

УДК 339.52

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ: ОЦЕНКА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**А.О. ТИХОМИРОВ***(Институт экономики НАН Беларуси, Минск)*

Рассматриваются методологические вопросы формирования оценки и использования экспортного потенциала. Доказано, что категорию «экспортный потенциал» необходимо рассматривать с категорией «экспортное производство», поскольку они являются взаимосвязанными между собой. Различия между ними будут определяться взаимодействием возможности и действительности в зависимости от осуществления внешнеэкономических отношений в определенной стране. Экспортный потенциал характеризуется потенциальной возможностью выхода продукции данной страны на мировой рынок, а для экспортного производства характерным является реальный выход на мировой рынок отдельных, конкретных товаров. Предложено определять экспортный потенциал как способность национальной экономики, ее секторов, отраслей, предприятий и компаний производить конкурентоспособные на мировом рынке товары и услуги путем использования как сравнительных национальных преимуществ (масштабные природные ресурсы, благоприятные географические, инфраструктурные и другие факторы, высокая производительность труда и т.д.), так и новых конкурентных преимуществ, основанных на достижениях науки и научно-технического прогресса.

Введение. В современной экономической литературе пропагандируются различные подходы к управлению формированием и реализацией отдельных составляющих экспортного потенциала промышленных предприятий. Сегодня, на наш взгляд, самой исследованной является функция регулирования и контроля, основанная на оценке результатов экспортных операций предприятия и их эффективности.

Рассмотрим методологические вопросы формирования оценки и использования экспортного потенциала. Определяющими факторами развития экспорта и использования экспортного потенциала в настоящее время являются:

- созданные десятилетиями назад промышленные предприятия были ориентированы для удовлетворения потребностей всего экономического пространства бывшего СССР и превышали по своему потенциалу внутренний рынок Беларуси;
- экспорт является единственным источником получения валютных средств для закупки сырьевых и энергетических ресурсов, без которых республика не сможет просуществовать и несколько недель;
- главный вектор развития – внешний рынок, и по этой причине экспорт является основным инструментом количественной динамики и качественного развития;
- Беларусь – транзитное государство, что повышает значимость экспорта услуг;
- как малая открытая экономика страна нуждается в развитии высокоэффективной инфраструктуры и механизмов аллокации товаров и денег.

Объективная транзитивность и открытость делает экспорт доминантой экономического и политического свойства. Будет экспорт – будет равновесная экономика, динамика роста внутреннего рынка и доходов. Экспорт управляет Беларусью, так как не получая внешних доходов, страна будет деградировать. Экспорт выступает определяющим фактором не только поддержания национального производства, но и повышения конкурентоспособности страны. В свою очередь конкурентоспособность на макроуровне отражает способность страны в условиях свободной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, реализация которых повышает благосостояние страны.

Для динамичного развития экспорта определенную необходимость приобретают сущность и толкование категории «экспортный потенциал».

Основная часть. Термин «потенциал» широко применяется в экономической литературе в качестве количественной оценки и выступает как природный, инвестиционный, интеллектуальный, экономический, ресурсный, трудовой и т.д. Методика оценки потенциала явлений, имеющих относительно однородную структуру, разработана достаточно широко с точки зрения целевой направленности.

«Экспортный потенциал» определяется как «потенциальная возможность данной страны либо предприятия экспортировать производимую или имеющуюся у него продукцию». А «потенциал» можно рассмотреть как «источники, возможности, запасы, средства, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели». Однако прежде чем рассмотреть понятийный аппарат категории «экспортный потенциал», представляется целесообразным соотнести его с категорией «экономический потенциал» [1].

Экономический потенциал воплощает накопленные страной объемы валового общественного продукта, национального дохода, основных фондов, объемы потребления населением материальных благ и

услуг, выступая в качестве обобщенного показателя экономической мощи страны. В этом своем значении экономический потенциал прямо и непосредственно определяет масштабы и эффективность общественного производства и функционирования национальной экономики, т.е. чем больше экономический потенциал, тем выше уровень экономического развития, или, иными словами, всесторонне развитое общественное разделение труда, характеризующее уровень развития производительных сил нации.

По мнению В.Н. Шимова, «экономический потенциал представляет максимально возможную способность национальной экономики производить товары и услуги в соответствии с запросами внутреннего и внешних рынков» [6]. Экономический потенциал определяется также как ресурсы, источники, средства и запасы территории, а также механизмы (пути и формы их вовлечения в хозяйственный оборот в настоящее время или в предстоящий период) для достижения поставленных конкретных целей.

Рассматривая понятие экономического потенциала предприятия, его определяют как способность обеспечивать свое долговременное функционирование и достижение стратегических целей на основе использования системы наличных ресурсов. Представим структурную трехуровневую модель формирования экономического потенциала. В этой модели экономический потенциал выражает величину, обусловленную параметрами (потенциалами) инвестиционной, финансовой и хозяйственной деятельности и характеризующуюся потенциальным объемом прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Хозяйственный потенциал как один из лимитирующих величину экономического потенциала параметров, образует второй иерархический уровень данной модели. Он обусловлен величиной производственного потенциала, уровнем деловой активности и характеристиками маркетинговой среды. Выражением величины хозяйственного потенциала выступает потенциальный объем продаж. Третий иерархический уровень данной модели – это производственный потенциал предприятия. При этом важное значение приобретает гибкость потенциала [2].

Важнейшим составляющим совокупного экономического потенциала Республики Беларусь является внешнеэкономический потенциал. Он определяется наличием природных ресурсов, созданным производственным и научно-техническим потенциалом, инфраструктурой, социальной сферой, продукцией и услугами, которые экспортируются за пределы страны или продаются иностранным гражданам, фирмам и организациям, в том числе совместным предприятиям, без вывоза за границу.

Основными экономическими показателями внешнеэкономического потенциала на макроуровне являются: объем производства ВВП, в том числе на душу населения; удельный вес экспорта товаров и услуг в ВВП; доля экспорта промышленных товаров в общем объеме экспорта товаров; платежный баланс страны. С точки зрения внешнеэкономических аспектов различают также внешнеэкономический потенциал предприятия и страны (региона). При этом внешнеэкономический потенциал предприятия рассматривается как совокупность его собственных и привлеченных ресурсов (трудовых, финансовых, технологических, информационных и др.), позволяющая производить конкурентоспособные товары и услуги для внешних рынков [4].

Важность экспорта для экономической эффективности пропорциональна размеру экспортной квоты, т.е. доле выпускаемой продукции, поставляемой на экспорт. Предприятия, которые поставляют на экспорт более 50 % продукции, определяются как «экспортно-ориентированные». При этом для определения результатов экспорта используются такие показатели, как объем экспорта, который зависит от ежегодного объема сбыта, количества экспортных рынков и потенциальных покупателей на них, количества ежегодных экспортных сделок, а также уровня проактивности, т.е. способности предвидеть и прогнозировать события. Другими словами, внешнеэкономический потенциал страны (региона) – совокупность ресурсов местного и иностранного происхождения (природных, трудовых, финансовых, технологических, информационных), способных участвовать в производстве материальных благ и услуг, обладающих межстрановой мобильностью. Экспортный потенциал – это потенциальная способность, возможность данной страны экспортировать имеющиеся у нее или производимые ресурсы, продукты. Понятие «экспортный потенциал» в большей степени ориентировано на практическое использование. В основе этой дефиниции заложена соизмеримость объемов выпуска секторов экономики с продажами на внешних рынках. Потенциальные возможности экономической системы по производству экспортно-ориентированной продукции, как правило, имеют наибольшее значение в сравнении с фактическим ее производством. А в реальной экономике на обозримую перспективу, как представляется, складываются два основных направления развития экспортного потенциала и двухуровневая товарная структура экспорта, базирующаяся на использовании:

- статистических по своему характеру сравнительных национальных преимуществ в природно-ресурсной сфере при курсе на облагораживание вывозимой продукции;
- динамично меняющихся конкурентных преимуществ, основанных на научно-технических достижениях и инновациях на всех стадиях производственного цикла – от создания товара до продвижения его к зарубежному потребителю.

Здесь толкование понятия «экспортного потенциала» является многоаспектным, поскольку учитывает факторы, его определяющие. Вместе с тем способность производить конкурентоспособные товары не является отождествлением возможности реализовать данные товары.

Экспортный потенциал может быть определен не только как способность экономической системы производить востребованные на мировом рынке товары, но и как возможность продвижения национальной продукции на мировой рынок при условии стимулирования экспортеров и создания благоприятных условий для их эффективной деятельности. Безусловно, данное определение не претендует на роль исчерпывающей дефиниции. Вместе с тем на этапе системной трансформации экономики Республики Беларусь оно наиболее достоверно отражает сущность экспортного потенциала.

Важное значение в наращивании экспортного потенциала будет иметь модернизация. Отличительная особенность модернизации в Республики Беларусь заключается в том, что в ней впервые прописаны принципиально новые наукоемкие производства с низкой материалоемкостью и энергоемкостью, что повышает экспортный потенциал и снижает зависимость страны от внешних факторов. При этом более 80 % всех новых и высоких технологий, которые запланировано внедрить в 2011 – 2015 годах при выполнении модернизации, являются разработками белорусских ученых.

Однако имеются проблемы, нерешенность которых негативно влияет на развитие отечественного экспортного потенциала. В их числе:

- ограниченный платежеспособный спрос на внутреннем рынке на передовые технологии и нововведения, а также наличие низкого спроса со стороны реального сектора экономики на перспективные результаты научно-технической деятельности, отсутствие сложившегося рынка инновационной продукции;
- неразвитость современных форм ВЭД инновационного менеджмента и коммерциализации нововведений;
- низкая инновационная и экспортная активность промышленных предприятий республики.

Что касается исследования факторов формирования и реализации экспортного потенциала деревообрабатывающих предприятий, то они должны проводиться системно. В этом случае обеспечивается синергетический эффект устойчивого повышения эффективности формирования и реализации экспортного потенциала на заданных сегментах зарубежных рынков. Практика анализа и учёта менеджерами отдельных факторов, преимущественно оказывающих негативное влияние на осуществление экспортных операций, неэффективна. Только полный, системный учёт взаимосвязанных факторов при формировании и реализации экспортного потенциала обеспечит белорусским деревообрабатывающим предприятиям, выходящим на сегменты зарубежных рынков, конкурентные преимущества при осуществлении внешнеэкономической деятельности в любом направлении и любых формах.

Предлагаем методику, которая базируется на совокупной оценке эффективности экспорта, использующей общеизвестную концепцию методологии её расчёта как соотношения результата с затратами (ресурсами), вызвавшими этот результат, и рассчитывается, в самом общем виде, с помощью следующей формулы:

$$\mathcal{E}_3 = \frac{B_3 \cdot K_B}{Z_3},$$

где \mathcal{E}_3 – экономическая эффективность экспортной сделки; B_3 – чистая валютная выручка от экспортной операции, тыс. руб.; K_B – валютный курс Нацбанка Республики Беларусь; Z_3 – полные затраты на производство и реализацию экспорта, тыс. руб.

Но эту формулу можно использовать только для совокупной оценки эффективности экспорта продукции, работ, услуг.

Для определения экономической эффективности экспортной деятельности промышленного предприятия предлагаем методику, суть которой сводится к следующему. Рассчитывается показатель экономической эффективности экспорта:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}} = O_{\text{в.ф.}} + B_p - Z_{\text{экс}}, \quad (1)$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}}$ – показатель экономической эффективности экспорта, тыс. руб.; $O_{\text{в.ф.}}$ – рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый путем пересчета валютной выручки в рубли по курсу на дату поступления валюты, тыс. руб.; B_p – рублевая выручка от обязательной продажи валюты, тыс. руб.; $Z_{\text{экс}}$ – полные затраты предприятия на экспорт, тыс. руб.

$$\mathcal{E}_{\text{экс1}} = \frac{O_{\text{в.ф.}} + B_p}{Z_{\text{экс}}}, \quad (2)$$

где $\mathcal{E}_{\text{экс1}}$ – показатель экономической эффективности экспорта, %;

$$\mathcal{E}_{\text{экс2}} = \frac{C_{\text{экс}}}{O_{\text{экс}}}, \quad (3)$$

где $\mathcal{E}_{\text{экс2}}$ – показатель экономической эффективности экспорта, %; $O_{\text{экс}}$ – объем экспорта во внутренних среднегодовых ценах, тыс. руб.; $C_{\text{экс}}$ – производственная себестоимость экспортных товаров, тыс. руб.

$$\mathcal{E}_{\text{экз3}} = \left(\frac{O_{\text{в.ф.}} + B_p - \mathcal{E}_{\text{экз}}}{O_{\text{в.ф.}} + B_p} \cdot 100 \% \right) \cdot \frac{O_{\text{в.ф.}} + B_p}{K_{\text{экз}}}, \quad (4)$$

где $\mathcal{E}_{\text{экз3}}$ – показатель экономической эффективности экспорта, %; $K_{\text{экз}}$ – среднегодовая стоимость основных производственных и оборотных фондов, используемых при производстве экспортируемой продукции, тыс. руб.

Показатели $\mathcal{E}_{\text{экз}}$, $\mathcal{E}_{\text{экз1}}$, $\mathcal{E}_{\text{экз2}}$ и $\mathcal{E}_{\text{экз3}}$ целесообразно рассчитывать при заключении каждой экспортной сделки с целью выбора наиболее оптимальной по критерию максимума $\mathcal{E}_{\text{экз}}$ и при условии $\mathcal{E}_{\text{экз1}} > \mathcal{E}_{\text{экз2}}$, а также при анализе внешнеэкономической деятельности предприятия за прошедший период и при планировании внешнеэкономической деятельности на предстоящий период. На основе показателей, рассчитанных по формулам (2), (3) и (4) можно сделать следующие выводы об экономической эффективности экспорта. Если показатель $\mathcal{E}_{\text{экз1}} > 1$, а $\mathcal{E}_{\text{экз1}} > \mathcal{E}_{\text{экз2}}$, то экспорт соответствующих товаров является для предприятия экономически выгодным, и следует искать пути увеличения их экспорта с учетом наиболее выгодных его направлений. Показатель $\mathcal{E}_{\text{экз3}}$ свидетельствует об уровне эффективности соответствующих товаров, причем первая часть формулы (4) показывает, какой процент от результатов экспорта составляет доход от экспорта, а вторая часть определяет, сколько раз за рассматриваемый период смог обернуться авансированный на экспорт капитал. Соответственно чем больше обе части формулы (4) и, следовательно, величина $\mathcal{E}_{\text{экз3}}$, тем выгоднее экспорт соответствующих товаров.

Для оценки экспортной деятельности предприятия иную методику анализа предлагают Ю.А. Григорьев [3] и С.Н. Каруна [5]:

- 1) оценка выполнения обязательств по экспортным операциям и динамика экспортных операций;
- 2) анализ издержек и ценовой политики (накладных расходов по экспорту, расчет эффективности экспортных операций);
- 3) анализ финансового положения внешнеэкономического объединения: анализы финансового положения по экспортным операциям, анализ использования собственных оборотных средств, состояние расчетов с прочими кредиторами и дебиторами, оценка платежеспособности и анализ рентабельности предприятия.

Анализ использования экспортного потенциала концерна «Беллесбумпром» за 2010 год показал, что предприятиям концерна не удалось достигнуть показателей докризисного уровня 2008 года. Экспорт за прошлый год составил 83 % к 2008 году. Импортировано продукции приблизительно на \$273 млн., в том числе на \$118,2 млн. – инвестиционных товаров. А положительное сальдо внешней торговли возросло по сравнению с 2009 годом на 46 %.

Во избежание дисбаланса во внешней торговле доля экспорта предприятий концерна от объемов их производства должна быть не менее 50 %. В 2010 году доля экспорта составила 46,6 %, а в докризисном 2008 году 49 %.

Предприятия концерна «Беллесбумпром» в 2009 году экспортировали продукции на \$322 млн., что составляет 64,4 % к уровню 2008 года. Сокращение поставок связано со значительным уменьшением спроса зарубежных потребителей из-за негативного влияния мирового финансово-экономического кризиса. Однако в четвертом квартале 2010 года по сравнению с январем – сентябрем темпы роста экспорта в денежном выражении по большинству товарных позиций возросли. В 2009 году партнерами организаций «Беллесбумпрома» во внешней торговле были более 60 стран. Товары поставлялись на рынки 45 государств, импортировалась продукция 46 стран. По итогам минувшего года сальдо внешней торговли товарами сложилось положительное в размере более \$175 млн. В общем объеме экспорта доля поставок в страны СНГ составила 74,1 %, в государства дальнего зарубежья – 25,9 %. В 2009 году основными внешнеторговыми партнерами предприятий концерна были Россия, куда отправлено более половины экспортных товаров, Польша, Германия, Казахстан, Литва и Украина.

Организации «Беллесбумпрома» постоянно проводят работу по наращиванию поставок в дальнее зарубежье и расширению рынков сбыта. Так, в 2009 году экспорт в Китай возрос более чем в 2,5 раза, в Иран – более чем в 5 раз, в Монголию – на 16,5 %, в Турцию – более чем в 6 раз. В 2010 году начато освоение рынков Ливии, Египта, Японии, Австралии, а также новых регионов Российской Федерации (Карачаево-Черкесская Республика, Амурская область, Калмыкия и Мордовская Республика).

Экспорт товаров в страны СНГ (без учета Российской Федерации) возрос на 63,5 %, страны дальнего зарубежья – на 34,7 %, в Россию – на 18,2 %. Возросли поставки за рубеж топливной древесины, круглых лесоматериалов, пиломатериалов, ДВП, ДСП, фанеры, мебели, бумаги и картона, дверей, окон и обоев.

Лесхозы Беларуси за первое полугодие 2011 года увеличили экспортный потенциал по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в 1,8 раза до \$72 млн. На экспорт поставлено около 986 тыс. м³ круглых лесоматериалов. Основной объем экспорта остается за деловой древесиной (78 %). Устойчивым спросом на внешнем рынке пользуются сосновые и березовые балансы. Успешно продаются пиломатериалы – в общем объеме реализованной продукции они составили 22 %. Также продавались пеллеты,

топливная щепа, опилки. Предприятия лесной отрасли экспортируют продукцию в 22 страны ближнего и дальнего зарубежья. Из стран дальнего зарубежья лидером закупок белорусской деловой древесины является Польша. В Германию отгружаются в основном пиломатериалы. Увеличивается экспорт в Литву, Латвию, Бельгию, Нидерланды. Осуществляются также отгрузки в Россию, Украину и Азербайджан.

Управление эффективностью формирования и реализации экспортного потенциала предприятия представляет собою многоуровневую систему функций макро-, мезо- и микросреды по планированию, организации, мотивации и регулированию, направленную на увеличение объёмов экспорта предприятия в стоимостном выражении и снижение его издержек. Этому можно добиться за счёт:

- увеличения физического объёма производства и поставки продукции, работ, услуг, объектов интеллектуальной собственности и других элементов на рынки дальнего и ближнего зарубежья;
- повышения цены единицы экспортного ассортимента, элементов экспортного потенциала за счёт увеличения их качества или лидерских позиций предприятия на сегментах зарубежного рынка;
- снижения издержек производства и реализации экспортного ассортимента;
- удлинения жизненного цикла позиций ассортимента при их реализации в странах СНГ, либо развивающихся странах;
- организации за рубежом сервисного предпродажного и послепродажного обслуживания.

Многие из этих элементов находятся как на стадии производства, так и на стадии обращения.

Заключение. В методиках не нашлось места анализу качества и конкурентоспособности продукции. Вероятно, это связано с тем, что методики разрабатывались в конце 80-х и начале 90-х годов прошлого столетия, когда вопрос о качестве и конкурентоспособности продукции советского предприятия не стоял так остро, как на современном этапе. Также следует отметить, что многие показатели, рассчитываемые по данным методикам, представляют собой анализ хозяйственной, а не внешнеэкономической деятельности, что вводит в заблуждение специалистов и нагромождает расчеты. Исследование эффективности следует проводить отдельно для каждой стадии. Правда деление несколько условно, так как процессы формирования и реализации экспортного потенциала на уровне предприятия взаимозависимы, и сам процесс представляет собою единое целое – экспортный потенциал формируется для его полной реализации. В то же время каждая стадия имеет свои показатели результата и затрат. На этапе формирования планируются объёмы и степени конкурентоспособности экспортного ассортимента в сфере производства, а на стадии реализации оцениваются показатели, связанные с реализацией на международных рынках.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балабанов, И.Т. Внешнеэкономические связи: учеб. пособие / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 544 с.
2. Бутеня, В.Е. Беларусь в системе мирохозяйственных связей: учеб. пособие для студентов фак. междунар. экономические отношения / В.Е. Бутеня. – Минск: БГУ, 2003. – 148 с.
3. Григорьев, Ю.А. Учет, анализ и контроль ВЭД и валютных операций / Ю.А. Григорьев. – М., 1993.
4. Дегтярева, О.И. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / О.И. Дегтярева, Т.Н. Полянова, С.В. Саркисов. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2004. – 424 с.
5. Каруна, С.Н. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / С.Н. Каруна. – Воронеж, 1994.
6. Шимов, В.Н. Экономическое развитие Беларуси на рубеже веков: проблемы, итоги, перспективы / В.Н. Шимов. – Минск: БГЭУ, 2003. – 229 с.

Поступила 26.08.2011

EXPORT POTENTIAL: ESTIMATION OF FORMATION AND USE

A. TIHOMIROV

The article presents the methodological issues of formation evaluation and use of export potential. Category of "export potential" should be considered in the category of "export production" because they are inter-linked with each other. The differences between them are determined by the interaction of possibility and reality, depending on the implementation of foreign trade relations in a particular country. Export potential is characteristic of a real solution to the global market of individual, specific products. Export potential also can be defined as the ability of the national economy and its sectors, industries, enterprises and companies to produce competitive in the global market goods and services by using, as a comparative national advantage (large-scale natural resources, favorable geographic, infrastructural and other factors, high productivity etc.) and new competitive advantages based on scientific and technological progress.