеспечение доступа отечественным предприятиям к мировым рынкам технологий и капиталов, формирование эффективной системы защиты внешнеэкономических интересов России [7].

Федеральный закон определяет полномочия органов государственной власти, федеральных органов, субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в области внешнеторговой деятельности. Согласно этому закону, полномочиями федеральных органов являются: разработка стратегии и концепций развития внешнеторговых связей и основных принципов торговой политики РФ; защита экономических интересов страны и ее граждан, а также экономического суверенитета; государственное регулирование внешнеторговой деятельности и др. [1].

Так же, на территории Российской Федерации реализуется множество международных программ для поддержки среднего и малого бизнеса, который является экспортно-ориентированным. Один из таких проектов стартовал в начале 2006 года, «Поддержка экспортно-ориентированных инновационных малых и средних предприятий» на сумму 3 млн. евро, финансируется данный проект Европейским Союзом в рамках программы технической помощи (TACIS)[18].

В ходе реализации данного проекта были созданы центры поддержки экспорта малого инновационного предпринимательства, и благодаря которому были оказаны меры по поддержке по выходу отечественных предприятий на европейский рынок.

Созданные центры были подключены к европейской сети обмена информацией, благодаря которой, экспортеры могут получить помощь в виде консультаций по вопросам:

- Процедуры, и таможенные условия, и формальности;
- Различные требования к маркировкам, упаковке товара и требования к услугам и товарам;
- Европейские требования и стандарты к услугам и продукции;
- Помощь в поиске партнеров и в странах ЕС;
- Помощь в получении финансовой помощи от европейский программ и фондов.

Благодаря субсидированию части затрат для выполнения обязательных требований, а также погашение части затрат по аренде выставочных площадей производится предприятиям, которые подходят по критериям, установленными статьей 3 Федерального закона от 14 июня 1995 года №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». А также, субъект малого бизнеса не обязан предоставлять документы в уполномоченные органы документы, которые подтверждают его статус экспортера, так как благодаря постановлению, был утвержден закрытый перечень документов, который необходим для получения субсидий.

Следовательно, если предприятие соответствует установленным законом требованиям, и у предприятия есть желание участвовать в мероприятии «Поддержка субъектов малого предпринимательства, производящих товары для экспорта», то любая маленькая организация может принять участие, и гарантированно получить все вышеуказанные направления поддержки[30].

Также Минэкономразвития России были разработаны такие механизмы поддержки малых предприятий - экспортеров, частичное субсидирование затрат при осуществлении:

- При правовой охране и регистрации изобретений за рубежом и другой охраняемой законом интеллектуальной собственности.

- При оплате услуг по промышленному дизайну и по брэндингу.

Из этого следует, что данные механизмы помогают расширить географию мероприятий и будут в дальнейшем поддержаны исполнительными органами субъектов Российской Федерации.

Полномочия субъектов Российской Федерации при осуществлении ими внешнеэкономических связей должны базироваться на следующих основных принципах:

- право принимать в рамках федеральных законов свои нормативные акты и положения, которые конкретизируют федеральные законы с учетом местных условий и экономических интересов регионов;

- возможность участвовать в распределении доходов от внешнеэкономической деятельности с учетом реального вклада региона в ту или иную отрасль, которая имеет выход на внешний рынок;

- право предоставлять дополнительные по отношению к федеральным властям финансовые гарантии зарегистрированным на их территории участникам внешнеэкономической деятельности, включая предприятия с иностранными инвестициями. Причем федеральные власти не отвечают по дополнительным гарантиям субъектов РФ. Кроме того, эти дополнительные льготы не должны противоречить международным обязательствам России [7].

Существует целый ряд мер и инструментов для увеличения объемов экспорта и продвижения экспортной продукции, от создания благоприятных условий для компаний-экспортеров до мер стимулирования развития экспортного производства. Также, для поддержки экспорта во многих странах создаются специальные институты.

Сегодня, к мерам государственной поддержки экспорта, которая осуществляется правительством Российской Федерации, относят:

- Финансовую поддержку;

- Поддержку от Банка Развития;

- Поддержку государством выставочно-ярмочной деятельности;
- Информационную и консультационную поддержку экспортеров;
- Различные тарифные преференции;
- Меры, благодаря которым, российские экспортеры получают более широкий доступ на внешние рынки.

Условно мы можем разделить меры государственной поддержки экспорта на две группы: финансовые и нефинансовые меры.

Финансовые меры являются большей группой мер, они позволяют компаниям снижать издержки при выходе и работе на внешних рынках. В систему финансовых мер поддержки экспорта входят [32]:

- Государственные гарантии Российской Федерации;
- Льготное кредитование иностранных покупателей;
- Финансирование экспортных операций Внешэкономбанком;
- Страхование экспортных кредитов ОАО «ЭКСАР»;
- Финансирование экспортных операций ЗАО «Росэксимбанк»;
- Кредитование малого и среднего бизнеса ОАО «МСП Банк».

Нефинансовая поддержка экспорта включает в себя меры по содействию экспорту и торгово-политические меры [35]:

- Торгово-политические меры, направленные на расширение доступа российского экспорта на внешние рынки и устранение торговых барьеров;
- Информационно-консультационные меры содействия участникам ВЭД;
- Межправительственные комиссии.

Для того чтобы реализовать финансовые меры по поддержке экспорта в ряде зарубежных стран были созданы специализированные институты – это кредитные агентства, которые специализируются на экспорте, а также экспортно-импортные банки.

Исходя из сложившейся ситуации, в 2003 году Правительством Российской Федерации была разработана концепция гарантийной финансовой поддержки экспорта. В ней определены приоритетные задачи и цели финансовой поддержки экспорта промышленности в Российской Федерации.

В этой концепции выявлены основные механизмы финансовой поддержки экспорта:

- Гарантийная государственная поддержка;
- Возможность возмещения процентных ставок или их часть по экспортным кредитам;
- Долгосрочное кредитование.

Гарантийная финансовая поддержка является важнейшим направлением экономической политики России, оно помогает динамично развиваться экспорту и повышает конкурентоспособность отечественной продукции. Благодаря данной системе предоставления гарантий Российской Федерации для поддержки экспорта экспортируемой продукции помогает повысить привлекательность отечественных экспортеров на внешнем рынке, что помогает во многом укрепить экономические позиции России на международном рынке[13].

Агентом правительства выступает «Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк» (далее - ЗАО «Росэксимбанк»).

Также важное место выделяют институтам, в задачи которых, входит предоставление финансовой поддержки, что помогает облегчить проведение экспортных сделок. В России, так же в США, КНР, Японии этим занимаются экспортно-импортные банки. Эксимбанк является финансовой организацией, которая реализует различные финансовые операции в области поддержки экспорта, в интересах государственной поддержки экспорта[9].

Такие институты осуществляют поддержку не только экспорта, но и импорта, так как это может положительно отразиться на развитии

производства и технологий, что в свою очередь повысит конкурентоспособность национального экспорта страны-импортера.

Помимо кредитных институтов существуют институты страхования, которые в свою очередь, застраховав экспортный кредит, тоже помогают компаниям повысить свою конкурентоспособность, в основном из-за условий с гибкими формами оплаты.

Но не только финансы играют важную роль в поддержке экспорта, информация тоже имеет важное значение. И именно поэтому нефинансовые меры поддержки тоже оказывают влияние на повышение активности экспортеров, в частности это такие меры как квалифицированная консультация и информационная поддержка. В такой поддержке большую роль отдают зарубежному аппарату страны, именно перед ним стоят задачи информационной и организационной поддержки национального бизнеса, а также привлечение иностранных партнеров и др.

В первую очередь, государственная поддержка оказывается мероприятиям межрегионального и федерального уровня, обычно их главной целью является повышения конкурентных позиций отечественных производителей, расширения их влияние на сбыт собственной продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынке[4].

Благодаря развитию выставочно-ярмарочной деятельности для производителей, привлекается иностранный капитал, а так же новые технологии, производится импортозамещение, расширение иностранных связей, происходит развитие экономики отдельных регионов и страны в целом[24].

Реализацию государственной поддержки выставочно-ярмарочной деятельности России управляет деятельность федерального государственного аппарата исполнительной власти.

За последние несколько лет было организовано 62 мероприятия, из них 32 организовало Минэкономразвития России. Общий объем финансирования

осуществлялся за счет федерального бюджета, который составил более 8 млн. долларов США.

Свои экспозиции Россия представляла на ярмарках и выставках в странах Европы, таких как Италия, Швейцария, Хорватия, в Северной Америке, Латинской Америке и в Юго-Восточной Азии. Так же были организованы Минэкономразвития России и проведены национальные российские выставки в странах СНГ, а также в Китае, Канаде и т.д.

Так же государство может поспособствовать развитию экспорта путем обеспечения двусторонних договоренностей и разработки международных стандартов, тем самым упрощая взаимодействие партнеров. Государственные структуры, в свою очередь, создавая положительный имидж страны и повышая репутацию экспортной продукции, тоже поддерживают экспорт.

Отдельно важную роль в поддержке экспорта играют международные организации, требования и основные положения которых, следует учитывать при построении эффективной функционирующей системы государственной поддержки экспорта. Например, огромное влияние на систему государственной поддержки экспортеров оказывает деятельность ВТО (всемирная торговая организация), ОЭСР (организация экономического сотрудничества и развития) и ЮНКТАД (конференция ООН по торговле и развитию)[25].

Поддержка экспорта в зарубежных странах сейчас является одним из хорошо развитых направлений деятельности торговой политики государства. Простой анализ мер и инструментов, применяемых государством, не может дать оценку эффективности системы государственной поддержки экспортеров, следует также провести критическую оценку зарубежных систем и адаптировать их опыт в области построения и функционирования национальной системы, это поможет избежать ошибок при ее совершенствовании.

### **1.3. Развитие форм и направлений поддержки экспорта**

На данный момент, используемая система поддержки экспортеров, действующая в России, функционирует достаточно плохо. Сейчас, ведутся принятия различных реформ по поддержке российских экспортеров, которые в дальнейшем будут включать в себя большой набор мер, с помощью которого будет осуществляться государственная поддержка на должном уровне – которая будет включать в себя меры начиная от изменения системы государственной поддержки в общем до субсидирования экспортеров на транспортные расходы.

Сегодня в России существуют такие основные инструменты по поддержке экспорта российской продукции как предоставление экспортных гарантий и субсидирование кредитов по процентным ставкам. И, как признают в МЭРТе, эти инструменты являются малоэффективными, так как является почти не используемыми на сегодняшний день экспортерами[33].

В 2016 году было выделено 3,3 млрд. рублей на субсидирование ставок по кредитам. Но при этом почти 80% реализованных денег приходится на организации центрального округа – и исходя из этого, в других регионах, данный инструмент фактически недоступен.

Также малоэффективной является система гарантированного экспорта. С начала её существования, с 2004 года она работает только на исключительно крупных экспортеров. Механизм гарантийной поддержки является очень сложным, для использования его, нужно потратить очень много временных издержек, и за \$1 млн гарантий, обращаться к данному инструменту просто бесполезно[7].

Законодательство готово решить проблему неэффективного использования субсидий радикально, путем передачи субсидий в регионы. Но пока не понятно, на каких основных критериях будет производиться предоставление субсидий.

Как предполагается, критерии будут являться частью комплексной стратегии поддержки экспортеров.

В 2006 году 14 декабря правительством РФ был рассмотрен вопрос о создании госкорпорации Банковнеэкономической деятельности РФ.

По этому событию, с докладом выступил Герман Греф. Так же был озвучен доклад о модернизации механизмов поддержки экспорта РФ.

Также министру регулярно обращаются к вопросу поддержки экспортеров. Так, например, недавно он был вынесен на рассмотрение правительственного совета по предпринимательству и конкурентоспособности. В подготовленных материалах заседания МЭРТ констатируется, что главным экспортером является добывающая промышленность, а высокотехнологичная продукция экспортируется в малых объемах.

На данный момент, экспорт высокотехнологичной продукции не достигает 0,6% мирового рынка, а экспорт машиностроительного комплекса не превышает 0,4%. Также ситуацию ухудшает недостаточную развитость венчурного предпринимательства. Поэтому, на сырье, низкотехнологичную и ресурсоемкую продукцию, приходится более 85% национального товарного экспорта[3].

Поэтому представители МЭРТ предлагают увеличивать объем госгарантий предоставляемых для экспортирующих предприятий. Они предлагают, что ежегодно, нужно пересматривать и увеличивать перечень государств, в которые будет оказываться государственная гарантийная поддержка экспорта промышленности (на данный момент в этот список входит более 21 страны). Так же они предлагают еще одно направление, им является страхование экспортных поставок и кредитов.

Также целесообразным считается передать часть полномочий по распределению средств бюджета по поддержке экспорта регионам – исходя из этого, власти в регионах, сами осуществляют распределение средств на поддержку предприятий экспортеров в своем регионе. Также предлагается содействия предприятиям-экспортерам малого бизнеса, в которую включаются такие виды помощи, как содействия строительства за рубежом

объектов, а также поставка оборудования, также политическое и дипломатическое сопровождения выхода национальных производителей на внешние рынки[1].

Система мер по осуществлению поддержки экспорта нацелена на реализацию двух основных смежных задач – это диверсификация экспортной структуры и расширение сбытовых рынков российской промышленной продукции в постоянно конкуренции на внешнем рынке.

Также отсутствие полностью выстроенной концепции государственной помощи экспорту как в части конкретного выявления направления экспортной поддержки, так и в части взаимодействия различных региональных и федеральных органов исполнительной власти и предприятий. Также нет координации точной координации между самими экспортерами и их объединениями, ассоциациями и органами власти, также не существует общих стандартов осуществления деятельности органов исполнительной власти в вопросах помощи экспортерам в выходе их на внешние рынки. Не создана четкая и надежная инфраструктура государственной поддержки экспорту, которая будет соответствовать современным требованиям. Структуры, которые ответственны за содействие и реализацию поддержки экспорта, такие как ЗАО «Росэксимбанк», не обладают достаточным количеством ресурсов для нормальной эффективной деятельности. Поэтому, министерства пытаются создавать и выстраивать отдельные механизмы содействия экспорту, пытаются хотя бы сократить и частично устранить проблемы по продвижению товаров, выходящих на экспорт[6].

Для того что бы обеспечить российским экспортерам благоприятные условия для их деятельности по экспорту продукции на международных рынках необходима общенациональная система поддержки экспорта:

- Контролируемая одним уполномоченным федеральным органом исполнительной власти;
- Созданная на основе исследований по потенциальным рынкам сбыта отечественной промышленной продукции, а также частым использованием

мер по продвижению отечественных товаров и услуг, включая в себя такие функции как лоббирование интересов экспортеров и агрессивное завоевание рынков;

- Предоставляющая большое количество современных экспортных услуг, определяющуюся на определенную долю средств, выделяемых на поддержку экспорта в расходной части федерального бюджета;

- Создание экспортно-импортного банка с уставным капиталом, который будет позволять участвовать в финансировании различных международных объектов;

- Продолжение политики как региональных, так и федеральных властей по определению и развитию экспортноориентированных кластеров конкурентоспособных производств;

- Которое будет должно предполагать активное участие в увеличении и продвижении экспорта всех систем отечественных заграничных представительств;

- Минимизация технических и административных барьеров в экспортной деятельности;

- Упирающееся на эффективное использование возможностей, которое выходит из членства в ВТО;

Одна из ключевых проблем, которая требует немедленного решения, является отсутствие государственного лоббирования интересов экспортеров при продвижении их готовой продукции на внешние рынки. На сегодняшний день, очевидно, что без активного участия государства и определенной политики данной сфере большинство отечественных экспортеров не могут продвигать успешно свою продукцию на внешних рынках. В связи с этим, необходима разработка как дипломатического, так и политического сопровождения торгово-экономических проектов и сделок российских компаний за рубежом, учитывая региональную и страновую специфику, с четким алгоритмом действий федеральных органов[26].

Для дальнейшего направления развития, а также развития государственной поддержки экспорта промышленных товаров предлагается

Минэкономразвития России вместе с заинтересованными федеральными органами, подготовить и запустить в правительстве РФ в определенном порядке план мероприятий, которые будут направлены на решение таких задач как:

1. Налоговое регулирование:
  - Возмещение НДС;
  - Возможность применения ставки НДС 0%, при экспорте продуктов переработке, произведенных на таможенной территории;
2. Таможенное регулирование:
  - Ускорение и упрощение таможенных процедур при экспорте;
3. Снижение административных барьеров;
4. В части совершенствования системы государственной финансовой поддержки;
5. В части обеспечения необходимыми условиями межведомственной координации и взаимодействия с предприятиями экспортерами.

В части обеспечения межведомственной координации и взаимодействия с предприятиями

Главной проблемой поддержки экспорта является узкая институциональная база, она требует усиления комплексности. Следует увеличить объемы финансирования экспортных операций, создать более выгодные условия кредитования. Институциональные преобразования являются главной системной мерой, направленной на защиту интересов экспортеров и инвесторов [18]. Система мер должна быть упорядоченной. И не стоит забывать о нефинансовых мерах поддержки, они тоже играют немаловажную роль.

При ведении внешнеэкономической деятельности, одной из ключевых проблем может служить отсутствие информации о зарубежных рынках[карты]. Для решения подобной проблемы, я считаю целесообразным создание специальных структур по информационному сопровождению ВЭД, то есть, которые бы проводили анализ и мониторинг рынков, снабжали

экспортеров нужной статистической информацией, осуществляли поиск партнеров, вели подготовку и переподготовку кадров и в итоге составляли контракт. В мировой практике такую деятельность осуществляют ассоциативные структуры. Создание их в России активизирует деятельность национальных экспортеров[28].

Следующая проблема касается малого и среднего бизнеса, как показал мировой опыт, такая проблема может существенно влиять на ВЭД. Существует некое недопонимание между экспортерами и государством, потому что государство РФ не разделяло экспортеров на крупных и представителей МСБ. Решением данной проблемы может служить создание специальных институтов, мер и инструментов, ориентированных на МСБ и предоставляющие условия, отличные от тех, что предоставляются крупным экспортерам. Еще следует отойти от концепции, что чем больше МСБ выходит на мировой рынок, тем лучше для развития ВЭД страны, следует налаживать партнерство МСБ с крупными фирмами.

Чтобы немного ослабить сферу кредитования, дать возможность экспортерам МСБ обойтись без единовременных крупных инвестиций и не выплачивать НДС, следует оказать государственную поддержку для такого механизма, как лизинговая сделка, из анализа мирового опыта, мы видим, что во многих странах лизинг имеет ряд преимуществ перед обычным кредитованием [27].

Распределение средств на поддержку компаний-экспортеров следует проводить тщательнее, выявляя более эффективные компании по территории всей страны, а не только в Центральном федеральном округе, сейчас же большая часть выделенных средств распределяется именно в том районе.

При создании системы поддержки учитывается только макроуровень, это ошибка, применение мер должно рассматриваться и на уровне фирмы, так как предприятия подвержены влиянию изменения национальной конъюнктуры.

В системе государственной поддержки совершенно не предусмотрены меры по моральному стимулированию национальных экспортеров. Введение в список мероприятий например конкурса на звание лучшего экспортера очень повлияет на эффективность работы предприятий[19].

Взаимодействие с органами государственной власти должно иметь качественный характер и вносить вклад в систему поддержки национальной экономики, в том числе в части развития экспортного потенциала страны. В качестве основных направлений взаимодействия предлагаются следующие:

- участие в формировании профильными министерствами и ведомствами программ развития и мер поддержки ориентированных на экспорт отраслей экономики;

- участие в разработке нормативных правовых актов, облегчающих российским экспортерам доступ на внешние рынки, а также эффективных механизмов страхования экспортных кредитов и инвестиций от рисков;

- формирование проектов целевых программ, комплексных инвестиционных планов, в том числе с использованием механизмов государственно-частного партнерства, программ поддержки МСБ в вопросах, связанных с созданием благоприятных условий продвижения за рубеж отечественной высокотехнологичной продукции;

- взаимодействие с органами власти субъектов Российской Федерации в целях установления стратегического партнерства и эффективного сотрудничества в сфере содействия развитию экспортного потенциала регионов страны, направленному на укрепление международных связей и внешнеэкономической деятельности;

- координация с Торгово-промышленной палатой и торговыми представительствами Российской Федерации за рубежом с целью вовлечения российских предприятий в международную торговлю [18].

Существует необходимость принятия единой экспортной стратегии государства, четко изложив позицию правительства, тем самым создать

благоприятные условия для бизнеса и привлечь новых инвесторов, как отечественных, так и иностранных.

Торговые барьеры являются проблемой для всех государств на протяжении всей внешнеэкономической деятельности. Система по выявлению, анализу и устранению таких барьеров требует доработки, следует привлечь больше специалистов, занимающихся в этой сфере.

Следует провести соответствующую тарифно-таможенную политику, чтобы создать экспортно-ориентированные технологические отрасли экономики (простимулировать импорт товаров, которые не имеют российского аналога и экспорт высокотехнологичной продукции) [14].

Существующая зависимость отечественной экономики от экспорта сырья ведет к повышению ее уязвимости. В условиях современной мировой экономической конъюнктуры увеличение объемов экспорта перестает быть источником экономического роста и превращается в фактор ее содержания.

В сложившейся ситуации эффективная внешнеэкономическая политика является одним из определяющих факторов повышения конкурентоспособности России, диверсификации экономики страны, преодоления зависимости от экспорта сырья и противодействия мировым финансово-экономическим кризисным проявлениям. В этой связи важной является реализация курса, направленного на повышение конкурентоспособности российского экспортного потенциала на мировых рынках и переориентацию национального экспорта на инновационные отрасли [18].

Имидж страны тоже играет немалую роль в сфере привлечения зарубежного капитала для инвестирования, поэтому необходимо создать положительный образ России и ее компаний-экспортеров за рубежом.

Изменяющийся мир влияет на политику государства в области внешнеэкономической деятельности. С течением времени станет возможным не только применение административных механизмов при регулировании внешнеэкономической деятельности, но и передача ряда функций

министерств, ответственных за внешнеэкономическую деятельность, общественным организациям, как нам уже встречалось в анализе зарубежных стран [4].

Так же на вооружение взят самый передовой опыт в деятельности зарубежных экспортных агентств, таким образом, России, опираясь на него, следует совершенствовать институциональную структуру поддержки экспорта в целях повышения конкурентоспособности страны на мировом рынке [4].

Это говорит о том, что перед Россией стоит целый ряд мероприятий, нужный для совершенствования национальной системы государственной поддержки экспорта, и в дальнейшем для развития экономики страны, потому что внешнеэкономическая деятельность в ней играет значимую роль. Государство должно выступать гарантом хозяйственной деятельности предприятий в экономических процессах, также оно должно создавать и поддерживать нормативно-правовую базу для бизнес-процессов, обеспечивать равные и благоприятные условия для субъектов при выходе на внешний рынок, способствовать техническому, инновационному и конкурентоспособному развитию.

## **Глава 2. Зарубежная практика поддержки экспорта и потенциал экспорта России**

### **2.1. Анализ систем государственной поддержки экспорта зарубежных стран**

Основным звеном нынешней экономической политики большинства стран является сбалансированная промышленная политики, которая позволяет не только производить востребованную высокотехнологичную и высокотехническую продукцию, но и производить её экспорт в другие страны. Страны, которые выбрали экспортоориентированный путь развития, должны уделять много внимания технологичному инструментарию, м помощью которого осуществляется эффективная промышленная политика. Одни из основных направлений такой политики сводятся к таким положениям:

- В реализации данной политики признается особо важным осуществление резкого перехода к отечественной промышленной политике;

- Страны, которые выбрали экспортоориентированную модель развития обязаны уделять много внимания методам осуществления эффективной промышленной политики.

- Переход от отраслевой промышленной политике к конкурентоспособной промышленности признается необходимым;

- Переход к наукоемкой политике определяет новую промышленную политику.

Вопросы по наращиванию экспорта различных товаров и услуг, увеличение их конкурентной способности на международных рынках занимают очень важное или приоритетное место во внешнеэкономической политике почти всех стран. К этому стремятся все экспортные стратегии и программы по развитию экспорта, на таком принципе сформулированы все государственные структуры, так же реализуется большой комплекс организационно - экономических мер, а также различных финансовых инструментов по косвенной или прямой поддержке экспорта.

Учитывая опыт стран, которые успешно выступают на международных рынках, можно сделать выводы, что экспорт влияет на повышение эффективности производства, а также на экономический рост страны и определяется сочетанием двух условий[17]:

- Это опережающий темп роста экспорта в сравнении с увеличением ВВП, то есть осуществляется удовлетворение внешнего спроса в виде экспорта, а в дополнении к нему, к внутреннему стимулирует увеличение рабочих мест, увеличению национального дохода и росту рабочих мест;

- Также отличается преобладанием в экспорте готовой продукции с высокой добавленной стоимостью, особенно это касается наукоемких изделий, так как производству такого товара присуща сложная система обратных и прямых связей, что содействует повышению и росту конкурентоспособности экономики в целом.

Чтобы повысить национальную конкурентоспособность, развитые и некоторые развивающиеся страны в последнее время значительно увеличили интенсивность применения мер государственной поддержки экспорта. За рубежом поддержка экспорта представлена системой институтов, включая профильные министерства и ведомства, специализированные агентства и экспертные центры, финансовые структуры, региональный и зарубежный аппарат [8].

Смело можно говорить, что многие зарубежные страны ставят поддержку экспорта одной из важнейших сфер деятельности государства, и имеют достаточно широкий арсенал инструментов и мер.

Для проведения анализа были выбраны лидирующие страны по доле экспорта в мире: США, Германия, Япония, Франция, Великобритания, Италия, Швейцария, Австрия и Испания.

Таблица 1 – Доля отдельных стран в мировом экспорте (в процентах)

<b>Страна</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Мир - всего	100	100	100
США	8,6	8,6	8,6
Германия	7,8	7,9	8
Япония	4,4	3,9	3,7
Франция	3,1	3,1	3,0
Италия	2,8	2,8	2,8
Великобритания	2,6	2,6	2,5
Россия	2,9	2,9	2,6
Испания	1,6	1,7	1,7
Швейцария	1,0	0,9	0,9
Австрия	0,9	0,9	0,9

В США отсутствует «Государственная промышленная политика» как официально утвержденный документ, также нет утвержденного государственного органа, отвечающего за его исполнение. Но стоит отметить, что есть важные элементы промышленной политики, такие как военно-промышленная, энергетическая, научно-техническая, инвестиционная, включающая программы финансирования НИОКР, а так же развернутые инвестиционные программы по базовым министерствам.

Также следует уделить внимание на то, что в США успешно работает развитая система государственного стимулирования экспортной деятельности различных национальных компаний. Местным компаниям экспортерам

оказывается, как финансовая, так и организационная и техническая поддержка со стороны государства. Одним из основных направлений поддержки экспорта является оказание маркетинговых, финансовых, а так же информационных услуг как реальным так и потенциальным экспортерам[31].

В высокотехнологичном производстве лидером являются также США. Большое внимание в системе поддержки экспорта США уделено поддержке малых предприятий. Более 80% сделок заключено со средними и малыми предприятиями и для поддержания их экспортной деятельности, банк создает новые продукты. Например «Глобальный экспресс-кредит» - обеспечивает кредитование краткосрочных вложений, где экспортеры могут возобновить кредитную линию до 500 тыс.долл. за 6 и 12-месячные периоды [36]. Предоставлением подобных программ, государство помогает увеличить ликвидность малых предприятий, которые выходят на внешний рынок благодаря финансированию всего бизнеса, а не отдельных операций.

Так же большой интерес уделяется развитию таких направлений, как биотехнологии оптоэлектроника, компьютеры, IT-технологии, авиакосмические технологии. Можно отметить, что на данный момент, в США стимулирование экспорта осуществляют примерно два десятка различных государственных учреждений[22].

Еще один не малозначимый субъект поддержки экспорта является (ОПИК) Корпорация зарубежных частных инвестиций, она помогает решать важные экономические задачи путем привлечения частного капитала и, помогая предприятиям выходить и работать на развивающихся рынках, что тем самым увеличивает доход этого предприятия и создает дополнительные рабочие места[7].

Основа системы поддержки экспорта США лежит в сотрудничестве финансовых, промышленных и государственных структур, такая система полностью соответствует стратегии развития страны.

В Германии ключевую роль играет международная торговля, поэтому их государство всегда придерживается тенденции увеличения объемов

экспорта. Так как Германия является членом Евросоюза, то система поддержки экспорта не противоречит нормам и правилам европейской торговой политики.

Особое внимание уделяется рискам и для того, чтобы покрыть эти риски, предоставляются гарантии и поручительства по нескольким формам, таким как разовое покрытие, паушальное, экспортное и особое. Различные программы по управлению дебиторской задолженностью и страхованию в Германии занимается компания «Гермес», она всегда развивается, предлагая новые продукты, которые связаны с ценными бумагами[16].

Следует обратить внимание на то, что особенностью мер по обеспечению рисков является то, что компания учитывает не только политические риски, но также и экономические, которые связаны с банкротством и т.д.

Так же, как и в США, государственная поддержка не обходится без внимания на различные торгово-политические меры, информационные и консультационные инструменты, так же используется ярмарочно-выставочная деятельность.

Федеральное правительство разработало новый инструмент по рефинансированию банков, которые финансируют экспорт предприятий. Другие стороны поддержки экспорта также постоянно находятся в стадии совершенствования[31].

Япония занимает третье место по объемам экспорта среди развитых стран. Различными мерами поддержки экспорта в этой стране также занимаются специальные органы власти. Главным субъектом системы является Банк Международного Сотрудничества, он и составляет структуру японской финансовой корпорации, которая принадлежит японскому правительству. Цель этого института ничем не отличается от целей главных финансовых органов многих стран, поддерживать экономической сотрудничество Японии с другими странами, в частности иностранные инвестиции и экспортные сделки.

Банк функционирует в 18 странах мира на всех континентах. Меры поддержки у банка как и цель не имеет особо важных отличий, но тут важно отметить, что в приоритет для себя банк ставит зарубежные инфраструктурные проекты и участие в них, экспорт малого и среднего бизнеса, а также проекты с высокими показателями экологичности[11].

Во Франции тоже создана довольно широкая структура поддержки экспорта, состоящая из множества компаний, предоставляющих меры по поддержке в зависимости от сферы деятельности. Например компания «Кофас» - это страховая фирма, «Юбифранс» занимается развитием международного бизнеса, «СИДЕКС» поддерживает экспорт малых и средних предприятий, но на определенных условиях, касающихся не только назначения предприятия, товаров и услуг, но и целевой зоны, которую определяет специально разработанная группировка стран[11].

Важной отличительной чертой французской системы поддержки экспорта является перечисление дополнительных средств предприятию на выплату заработной платы рабочим в сфере экспорта[20].

Так же показателен опыт Франции, где очень высокая степень влияния государства на промышленность в стране, во Франции государство создает благоприятный фон и является основой государственной промышленной политики и в экономики в целом. Также можно отметить, что во Франции в двадцатом веке перешли к финансово-кредитной системе поддержке экспорта как инструмента прямого вливания денег в поддержку экспорта.

Структуры государственной поддержки экспорта всех рассмотренных в работе стран не имеют особых отличий, поэтому у остальных стран выделены их особенности и важные аспекты.

Британская служба торговли и инвестиций «УКТИ» признана лучшим агентством в мире, занимающимся поддержкой экспорта.

Нестабильность мировой экономики повлияла и на британскую систему, натолкнул на создание новых продуктов. Одним из таких продуктов является

механизм, который предоставляет гарантии на аккредитивы, чтобы снизить риск неплатежа, применяя подтвержденные аккредитивы.

Основными целями промышленной политики Великобритании были выбраны такие направления, как повышение и развитие научно-технического потенциала и повышение конкурентной способности экспортируемого товара. На ряду с экспортной политикой государство должно отслеживать и определять перспективных национальных производителей, в дальнейшем на которых будет направляться государственная поддержка.

В соответствии с новыми приоритетами в области научно-технической промышленности, отметим, что прежняя ориентация на престижные исследования уступила место обеспечению хозяйственной эффективности и конкурентоспособности, а также широкому промышленному использованию инноваций, в том числе путем заимствования зарубежных достижений согласно «японской модели»[35].

Британский национальный совет по экспорту применяет так называемую практику открытия «торговых окон», когда британским фирмам-экспортерам товаров предоставляется организационно-финансовая помощь в устройстве выставочной экспозиции [8].

У Великобритании особенностью является непосредственное участие негосударственных организаций в развитии и поддержке экспорта, одной из таких организаций является Британская торговая палата.

Основу системе поддержки экспорта в Италии положил «Закон Оссола». В этой стране наблюдается очень широкий ряд предприятий предоставляющих услуги в различных сферах поддержки экспорта. Из особенностей можно выделить деятельность и новые разработки компании «Медиокредиточентрале», которая предоставляет льготное кредитование экспортной деятельности [29].

Швейцария активно использует государственно-частное партнерство [6]. Тут роль государства значительно отличается от остальных стран, ведь в

его обязанностях лишь обеспечивать благоприятную обстановку, разработать стратегию поддержки и развития экспорта и вести над ней контроль.

Отличительным инструментом Австрии является «мягкий кредит», который предполагает использование условий уступок, но он действует только при сотрудничестве со странами из списка Комитета содействия развитию.

Ключевую роль в системе Испании играет государственное страхование, потому как, не имея страхового полиса, компания не получит от банка финансирования экспортной сделки. А еще большой интерес вызывает инструмент кредитования экспорта, осуществляемый на основе контракта о взаимном урегулировании интересов [24].

Проведя частичный анализ мирового опыта государственной поддержки экспорта, смело можно заявить, что почти все развитые страны формируют свою систему, используя одни и те же элементы: страхование и финансирование экспортных сделок, товарно-политическая поддержка, информационная и консультационная поддержка, налоговое стимулирование и развитие инфраструктуры, иначе говоря улучшение условий.

Еще можно подчеркнуть, что основными объектами государственной поддержки экспорта являются специализированные компании, обеспечивающие исполнение политических решений, а также преследующие экономические интересы государства, которые разрабатываются соответствующими министерствами и утверждаются правительством [8].

А вот деятельность финансовых институтов, предоставляющих эти элементы, может отличаться, то есть существуют организации, которые занимаются исключительно предоставлением одной услуги, а есть агентства, которые предлагают комплекс услуг.

Изучая особенности зарубежных систем, нельзя не обратить внимание на то, что государство, компании-экспортеры и финансовые организации очень тесно взаимодействуют, особенно в период нестабильности мировой экономики, когда требуется совершенствование систем, путем разработки

новых продуктов и услуг. Например расширение страховых мер очень актуально, так как страхование защищает экспортера от роста убытков, и позволяет ему чувствовать себя уверенней в условиях нарастающей конкуренции при выходе на внешний рынок.

Увеличился интерес к торгово-политическим мерам стимулирования экспорта, благодаря участию стран в различных международных организациях и соблюдению, установленных в их рамках, обязательствам [13]. Еще нужно отметить, что во многих странах отмечается увеличение институтов и мер по поддержке малого и среднего бизнеса [10].

Кратко резюмируя основные подходы к увеличению экспорта промышленной продукции в вышеперечисленных странах происходит модернизация способов поддержки экспорта, большинство стран расширили меры по поддержке экспорта, внедряют новые технологии и активно проводят различного рода реформы, которые в свою очередь стимулируют экспортную деятельность компаний экспортеров.

Анализ мирового опыта в области государственной поддержки и стимулирования экспорта позволяет адаптировать его к реалиям российской экономики и решить существующие проблемы развития российской системы с учетом особенностей развития внешнеэкономической деятельности РФ [8].

## **2.2. Оценка экспортного потенциала машиностроения в России и перспективы его развития**

Реализация экспортного потенциала является одним из основных индикаторов конкурентоспособности, оно подтверждает реальные конкурентные преимущества, а также служит инструментом по продвижению интересов национальных экспортеров в масштабе мирового хозяйства. Современной специализацией России в мировом разделении труда являются поставки сырья и топлива. Такое явление объективно и объяснимо, исторически сложилось, что в российской производственной структуре экономики преобладают базисные сырьевые и низкотехнологичные

производства. Динамика российского экспорта ярко выражается монокультурным характером, так как определяется возможностью сбыта нефти, газа и нефтепродуктов.

В настоящее время, машиностроительный комплекс Российской Федерации находится в кризисе, что не могло не сказаться на экспорте в данной отрасли.

К внутреннему фактору обычно относят низкую, в сравнении с иностранными, конкурентную способность товара или услуги, и неготовность к постоянной активной деятельности в области анализа и мониторинга рынков, маркетинговых исследований и обслуживания техники.

Тогда как в номенклатуре машиностроения присутствуют способные конкурировать виды продукции, которые пользуются спросом на внешнем и внутреннем рынке. В экспорте России, такая продукция преобладает в области оборонной промышленности, а также тяжелого транспортного и энергетического машиностроения. Тяжелое машиностроение экспортируется в основном за счет металлургического и энергетического оборудования. Способы расширения географии поставок данного оборудования осуществляются через рабочие группы со многими странами, такими как КНР, Куба, Вьетнам, Болгария и Румыния. А также в тяжелом машиностроении, транспортном и энергетическом машиностроении, конкурентоспособной является горная и железнодорожная техника, а основным энергетическим оборудованием являются гидростанции и тепловые станции, которые на мировом рынке, соответствуют мировым образцам[6]

Ряд изделий электротехнической промышленности и приборостроения по техническому уровню и основным параметрам также не уступают аналогам зарубежных фирм. Это турбо- и гидрогенераторы, трансформаторы, крупные электрические машины, электродвигатели, кабели. Но расширение экспортных поставок электротехнической и приборостроительной продукции сдерживается из-за высокой насыщенности ею зарубежных рынков[3].

Машиностроительные предприятия по отдельности не в состоянии обеспечить комплексную конкурентоспособность своей продукции. Так как понятие конкурентоспособности любого товара, а тем более дорогого:

- показатели качества продукции - технический уровень, надежность, адаптация к местным условиям, уровень сервиса, ремонтнопригодность, эргономические характеристики, дизайн, а также имидж фирмы-производителя и продавца. Часто предприятия не способны удовлетворить всю совокупность таких требований;

- ценовых показателей - цена, возможность приобретения в кредит, наличие скидок, поддержка государством выпуска дорогой наукоемкой продукции с длительным сроком окупаемости затрат. Здесь приходится учитывать, что западный производитель кредитуется своими банками нередко под гарантии российских правительственных структур. У наших предприятий при острой нехватке оборотных средств, высоких налогах такая возможность отсутствует;

- показатели сбыта - наличие дилерской сети и представительств, охват рынка. Такие функции доступны лишь эффективным производствам;

- продвижение продукции - радио- и телереклама, пресса, прямая реклама, выставки, сувенирная реклама.[2]

Большинство предприятий не может обеспечить комплекс необходимых характеристик конкурентоспособности своей продукции. Но этого часто и не требуется, так как в рыночной экономике немалую часть таких характеристик достигают крупные стратегические посредники. Они признаны занять ту нишу, которую ранее занимала государственная система материально-технического обеспечения. Следовательно, формирование и поддержка таких посредников может считаться одним из основных элементов государственной политики в области повышения конкурентоспособности предприятий машиностроения.

Российская Федерация традиционно представлена на мировой арене как поставщик энергоресурсов, сырья и продукции их первичной переработки.

Рост экспорта обусловлен увеличением поставок за рубеж нефти, газа и других сырьевых ресурсов при снижении доли продукции машиностроения (рис. 1 – 2). Доля поставок продукции предприятий машиностроения в структуре отечественного экспорта под воздействием различных факторов снижается. На сегодняшний день экспорт имеет крайне неблагоприятную структуру, идущую вразрез с общемировой структурой экспорта.

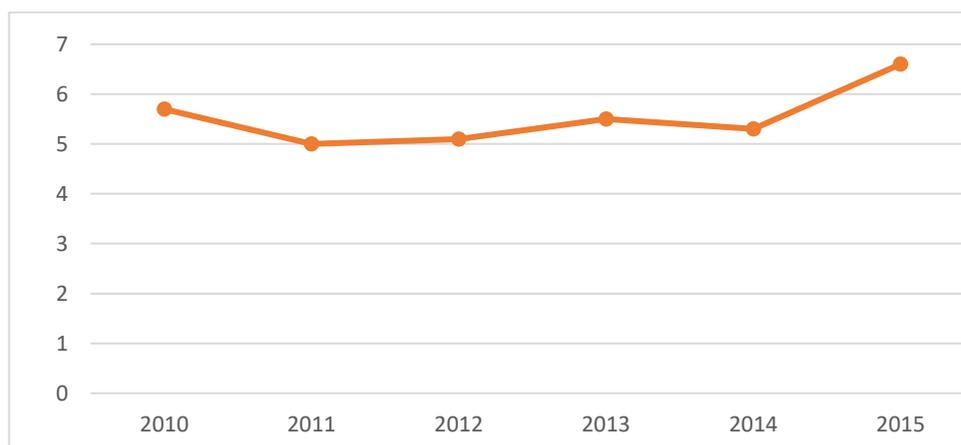


Рис. 1. Изменения доли продукции машиностроения в структуре российского экспорта, %

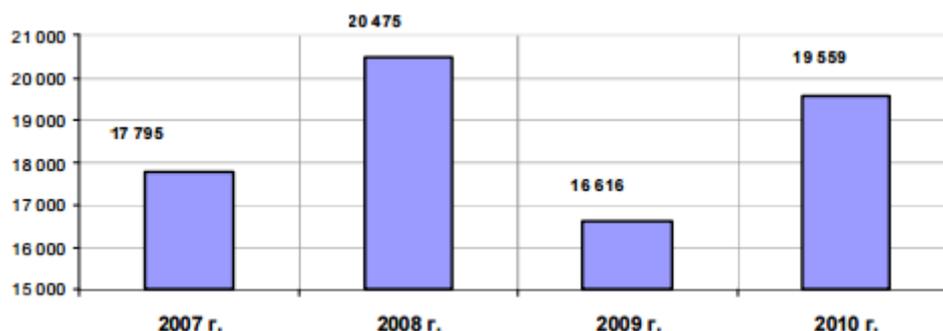


Рис. 2. Динамика российского экспорта продукции машиностроения, млн дол.

Значительное сдерживающее влияние на развитие экспортного потенциала отечественных предприятий машиностроения оказывают следующие факторы[15]:

- низкая конкурентоспособность отечественной промышленной продукции, прежде всего машинотехнических изделий;
- тяжелое финансовое положение большинства предприятий обрабатывающей промышленности и конверсионных производств;

- недостаточное развитие отечественных систем сертификации и контроля качества экспортной продукции;
- несовершенная транспортная инфраструктура, обеспечивающая российский экспорт; – недостаток специальных знаний и опыта работы в сфере экспорта у большинства российских предприятий;
- разрыв традиционных производственных связей на постсоветском пространстве и со странами Восточной Европы, свертывание сотрудничества со многими партнерами из развивающихся стран;
- сохранение элементов дискриминации российских экспортеров за рубежом;
- низкий международный рейтинг надежности России для кредитов и инвестиций [5].

Приоритетом отечественной внешнеэкономической политики должна стать поддержка развития экспорта машинотехнической продукции, реализации экспортного потенциала предприятий машиностроения. Это должно стать приоритетным направлением внешнеэкономической политики страны и промышленных предприятий.

Перспективным направлением реализации экспортного потенциала предприятий машиностроения является создание при участии государства финансово-промышленных групп и консорциумов экспортной ориентации. Реализация конкретных экспортных проектов должна опираться на четкую оценку конкурентных преимуществ России, связанных как с дешевизной рабочей силы, так и с накопленным интеллектуальным и технологическим потенциалом, включающим в себя опережающие технические идеи и разработки оборонных производств и научно-исследовательских институтов[14].

С позиций расширения российского машинотехнического экспорта на традиционные рынки ближнего зарубежья важное значение имеют подписанные Россией и государствами-участниками СНГ соглашения об общих условиях и механизме поддержки и развития производственной

кооперации и о льготном таможенном режиме для участников такой кооперации [5]. Это важно с точки зрения восстановления хозяйственных связей, вовлечения России в интеграционные процессы и технологические цепочки нарождающихся межнациональных производственных комплексов. Объективные предпосылки развития сотрудничества с государствами-участниками СНГ определяются наличием общей границы, транспортных артерий, хозяйственной инфраструктуры, схожего финансового устройства, культурных традиций и языка.

Необходимы усилия по расширению экспорта в относительно благополучные страны Восточной Европы, которые заинтересованы не только в сырье и энергоносителях, но и в создании сборочных производств, восстановлении и развитии кооперации, техническом обслуживании поставленного оборудования и т.д.

Перспективным направлением является активизация торгово-экономического сотрудничества с развивающимися странами, имеющими интерес к развитию технического содействия, получению технологического опыта и ноу-хау, товарных поставок.

Одним из основных направлений сотрудничества России с зарубежными партнерами на ближайшую перспективу следует считать сооружение объектов энергетики, в том числе атомной, строительство и реконструкцию предприятий горнодобывающей, нефтеперерабатывающей, металлургической промышленности, транспорта, ирригации и др. Расширение военно-технического сотрудничества с зарубежными странами является одним из наиболее мощных и эффективных рычагов развития наукоемкого машинотехнического экспорта[32].

Дополнительные возможности увеличения российского экспорта открываются при кооперации малых и крупных предприятий в производстве продукции, потенциально конкурентоспособной на внешнем рынке. Это может быть как сотрудничество малых предприятий с традиционными экспортерами машинотехнических изделий, позволяющее последним не

передавать на откуп иностранным посредникам доведение продукции до западных потребительских стандартов, поручая эти операции отечественным субподрядчикам, так и доработка небольшими инновационными фирмами технологичной и качественной продукции конверсионных производств в части экспортного дизайна и комплектации.

Важным элементом реализации экспортного потенциала предприятий машиностроения является оптимальное использование различных форм международного экономического сотрудничества. Основной формой реализации для российских предпринимателей экспортного потенциала являются внешнеторговые операции. Всего в мировой практике более 20 форм экономического сотрудничества, и многие из них используются в смешанном виде, в сочетании с другими[3]. За последние несколько лет, получили распространение такие формы, как привлечение иностранных инвестиций, создание коопераций (совместных компаний), международные объединения и организации, международный лизинг, свободные экономические зоны и международные кооперации в различных формах.

Международная промышленная кооперация прежде всего выгодна потому, что позволяет эффективнее подходить к использованию ресурсов, а также дает экономию на масштабе производства. Второй фактор в современных реалиях более важен[14].

Международная промышленная кооперация прежде всего стала «ускорителем» структурной перестройки промышленности, а также ее межведомственных и отраслевых комплексов на новой технической и технологической основе, в том числе на обширно применяемых информационных и электронных технологий. Такая важность развития прежде всего обуславливается постоянной тенденцией повышения капиталоемкости выпускаемого товара или услуги, что соответственно требует больших финансовых ресурсов. Международная кооперация производства позволяет уменьшить время производства новой продукции, а также уменьшить их капиталоемкость.

Исходя из вышеизложенного можно выделить факторы развития экспортного потенциала предприятий машиностроения на основе международной кооперации:

1. Повышения качества. Международный опыт показывает, что компании редко имеют возможность должным образом обеспечить все этапы производства. Зарубежные компании уже давно имеют производственную специализацию, то есть компании специализируются на одном бизнес процессе, за счет этого они обеспечивают высокое качество продукта и относительно низкие цены на него. Множеству отечественных компаний следует отказаться от «двойных стандартов» в подходе к внутреннему потребителю и зарубежному.

2. Снижение затрат и экономия ресурсов. Эта проблема актуальна для множества российских компаний, проблема модернизации производственных технологий, обновления ряда моделей и продвижения товара на рынке сбыта. Экономя на кадровых и финансовых ресурсах, предприятия часто закрывают отдельные производства, за счет чего появляется возможность развития более приоритетных направлений. За счет концентрации на основных направлениях деятельности организации, они достигают повышения качества своей продукции.

3. Повышение производительности труда. На примере США, производительность труда в России по сравнению с США примерно в 5 раз меньше, это объясняется тем, что подход к ведению бизнеса совершенно разный, а также отличаются используемые технологии. Благодаря международной кооперации, рабочие могут осуществлять основную работу сконцентрировавшись только на ней, не отвлекаясь на другие производственные процессы, тем самым растет производительность труда на предприятии.

4. Доступ к инновационным технологиям, включая нанотехнологии. Специализированные компании знакомятся и внедряют новые технологии в производственный процесс быстрее раньше любой отраслевой компании. А

отраслевая компании, с помощью кооперации, получают доступ к новейшим разработкам и комплектующим, не затрачивая ресурсы и время на разработку.

5. Обеспечение экономической эффективности производства. Компания приобретающая качественные комплектующие в рамках международной кооперации, экономит в развитии и прогрессе основных средств, которые сопоставимы с западной фирмой, которая в свою очередь, обеспечивает инвестиции в развитие основных средств вспомогательных производств

6. Снижение издержек. «Ресурс», который является более источником более низких затрат для некоторых Российских предприятий – небольшая доля амортизации в себестоимости продукта, что говорит о недостаточном воспроизводстве основных средств. На сегодняшний день, производство продукции в России не всегда дешевле импортных аналогов. Это можно объяснить тем, что многие российские компании используют неэффективные технологии, а также у многих компаний низкая производительность труда. Приход иностранных контрактных производителей поможет резко уменьшить технологическое отставания от западных конкурентов , а также даст толчок к активизации и выходу на международный рынок товаров и услуг[6].

Дальнейшее развитие экспортного потенциала российских предприятий и их интеграция в мировое хозяйство невозможны без наличия кооперационных связей с иностранными партнерами. Анализ тенденций в мировом хозяйстве убеждает в необходимости приоритетного развития международной кооперации в производстве и экспорте машинотехнической, в том числе наукоемкой, высокотехнологичной продукции.

## **Глава 3. Государственная поддержка экспорта продукции тяжелого машиностроения ОАО ПО «Иркутский завод тяжёлого машиностроения»**

### **3.1. Характеристика предприятия ОАО ПО «Иркутский завод тяжёлого машиностроения»**

ОАО «ПО «ИЗТМ» – российская инжиниринговая компания, объединяющая современные возможности производства и накопленный научно-технический потенциал. Сегодня мы предлагаем комплекс технологических решений для реализации проектов в горно-обогатительной, черной и цветной металлургии и смежных отраслях.

Сфера деятельности охватывает весь цикл создания сложного промышленного оборудования: разработка проекта, внедрение его в производственную цепочку заказчика, выбор технологий, производство, контроль качества на всех этапах производства, поставка, пуско-наладочные работы, гарантийное обслуживание и обучение персонала Заказчика.

Производственные мощности в Иркутске позволяют нам изготавливать продукции на 1,5 млрд. рублей в год. Такой объем выпуска достигается благодаря последовательной реализации стратегии построения инжиниринговой компании с развитыми кооперационными связями.

Конструкторское бюро ИЗТМ постоянно находится в поиске новых решений, которые наилучшим образом удовлетворяют потребности наших заказчиков в отношении промышленной и экономической эффективности, безопасности, надежности и срока службы поставленного оборудования.

История завода началась в 1907 году, когда на окраине Иркутска были созданы обозные мастерские для нужд российской армии. Передача механических мастерских в 1927 году в систему "Союззолото" определила на тот момент основное направление деятельности завода - выпуск золотодобывающего оборудования. На базе механических мастерских в 1929 году началось строительство завода тяжелого машиностроения им. В.В.

Куйбышева - первенца машиностроения Иркутской области. И уже в 1930 году ИЗТМ приступил к изготовлению 150-литровой драги.

В 1940 году было освоено производство металлургического оборудования: для домен, мартенов, прокатных станков. Это изменило профиль завода. Расширились связи иркутских машиностроителей с другими предприятиями страны, укрепилось конструкторское бюро, строились новые цеха. В начале Великой Отечественной войны на завод им. В.В. Куйбышева из Донбасса был эвакуирован Старо-Краматорский машиностроительный завод им. С. Орджоникидзе. Цеха предприятия были перестроены под выпуск военной продукции. К станкам встали женщины и подростки. 133 заводчанина погибли на фронте, трое получили звание Героев Советского Союза. За самоотверженный труд во время Великой Отечественной Войны в 1945 году указом Президиума Верховного Совета СССР завод награжден орденом Трудового Красного Знамени.

Четыре десятка лет послевоенной жизни завода — это годы большого творческого поиска и успешных решений в борьбе за технический прогресс, за совершенствование организации труда и производства. Это годы бурного, интенсивного роста предприятия и его коллектива. В первый же послевоенный год заводской коллектив дал стране 13 новых и 14 модернизированных типов машин и оборудования для металлургической, золотодобывающей и нефтяной промышленности, затем прибавился выпуск оборудования для горного обогащения. В 1967 году завод впервые стал участником Выставки достижений народного хозяйства и получил диплом первой степени. Была спущена на воду самая крупная в мире 600-литровая драга, изготовленная на ИЗТМ.

С момента создания завода по настоящее время было спроектировано и изготовлено 184 драги. Сотнями миллионов кубометров измеряются объемы переработанного грунта нашими драгами на приисках таких компаний, как ОАО "Лензолото", КОО "Золотой Восток-Монголия" и др. Только в Амурской области на приисках "Соловьевский", "Дамбукинский", ЗАО "ХЭРГУ" и ОАО

"Коболдо" работает порядка 30 наших драг. Обоганительные комплексы по добыче платины для ЗАО "Корякгеолдобыча", алмазодобывающая драга для АК "АЛРОСА" - уникальное оборудование производства ИЗТМ.

Доменное оборудование с маркой "ИЗТМ" стоит практически на всех домнах бывшего Советского Союза и ряда зарубежных стран. За десятилетия существования завода было произведено более 15 тысяч единиц специальных рельсовых транспортных средств, которые применяются на всех металлургических комбинатах и заводах СНГ. Крупнейшие алюминиевые заводы России оснащены машинами полунепрерывного литья алюминия производства ИЗТМ. Более 150 горно-обоганительных комбинатов и фабрик используют обоганительное оборудование иркутского производства.

Продукция завода поставляется во многие города России и республики СНГ, а также за рубеж: Украину, Казахстан, Монголию, Индию, Кубу, Пакистан, Турцию, Иран, Египет, Алжир, Нигерию, Бирму. Оборудование, изготовленное на ИЗТМ, работает на производственных площадках крупных компаний: Алроса, Лензолото, Сусуманзолото, Ксеньевский прииск, Соловьёвский прииск, Мечел, РУСАЛ, Евраз Холдинг, Металлинвест Холдинг, НЛМК, ММК, Северсталь, Норильский никель, Тулачермет и других. В экспортной деятельности компания быстро достигла успеха и вырвалась в лидеры российского экспорта, в сезоне 2010/2011 в общем объеме экспорта доля компании составила 11%, основными странами-партнерами компании являются Египет, Саудовская Аравия, Иордания, Израиль.

За 9 месяцев текущего года Иркутский завод тяжелого машиностроения заключил контрактов на сумму более 600 млн. руб. Показатели хорошие, по сравнению с докризисным 2013 годом продажи увеличились более чем на 20%.

На текущий момент производство имеет загрузку по апрель 2016 г., в ближайшее время дополнится заказами с планируемым выпуском в июне 2016 г.

Оборудование для золотодобычи и литейная продукция составляют более 60% в текущих заказах. Далее по объему идут оборудование для металлургии, добывающей и обогащательной отраслей. Активно развивается направление по изготовлению металлоконструкций, возрастает доля заказов на различные виды МК: строительные, для мостов и нефтепроводов, емкостное и резервуарное оборудование.

С 2014 г. ведется активная работа по программе импортозамещения. В проработке находятся заказы для ПАО «Газпром», АК «Алроса» и других крупных российских предприятий.

Основная часть заказов поступила от наших постоянных клиентов, таких как Алроса, Высочайший, ЕВРАЗ ЗСМК, Ксеньевский прииск, Коболдо, Маракан, ММК, НЛМК, Норильский Никель, Полюс, Роснефть, РУСАЛ, Северсталь, Соврудник, Соловьевский прииск, Сусуманский ГОК, Удерейский прииск, Хэргу и др.

Немалая доля контрактов приходится на зарубежных заказчиков, список которых постоянно пополняется: ArcelorMittal Temirtau, филиал «Казхром» «Донской ГОК» (Казахстан); «Mongol Rostsvetmet» LLC, ХХК «Мондулан трейд», КОО «Золотой Восток-Монголия», «Altan Dornod Eco Zaamar» LLC, «Монполимет» (Монголия); OU «CASTILLA» (Эстония); «Казахмыс ГОЛД» (Кыргызстан), «Рудник САСА ДОО Македонска Каменица» (Македония).

На ИЗТМ постоянно ведется активная работа по расширению и модернизации продуктовой линейки. В стадии производства находятся заказы по изготовлению оборудования для оборонного предприятия, литейной продукции для реконструкции подходного канала и ворот судоходного шлюза Новосибирской ГЭС, резервуаров для АК Алроса и Бурнефтегаз и пр.

### **3.2. Основные проблемы предприятия, связанные с экспортной деятельностью, и разработка мероприятий по их решению**

Проблема экспортного потенциала предприятий подробно стала рассматриваться в научной литературе сравнительно недавно, с начала 90-х гг. прошлого столетия, когда основным субъектом народного хозяйства, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность, стало отдельно взятое промышленное предприятие.

Некоторые исследователи предлагали определять экспортный потенциал предприятия как «совокупную способность предприятия создавать и производить конкурентоспособную продукцию на экспорт, продвигать ее на внешние рынки, выгодно реализовывать там товары и обеспечивать требуемый уровень обслуживания» [7, с.14].

Экспортный потенциал оборудования тяжелого машиностроения из Российской Федерации очень высокий, рынок считается высоко конкурентным и перспективным для дальнейшего развития.

Некоторые исследователи предлагали определять экспортный потенциал предприятия как «совокупную способность предприятия создавать и производить конкурентоспособную продукцию на экспорт, продвигать ее на внешние рынки, выгодно реализовывать там товары и обеспечивать требуемый уровень обслуживания» [7, с.14].

В дальнейшем понятие экспортного потенциала предприятия было дополнено следующими характеристиками:

- анализ и оценка собственных экспортных (исследовательских, проектных, конструкторских, производственных, сбытовых и др.) возможностей предприятия;
- определение реальных возможностей смежников, партнеров по научно-технической и производственной кооперации, поставщиков материалов;
- оценка возможностей и выявление слабых мест транспортных организаций, почты, связи и других элементов инфраструктуры бизнеса;

– определение возможных финансовых, таможенных, социальных рисков, макроэкономических условий хозяйствования; оценка их уровня и влияния на устойчивую деятельность предприятия [1, с. 325].

ОАО ПО «Иркутский завод тяжёлого машиностроения» имеет множество конкурентов, это и международные и российские компании, которые являются ведущими операторами рынка. По данным 2014-2016 года, как видно в Приложении А; «Таблица 1», что на мировом рынке машиностроения, Россия имеет очень маленький объем экспорта, по сравнению с другими отраслями, в процентном соотношении в 2016 году достигает всего 7,5%.

Большинство исследователей, как отечественных, так и зарубежных, отмечают воздействие на реализацию экспортного потенциала внутренней и внешней среды предприятия. Внешняя среда представлена поставщиками, потребителями, конкурентами, государственными органами, законами. Причем набор этих факторов, их совокупность и значимость каждого в отдельности могут значительно варьироваться в зависимости от страны осуществления экспортной деятельности [2].

Компания в своей стратегии предусматривала выход на внешний рынок, и она это сделала, далее нужно развивать свой экспортный потенциал путем увеличения объемов экспорта, повышением уровня конкурентоспособности товара, использованием мер государственной поддержки. И снова проблемы упираются в государственную деятельность, которая не достигает положенного уровня.

На предприятии ОАО «Иркутский завод тяжёлого машиностроения», нет единой и эффективной стратегии по продвижению товара, что сказывается, как и на продажах, так и в узнаваемости компании.

По моему мнению, компании следует рассмотреть возможность участия в формировании международного партнерства, которое будет предусматривать тесную связь и сотрудничество с зарубежными компаниями, а также будут на регулярной основе проводится различного рода встречи с

участниками рынка тяжелого машиностроения, где возможен обмен опытом и технологиями, а так же дальнейшее сотрудничество с компаниями заказчиками и/или партнерами. Также следует обратить внимание на создание представительств компании в основных странах-импортерах российского оборудования тяжелого машиностроения, что скажется на продвижении товара и узнаваемости бренда.

А также для повышения конкурентоспособности продукции машиностроения, нужно обратить внимание на обеспечение экономической эффективности производства. Так как в большинстве случаев, различного рода станки и комплектующие отстают от зарубежных аналогов на несколько поколений, что сказывается на качестве и количестве производимой продукции. Приобретая качественные комплектующие в рамках международной кооперации, предприятия экономят сопоставимые с западными компаниями инвестиции в развитие основных средств вспомогательных производств.

В данной ситуации, я считаю, что следует рассматривать варианты иностранных инвестиций и использования собственного капитала. Создание убедительной программы и сметы, поможет завоевать доверие крупных организаций в основных странах-импортерах российского оборудования тяжелого машиностроения. Финансирование вести через само Общество.

Еще внедрение такой функции поможет стимулировать деятельность производителей сырья и возможно за счет этого увеличить объемы производства, и рост качества.

Экспортная инфраструктура далека от хорошо развитого состояния, эффективность производственных мощностей низкая, пропускная способность ж/д инфраструктуры маленькая, мощность экспортных терминалов недостаточная т.д.

Развитие универсальной инфраструктуры внутри компании влияет, как и на внутренний так и на внешний рынок.

Государство конечно пытается решить эту проблему, применяя меры государственной поддержки, но недостаточно хорошо. Я считаю, что компании следует разработать программу по модернизации инфраструктуры, в которой сделать уклон на пользу государства, типа создания новых рабочих мест, увеличение объемов экспорта и тем самым рост налоговых сборов, чтобы получить достаточное количество финансовых ресурсов, в качестве субсидий на реализацию программы.

Следующей проблемой увеличения экспортного потенциала компании являются тарифы. Их рост на железнодорожную транспортировку совершенно не предсказуем, но такая проблема на уровне компании не решаема.

Я считаю, что в компании нужно пересмотреть подход в системе контроля качества, так как процент брака остается очень большим для этого вида производства. Применение зарубежного подхода увеличит конкурентоспособность.

Так же, для повышения конкурентоспособности, я считаю, нужно обратить внимание на стимулирование предприятием научной и инновационной деятельности. Что в дальнейшем принесет предприятию множество различных патентов и защиту авторских прав.

В заключении анализа проблем предприятия хотелось бы вернуться к заявленной проблеме исследования, государственная поддержка необходима для компании, чтобы реализовать экспортный потенциал. Поэтому я считаю, что ограничиться рекомендациями для ОАО «ИЗТМ» нельзя, следует разработать ряд мероприятий для государства.

Как никогда существует необходимость усилить государственное регулирование машиностроительного рынка, и в разработке государственной политики машиностроения сделать большой уклон на развитие экспортного потенциала. Именно так сделали в ведущих странах-экспортерах, в их арсенале не только меры финансовой поддержки, но и гибкое таможенное регулирование и различные межгосударственные соглашения.

Я считаю, что нужно создание специальных агентств для должного стимулирования экспорта машиностроительной продукции. Нужна поддержка государственными банками предприятий машиностроения и экспорта их продукции. Например: Департамент коммерции США помогает выходу американских компаний на международные рынки. Работу Департамента коммерции с бизнесом можно назвать как основную форму государственно-частного партнерства, которое пытается развить и усовершенствовать российское правительство. В возможностях программы поддержки экспорта, Департамент коммерции предлагает компаниям как бесплатные, так и платные услуги, выполняя, таким образом, сразу две функции - пополняя федеральный бюджет и способствуя расширению присутствия американской продукции в мире. Во Франции создаются специальные фонды содействия экспортному производству, из которых выделяются среднесрочные и долго-срочные кредиты на льготных условиях при достижении этими фирмами определенного размера экспорта. В Германии экспортному агентству Hermes правительство предоставило право страховать внешнеэкономические операции немецких компаний. Страхование экспортных кредитов занимает ведущее место среди мер государственной поддержки и содействия развитию экспорта Германии. Важнейшую роль в решении вопросов среднесрочного финансирования экспорта играют Общество кредитования экспорта и Кредитное учреждение по реконструкции, а также крупные немецкие банки.

Я считаю, что дальнейшее развитие машиностроительного комплекса должно опираться на новые базовые технологии, обеспечивающие выпуск конкурентоспособной продукции, так как в большинстве случаев, на данный момент на заводах используются старые технологии и старое оборудование, оживление инвестиционной активности, государственную поддержку производств с высокими технологиями. Без этого не удастся достичь технологического обеспечения развития экономики, а также участия страны в качестве полноправного партнера в международном разделении труда.

К таким направлениям, безусловно, следует относить нанотехнологии. Они требуют малых затрат энергии, материалов, не нуждаются в обширных производственных и складских помещениях. С другой стороны, их развитие требует высокого уровня подготовки ученых, инженеров и технических работников, а также особой организации производства.

За рубежом работы в этой области стремительно развиваются в течение последних лет в рамках ряда приоритетных программ правительств Японии, США, ФРГ, Франции, Китая и других стран.

В процессе исследования экспортной деятельности ОАО «Иркутский завод тяжёлого машиностроения», мною были предложены мероприятия по решению проблем как для компании, так и для государства. Их реализация поможет в развитии экспортного потенциала страны, а, следовательно, и в росте социально-экономического уровня страны.

## Раздел «КСО в управлении предприятием ОАО ПО «Иркутский завод тяжёлого машиностроения»»

### 1. Сущность корпоративной социальной ответственности

Корпоративная социальная ответственность – это бизнес-практика, которая вошла в корпоративное управление в конце двадцатого века. На данный момент внедрение мероприятий корпоративной социальной ответственности неотъемлемая часть успешной и процветающей компании

*Корпоративная социальная ответственность – это:*

- 1) Действия организации, связанные с ключевыми стейкхолдерами, ценностями и выполняющие требования законности, а также учитывающие интересы общества, сообществ и окружающей их среды;
- 2) направленность бизнеса на стабильное развитие;
- 3) добровольное участие бизнеса в улучшении жизни общества.

Другими словами, социальная ответственность бизнеса – концепция, согласно которой бизнес, кроме соблюдения законов и производства качественной услуги или продукта, добровольно берет на себя дополнительные обязательства перед обществом.

Любой анализ программ КСО предполагает изучение уровней корпоративной социальной ответственности. Согласно позиции А. Керолла, КСО является многоуровневой, ее можно представить в виде пирамиды (рис. 3).



### Рисунок 3. Компоненты социальной ответственности корпорации

В основе пирамиды *экономическая ответственность* является базовой функцией компании на рынке как производителя товаров и услуг, и позволяет удовлетворять потребности потребителей и извлекать прибыль.

*Юридическая ответственность* говорит о законопослушности бизнеса в условиях рыночной экономики и конкуренции, говорит о том, что деятельность бизнеса соответствует ожиданиям общества.

*Этическая ответственность*, обязывает организацию соответствовать ожиданиям общества, не оговоренных в правовых нормах, но основанных на моральных принципах общества.

*Филантропическая ответственность* побуждает компанию к действиям, направленным на развитие и поддержку социального состояния общества через его добровольное участие в реализации различных социальных программ.

В Российской практике КСО регламентируется положениями и рекомендациями:

1. ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности». Настоящий стандарт идентичен международному стандарту ISO 26000-2010 «Guidance on social responsibility».

2. Серией международных стандартов систем экологического менеджмента ISO 14000. Центральным документом стандарта считается ISO 14001 «Спецификации и руководство по использованию систем экологического менеджмента». Здесь установлены требования к системе экологического менеджмента любого предприятия. В стандарте приведены основные термины и определения, а также изложены рекомендации в области экологической политики, планирования, целей и задач, программы и системы экологического менеджмента.

3. GRI (Global Reporting Initiative) – всемирная инициатива добровольной отчетности. Отчет по развитию - это отчет, который раскрывает

информацию о деятельности компании в экономической, экологической, и социальной области, а также в области управления.

4. SA 8000 – нормы ответственности работодателя в области условий труда.

## 2. Анализ эффективности программ КСО предприятия

Анализ эффективности программ КСО проводится в случае, если на предприятии реализуются внешние (направленные во внешнюю среду предприятия) или внутренние (направленные во внутреннюю среду предприятия) программы КСО.

К внутренней социальной ответственности бизнеса можно отнести:

- безопасность труда;
- стабильность заработной платы;
- поддержание социально значимой заработной платы;
- дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников;
- развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;
- оказание помощи работникам в критических ситуациях и т.д.

К внешней социальной ответственности бизнеса можно отнести:

- спонсорство и корпоративная благотворительность;
- содействие охране окружающей среды;
- взаимодействие с местным сообществом и местной властью;
- готовность участвовать в кризисных ситуациях;
- ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров), и т.д.

1) Определение стейкхолдеров организации.

Одна из главных задач при оценке эффективности существующих программ КСО – это оценка соответствия программ основным стейкхолдерам компании.

Стейкхолдеры – это стороны, которые заинтересованы и на которых организация оказывает как прямое, так и косвенное влияние.

Таблица 1 – Стейкхолдеры организации

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
Бывшие сотрудники	Аллея памяти
Молодые специалисты	Сироты
Студенты	Ветераны

Из таблицы мы видим, что в организации ОАО «ИЗМТ» присутствуют как прямые, так и косвенные стейкхолдеры. Что говорит об организации, как о социально ориентированной.

## 2) Определение структуры программ КСО

Таблица 2. – Структура программ КСО

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
Совет ветеранов войны и труда		ветераны	всегда	Поддержка ветеранов
Молодые специалисты	Университет	студенты	ежегодно	Привлечение новых специалистов

Наши «Самоцветики»	Центр помощи детям	Дети оставшиеся без попечения родителей	всегда	Повышение статуса организации
Музей ИЗМТ	История завода	Туристы и местные жители	Всегда	Повышение статуса организации

Исходя из данных таблицы 2, можно сделать вывод, что в корпоративной социальной ответственности ОАО «ИЗМТ» присутствуют такие элементы как благотворительное пожертвование, социально значимый маркетинг, социальные инвестиции. Данные мероприятия позволяют поднять имидж компании и социальную значимость проводимых ими мероприятий.

### *3) Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций*

В ходе анализа корпоративной социальной ответственности ОАО «ИЗМТ» можно сделать вывод, что проводимые мероприятия, соответствуют целям и стратегии организации. Они отображают о намерениях организации повысить социальную стабильность жителей своего города, а так же позаботится о своих работниках. В КСО организации преобладает внешняя КСО, об этом говорят такие мероприятия как Музей ИЗМТ, поддержка ветеранов и благотворительная помощь детям, что в последствии повышает имидж организации.

Реализуемые проекты полностью удовлетворяют интересы стейкхолдеров, так как в ходе мероприятий, студенты получают возможность дальнейшего трудоустройства, пенсионеры длительную помощь со стороны организации, а так же благотворительную помощь для детей, оставшихся без попечительства.

Реализуя программы КСО, организация получает повешение имиджа организации, привлечение молодых кадров, а так же одобрение и огласку со стороны общества.

Для совершенствования практики КСО я предлагаю обратить внимания на такие проекты, как облагораживание каких-либо общественных мест в городе организации, для привлечения внимание и интереса со стороны общества, а также проведения благотворительных мероприятий для поднятия социального статуса организации.

## **Заключение**

Резюмируя изложенное, хочется подчеркнуть, что в текущих экономических условиях государству и бизнес-сообществу России необходимо консолидировать усилия по созданию финансовой (гарантийной) системы поддержки экспорта промышленной продукции, учитывающей нормы и правила Всемирной торговой организации и Организации экономического сотрудничества и развития, является важным направлением экономической политики, принимая во внимание предстоящее присоединение Российской Федерации к этим организациям.

Государственная финансовая (гарантийная) поддержка позволит российским производителям более эффективно продвигать отечественную промышленную продукцию на внешний рынок, руководствуясь правовыми нормами, регламентирующими права и обязанности участников процесса экспортного кредитования и гарантирования.

Существующие практически в каждой стране система и составляющие ее механизмы, и инструменты государственной поддержки экспорта (имеется в виду - прежде всего экспорта продукции обрабатывающей промышленности и аграрного сектора) являются результатом закономерного процесса поисков правительствами направлений деятельности, организаций и конкретных мер, способствующих максимальному использованию преимуществ международного разделения труда в интересах ускорения социально-экономического развития. Начавшись в XX в., этот процесс интенсивно продолжается и в XXI в.

Политика государственной поддержки экспорта продиктована стремлением повысить эффективность национального хозяйства, т.е. наилучшим образом использовать имеющиеся в стране ресурсы - трудовые, материальные, финансовые и в последнее время особенно интеллектуальные. Эта эффективность сильно зависит от платежеспособного спроса, который многократно возрастает при ориентации поставщика товаров и услуг на емкий мировой рынок. Достаточно напомнить, что Япония не может продать на

внутреннем рынке более 5 млн. цифровой техники в год, тогда как на мировом рынке она ежегодно реализует 25 млн., или в пять раз больше.

Вместе с тем правящие круги лидирующих в международной торговле стран, и в первую очередь США, рассматривают увеличение национального экспорта в качестве одного из важных средств усиления своих внешнеполитических позиций в мире.

Условием развития экспорта является высокая конкурентоспособность предназначенных для внешних рынков товаров и услуг по ценовым и неценовым (качественным) показателям. Государственная поддержка экспорта призвана разными способами компенсировать значительные расходы экспортеров (на поиск надежных партнеров в других странах, составление сложных международных контрактов, доставку и страхование товаров на большие расстояния, на уплату пошлин и сборов за границей и пр.), которые не несут поставщики тех же товаров и услуг внутри страны.

В ходе работы были сделаны выводы:

1. Проведя анализ поддержки экспорта зарубежных стран, можно сделать вывод, что почти все страны стимулируют и контролируют внешнеэкономическую деятельность страны, путем создания благоприятных условий компаниям, которые осуществляют экспортную деятельность.

2. Исследование показало, что почти все страны своевременно подстроились под изменения мировой конъюнктуры, расширив комплекс применяемых мер и увеличив гибкость, делая упор на качество продукта, экономическую эффективность, путем сокращения издержек, а так же инвестирую в исследования и передовые технологии.

4. Поддержка экспорта машиностроения слабо развита в России, о чем нам говорят статистические показатели, хотя опыт развитых стран показывает нам важность применения мер государственной поддержки экспорта машиностроительного комплекса.

5. В современной ситуации, вызванной политическими и экономическими проблемами в связях с другими странами, существует

множество проблем для предприятий-экспортеров, связанных с ограничением экспорта. Введение новых пошлин, тарифов и ограничений может существенно повлиять на эффективность деятельности многих производителей и поставщиков на внешний рынок.

6. Для более точного анализа проблем компании-экспортера был проведен анализ экспортной деятельности ОАО «Иркутский завод тяжёлого машиностроения». Анализ проблем предприятия, связанных с экспортной деятельностью еще раз доказал важность и необходимость совершенствования системы государственной поддержки экспорта.

7. В работе приведены рекомендации по решению проблем предприятия, связанных с экспортом продукции, а также проанализировано другое направление развития системы государственной поддержки, развитие региональной инфраструктуры по поддержке национальных экспортеров.

Главным научным результатом исследования явилось доказательство необходимости расширения применяемых мер и инструментов государственной поддержки экспорта.

Я считаю, что поддержке экспорта должно уделяться больше внимания, потому что при выходе на внешний рынок, поставщиков и производителей ждут различного рода барьеры: технические, административные и финансовые, и преодолеть их без помощи государства сложно.

Результаты, полученные в ходе работы, имеют практическую значимость, так как могут быть применены для разработки стратегии предприятия или формирования политики государства.

## Список использованных источников

1. Батьковский А. М. Экономико-математический инструментарий анализа инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – №. 12.
2. Единый портал внешнеэкономической информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ved.gov.ru/>
3. Жаринов А.А. О поддержке экспорта малых и средних предприятий // Российский внешнеэкономический вестник. — 2010 .— N 1 .— С. 51-56.
4. Ищенко Е. Г. Стимулирование экспорта в условиях членства России в ВТО: по материалам международной практической конференции "Россия в ВТО: проблемы национальной конкурентоспособности и стимулирования российского экспорта", состоявшаяся в Финансовом университете 15 апреля 2014 г. // Валютное регулирование. Валютный контроль. — 2014 .— № 10 .— С. 67-72
5. Климов Роман Сергеевич. Механизмы государственной поддержки экспорта России : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 : Москва, 2009 173 с.
6. Кодякова Т.А. Таможенная процедура как экономическая мера стимулирования экспорта // Российское предпринимательство. — 2015 .— № 4 .— С. 579-583.
7. Круглов В.С., Александрова О.А. Анализ факторов экспортной деятельности промышленных предприятий // Вестник СГСЭУ. 2007. №16 (2).
8. Кузьма К. Государственный (муниципальный) заказ России: правовые проблемы формирования, размещения и исполнения. – Litres, 2017.
9. Н. Петраков, Г. Шагалов. О государственной поддержке российского экспорта// Экономист, 2009, №7.
10. Н.А. Школяр. Институты и инструменты государственной поддержки экспорта: Испанский опыт. // Внешнеэкономический бюллетень. 2008. №10.

11. Официальный сайт экспортно-импортного банка США [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.exim.gov/> EXPORT-IMPORT BANK OF THE UNITED STATES

12. Порошин Ю.Б., Круглов В.С. Промышленный экспорт в условиях глобализации: Саратов: СГСЭУ, 2009.

13. Программа развития международных и внешнеэкономических связей Саратовской области на 1998 – 2003 годы. Саратов, 1998.

14. Развитие внешнеторговой деятельности предприятий на основе международной промышленной кооперации / Смлевец Д.О., Порошин Ю.Б и др. Саратов: СГСЭУ, 2006.

15. Растворцева С. Н. и др. Внешнеэкономическая деятельность российских предприятий в условиях глобализации //СПб.: Издательский центр экономического факультета СПбГУ. – 2011.

16. Селиверстов В.Е., Кулешов В.В., Клисторин В.И. Совершенствование институциональных и финансово-экономических основ межрегиональной интеграции. Проект Тасис EDRUS 9602 "Региональная политика, направленная на сокращение социально-экономической и правовой асимметрии"// Вопросы экономики, №2, 2008 г.

17. Семькин В. А., Сафронов В. В., Терехов В. П. Импортзамещение как эффективный инструмент оптимального развития рыночной экономики //Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2014. – №. 7.

18. Сироткина Н. В., Аллабян М. Г. Инструменты и методы разработки промышленной политики на макро и микроэкономическом уровне //Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – Т. 3. – С. 92.

19. Сайт Росстат О. И. Электронный ресурс //URL: <http://www.gks.ru>.

20. Сайт РосБизнесКонсалтинг Электронный ресурс //URL: <http://www.rbk.ru>

21. Семенов К.А. Международные экономические отношения: курс лекций. – М.: Гардарики, 2006. – 277 с.

22. Смирнов А.Л. ЕАЭС: государственная поддержка экспорта // Банковское дело. — 2015. — № 4. — С. 28-33.
23. Солнцев В. Государственное регулирование цен и контроль за их применением // Экономист, 2006, №9.
24. Туккель И. Л. Методы и инструменты управления инновационным развитием промышленных предприятий. – БХВ-Петербург, 2013.
25. Турбан Г. В., Turban G. V. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: электронный учебно-методический комплекс для студентов специальностей: 1-25 01 03 «Мировая экономика», 1-26 02 01 «Бизнес-администрирование». – 2016.
26. Тимаков А.И. Торгово-промышленная палата РФ: концепция присоединения России к Всемирной торговой организации. // Внешнеэкономический бюллетень. 2008. №3.
27. Токарев Ю.В. Формирование и использование экспортного потенциала (на примере промышленных предприятий): автореф. дис. ... канд. экон. наук. Казань, 1997.
28. Федеральный закон РФ от 08 декабря 2003 года № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» // Собрание законодательства РФ. - 2003. - № 50. - Ст. 4850; ред. от 02.02.2006 // СПС«Гарант».
29. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
30. Фомичев В.И. Международная торговля: учебник; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 302 с.
31. Шенаев В.Н. Особенности экономического развития Западной Европы» - М., 2006. – 312 с.
32. Шестопад Ю. Т. и др. Стратегический менеджмент //М.: КноРус. – 2013. – Т. 320..
33. Шуйский В. П. Совершенствование системы поддержки экспорта в России //Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – №. 9.

34. Ярцун С.В., Коваленко В.А. Актуальные проблемы реструктуризации экономики России на рубеже XXI века. – М., Экономическая газета, № 12, 2007.

## Приложение А

### Объем экспорта из России в 2014-2016 году

Таблица 1. Товарная структура российского экспорта

за январь-октябрь 2014-2016 гг., \$ млрд

	2014		2015		2016		Всего	Доля
	СДЗ*	СНГ	СДЗ	СНГ	СДЗ	СНГ		
Всего	368,4	54,3	251,3	37,4	196,9	29,9	226,8	100%
Продовольственные товары и с/х	11,3	4,2	9,5	3,4	10,2	3,3	13,5	6%
Минеральные продукты	277,9	25,3	172	15,6	124,9	10,4	135,3	59,7%
<i>в т.ч. топливно-энергетические товары</i>	274,8	24,3	170	14,9	123,1	9,8	132,9	58,6%
Производство химической промышленности	18,2	6	16,4	5	12,2	4,8	17	7,5%
Кожевенное сырье, пушнина	0,3	0,1	0,2	0,0	0,2	0,0	0,2	0,1%
Древесина	7,5	2,2	6,6	1,5	6,7	1,4	8,1	3,6%
Текстиль	0,2	0,7	0,2	0,5	0,2	0,5	0,7	0,3%
Драгоценные камни и металлы	10	0,2	6,7	0,2	7,2	0,2	7,4	3,3%
Металлы	28,5	5,6	24	4,1	19,9	3,6	23,5	10,4%
Машины, оборудование	11,6	8,4	13,3	5,8	12,4	4,6	17	7,5%
Другие товары	2,9	1,7	2,5	1,2	3,2	1,1	4,3	1,9%
Доля региона	87,2%	12,8	87%	13%	86,8%	13,2%		

\*Страны дальнего зарубежья

Источник: ФТС России, Аналитический центр при Правительстве