

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ**

Отличительными особенностями современного мирового хозяйства являются глобализация мировой экономики, интенсивное развитие международного сотрудничества, интернационализация финансово-экономических связей, открытие границ национальных хозяйств, появление таких новых явлений во внешней среде, как глобальная конкуренция и «гипердинамичное поведение потребителей», обусловленных, с одной стороны, растущим количеством товаров и услуг, а с другой – интернационализацией рынков. Указанные процессы формируют новый уровень нагрузки на бизнес, усложняя структуру внешней экономической среды и характер её воздействия на деятельность предприятий.

Помимо задачи формирования навыков эффективной работы в новом конкурентном пространстве, перед предприятиями стоит проблема борьбы с негативными последствиями мирового финансового кризиса, ставшего испытанием на прочность как для микро-субъектов экономики, так и для целых отраслей и национальных хозяйств. Резко ухудшающаяся конъюнктура, высокая инфляция, финансовая разбалансированность заставляют компании искать дополнительные источники укрепления позиций на рынке, пересматривать выбранные ранее стратегии развития.

Ключевыми факторами обеспечения эффективной работы и прогрессивного развития предприятия в существующих условиях служат ориентирование на мирохозяйственные процессы, интеграция в мировую экономику, расширение внешнеэкономической деятельности и её ключевой составляющей – экспорта.

Экспорт помогает преодолеть кризисные явления в жизни предприятия, поддержать производство, позволяет привлечь дополнительные ресурсы, которые при целенаправленном и эффективном использовании способствуют стимулированию экономического развития. Одновременно экспорт служит «катализатором» реализации имеющихся и потенциальных конкурентных преимуществ как отдельных предприятий, так и экономики в целом, является средством содействия выходу на траекторию ускоренного экономического роста.

Способность предприятия обеспечивать экспорт производимой продукции или услуг находит отражение в его экспортном потенциале.

В современных условиях экспортный потенциал и его фактическая реализация

выступают в качестве основных индикаторов конкурентоспособности, инструментов продвижения интересов предприятия в масштабах мирового хозяйства.

Формирование экспортного потенциала происходит в процессе функционирования предприятия на базе его основной производственной деятельности, маркетинговой деятельности, инвестиционной деятельности, инновационной деятельности, имиджа, а также под влиянием прямых финансовых вложений, кредита и импорта, осуществляемого с целью развития экспорта.<sup>1</sup>

Особое значение в перечне указанных элементов экспортного потенциала имеет инновационная деятельность, являющаяся одним из главных факторов успеха в новой экономике. Накопленный инновационный потенциал выступает основой эффективного экспорта, обеспечивая конкурентоспособность продукции предприятия на мировом рынке.

Инновационная модель развития экспортного потенциала является наиболее перспективной с точки зрения создания долгосрочных преимуществ предприятия на внешнем рынке.

Более того, в современных условиях инновационно-ориентированный экспорт обеспечивает максимальный рост ВВП страны. Мировой опыт показывает, что место государства в системе мирохозяйственных связей всё в большей степени определяется возможностями развития наукоёмких отраслей промышленности, опирающихся на применение высоких технологий.

Говоря о российской экономике, необходимо отметить, что большие предпосылки для развития экспорта на инновационной основе имеют, в первую очередь, предприятия ракетно-космической отрасли.

Космическая промышленность вносит весомый вклад в обеспечение национальной конкурентоспособности, являясь одной из немногих отраслей, где значимость России как экспортёра достаточно велика.

Импульс к динамичному развитию отрасль получила ещё в 50-х годах XX в., благодаря повышенному вниманию государства к новой области науки и техники. В последующие десятилетия производились гигантские инвестиции в развитие ракетно-космической промышленности за счёт централизованного перераспределения ресурсов из других сфер экономики. Целенаправленно готовились высококвалифицированные кадры и для отраслевой науки, и для производства.

Однако в 1990-е гг. на фоне общемировой тенденции экономического освоения космического пространства ракетно-космическая отрасль России пережила период рез-

кого сокращения госфинансирования и глубокого спада, сменившегося затем некоторым подъёмом из-за выполнения международных контрактов и обязательств по созданию и эксплуатации международной космической станции (МС). Системный регресс отрасли наступил, в том числе, из-за неосязаемости вклада космических технологий в повышение эффективности социальной и хозяйственной сфер страны, медленной отдачи затрат.

В настоящее время ракетно-космическая отрасль российской промышленности находится в сложном состоянии и характеризуется низкими финансовыми возможностями, избыточностью административно-управленческого аппарата, оттоком и старением высококвалифицированных кадров, сложной организационной структурой, созданной ещё во времена плановой экономики, наличием территориально обособленных структурных подразделений, сокращением госзаказа, а следовательно, сложностями в загрузке производственных мощностей.

Тем не менее, созданный в 50-х – 80-х гг. научно-технический и производственный задел оказался столь прочным, что ракетно-космическая сфера и сейчас, в обстановке мирового кризиса, остаётся одной из немногих отраслей российской экономики, чьи технологии пока соответствуют мировому уровню, а по ряду направлений превосходят его. Отрасль занимает передовые позиции в мире как по широте освоенных направлений развития космической науки и техники, охватывающих практически весь их спектр, так и по результатам научно-технических достижений на каждом из этих направлений.<sup>2</sup>

В то же время, давая общую оценку экспортному потенциалу предприятий ракетно-космической сферы, следует отметить:

– во-первых, наличие проблем реализации существующего экспортного потенциала в связи с высокой конкуренцией и большой политизированностью соответствующего сегмента мирового рынка, дискриминационными и административными ограничениями со стороны конкурентов из промышленно развитых стран;

– во-вторых, недостаточное использование возможностей формирования и развития экспортного потенциала на инновационной основе. Разработки и исследования, выполняемые специалистами предприятий отрасли, в основном направлены на доработку сформированного ранее научно-технического задела. Создание новых прорывных технологий, продуктов, проектов требует реализации продуманной инновационной стратегии предприятия, развития механизма коммерциализации инновационных технологий, повышения эффективности инновационной инфраструктуры;

– в-третьих, отсутствие действенного экономического механизма, стимулирующего развитие экспортного потенциала; пассивность политики государства в развитии системы поддержки инновационно-ориентированного экспорта.

Учитывая стратегическую важность развития экспорта продукции ракетно-космической отрасли для преодоления зависимости России от вывоза узкой группы сырьевых товаров и материалов и общего повышения устойчивости внешнеторговой деятельности, становится очевидной задача создания стимулирующей среды для инновационной и экспортной деятельности, разработки и внедрения механизма развития экспортного потенциала предприятий ракетно-космической сферы, что, в свою очередь, послужит основой для совершенствования экспортного потенциала всей отрасли.

Безусловно, важную роль в развитии экспортного потенциала предприятий играет поддержка, оказываемая государством. Система государственной поддержки экспорта должна отражать приоритеты промышленной политики, акцентировать внимание на поддержке тех отраслей, которые выступают в качестве «ключевых точек роста» экономики. «Адресность» поддержки обусловлена невозможностью одновременного финансирования государством большого числа крупных научно-технических программ по всем направлениям развития высоких технологий. Россия способна достаточно успешно конкурировать лишь по ограниченному числу направлений производства наукоёмкой продукции, к числу которых, безусловно, относится ракетно-космическая промышленность. В подобных условиях правильный выбор приоритетов позволил бы закрепить имеющиеся конкурентные позиции и создать предпосылки для дальнейшего совершенствования экспортного потенциала предприятий отрасли.

Система государственной поддержки экспорта должна включать разнообразные меры, к числу которых можно отнести:

- меры государственного регулирования на макроэкономическом уровне;
- участие государства в кредитовании экспорта;
- участие государства в страховании экспортных поставок;
- меры финансовой поддержки;
- меры внешнеторговой политики (протекционистская защита отрасли и методы международной региональной интеграции);
- меры организационного и информационного содействия продвижению экспорта.

Несмотря на очевидную важность государственной поддержки в деле формирования и развития экспортного потенциала предприятия, не менее значимыми являются внутренние факторы и инструменты развития, поддающиеся воздействию и управле-

нию на уровне предприятия.

В этой связи можно выделить несколько перспективных направлений, позволяющих предприятиям ракетно-космической отрасли самостоятельно оптимизировать управление своим экспортным потенциалом, а именно:

1. Разработка и внедрение механизма привлечения инвестиций.

Для осуществления данного мероприятия необходимо решение ряда задач, включающих:

- разработку и реализацию комплекса мер, способствующих формированию положительного имиджа предприятия для инвесторов;
- определение наиболее инвестиционно привлекательных направлений деятельности предприятия, разработка технико-экономическое обоснование инвестиционных проектов;
- формирование круга потенциальных инвесторов.

2. Включение предприятия в международную кооперацию производства.

Реализация данного мероприятия позволит предприятию не только осваивать новые технологии, методы организации и управления в производстве, но и даст возможность беспрепятственного выхода на внешние рынки. Основными задачами служат поиск приоритетных направлений налаживания кооперационных связей (кооперация на лицензионной и подрядной основе, совместное производство и др.), определение круга потенциальных партнёров.

3. Активное применение маркетинга в сфере внешнеэкономической деятельности.

Предполагает проведение исследований внешней среды, определение целесообразности выхода на международный рынок, выбор конкретных рынков и методов выхода на них, разработку плана маркетинга, определение информационной поддержки, организацию сбыта на международном рынке.

4. Активизация взаимодействия со странами, заинтересованными в создании и развитии собственной аэрокосмической отрасли.

Ряд государств, таких как новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии (Таиланд, Малайзия, Сингапур), страны Латинской Америки (Бразилия, Аргентина), открыли свои космические программы, поскольку это является одним из условий успешной интеграции в глобальную экономику и позволяет претендовать на расширение позиций на международном уровне. Однако низкий уровень развития аэрокосмических технологий предопределяет для этих стран необходимость либо вступления в

международную кооперацию с обладателями новых технологий, либо приобретения услуг аэрокосмического комплекса в готовом виде, поскольку наработка собственной базы НИОКР требует достаточно продолжительного времени, несоотносимого с растущей динамикой международной конкуренции. Оба варианта предоставляют большие возможности для усиления позиций отечественных предприятий на международном рынке, которые могут быть реализованы благодаря достижению соглашений о сотрудничестве в части экспорта и оказания комплекса услуг по созданию ракетно-космической техники и её эксплуатации.

Рассмотренные организационно-структурные мероприятия корпоративного менеджмента, направленные на приведение функционирования и развития предприятий российской ракетно-космической отрасли в соответствие с универсальными тенденциями, наблюдаемыми в мировой космической деятельности, в сочетании с активной государственной поддержкой позволят стимулировать развитие экспортного потенциала в части наращивания объёмов экспорта и повышения технологичности экспортируемой продукции и услуг.

#### Библиографический список

1. Волкова, Е.В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика: монография. – Самара: Изд-во Самар Гос. Экон. Ун-та, 2007. – 160 с.
2. Бендиков, М.А., Фролов И.Э. Узловые проблемы развития высокотехнологичного сектора российской экономики (на примере космической деятельности) // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – №6.