

ПОСТРОЕНИЕ АКСЕЛЕРАЦИОННЫХ ПРОГРАММ ДЛЯ ВЫХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ

Аннотация

В настоящее время, в условиях секторальной санкционной политики в Российской Федерации приветствуется развитие внешнеэкономической деятельности во всех секторах экономики и производства, за исключением сырьевых отраслей. Объясняется это тем, что сам по себе выход производителей на мировые рынки сбыта требует от них максимального повышения эффективности управления предприятием, эффективности осуществления затрат, оптимизации применяемых ресурсов и применения лучших технологий с целью повышения конкурентоспособности предприятия и производимой им продукции. Соответственно, чем больше российских предприятий будут не только выходить на внешние рынки, но и будут удерживаться на нем, тем более эффективной будет и российская экономика. В отличие от производственных предприятий, большинство добывающих предприятий не склонны повышать свою эффективность, т. к. реализуемая ими продукция не требует придания ей дополнительных свойств и значительной маркетинговой поддержки. Кроме того, экспорт сырья снижает возможности отечественной экономики основы для производства необходимых ей товаров и услуг. В этой связи производство на экспорт товаров и услуг для государства является более предпочтительным в сравнении с экспортом сырья. Поэтому построение эффективных акселерационных программ для выхода на международные рынки особо актуально для современной экономики государства и бизнес сообщества.

Annotation

In context of the sectoral sanctions policy in Russian Federation, the development of foreign economic activity in all economy sectors and production, with the exception of the primary industries, is welcomed. These processes take place, since the entry of manufacturers into the world markets in itself requires them

to maximize the efficiency of enterprise management, more efficient implementation of costs and optimization of the resources used in order to increase the competitiveness of the enterprise and its goods. The more Russian enterprises enter foreign markets and stay on it, the more effective the Russian economy will be. Unlike manufacturing enterprises, the majority of extractive enterprises are not inclined to improve their efficiency, since the products they sell do not require additional properties and significant marketing support. In addition, the export of raw materials reduces the ability of the basis economy to produce the goods and services it needs. Therefore, the production of goods and services for export is more preferable for the state in comparison with the export of raw materials, and the construction of effective acceleration programs for entering international markets is especially important for the modern economy of the state and the business community.

Ключевые слова: экспортоориентированное предприятие, выход на международный рынок, бизнес акселератор, акселерационные программы экспортной деятельности, экспортный акселератор.

Keywords: export-oriented enterprise, entry into the international market, business accelerator, accelerator programs for export activities, export accelerator.

Методы исследования – при написании данной работы применялись как общенаучные методы (синтез, анализ, дедукция), так и специфические (анализ литературных источников, описательный, сравнительный, графический, наблюдение, контент-анализ, конкурентный анализ и т.д.).

Экспортный акселератор – это система образовательных, финансовых и нефинансовых мер, направленных на поддержку и ускоренное развитие экспортной деятельности компаний, в том числе не осуществлявших экспортных поставок ранее.

Внешнеэкономическая деятельность представляет собой одну из экономических сфер деятельности государства и зарегистрированных в нем

хозяйствующих субъектов, направленную на установление, поддержание в актуальном состоянии и правовое регулирование торговых отношений, а также разнообразных видов совместного предпринимательства и сотрудничества с субъектами ВЭД другой страны, позволяющих обеспечить внутренние потребности государства в различных ресурсах, услугах, товарах и технологиях, путем реализации условий, описанных в заключенных между субъектами ВЭД внешнеэкономических договорах (контрактах). Основным признаком внешнеэкономических отношений является наличие двух и более участников отношений, как минимум один из которых является представителем другого государства.

В период с 2019 по 2024 гг. осуществляется программа «Экспортный форсаж» в 65 субъектах Российской Федерации [5].

Российским экспортным центром разработан стандарт экспортной акселерации. В настоящее время реализуются национальные и региональные проекты, направленные на развитие экспортного потенциала посредством построения акселерационных программ [1].

Количество предприятий – участников национального проекта, получивших акселерационную поддержку по развитию экспортного потенциала в 2022 году приведено на рисунке [6].

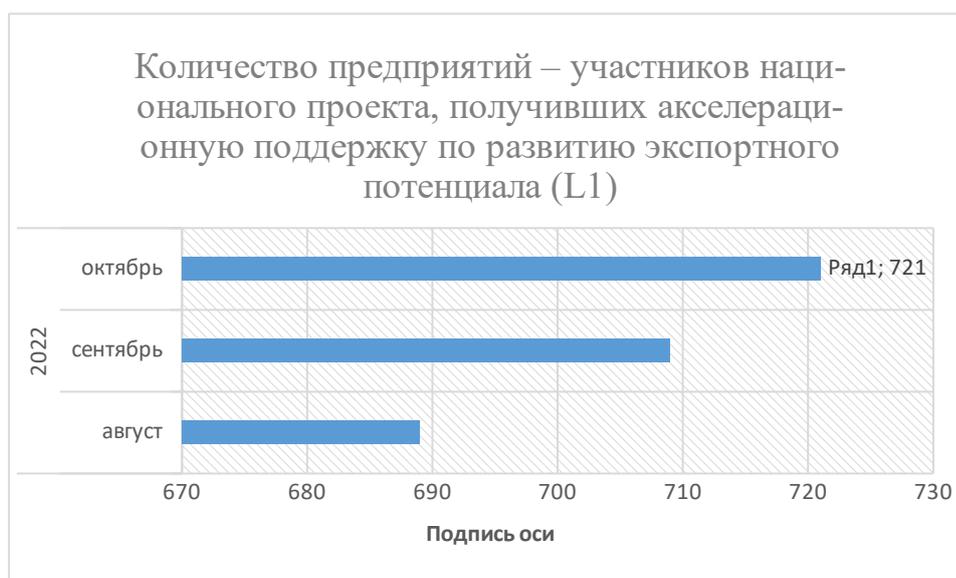


Рисунок 1 – Количество предприятий – участников национального проекта, получивших акселерационную поддержку по развитию экспортного потенциала в 2022 году

Для организации, которая планирует осуществлять внешнеэкономическую деятельность, необходимо изучение требований рынка к продукции, требований законодательства страны–импортера или страны–экспортера. Кроме того, важна логистическая составляющая, т. к. неправильно составленный маршрут доставки товара не только может свести к нулю все ранее проделанные маркетинговые и нормативно–правовые исследования рынка, оптимизацию производства и управления на предприятии, но и привести предприятие к банкротству вследствие получения претензий от зарубежного контрагента в случае срыва поставки, порче или утере части продукции в пути, срыва сроков.

Бизнес акселераторы способствуют созданию и росту инновационных компаний через инкубацию и «spin–off» процессы. Под инкубацией понимается деятельность, осуществляемая бизнес-инкубаторами. Приведём определение этого понятия, сформулированное Национальной ассоциацией бизнес инкубации (NBIA).

Экосистема технопарка представляет собой единое пространство взаимодействия государства, коммерческих структур и компаний–резидентов. Для удобства ведения бизнеса в технопарке реализуется много программ поддержки и развития высокотехнологичных компаний.

Рассматривая технопарк с точки зрения институциональной структуры акселерационных программ, которой управляют высокопрофессиональные менеджеры. Исторически для каждого типа «технопарка» в зарубежных странах сложилась следующая география территориального расположения:

- районы высоких технологий и промышленного развития - Китай;
- исследовательские парки - США;
- научные парки - Великобритания;

- инновационные центры - Германия.

Примером опосредованного участия государства в создании технопарка является процесс создания Силиконовой долины, США. Однако сформированная мощная научно–исследовательская база при непосредственном участии государства также легла в основу развития этого образования. В настоящее время (2022 г.) в Российской Федерации планируется открытие аналогов Силиконовой долины – технопарки в разных регионах России, в т.ч. в Курской и Ленинградской областях, г. Владивосток и Калининград.

Общемировая тенденция стремится к созданию унифицированных технопарков для развития инноваций, для их дальнейшего внедрения в производственные процессы и выпуска высококачественной и уникальной продукции. В этом случае технопарк является системой кооперационных связей с высокой степенью взаимодействия между расположенными на его территории структурами – исследовательскими, образовательными, предпринимательскими и поддерживающими. К примеру, технопарк «Саров» с 2009 года является членом Международной Ассоциации Технопарков в сфере высоких технологий IASP, членом Ассоциации кластеров и технопарков. Прошел добровольную сертификацию на присвоение статуса технопарка в сфере высоких технологий. Внесен в реестр технопарков Нижегородской области.

К основными факторам влияния на построение акселерационных программ для выхода на международные рынки относится бизнес–климат, и бизнес–среда. Законодательная среда и общеполитическая ситуация страны в первую очередь создают благоприятную среду для развития бизнеса. Второй аспект, — это ресурсы акселерационных программ. Рабочая сила, сырье материалы и рынок сбыта. Чем больше количество населения, тем предприятию легче реализовать свой продукт. Основной мотив международного бизнеса тоже заключается в том, чтобы находить новый рынок сбыта, где бы реализовать свой продукт.

В процессе развития деятельности компаний–резидентов в высокотехнологичной сфере необходимо особое позиционирование инновационных продуктов данных компаний. На данной стадии старт–апы и спин–оффы нуждаются в особой поддержке в области продвижения, поэтому важно создание особого подразделения – «Управления инновационно–выставочной деятельностью»

Выявлена необходимость осуществлять биполярный подход к разработке акселерационных программ для выхода на международные рынки. Суть его заключается в создании многоуровневой структуры дифференциации государственного регулирования предпринимательской деятельности согласно двум «полюсам» функционирования ее на каждом уровне [2].

Ключевые принципы реализации данного алгоритма:

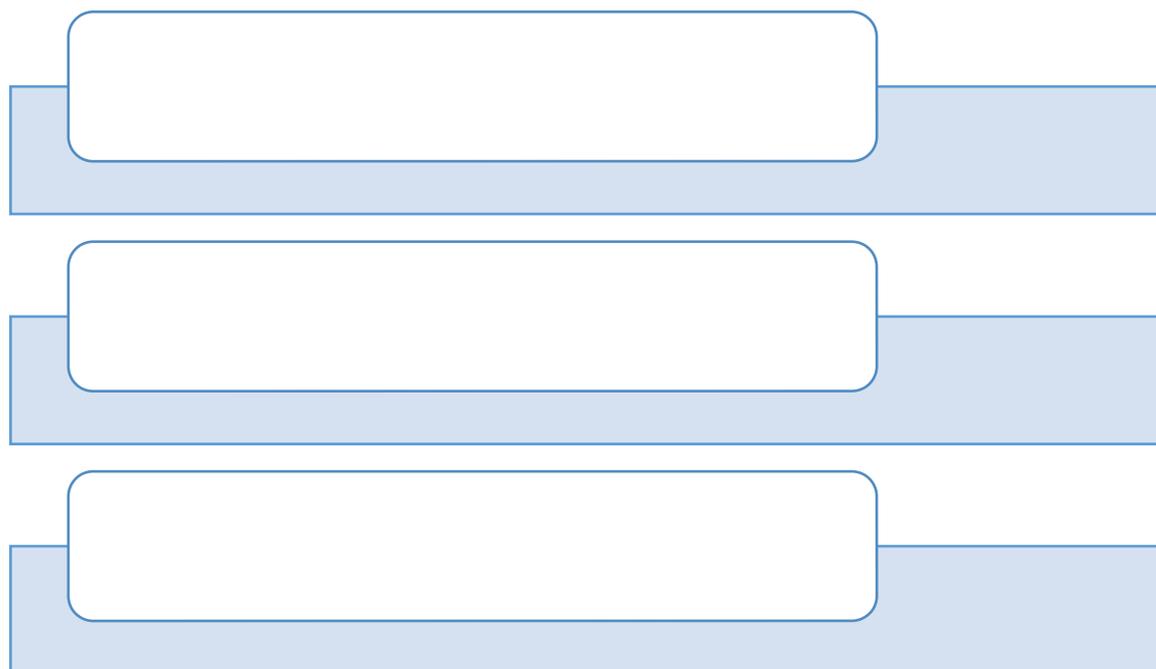


Рисунок 2 – Принципы реализации алгоритма построения акселерационных программ для выхода на международные рынки

Ступени реализации алгоритма построения акселерационных программ для выхода на международные рынки:

а) на федеральном уровне:

- определить преимущества развития экспорта в различных товарных группах, экспорта услуг и интеллектуальной собственности;

- определить масштабы и формы государственного участия в поддержке экспортоориентированного предпринимательства;

б) на региональном уровне:

- определить сферы деятельности, требующие развития при помощи активизации в них экспортоориентированного предпринимательства;
- выявить специфику экспортоориентированного предпринимательства в интересующем международном рынке;
- определить формы государственного регулирования стимулирования выхода на международные рынки;
- формировать механизм контроля и оценки продуктивности предпринятых мер;
- корректировать механизм государственной поддержки экспортоориентированного предпринимательства на основании согласования с органами власти.

Инструменты построения акселерационных программ для выхода на международные рынки – совокупность показателей, которые характеризуют результаты регулирования экспортоориентированного предпринимательства, а также способов их получения.

Основные цели государственного регулирования стимулирования экспортной деятельности:

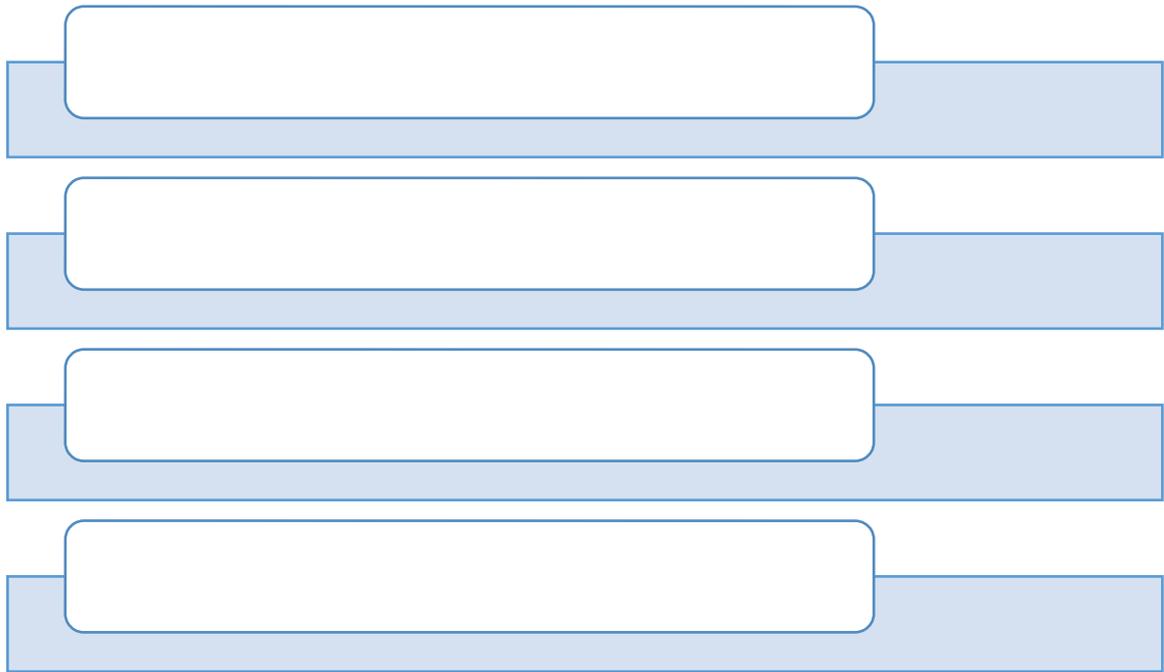


Рисунок 3 – Цели государственного регулирования стимулирования экспортной деятельности

Достижение данных целей возможно посредством решения следующих задач:



Рисунок 4 – Задачи государственного регулирования стимулирования экспортной деятельности

В рамках федеральной государственной поддержки существуют следующие формы акселерационных программ:

1. Субсидирование и предоставление бюджетных средств на развитие бизнеса, расширение рынков сбыта.

Государство может оказывать финансовую помощь как на возмездной, так и на безвозмездной основе. Решение о предоставлении финансовой помощи экспортоориентированному предприятию принимается исходя из анализа финансового развития и его стратегического планирования. К предприятиям, которые решили принять участие в программах содействия финансированию, могут быть предъявлены такие требования, как отсутствие налоговых задолженностей, осуществление определенных видов деятельности, отсутствие негативной кредитной истории.

2. Бесплатные консультации по организации ведения бизнеса в зарубежных странах, необходимым для оформления торговых сделок документам, видам и порядку налогообложения, видам льгот и инструментом государственной поддержки.

Как правило, данная форма поддержки оказывается на базе фондов по развитию бизнеса, в экспортных центрах, в налоговых органах и других государственных органах. Консультации могут касаться как планирования деятельности, так и особенностей ведения внешнеэкономической деятельности, а также другими вопросами.

3. Обучение порядку ведения внешнеэкономического бизнеса, основам бизнес–проектирования. Таможенно–тарифное регулирование в РФ осуществляется на международном, наднациональном и национальном уровнях управления. Первый уровень представлен международными договорами, к которым присоединились ЕАЭС и РФ, и которые нацелены на гармонизацию применяемых в мире торговых правил и способов защиты прав участников внешнеэкономической деятельности. Наднациональный уровень представлен Договором о ЕАЭС, Таможенным кодексом ЕАЭС и другими нормами права, принятыми на уровне ЕАЭС и нацеленными на установление таможенных норм права при осуществлении международной торговли на территории ЕАЭС или с участием субъектов ВЭД стран–участниц ЕАЭС.

Национальное законодательство РФ в области осуществления внешнеэкономической деятельности, по сути, представляет собой законодательство, имплементирующее нормы ЕАЭС на национальный уровень. В системе мер, предусмотренных на всех уровнях управления осуществлением ВЭД, предусмотрены меры таможенно–тарифного и нетарифного регулирования. Причем первые из них являются приоритетными мерами регулирования ВЭД, а меры нетарифного регулирования используются для устранения диспропорций мирового рынка товаров и услуг, дискриминирующих деятельность участников ВЭД ЕАЭС [3].

Помощь предпринимателям и лицам, решившим начать предпринимательскую деятельность, может быть оказана в виде обучающих тренингов, лекций, семинаров. В качестве спикеров акселераторов и технопарков могут быть приглашены успешные бизнесмены. Предприниматели в рамках обучения могут свободно делиться своим опытом, своими идеями, находить бизнес–партнеров и т.д.

4. Предоставление в аренду по льготным ставкам производственных площадок, помещений, оборудования, земельных участков и т.д., при этом предприниматели существенно снижают затраты на аренду, а государство получает дополнительный доход в федеральный бюджет.

5. Финансирование по льготной кредитной ставке. Разработаны несколько программ, позволяющие получить кредит по льготной ставке.

На региональном уровне, в том числе в городах федерального значения разрабатываются программы поддержки экспорта, к примеру, Московский экспортный центр проводит экспортные акселераторы, выставки и бизнес–миссии в дружественных странах, размещает и продвигает товары на их торговых онлайн–площадках [4].

Расширение операционных возможностей предприятий может происходить за счет таких факторов, как открытие нового направления деятельности или освоение нового потребительского рынка, приобретение новых каналов сбыта или производственной базы. Можно расширить и

диверсифицировать существующее производство за счет производства других товаров или перейти в другой сектор экономики. Однако все эти пути довольно рискованны. Риски можно снизить, получив полную информацию по системам нивелирования рисков. Возможно развитие за счет привлечения технологий, повышения квалификации сотрудников, расширения экспорта и импортозамещения.

Однако мотивы акселерационных программ могут быть кардинально разными, но в их основе всегда будет одна из основных стратегий – выхода на международные рынки. Это стратегия, направленная на повышение эффективности компании, или расширение операций, или снижение рисков за счет перехода на новые темпы развития, или развитие за счет привлечения инвестиций в новые технологии.

Таким образом, выход производителей на мировые рынки сбыта требует от них максимального повышения эффективности управления предприятием, эффективности осуществления затрат, оптимизации применяемых ресурсов и применения лучших технологий с целью повышения конкурентоспособности предприятия и производимой им продукции. Бизнес акселераторы на постоянной основе проводят маркетинговые исследования, готовят обзоры зарубежных рынков, продвигают информацию о компании за рубежом, организуют встречи и переговоры с иностранными партнерами, оказывают помощь в стандартизации, сертификации экспортируемой продукции, заключают экспортный контракт. Взаимодействие между научно–технологическими комплексами, в рамках разработки акселерационных программ для выхода на международные рынки можно выстроить на основе партнерства между компаниями, работающими по сферам преимущественной специализации экономики либо с научными организациями. Формирование евразийских технологических платформ стимулирует инновационное развитие национальных промышленных комплексов, создание центров компетенции в государствах–членах ЕАЭС, системное технологическое обновление, а также повышение глобальной конкурентоспособности промышленности.

Список использованных источников

1. Постановление Правительства РФ от 26.04.2019 N 513 (ред. от 05.10.2021) «Об утверждении Правил предоставления субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку оказания образовательных и информационно–консультационных услуг, направленных на развитие экспортного потенциала предприятий – участников национального проекта «Производительность труда» на базе акционерного общества «Российский экспортный центр» // «Собрание законодательства РФ», 13.05.2019, N 19, ст. 2278

2. Ручкина Г.Ф., Дахненко С.С. Анализ правовых механизмов, используемых в странах – членах ЕАЭС и в Российской Федерации, по поддержке экспорта промышленной продукции // Предпринимательское право. 2019. N 1. С. 3 – 10.

3. Святченко Е.А. Сравнительная характеристика основных форм выхода компании на зарубежные рынки // Экономические исследования и разработки. – 2019. – №4. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://edrj.ru/article/08-08-19> – дата обращения 23.11.2022

4. Пресс–релиз Правительства Москвы от 01.11.2022 «Москва выделит субсидии экспортерам товаров и услуг на рынки дружественных стран» Официальный портал Мэра и Правительства Москвы . – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mos.ru>, 01.11.2022 – дата обращения 23.11.2022

5. Информационный портал экспортного акселератора. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.exportcenter.ru/international_markets/accelerator/ – дата обращения 23.11.2022

6. ЕМИСС, сервис государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicator/61170> – дата обращения 23.11.2022