

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

This article tells about methodological aspects of economic estimation of foreign-economic activity.

Современные тенденции развития мирохозяйственных связей оказывают непосредственное влияние на экономику Республики Беларусь. Функционирование предприятия как основного звена внешнеэкономического комплекса государства в системе международных экономических отношений требует пересмотра традиционных форм и методов организации и управления его внешнеэкономической сферой деятельности. В связи с этим особого внимания заслуживают вопросы экономической оценки внешнеэкономической деятельности (ВЭД) предприятий, объективность которой поощряет рост производства, способствует повышению его эффективности.

Разработка теоретических основ построения экономической оценки ВЭД предприятий и приемлемого для широкого практического использования методического подхода выступает важной задачей сегодняшнего дня и определяет основные направления данного исследования.

С учетом усиления влияния тенденций глобализации производства, взаимопроникновения национальных экономических структур и воспроизводственных процессов, возрастания роли международной торговли и повышения уровня взаимозависимости государств проведенный системный анализ основных теорий и концепций развития международной торговли обосновывает теорию конкурентных преимуществ как методологическую базу исследования проблем экономической оценки ВЭД предприятия, которая предполагает не только использование преимуществ международного разделения труда на основе традиционно сложившихся хозяйственных отношений, но и целенаправленное включение в систему мирохозяйственных связей, сращивание с передовым мирохозяйственным комплексом. Для этого требуется вовлечение в мирохозяйственное общение всех звеньев воспроизводственного процесса. Наиболее приемлемым способом открытия экономики является точечный, позволяющий, с одной стороны, предприятию самостоятельно налаживать внешнеэкономические связи с иностранными партнерами, завоевывать новые рынки сбыта, заявлять не только о своей продукции, но и достойно конкурировать, придерживаясь при этом требований, которые предъявляет мировой рынок к качеству представляемой продукции. С другой стороны, выход отдельного предприятия на внешний

рынок требует меньших временных и материальных затрат.

Центральной категорией теории конкурентных преимуществ является «конкурентоспособность», которая рассматривается с позиции конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности товара.

Под конкурентоспособностью предприятия понимается оценочная характеристика, отражающая его возможность выпускать конкурентоспособную продукцию; эффективнее, чем конкуренты, использовать имеющиеся ресурсы и вести производственно-хозяйственную деятельность, тем самым, определяя место и роль в системе национального или мирового отраслевого рынка.

Важным фактором конкурентоспособности товара выступает качество, управление которым осуществляется через стандартизацию и сертификацию.

Поиск наиболее плодотворных путей обеспечения выпуска продукции стабильного качества приводит к пониманию, что наилучшим руководством к действию в области управления качеством продукции являются международные стандарты ИСО серии 9000 (МС ИСО). Именно поэтому большинство отечественных предприятий активизировали деятельность по созданию, внедрению и сертификации систем качества на соответствие требованиям МС ИСО серии 9000. Однако исследования специалистов и практика показывают, что ряд предприятий, несмотря на интенсивную работу по сертификации систем качества, не смогли добиться улучшения экономических показателей, таких, как прибыль, рентабельность, снижение себестоимости продукции, повышение производительности труда, увеличение объема продаж.

В связи с этим следует выделить три основные причины, препятствующие достижению высоких экономических результатов по созданию и сертификации систем качества на предприятиях.

1. Принимая управленческие решения о проведении мероприятий по обеспечению качества, руководство предприятий преследует цель не создания эффективно функционирующей системы качества, которая реально будет гарантировать качество продукции в соответствии с запросами и ожиданиями потребителей, а получение сертификата. Наличие такого документа дает предприятию

серьезные конкурентные преимущества. На внутреннем рынке – это возможность получения государственного заказа. Внешний рынок для отечественных предприятий, не имеющих сертифицированной системы качества на базе стандартов ИСО серии 9000, практически закрыт.

2. Большинство предприятий, внедряющих МС ИСО серии 9000, не ведет учет затрат на качество, поскольку в стандартах ИСО версии 1994 года требование управления затратами на качество не было обязательным. В версии 2000 года введен обязательный учет затрат на качество как элемент системы качества. Ведение такого отчета требует создания новых форм бухгалтерской отчетности, так как существующие формы позволяют вычленить только один элемент затрат на качество – потери от брака. Внедрение нового управленческого учета затрат на качество трудоемко и требует материальных затрат. Кроме того, внедрение МС ИСО серии 9000 предполагает практически полное изменение документации предприятия, что также влечет за собой материальные затраты. Поэтому для многих предприятий на первый план выступает достижение соответствия документов обязательным требованиям стандартов ИСО, а проблема учета затрат на качество игнорируется.

3. Отсутствие надежного метода количественной оценки экономической эффективности создания, сертификации и функционирования систем качества на предприятиях.

Таким образом, наличие сертифицированной системы качества позволяет предприятию повысить не только уровень эффективности производства, но и уровень конкурентоспособности предприятия, тем самым открыть доступ на международные рынки.

При формировании стратегии и тактики выхода предприятия на мировой рынок необходимо, в первую очередь, определить уровень его конкурентного потенциала, под которым понимается относительная характеристика, отражающая его потенциальные возможности в области конкуренции. Количественная оценка уровня конкурентного потенциала предприятия определяется с позиции показателей эффективности производственно-хозяйственной деятельности и уровня его финансовой устойчивости.

С учетом теоретических аспектов обоснования теории конкурентных преимуществ в условиях открытой экономики концептуальная схема экономической оценки ВЭД предприятия представлена на рисунке.

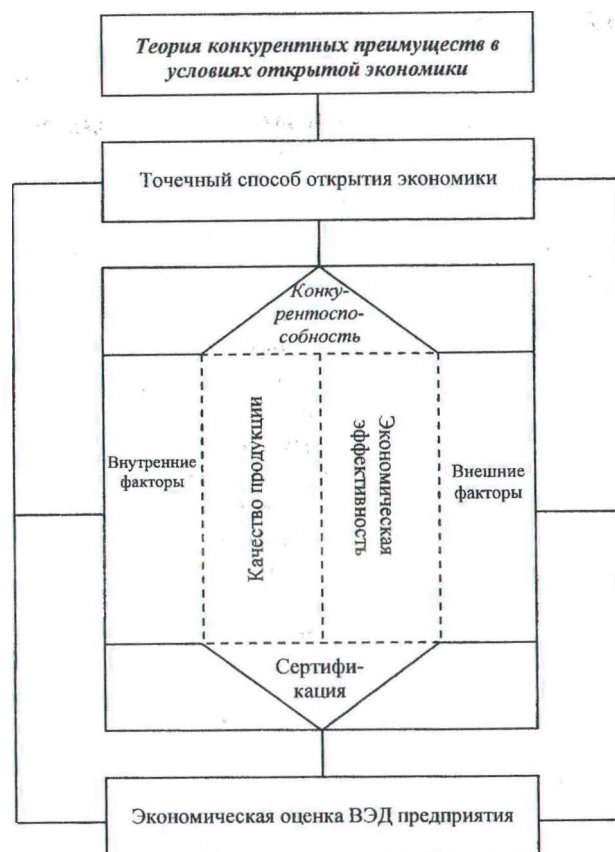


Рисунок. Концептуальная схема экономической оценки ВЭД предприятия

Принимая во внимание основные положения методологии данного исследования, под экономической оценкой ВЭД предприятия понимаем определение уровня эффективности использования конкурентного потенциала субъекта хозяйствования в системе международного разделения труда.

Достоверность экономической оценки ВЭД предприятия достигается в том случае, если она учитывает влияние факторов внутреннего и внешнего порядка, которые являются объективными, постоянно действующими условиями производственно-хозяйственной деятельности предприятия и социально-экономической жизни общества и оказывают непосредственное влияние на состояние анализируемой сферы деятельности субъекта хозяйствования.

Разработанная концептуальная схема позволяет определить и обосновать методический подход к экономической оценке ВЭД предприятия, основанный на рейтинговом и матричном методах анализа, на их взаимосвязи и дополнении, с выходом на интегральную оценку ВЭД предприятия.

Рейтинговая оценка предполагает определение и расчет системы показателей по трем группам, характеризующим 1) эффективность

хозяйственной деятельности; 2) уровень производства и развития предприятия; 3) его финансовое состояние. В соответствии с разработанной балльной шкалой производится специфицирование абсолютных значений показателей предприятий и присвоение им соответствующих баллов, которые «взвешиваются» с учетом значимости того или иного показателя. Определение «веса» показателя осуществляется экспертным путем. В качестве экспертов выступали представители банковской сферы деятельности, специалисты экономических служб предприятий лесной отрасли. По результатам суммирования «взвешенных» показателей рассчитывается совокупная балльная оценка предприятия (ИБ), являющаяся базой для определения его итогового места в рейтинге и позволяющая установить уровень его конкурентного потенциала:

$$ИБ = \sum_{i=1}^n (B_i V_i), \quad (1)$$

где  $B_i$  – балл (количественная оценка) предприятия по  $i$ -му показателю производственно-хозяйственной деятельности и финансовому состоянию, включаемому в модель рейтинговой оценки;

$V_i$  – «вес»  $i$ -го показателя, присвоенный ему при включении в модель проведения рейтинговой оценки.

Целью проведения матричного метода является анализ фактического состояния внешнеэкономической сферы деятельности предприятий посредством расчета показателей, характеризующих объемы экспорта, импорта, внешнеторговый оборот, сальдо внешней торговли, удельный вес во внешнеторговом обороте, коэффициент сбалансированности, которые позволяют получить специальную оценку в сфере ВЭД субъекта хозяйствования за определенный период времени и сделать соответствующие выводы об уровне его эффективности и перспективах развития путем построения матриц, в которых каждая строка соответствует участнику внешнеторговых связей, каждый столбец – определенному временному периоду (в нашем случае – год).

На основании рейтингового и матричного методов анализа определяется интегральный показатель ВЭД предприятия, предполагающий кор-

ректировку итогового балла рейтинговой оценки на коэффициент сбалансированности внешнеторговой деятельности предприятия ( $K_{сб}$ ):

$$K_{сб} = \frac{\mathcal{E} - \mathcal{I}}{\mathcal{E} + \mathcal{I}} = \frac{C}{BT}, \quad (2)$$

где  $\mathcal{E}$  – объем экспорта;

$\mathcal{I}$  – объем импорта;

$C$  – внешнеторговое сальдо;

$BT$  – внешнеторговый оборот.

Выбор данного показателя в качестве поправочного коэффициента обосновывается, во-первых, тем, что величина его является безразмерной, что особенно важно в условиях инфляции; во-вторых, величина коэффициента сбалансированности автоматически включает в себя оценку уровня двусторонности внешнеторговых связей. Исходя из сущности коэффициента сбалансированности внешнеторговой деятельности, который может принимать значения от «-1» до «+1» (при этом внешнеторговые отношения считаются полностью сбалансированными в случае, если его значение равно «0»), величина интегральной оценки ВЭД предприятия ( $I_o$ ) определяется следующим образом.

1. Если  $K_{сб} < 0$ , то

$$I_o = ИБ \times (1 + K_{сб}). \quad (3)$$

2. Если  $K_{сб} \geq 0$ , то

$$I_o = ИБ \times (2 - K_{сб}). \quad (4)$$

Интегральная оценка позволяет определить уровень эффективности использования конкурентного потенциала предприятия в условиях интеграции в систему мирохозяйственных связей.

Обоснованная методология данного исследования, базирующаяся на теории конкурентных преимуществ в условиях открытой экономики, позволила разработать комплексную методику экономической оценки ВЭД предприятий, которая будет способствовать объективной оценке определения уровня конкурентного потенциала субъекта хозяйствования и анализу его внешнеэкономической сферы деятельности.