

канд. экон. наук, доцент

**Ю.Н. Божков,**

канд. экон. наук, доцент

**А.Н. Брежнев,**

магистрант

**М.Н.М. Хасан**

Белгородский государственный

технологический университет

им. В.Г. Шухова

## АНАЛИЗ МИРОВОГО ОПЫТА СОДЕЙСТВИЯ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Аннотация.** В статье проведен сравнительный анализ подходов отечественных ученых к пониманию дефиниции «экспортные операции» и приведена классификация факторов, влияющих на эффективность экспортных операций, что в условиях глобализации мировой экономики становится особенно актуальным и востребованным при разработке комплексных государственных программ содействия экспорту. На основе исследования прогрессивных мировых практик содействия экспорту и учета наиболее значимых факторов, сдерживающих его развитие в развивающихся странах, предложены общие рекомендации по разработке национальных стратегий развития экспортной деятельности.

**Ключевые слова:** мировая экономика, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, экспортные операции, эффективность экспортных операций, содействие экспорту.

В условиях глобализации мирового хозяйства, когда постепенно сглаживаются экономические границы между странами, особое значение для развития национальных экономик приобретает внешнеэкономическая деятельность хозяйствующих субъектов в контексте осуществления экспортных операций. Ведь продвижение отечественных товаров на мировой рынок дает возможность расширить рынки сбыта для национального товаропроизводителя и увеличить его доход, что будет иметь положительные изменения как для самого предприятия, так и для государства в целом [1], что является немаловажным для развивающихся стран.

Под экспортной деятельностью в целом понимается совокупность действий со стороны предприятий – субъектов внешнеэкономической деятельности, связанных с проведением организационных мероприятий по подготовке и продаже товара иностранным хозяйствующим субъектам [2].

Обзор специальной научной литературы позволил выявить разные подходы к определению сущности экспортных операций, которые имеют свои преимущества и недостатки в применении.

В таблице 1 приведен сравнительный анализ определений данной экономической категории.

*Таблица 1*

**Сравнительный анализ подходов к определению понятия  
«экспортные операции»**

Автор	Понятия	Преимущества	Недостатки
1. Зубенко В.В. [3]	Экспортные операции – это операции, которые предусматривают продажу и вывоз товаров за границу для передачи их в собственность иностранному контрагенту	Указана цель сделок	Предусмотрено, что товары должны физически пересекать таможенную границу

Окончание таблицы 1

2. Ломакин В.К. [4]	Деятельность, направленная на продажу и вывоз за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту, при этом для продавца не имеет значение, что будет делать с этим товаром покупатель	Сделан акцент на деятельности продавца	Предусмотрено, что товары должны физически пересекать таможенную границу страны
3. Николаева И.П. [5]	Операции по продаже товаров отечественными субъектами внешнеэкономической деятельности иностранным субъектам хозяйственной деятельности с вывозом или без вывоза этих товаров или услуг за пределы таможенной границы, включая реэкспорт товаров через таможенную границу	Указано, что операции могут происходить без вывоза товаров за пределы таможенной границы, включен реэкспорт товаров	
4. Овчаренко Н.А. [6]	Операции направлены на вывоз товаров, работ, услуг за пределы государства	Кроме товаров учтены услуги и работы	Не указана цель деятельности, предусмотрено, что товары должны физически пересекать таможенную границу
5. Таймасов А.Р. [7]	Операции, предусматривающие продажу и вывоз товаров за границу для передачи их в собственность иностранному контрагенту, считаются составной частью внешней торговли, и важнейшим источником извлечения прибыли не только самих предприятий, но и прежде всего государства	Указано, насколько экспортные сделки выгодны государству	Не указано, что кроме товаров могут продаваться работы и услуги, предусмотрено, что товары должны физически пересекать таможенную границу
6. Хасбулатов Р.И. [8]	Коммерческая деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров государственного производства	Указано, что происходит продажа товаров национального производства	Сужающее данное понятие тем, что указывает национального производителя, не учитываются товары иностранного происхождения

Проведенный анализ показал, что каждый подход имеет свои особенности и может использоваться в конкретных целях. Согласно этому в данном исследовании под экспортной операцией будем иметь в виду подход, приводимый Николаевой И.П. Преимуществами данного подхода является то, что товары и услуги могут физически пересекать или не пересекать таможенную границу страны, указана цель операций, включен реэкспорт товаров [5].

Изучению опыта содействия экспортной деятельности в международном аспекте будет способствовать проведенная нами классификация основных факторов, влияющих на эффективность экспортных операций (таблица 2).

*Таблица 2*

**Классификация факторов влияния на эффективность экспортных операций по содержанию**

Факторы	Содержание
1. По месту возникновения	внешние; внутренние
2. По степени управляемости	объективные; субъективные; конъюнктурные
3. По характеру определения	количественные; качественные
4. По интенсивности воздействия	основные; второстепенные
5. По периоду действия	краткосрочные; долгосрочные
6. По количеству объектов воздействия	интегральные; селективные
7. По результатам воздействия	отрицательные; положительные

Таким образом, основные факторы воздействия на эффективность экспортных операций можно разделить по разным характеристикам на несколько групп.

По месту возникновения внешние факторы включают в себя характеристики отрасли, внутренних и экспортных рынков. К ним относятся возможность выхода компании на мировой рынок и жесткая конкуренция, дифференциация спроса и предложения, совершенство государственной системы регулирования внешнеторговой деятельности (стимулирующие программы развития экспортного производства, оформление нулевой ставки НДС и др.). Внутренние факторы связаны с деятельностью фирмы, ее внешнеэкономической маркетинговой стратегией, объективными и психологическими характеристиками менеджмента. Также к внутренним факторам можно отнести наличие или недостаток финансовых ресурсов на

предприятия, новейших технологий, систему контроля качества продукции и процессов, персонала со значительным опытом работы, научно-исследовательскую базу предприятия [2].

По степени управляемости факторы воздействия можно разделить на три группы:

1. Объективные, не позволяющие субъекту хозяйствования влиять через фактор на экономику экспорта. К примеру, налоги, пошлины, тарифы на трубопроводный и железнодорожный транспорт, цены на мировом рынке.

2. Субъективные, при которых компания может оказывать влияние на экономику экспорта, выбирая альтернативные варианты. Например, фрахт, аренда транспорта, перегрузка в портах, а также тарифные и нетарифные барьеры на рынке, которые могут повлиять на международные переговоры.

3. Конъюнктурные, отражающие субъективные факторы, возникающие в определенный момент времени. К примеру, арбитраж.

По характеру определения факторы делятся на количественные (количество продукции на экспорт, количество персонала со значительным опытом и знанием ВЭД, количество конкурентов и другие) и качественные (среднегодовой объем товаров, вывозимых из страны).

По интенсивности воздействия факторы делятся на основные (экономические, политические, географические и научные) и второстепенные (социально-демократические и психологические).

По количеству объектов воздействия факторы делятся на интегральные (действуют на несколько параметров изменения объема экспорта) и селективные (действуют на один параметр).

Приведенные факторы дают полную характеристику влияния на эффективность экспортных операций. Их исследование в условиях глобализации хозяйственной деятельности становится особенно актуальным и востребованным при разработке комплексных национальных программ содействия экспорту.

Изучение мирового опыта содействия экспортной деятельности в развитых странах мира позволило установить, что данный процесс включает любые меры, направленные на обеспечение устойчивого развития экономики в целом [9] и финансово-экономического состояния предприятия, в частности, с учетом вышеприведенных факторов. К таким мерам относятся:

– финансовая поддержка, которая может оказываться как со стороны государства, так и негосударственных учреждений. Она включает предоставление кредитов, гарантий и прямое финансирование, к которому относятся субсидии, гранты, развитие государственно-частного партнерства во внешнеэкономической сфере [10] и др.;

– информационная поддержка – консультирование, проведение специализированных тренингов, осуществление маркетинговых исследований международных рынков сбыта, поиск и подбор контрагентов, помощь в налаживании связей с новыми экспортерами, содействие при выходе на новые рынки и т.п.;

– государственная поддержка в сфере развития международных экономических отношений, выражающаяся в членстве в разного рода интеграционных группировках (преференциальная торговля, зона свободной торговли, таможенные союзы и т.п.) [1]. Результатом таких объединений является снижение внешнеторговых барьеров, упрощение торговых и таможенных процедур, предоставление режима наибольшего благоприятствования и международного содействия.

Во многих странах мира для поддержки экспортной деятельности используются разного типа национальные учреждения, к которым в полной мере могут быть отнесены экспортные кредитные агентства и организации по содействию экспорту (рис. 1).

Представленные учреждения успешно действуют во многих странах мира, что помогло им существенно улучшить и достичь соответствующего уровня роста макроэкономических показателей и решить проблемы развития экспортной деятельности. Общая характеристика деятельности институтов по содействию экспорту в ряде стран мировой экономики отражена в таблице 3.

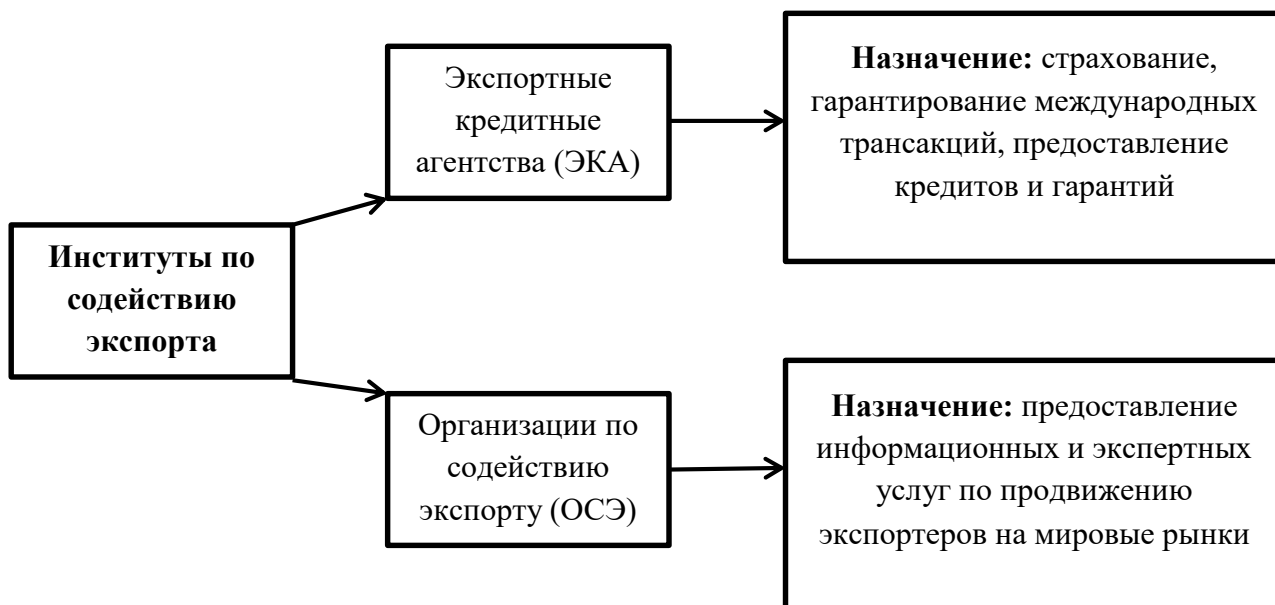


Рис. 1. Мировая практика создания институтов по содействию экспорта

**Характеристика деятельности институтов по содействию  
экспорту в различных странах**

Страна	Институт по содействию экспорта	Название	Задачи
Франция	ЭКА, ОСЭ	Французская компания по страхованию внешней торговли (COFACE); Банк Франции, Французский банк внешней торговли и банк «Креди насьональ» (Credit National)	Страхование торговых операций, страхование рисков, оценка рынков, предоставление бизнес-информации
Польша	ЭКА	Bank Gospodarstwa Krajowego – государственный банк Польши, через который реализуется правительственная программа «Финансовая поддержка экспорта», корпорация по страхованию экспортных кредитов «КУКЕ»	Предоставление кратко- и долгосрочных кредитов, финансирование аккредитивов, финансирование импортеров, страхование экспортных кредитов
Канада	ЭКА	Export Development Canada – экспортно-кредитное агентство Канады	Предоставление страхования торговых кредитов и финансовые услуги для канадских экспортеров и инвесторов и их импортеров
Чехия	ЭКА	Чешское агентство по поддержке торговли «ЧехТрейд»	Предоставление консультаций в сфере экспортных услуг, поиска потенциальных покупателей, сопровождение экспортных соглашений
Венгрия	ЭКА	МЕНІВ – государственная компания в лице Министерства национальной экономики; EXIMBANK – специализированное кредитное учреждение	Страхование экспортных кредитов; покрытие рисков колебания валютного курса; страхование инвестиций (единичные сделки); страхование краткосрочных сделок с высокой степенью риска; страхование лизинга
Германия	ЭКА, ОСЭ	Федеральная трехсложная система содействия экспорту: Федеральное министерство экономики и технологий; Федеральное Министерство иностранных дел; Немецкие торговые палаты.	Germany Trade & Invest GmbH – федеральное агентство экономического развития Проведение программ по содействию экспорту, маркетинговому исследованию, развитие имиджа страны, предоставление услуг по поддержке экспорта

Окончание таблицы 3

Китай	ЭКА, ОСЭ	Китайская корпорация страхования экспортных кредитов (Sinasure) – государственное экспортное кредитное агентство	Страхование кратко-, среднее долгосрочных экспортных кредитов, страхование китайских инвестиций за рубежом, предоставление гарантий, взыскание коммерческой задолженности, оценка кредитоспособности торговых партнеров и т.п.
Казахстан	ЭКА, ОСЭ	Государственная корпорация страхования экспортных кредитов и инвестиций	Страхование экспортных кредитов, субсидий; предоставление информационного обеспечения по развитию экспорта; страхование экспортных кредитов
Россия	-	Правительством РФ разработана и одобрена Концепция развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции Российской Федерации	Гарантийная поддержка экспорта, возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам, долгосрочное экспортное кредитование

Таким образом, проведенный анализ политики содействия экспорту в разных странах мира позволил выявить основные функции и инструменты, используемые правительствами для поддержки экспортной деятельности. Это прежде всего предоставление кредитов и страхование рисков, связанных с экспортом. Следует заметить, что большинство экспортных кредитных агентств являются государственными, то есть правительство представленных стран в содействии экспорту занимает ключевую роль, а экспортная политика имеет стратегическое значение для их развития. Практически все, представленные в таблице 3 страны, имеют отдельные учреждения, оказывающие финансовую и информационную поддержку экспортной деятельности.

Изучение прогрессивного зарубежного опыта и учет наиболее значимых факторов, сдерживающих развитие экспорта в развивающихся странах, стремящихся занять активную позицию на мировом рынке, позволяет предложить национальным правительствам этих стран, прежде всего:

- создать правительственное экспортное кредитное агентство и законодательно прописать основную его цель, задачи и функции. Источником его финансирования должен быть бюджет страны;
- такое агентство не должно препятствовать деятельности частных институтов содействия экспорту;



– обеспечить финансовую поддержку отечественного экспортера путем предоставления государственных гарантий, кредитов, страхования экспортных операций;

– создать единый сайт информационной поддержки экспорта в разделах таможенного регулирования, страхования, условий предоставления льготных кредитов и т.п.

Внедрение именно таких мер даст толчок к преодолению экспортных барьеров и успешному закреплению национальных экспортеров развивающихся стран на зарубежных рынках.

### Библиографический список

1. Национальные социально-экономические системы в условиях перехода к новому технологическому укладу: монография / под ред. проф. С.В. Куприянова. Белгород: Изд-во БГТУ, 2021. 300 с.

2. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебное пособие / Под ред. проф. С.В. Куприянова. Белгород: Изд-во БГТУ, 2017. 361 с.

3. Зубенко В.В. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник и практикум / В.В. Зубенко, О.В. Игнатова, Н.Л. Орлова. М.: Юрайт, 2016. 409 с.

4. Ломакин В.К. Мировая экономика: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 671 с.

5. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. для бакалавров / И.П. Николаева [и др.]. М.: Дашков и К, 2020. 242 с.

6. Овчаренко Н.А. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для бакалавров. М.: Дашков и К, 2018. 224 с.

7. Таймасов А.Р. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебное пособие / А.Р. Таймасов, З.М. Муратова, К.Н. Юсупов и др.; под ред. А.Р. Таймасова. М.: КНОРУС, 2019. 288 с.

8. Хасбулатов Р.И. Международное предпринимательство: учебник. М.: Проспект, 2019. 925 с.

9. Слабинская И.А., Бендерская О.Б. К вопросу об использовании термина «устойчивое развитие» // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. № 12. Т. 3. С. 181-186.

10. Трошин А.С., Божков Ю.Н., Неджад Рами Р.А., Растопчина Ю.Л., Сазыкина С.А. Проблемы классификации и распределения рисков в рамках государственно-частного партнерства // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. № 4. С. 199-202.

Рекомендовано кафедрой  
мировой экономики и финансового  
менеджмента БГТУ