

## **Экспортный потенциал отрасли по разработке и сбыту информационно-коммуникационных технологий**

*Ю.А. Савинов,  
В.А. Орешкин  
А. А. Лебедев*

УДК 339.564:004  
ББК 65.428  
С-130

### **ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ. ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СТРУКТУРА**

В условиях активного вовлечения экономики страны в структуру мирового хозяйства и в связи с присоединением России к ВТО важнейшим трендом развития отечественных предприятий становится ориентация на внешние рынки сбыта продукции, использование открывающихся широких возможностей в сфере формирования и использования их экспортного потенциала. Развитие в России экспортного потенциала важно и актуально для экономического развития страны. Значение экспорта в качестве элемента поддержания и развития национального производства, фактора валютных поступлений с целью обеспечения импортных потребностей экономики достаточно высока.

В экономической политике Российской Федерации уделяется существенное значение развитию экспорта, повышению в его объеме удельного веса обработанных товаров и повышению конкурентоспособности российских товаров и услуг на мировых рынках.<sup>1</sup>

Экономическая категория «экспортный потенциал» пришла в начале 90-х гг. в определенной степени на смену категории «экспортная база промышленности», которая анализировалась в 70-е и 80-е года прошлого века. Акцент был перенесен на производственную и сбытовую деятельность предприятия, которое стало рассматриваться в научной литературе как основной субъект народного хозяйства, осуществляющий внешнеэкономическую деятельность. В современной экономической литературе существуют два подхода к оценке экспортного потенциала: оценивается либо сам экспортный потенциал предприятия, либо по-

---

<sup>1</sup> См. Савинов Ю.А. Проблемы повышения конкурентоспособности российских предприятий в международной торговле// Вопросы статистики. 2004. №4, сс. 15-29.

тенциал в целом внешнеторговой деятельности предприятия. Часто эти понятия отождествляются или понятие «экспортный потенциал» заменяется понятием «внешнеэкономический потенциал», то есть охватывающий как экспортные, так и импортные операции. При этом внимание переносится на необходимость более полного включения предприятия в процессы глобализации и международного экономического сотрудничества. Однако при обозначении показателей потенциала внешнеэкономической деятельности фигурируют показатели, характеризующие в основном экспортный потенциал. Таким образом, происходит смешение двух экономических категорий, которые хотя и взаимосвязаны, но все-таки требуют отдельного рассмотрения.<sup>2</sup>

Учитывая необходимость снижения зависимости от экспорта сырьевых товаров, проблема диверсификации номенклатуры отраслей становится весьма важной. Проблемы развития отечественного экспорта привлекают внимание специалистов. В значительной степени их решение связано с развитием уровня экспортного потенциала предприятий. На сегодняшний день отсутствует общепринятая трактовка этого понятия, что осложняет возможности управления им. В экономической литературе существует много определений экспортного потенциала. Так, например, существует достаточно устоявшееся определение, которое сводится к тому, что национальный экспортный потенциал представляет собой способность всего комплекса отраслей национальной экономики, ее отдельных отраслей и предприятий производить необходимое количество конкурентоспособной продукции на экспорт.<sup>3</sup> Однако такое определение не достаточно. По нашему мнению, экспортный потенциал – это комплексный показатель, учитывающий свойства и характеристики предприятия для производства конкурентоспособной продукции, а также характеристики организации реализации товаров, для их продвижения на внешних рынках и обеспечение требуемого уровня обслуживания. По существу понятие экспортного потенциала характеризует возможности предприятия по поиску на зарубежном рынке партнеров, заключению и исполнению выгодных контрактов, предоставление покупателю необходимых услуг.

Разные авторы дают различные определения экспортного потенциала.<sup>4</sup> Существующие определения экспортного потенциала имеют несколько ограниченную трактовку, в частности приравнивают его к производственному потенциалу и не учитывают потенциал реализации произведенной конкурентоспособной продукции. Поэтому определение экспортного потенциала на уровне отрасли требует

<sup>2</sup> Формирование и оценка экспортного потенциала крупных промышленных предприятий // <http://dengifinance.ru/chast-third/formirovaniye-ocenka-exportnogo-potenciala-predpriyatiy.html>

<sup>3</sup> Экономическая энциклопедия. М.: Экономика, 1999, с.588.

<sup>4</sup> Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с.. 1999. // [http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ\\_dict/16758](http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/16758)



уточнения, поскольку, в данном случае, этот термин должен характеризовать не столько производственные возможности, а интегрированную способность максимально удовлетворять потребности потребителей, рационально используя при этом ресурсы, учитывая интересы государства и торговых партнеров.<sup>5</sup>

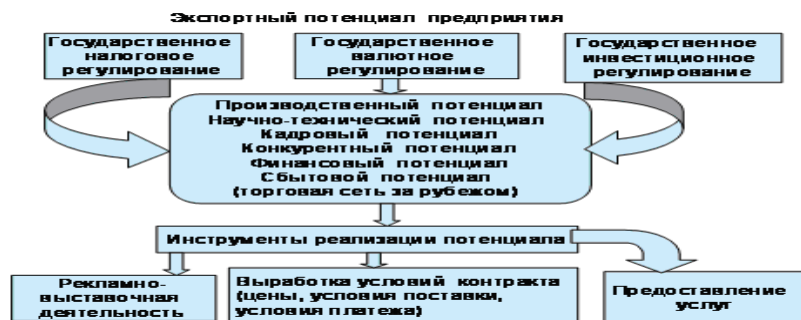
### ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сам по себе термин «экспортный потенциал» возможно анализировать как в масштабе отдельного предприятия, так и в масштабе национальной экономики как неотъемлемой составляющей, выраженной в объемах продаж (не поставок, как было в годы централизованного планирования экономики, а именно продаж) на внешний рынок товаров и услуг.

В отношении предприятий, занятых производством и сбытом информационно-коммуникационных технологий, спецификой является возможность поставки на экспорт как готовых товаров (оборудования обработки и передачи информации), так и услуг по использованию этих технологий. При этом для развития экспорта обязательно нужна транспортная инфраструктура. Например, строительство оптоволоконного кабеля, соединившего государство Чад с другими странами дало возможность передачи трафика в дальние страны и дает возможность подключения к подводному кабелю международной связи.<sup>6</sup>

Рисунок 1

Экспортный потенциал предприятия



Источник: построено на основании собственных разработок

<sup>5</sup> Коровайченко Н.Ю. Эффективное использование экспортного потенциала базовых отраслей промышленности Украины в процессе международной экономической интеграции // <http://be5.biz/ekonomika1/2007/07knyrei.htm>

<sup>6</sup> Manasset Guealbaye et Ngueoral Justin. Etude du Potentiel d'exportation des Services TCHAD // Centre du commerce international CNUCED. OMC.// N°Djamena, Juillet 2007-137 p.

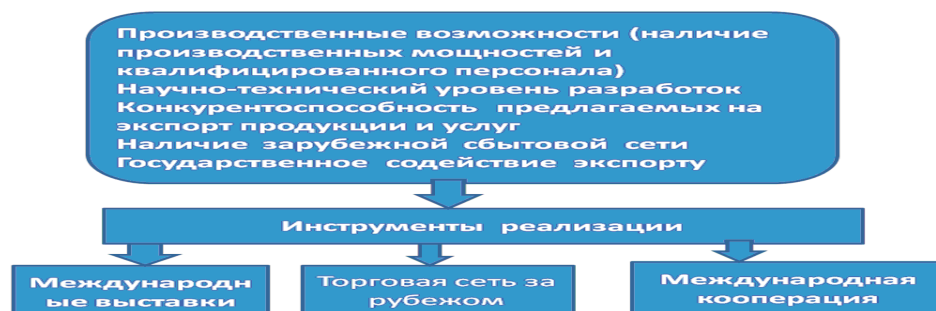
Грамотное использование экспортного потенциала имеет целью повышение объемов экспорта предприятия. Это достигается путем повышения поставок на внешние рынки товаров и услуг; увеличения цен на продукцию, вывозимую из страны за счет увеличения качества; снижения издержек производства и реализации экспортируемой продукции; удлинения жизненного цикла позиций экспортного ассортимента; организации сервисного предпродажного и послепродажного обслуживания за рубежом.<sup>7</sup>

### ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СТРАНЫ

По мнению отдельных экономистов, «экспортный потенциал – один из основополагающих факторов роста стоимости бизнеса экспортно-ориентированных компаний», заинтересованных в экспорте. Изучение его составляющих становится приоритетной задачей управления многими отраслями, прежде всего отраслями с высокой добавленной стоимостью.<sup>8</sup> Мы не совсем согласны с мнением, что это действительно приоритетная задача управления. По-видимому, основной задачей является внутреннее производство, поставки на внутренний рынок, а поставки на внешний рынок приоритетны для предприятий. Поэтому возникает необходимость конкретизации дефиниции и дифференциации отдельных ее составляющих для отработки возможных управленческих решений по максимизации экспортной составляющей развития предприятия.

Рисунок 2

#### Экспортный потенциал страны



Источник: построено на основании собственных разработок

<sup>7</sup> Миролюбова Т. В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности в условиях рыночной экономики: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук:08.00.04. – Екатеринбург, 1992. – 20 с

<sup>8</sup> Исмагилова Л.А., Идрисова З.Н., Лешкова М.С. Понятие и моделирование экспортного потенциала с помощью case-технологий.// [http:// www.sworld.com.ua/konfer21/700.htm](http://www.sworld.com.ua/konfer21/700.htm)



Экспортный потенциал страны, по мнению В. В. Швыдкого,<sup>9</sup> можно определить как динамично меняющуюся составляющую экономического потенциала, организационно-техническая структура которого, подчиняясь миссии и целям предприятия, с учетом воздействия факторов внешней среды и внутреннего состояния, обеспечивает стабильные объемы продаж с заданным уровнем рентабельности на рынках дальнего и ближнего зарубежья.

Структура экспортного потенциала. Экспортный потенциал страны является составной частью ее экономического потенциала, который также включает в себя производственный, научно-технический, трудовой, инвестиционный, информационный потенциалы, а также потенциал по обеспечению продаж, то есть сбытовой. При оценке реализации экспортного потенциала необходимо учитывать его структуру, которая определяет действенность использования инструментов его реализации. На наш взгляд, при данном подходе экспортный потенциал может быть определён как взвешенная сумма частных потенциалов.

Таблица 1

**Структурные элементы экспортного потенциала**

<b>Структура экспортного потенциала</b>	
Наличие и качество ресурсов	Инновационный характер разработок (инновационный потенциал)
Наличие и характеристика производственных мощностей (производственный потенциал)	Производственные и коммерческие связи (наличие кооперационных соглашений с зарубежными партнерами, наличие каналов сбыта продукции)
Уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции, то есть наличие «конкурентного потенциала», то есть потенциал конкурентоспособности	Наличие возможностей предоставления услуг по обеспечению функционирования поставленных товаров
Наличие и уровень квалификации персонала	Влияние государственного регулирования
Наличие финансовых ресурсов для финансирования производственных и коммерческих операций (финансовый потенциал)	Характеристика влияния потребителей на исследования и разработки предприятия
Наличие каналов устойчивого сбыта продукции за рубежом (часть потенциала экспортной деятельности)	Наличие коммерческого присутствия за рубежом (часть потенциала экспортной деятельности)

**Источник:** Составлено на основании собственных разработок

<sup>9</sup> Швыдкий В. В. Теория и практика формирования и реализации экспортного потенциала предприятий [Электронный ресурс] /Известия КГТУ № 19 (2010 год) - Режим доступа: [www.klgtu.ru/ru/magazine/2010\\_19/8.doc](http://www.klgtu.ru/ru/magazine/2010_19/8.doc). Дата доступа 11.11.2010.

Под конкурентным потенциалом понимается совокупность экономических, технических и эксплуатационных параметров предприятия, которая позволяет выдержать конкуренцию с другими аналогичными товарами на рынке.<sup>10</sup> Довольно часто экспортный потенциал определяют через понятие конкурентоспособности, т.е. экспортный потенциал таким образом приравнивается к конкурентоспособности. Некоторые авторы говорят о том, что предприятию необходимо выявлять свои возможности, но при этом экспортный потенциал заменяют понятием конкурентоспособности фирмы, несколько его расширяя и добавляя такие факторы, как: внешняя торговля, торговая концепция, внешняя политика, приравнивая эти показатели.<sup>11</sup> Однако данное определение фактически игнорирует производственные, сбытовые и другие возможности предприятия. Кроме того, на наш взгляд, для подобного равенства нет оснований.

На основе когнитивного анализа можно выделить факторы, обеспечивающие эффективность использования инструментов экспортного потенциала предприятий, занятых разработкой и сбытом информационно-коммуникационных технологий, включающие внешние и внутренние их составляющие при безусловном приоритете последних.

Внешние факторы:

- ♦ государственная политика по развитию в стране научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ,
- ♦ государственное налоговое регулирование,
- ♦ государственное валютное регулирование,
- ♦ формирование фирменной цепочки регулярных поставок с зарубежными партнерами,
- ♦ заключение фирменных договоров о международной кооперации с зарубежными партнерами (производственная и сбытовая кооперация, аутсорсинг),

Внутренние факторы:

- ♦ уровень инновационности продуктов,
- ♦ уровень конкурентоспособности продукции,
- ♦ наличие персонала высокой квалификации,
- ♦ возможность снижения издержек производства и сбыта.

Приведенная структура экспортного потенциала, отражает как возможность, так и реализацию возможности выхода на внешний рынок с конкурентоспособной продукцией.

Измерение экспортного потенциала. В современных условиях хозяйствования можно выделить два метода измерения экспортного потенциала. Первое направление связано с определением объемов реализации товаров на экспорт. В условиях

<sup>10</sup> Рексин А.В., Сароян Р.Р. Финансовый менеджмент: Учебно-методическое пособие. – М.: МГИУ, 2000. 186 с.

<sup>11</sup> Уотермен Р. Фактор обновления: как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании/ Пер. с англ./ Под. ред. В.Т. Рысина. - М.: Прогресс, 1988. - с. 163.



централизованно планируемой экономики довольно часто использовался инерционный подход: экспорт планировалось увеличить на 5-10% по сравнению с уровнем предшествующего года. Часто такой подход и сейчас используют некоторые предприятия. Второй подход основывается на выявлении и вовлечении элементов нереализованного экспортного потенциала на основе разработки отдельных проектов. Его размер можно определить как вычисление незаполненной доли страны на мировом рынке. Практически его измерение связано с утвержденной задачей – занять, например, более высокую долю на рынке. Разница, между имеющейся на дату утверждения, и планируемой может быть определена как возможность реализации использования инструментов экспортного потенциала.

В экономической литературе существуют различные подходы к классификации факторов, оказывающих влияние на экспортный потенциал. Выделяют несколько групп факторов: характеристики предприятия (размер, международная компетентность, международный опыт работы и т. д.), отрасли и рынка; психологические характеристики; выбор целевого сегмента.

### ИНСТРУМЕНТЫ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИХ РАЗВИТИЕ

В рыночной экономике возможно выделение трех основных групп инструментов экспортного потенциала:

- ♦ природные (статичные) по своему характеру сравнительные национальные преимущества в природно-ресурсной сфере;
- ♦ конкурентные преимущества технологического характера, основанные на научно-технических достижениях и инновациях на всех стадиях производственного цикла – от создания товара до продвижения его к зарубежному потребителю.<sup>12</sup>
- ♦ институциональные преимущества, основанные на повышении роли государственной поддержки национальных предприятий, действующих на внешних рынках. В частности, сюда можно отнести инструменты внешнеэкономической политики, направленной на повышение экспортного потенциала. Она может выработываться с целью наращивания производства экспортной продукции, повышения ее эффективности и совершенствования структуры.

Соединение конкурентных преимуществ различных групп при наличии твердой поддержки экспортеров со стороны государства повышает шансы национальных предприятий по выигрышу соперничества на внешних рынках, способствует росту конкурентоспособности страны, обеспечивает стабильный рост вывоза товаров и услуг и усиливает его стимулирующее воздействие на развитие экономики в целом.

Направления использования инструментов экспортного потенциала. Основными направлениями совершенствования использования инструментов экспортного потенциала могут быть:

---

<sup>12</sup> Рогов В.В. Экспортный потенциал России состояние, ориентиры и условия развития // Внешнеэкономический бюллетень. №5. 2004 г. // <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/1822>

- ♦ наращивание производства конкурентоспособной продукции, изготавливаемой по передовым технологиям в соответствии с требованиями мирового рынка с опорой на отечественные интеллектуальные ресурсы,

- ♦ расширение сети коммерческих представительств компаний за рубежом, способных осуществлять мониторинг выполняемых контрактов, предоставление услуг по отдельным контрактам и техническое обслуживание поставленной продукции,

- ♦ активный переход к комплексным формам международной кооперации, прежде всего производственной и сбытовой.

Специфика определения экспортного потенциала предприятий, занимающихся разработкой и продажей информационно-коммуникационных технологий. Россия располагает широким набором структурных элементов экспортного потенциала в виде сравнительных национальных преимуществ, так и новых, технологических преимуществ, представленных накопленным интеллектуальным и научно-техническим потенциалом, хотя и серьезно ослабленным за прошедшие годы рыночных преобразований.

В экономической прессе дискутируется вопрос о целесообразности развития микроэлектронной промышленности в нашей стране. В настоящее время собственное производство современных микроэлектронных компонентов отстает от западного уровня, и большая часть микроэлектронных компонентов и систем закупается за рубежом. Однако существуют жесткие ограничения на продажу в Россию наиболее совершенных типов микросхем и есть реальная угроза экономической национальной безопасности страны из-за абсолютной беспомощности собственной промышленности в случае ограничения поставок западных микроэлектронных компонентов и информационных систем.

Производство микроэлектронных схем отстало от мировых требований и развиваться без государственной поддержки оно не сможет. А без микроэлектроники многие собственные отрасли промышленности будут отставать от зарубежного уровня. Поэтому необходимо разработать программу развития всей отрасли электронной промышленности, дать возможность инвесторам построить предприятия. Импорт не может стать решением проблемы, необходимы собственные центры производства и разработок. При этом не обязательно, чтобы они находились в России.

Следует отметить и еще одно направление информационно-коммуникационных технологий, требующее пристальной поддержки государства. Речь идет о развитии программного обеспечения. Это требует от России значительных усилий. Необходима государственная программа и ее успех будет зависеть от активности и последовательности государственной политики.

Исходя из данного подхода, экспортный потенциал предприятия, занятого ИКТ, включает в себя следующие частные потенциалы:





- ♦ ресурсный, который определяется как результат обеспеченности предприятия необходимыми запасами для производственного процесса по изготовлению оборудования обработки и передачи данных и предоставления услуг;
- ♦ организационно-производственный – представляющий собой результат организации производственной и сбытовой активности предприятия;
- ♦ кадровый, объединяющий характеристики сотрудников предприятия, уровень их квалификация и уровень образования;
- ♦ инфраструктурный – качество производственной и сбытовой инфраструктуры;
- ♦ инновационный – уровень развития научно-исследовательской деятельности и возможности внедрения достижений научно-технического прогресса;
- ♦ институциональный – степень развития ведущих институтов рыночной экономики, форм собственности, малого предпринимательства.<sup>13</sup>

Приведенная структура экспортного потенциала отрасли информационно-коммуникационных технологий отражает возможности использования инструментов экспортного потенциала для реализации выхода на внешний рынок с конкурентоспособной продукцией.

### РЕКЛАМА

В условиях рыночной экономики одним из важнейших инструментов реализации экспортного потенциала становится реклама и прежде всего выставочная деятельность.<sup>14</sup> Подготовленность предприятий к международным диалогам (ассортимент и качество предлагаемой продукции, предварительная проработка программы пребывания на выставке, совершенствование информационного обеспечения стенда и наличие раздаточного материала, в т. ч. на зарубежных языках), а также новые подходы выставочных компаний к организации таких мероприятий. Как правило, последние в деловую программу форумов включают международные конгрессы, специализированные конференции, тематические дни, семинары, мастер-классы по применению различных технологий, круглые столы, презентации ведущих компаний и деловые встречи. Рекламные кампании, ориентированные на привлечение максимального числа специалистов, тщательно планируются, как и актуальные программы деловых мероприятий. Все это дает возможность специалистам получить максимальную и практическую отдачу от участия в выставках.

Наиболее эффективными являются специализированные выставочные мероприятия. Оптимальная отдача от участия в таких выставках обусловлена тем, что они собирают заинтересованных руководителей и специалистов. Здесь есть ре-

---

<sup>13</sup> Лутфуллаев Х.С., Убайдулаева Л.Ш., Лутфуллаева Н.Х. Проблемы повышения экспортного потенциала авиастроительного предприятия // <http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2009/fem/matveeva/library/article3.htm>

<sup>14</sup> Брянцева О. Действенный инструмент повышения экспортного потенциала // <http://bsc.by/story/deystvennyy-instrument-povysheniya-eksportnogo-potenciala>

альная возможность найти нужную информацию, производителя или подрядчика, получить консультацию, откорректировать свои планы, поставить новую планку в развитии бизнеса. Таким образом, предприятия, ставящие перед собой задачи по расширению рынков сбыта продукции и услуг, имеют отличную возможность для их решения. Живое общение посетителей и участников выставки дает наибольший эффект в любых переговорах: здесь, как правило, оговариваются различные положения будущих сделок, появляется возможность посетить объекты производства, торговые дома перспективных партнеров и т. п.

### РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В большинстве стран с рыночным хозяйством государство оказывает экспортерам разнообразную поддержку. Сюда входят инструменты внешнеэкономической политики (тарифная и нетарифная политика регулирования внешней торговли), а также порядок предоставления льготного налогообложения, поддержка кредитования экспорта, государственное страхование экспортных операций и другие средства государственного регулирования.

В разработке теоретических конструкций развития экономики широко обсуждаются две точки зрения: усиление или ослабление роли государства. С целью ослабления теоретического тезиса о существенной роли государства в экономике со времени первого либерального правительства, пропагандируется тезис о «всесильной руке рынка», который «сам все расставит по местам», о том, что только резкое сокращение государственных расходов по отношению к ВВП может обеспечить экономический рост и т.д. Однако реалии рыночной экономики говорят о другом. Государство должно видеть дальше бизнеса, заинтересованного, в основном, в краткосрочных выгодах, разрабатывать долгосрочные, стратегические цели развития и содействовать их реализации, корректировать действия бизнеса в государственно-национальных интересах. Но любая политика государства, будь-то в рыночном хозяйстве или в условиях централизованного планирования экономики, не обеспеченная финансовыми ресурсами, обречена на провал.

Россия имеет достаточно существенные ресурсы и обладает высоким экспортным потенциалом по поставкам на внешний рынок информационно-коммуникационных технологий, но для завоевания значительных ниш на мировом рынке отечественным предприятиям необходимо выходить на новые уровни работы по качеству и конкурентоспособности своей продукции. Рассматриваемая деятельность может быть осуществлена только при активном участии государства. Достижение эффективности этой деятельности возможно лишь при использовании полного набора инструментов стимулирования экспорта информационно-коммуникационных технологий со стороны государства.<sup>15</sup>

<sup>15</sup> Савинов Ю.А., Мигунов А.Ю. Государственная финансовая поддержка экспорта в России // Российский внешнеэкономический вестник . 2008. № 5, сс. 30-37; Там же, 2008, № 6. сс. 46-56.



Необходимость совершенствования экспортного потенциала предприятий.

Успешная корпоративная внешнеэкономическая политика по завоеванию позиций на внешнем рынке необходимо предполагает организацию коммерческого присутствия за рубежом. Даже при наличии всех необходимых ресурсов, для успешного выхода на мировые рынки российским фирмам нужна такая же инфраструктура, как и у зарубежных компаний. Достоинство нашего сектора высоких технологий – уровень разработок, его недостаток – отсутствие квалификации при сбыте и, соответственно, нежелание взваливать на себя хлопоты по продаже своих технологий. Для продажи технологий на локальных рынках надо привлекать местные ресурсы: купить компанию или учредить свою, нанять местный персонал, хорошо знающий специфику данного рынка, и поставлять производственные разработки из России. На международном рынке высоких технологий уже присутствуют отдельные российские компании, но необходимо государственное содействие по созданию дочерних компаний или покупке фирм за рубежом. Совершенно очевидно необходимость инвестиций в торгово-сбытовую сеть за рубежом. Предоставляя иностранным компаниям возможность работать в России, желательно осваивать зарубежные рынки такими же методами – российские компании должны работать за границей, внося наши технологии как ноу-хау в уставной капитал открываемых там компаний.

У российского сектора высоких технологий, у компаний, занятых в разработке и продажах информационно-коммуникационных технологий, есть и потенциал, и возможности, и воспроизводство научной базы, т. е. – основа для роста и завоевания зарубежных рынков. Более того, на рынках вооружений Россия и сейчас зарабатывает миллиарды долларов, лучше других разрабатывая технологически передовые изделия. Но для форсированного развития наукоемких отраслей необходимо сформулировать государственную промышленную политику, ориентированную на экспорт российских высокотехнологичных продуктов, поскольку сегодня платежеспособный спрос внутри страны недостаточен.

Целесообразность расширения экспортного потенциала важна для предприятий и других государств СНГ. Многие из инструментов экспортного потенциала разрабатываются в Белоруссии. Они дают осязаемый результат повышения эффективности реализации их экспортного потенциала и могут дополнить технологии, существующие в экономической науке.<sup>16</sup>

В реальной экономике на обозримую перспективу, как представляется, складываются два основных направления развития экспортного потенциала: расширение поставок традиционных товаров и развитие выпуска новых изделий, разработанных на основе результатов научных исследований и разработок. Второй сценарий представляет собой альтернативный путь развития экспорта через облагоражива-

---

<sup>16</sup> Факторы развития экспортного потенциала промышленного предприятия Никитина Э. И. ГНУ «Институт Экономики» НАН Беларуси, Минск, Республика Беларусь // [http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov\\_2012/1945/32730\\_c99e.pdf](http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2012/1945/32730_c99e.pdf)

ние его структуры.<sup>17</sup> Однако его реализация в России возможна лишь при поддержке государства.

### БИБЛИОГРАФИЯ:

Брянцева О. Действенный инструмент повышения экспортного потенциала // <http://bsc.by/story/deystvennyu-instrument-povysheniya-eksportnogo-potenciala>

Горшков А.Ф., Евтеев Б.В., Коршунов В.А. Титов В.А., Фролов Е.Б. Компьютерное моделирование менеджмента: Учебник // Под общ. Ред. Н.П. Тихомирова. – 2-е изд., перераб. и дополн. – М.: Издательство «Экзамен», – 622 [2]с. Москва 2007 г.(В сериях: «Учебник Плехановской академии» и «Учебник для вузов»).

Иншакова Е. И. Устойчивое развитие макрорегиона: Методологические и теоретические аспекты исследования / Е. И. Иншакова, А. В. Самохин // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология. – 2008. – № 1 (12). – С. 80–85.

Исмагилова Л.А., Идрисова З.Н., Лешкова М.С. Понятие и моделирование экспортного потенциала с помощью case-технологий // <http://www.sworld.com.ua/konfer21/700.htm>

Коровайченко Н.Ю. Эффективное использование экспортного потенциала базовых отраслей промышленности Украины в процессе международной экономической интеграции // <http://be5.biz/ekonomika1/2007/07knyrei.htm>

Лутфуллаев Х.С., Убайдулаева Л.Ш., Лутфуллаева Н.Х. Проблемы повышения экспортного потенциала авиастроительного предприятия // <http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2009/fem/matveeva/library/article3.htm>

Миролюбова Т. В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности в условиях рыночной экономики: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.04. – Екатеринбург, 1992. – 20 с.

Мосейко В.О., Азмина Ю.М. Многофакторная оценка экспортного потенциала малых и средних предприятий региона // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. 2012. № 2 (21) сс. 63-71.

Никитина Э.И. Факторы развития экспортного потенциала промышленного предприятия // [http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov\\_2012/1945/32730\\_c99e.pdf](http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2012/1945/32730_c99e.pdf)

Никитина Э. И., Горячева С. М. Совершенствование методических подходов к исследованию экспортного потенциала организации // Актуальные вопросы образования и науки. Научный журнал Москва-Архангельск. – 2010. №5-6. – С. 40-45.

Орешкин В.А. Актуальные проблемы развития МЭО. - М.: ВАВТ, 2009 - 150 с.

Портер М. Е. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов/ М: Альпина, бизнес-букс, 2005.- 227с.

Рексин А.В., Сароян Р.Р. Финансовый менеджмент: Учебно-методическое пособие. – М.: МГИУ, 2000. 186 с.

Рогов В.В. Экспортный потенциал России состояние, ориентиры и условия развития // Внешнеэкономический бюллетень. №5. 2004 г. // <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/1822>

---

<sup>17</sup> Погребняк Е.В. Экспортный потенциал России: проблемы оценки и перспективы развития // <http://www.polar.mephi.ru/ru/conf/2000/5/10.html>



Савинов Ю.А. Проблемы повышения конкурентоспособности российских предприятий в международной торговле // Вопросы статистики. 2004. №4, сс. 15-29.

Савинов Ю.А., Мигунов А.Ю. Государственная финансовая поддержка экспорта в России // Российский внешнеэкономический вестник. 2008. № 5 сс. 30-37, № 6 сс. 46-55.

Татаркин А.И. Регион как саморазвивающаяся социально-экономическая система: переход через кризис / А. И. Татаркин, С. В. Дорошенко // Экономика региона. – 2001. – № 1. – С. 15–22.

Швыдкий В. В. Теория и практика формирования и реализации экспортного потенциала предприятий [Электронный ресурс] /Известия КГТУ № 19 (2010 год) - Режим доступа: [www.kgtu.ru/ru/magazine/2010\\_19/8.doc](http://www.kgtu.ru/ru/magazine/2010_19/8.doc). Дата доступа 11.11.2010.

Laseter T.M., Ramachandran C.V., Leary T.M. Global Sourcing: Another Critical Purchasing Skill // <http://www.strategy-business.com/article/17876>

Première étape : Évaluer le potentiel d'exportation // <http://www.deleguescommerciaux.gc.ca/fra/document.jsp?did=118671>

.....

**Приморский край: инвесторам предлагают новые конкурентные условия для работы**

Губернатор Приморского края В. Миклушевский встретился с президентом корейского медиа-холдинга «Меиль Кёндже» господином Чан Де Хваном. Встреча прошла в рамках Российско-корейского экономического форума, который прошел во Владивостоке. В. Миклушевский отметил, что в мае текущего года побывал в Сеуле, где провел первое роад-шоу - презентацию инвестиционных возможностей Приморья. В мероприятии приняли участие около 200 корейских бизнесменов. Во время встречи президент медиа-холдинга «Меиль Кёндже» рассказал В. Миклушевскому о том, что большинство предпринимателей в Корее представляют малый и средний бизнес.

«В Корее около 3 миллионов предпринимателей, и всего один процент из них – крупные. Остальные представляют средний и малый бизнес. Было бы хорошо, если бы при работе над привлечением инвестиций вы ориентировались именно на них», - сказал Чан Де Хван.

Глава региона подчеркнул, что сегодня в Приморье ведется большая работа по снижению административных барьеров, в том числе и для предприятий малого и среднего бизнеса. Это касается сферы строительства, подключения к электроэнергии, прохождения таможенных процедур, оформления внешнеторговых сделок, регистрации бизнеса, оформления налоговой отчетности. «Для предприятий малого и среднего бизнеса в Приморье будут снижены тарифы на электроэнергию. Я уже дал поручение профильному департаменту администрации края рассмотреть возможность снижения энерготарифов, а также упрощения системы их расчета для малого и среднего бизнеса», - подчеркнул В. Миклушевский.

Он также отметил, что сегодня идет работа по сокращению для предпринимателей времени оформления земельных участков. «Мы предлагаем инвесторам новые конкурентные условия для работы в Приморском крае. Каждому гарантированы защита прав, равный доступ к земельным участкам, государственная поддержка и сопровождение на всех этапах реализации проекта», - добавил губернатор.

.....