

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ХИМИЧЕСКИХ ВОЛОКОН И НИТЕЙ

In clause the technique of an economic estimation of an export potential of the enterprises of the chemical industry, based on use of the general criteria and private parameters of an estimation of an export potential and a level of export competitiveness is stated. In work results of approbation of a technique of an economic estimation of an export potential on an example of the enterprises on manufacture of chemical fibres and strings are presented. Directions of increase of efficiency of use of resource potential of the enterprises of the chemical industry and level of their export competitiveness and development of intrabranсh cooperation are proved.

Введение. Экспортный потенциал предприятия – это способность предприятия эффективно управлять своими конкурентными преимуществами, т. е. эффективно использовать свой производственный, конкурентный и экономический потенциал через производство продукции с устойчивой конкурентоспособностью.

Экспортный потенциал – системная категория, зависящая от большого количества как внешних, так и внутренних факторов [1]. По результатам наших исследований, экспортный потенциал предприятия обусловлен состоянием производственного потенциала [2].

Развитие экспортного потенциала субъектов хозяйствования связано с их способностью эффективно использовать имеющийся ресурсный потенциал при производстве конкурентоспособной продукции.

В этой связи экономическая оценка экспортного потенциала предприятия приобретает первостепенное значение и позволяет определить эффективность использования ресурсов предприятия при производстве конкурентоспособной на внешнем и внутреннем рынках продукции [3].

Результаты и их обсуждение. Проведение экономической оценки экспортного потенциала предприятия по предлагаемой методике предполагает использование основных составляющих ресурсного потенциала и должно осуществляться поэтапно.

Экономическая оценка экспортного потенциала предприятия состоит из пяти основных блоков: изучение спроса, анализ рынков сбыта и конкурентов; оценка производственного потенциала предприятия; определение уровня экспортной конкурентоспособности предприятия; оценка реального объема экспорта продукции; расчет показателей экономической оценки экспортного потенциала предприятия и эффективности его использования.

Для оценки эффективности использования экспортного потенциала предприятия предлагаем использовать показатель экспортной потенциалоотдачи, который можно определить по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{н/о}} = \frac{\mathcal{E}^p}{\mathcal{E}^n} = \frac{\mathcal{E}^p}{\frac{\text{ОПФ}_n}{T_n} + T_{\text{кв}} + \text{Inv}_n + \text{Inn}_n}, \quad (1)$$

где \mathcal{E}^p – реальный объем экспорта продукции предприятия в стоимостном выражении; \mathcal{E}^n – экспортный потенциал предприятия, млн. руб.; ОПФ_n – среднегодовая стоимость основных производственных фондов (ОПФ) предприятия, не выработавших свой нормативный срок службы, млн. руб.; T_n – средний нормативный срок службы ОПФ предприятия, лет; $T_{\text{кв}}$ – годовые затраты на повышение квалификации персонала, млн. руб.; Inv_n – годовые инвестиционные вложения на развитие экспорта, млн. руб.; Inn_n – годовые вложения на развитие инновационной деятельности (инноваций), млн. руб.

Показатель экспортной потенциалоотдачи характеризует выпуск конкурентоспособной на внешних рынках продукции в стоимостном выражении, приходящийся на 1 руб. ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия и применяемых для осуществления и развития экспортной деятельности. При рациональном использовании ресурсов показатель будет увеличиваться.

Способность продукции конкурировать на внешних рынках зависит от уровня экспортной конкурентоспособности. Поэтому реальный объем экспорта продукции предприятия в стоимостном выражении может быть определен из предлагаемого соотношения

$$\mathcal{E}^p = \sum_{j=1}^n \mathcal{E}_j^n Y_{\text{к/сн}}^j, \quad (2)$$

где \mathcal{E}^p – реальный объем экспорта продукции предприятия в стоимостном выражении; $Y_{\text{к/сн}}^j$ – уровень экспортной конкурентоспособности предприятия; n – количество видов экспортной продукции предприятия.

Номинальный объем экспорта j -й продукции равен разности между возможным объемом производства и потребностью внутреннего рынка в продукции j -го вида. Номинальный объем экспорта j -й продукции предприятия в натуральном выражении может быть определен по одной из предлагаемых формул:

$$\mathcal{E}_j^n = \text{ПМ}_j K_j - \text{П}_j, \quad (3)$$

$$\mathcal{E}_j^n = \text{ПМ}_j K_j (1 - p_j), \quad (4)$$

где \mathcal{E}_j^n – номинальный объем экспорта j -й продукции предприятия в натуральном выражении; ПМ_j – производственная мощность предприятия по производству j -й продукции; K_j – коэффициент загрузки производственной мощности; П_j – потребность внутреннего рынка в продукции j -го вида в натуральном выражении; p_j – доля потребления j -й продукции на внутреннем рынке в общем объеме ее производства предприятием.

Номинальный объем экспорта j -й продукции предприятия в стоимостном выражении может быть определен по формуле

$$\mathcal{E}_j^n = \mathcal{E}_j^n \mathcal{Ц}_j^3, \quad (5)$$

где \mathcal{E}_j^n – номинальный объем экспорта продукции j -го вида в стоимостном выражении; $\mathcal{Ц}_j^3$ – экспортная цена единицы j -й продукции, руб.

Уровень экспортной конкурентоспособности предприятия может быть определен на основе критериев и показателей с использованием прямого метода определения конкурентоспособности предприятия по номенклатуре критериев с учетом коэффициентов весомости каждого из показателей для данного критерия по нижеприведенной методике [4]:

$$Y_{\text{к/сп}}^3 = K_{1-т} \alpha_{1-т} + K_0 \alpha_0 + K_{с-3} \alpha_{с-3}, \quad (6)$$

где $K_{1-т}$, K_0 , $K_{с-3}$ – значения технико-технологического, организационного и социально-экономического критерия конкурентоспособности предприятия соответственно; $\alpha_{1-т}$, α_0 , $\alpha_{с-3}$ – коэффициенты весомости соответствующих критериев для предприятия.

$$\begin{aligned} K_{1-т} &= \sum_{j=1}^n \text{П}'_{1-т} \beta'_{1-т}, \\ K_0 &= \sum_{j=1}^n \text{П}'_0 \beta'_0, \\ K_{с-3} &= \sum_{j=1}^n \text{П}'_{с-3} \beta'_{с-3}, \end{aligned} \quad (7)$$

где $\text{П}'_{1-т}$, $\text{П}'_0$, $\text{П}'_{с-3}$ – j -й технико-технологический, организационный или социально-экономический показатель конкурентоспособности предприятия; $\beta'_{1-т}$, β'_0 , $\beta'_{с-3}$ – коэффициенты весомости каждого показателя.

Использование предложенной схемы и методики экономической оценки экспортного потенциала предприятия позволяет учесть потребность внутреннего рынка в продукции предприятия и оценить возможный объем экспорта производимой предприятием продук-

ции; определить уровень экспортной конкурентоспособности продукции и предприятия и реальный объем выпуска конкурентоспособной экспортной продукции; оценить уровень технико-технологического, организационного и социально-экономического развития предприятия; изучить резервы повышения уровня конкурентоспособности и на этой основе повысить экспортный потенциал предприятия, постепенно приближая его к производственному; оценить эффективность использования ресурсов предприятия, вовлеченных в осуществление и развитие экспортной деятельности; выявить факторы внутреннего характера, снижающие либо повышающие эффективность экспортной деятельности предприятия; оценить соответствие экспортного потенциала предприятия его производственному потенциалу; разработать программу развития экспорта предприятия с учетом выявленных резервов повышения экспортного потенциала.

Апробация предложенной методики экономической оценки экспортного потенциала предприятия проводилась на предприятиях по производству химических волокон и нитей Беларуси.

Исследование показало, что на внутренний рынок предприятия поставляют: ОАО «Могилевхимволокно» – порядка 40%, РУП «СПО «Химволокно»» – 45%, ОАО «Гродно Химволокно» – 32% выпускаемой продукции. Номинальный объем экспорта продукции составил порядка 230; 97 и 140 млрд. руб. соответственно.

Определение уровня экспортной конкурентоспособности предприятия по предложенной методике осуществлялось на базе критериев и показателей экономической оценки экспортного потенциала.

Показатели для оценки уровня экспортной конкурентоспособности исследуемых предприятий представлен в табл. 1. Технический уровень производства характеризуется достаточно высокими значениями в связи со способностью основных фондов предприятий (в том числе и выработавших свой нормативный срок службы) производить качественную продукцию. Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции исследуемых предприятий выше, чем у аналогичных предприятий-конкурентов, в среднем на 5–8% и является основным фактором снижения уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции. Внедрение на предприятиях новых технологических линий, модернизация существующих позволяет повысить экологический уровень производства, но является недостаточным для достижения высокого технико-технологического уровня производства. У европейских производителей химических волокон и нитей уровень прогрессивности технологических процессов составляет 85–95%.

Критерии и показатели экспортной конкурентоспособности предприятий

	ОАО «Могилев-химволокно»	РУП «СПО «Химволокно»»	ОАО «Гродно Химволокно»
Технический уровень производства	0,79	1,04	0,73
Технологический уровень производства	0,84	0,81	0,83
Экологический уровень производства	0,7	0,4	0,6
Уровень организации производства	0,92	0,88	0,95
Уровень организации труда	0,7	0,65	0,75
Уровень организации управления	0,19	0,2	0,1
Эффективность затрат	-0,01	0,17	0,13
Уровень сбалансированности внешней торговли	0,3	0,3	0,6
Уровень социального развития	0,13	0,15	0,11
Технико-технологический критерий	0,85	0,84	0,78
Организационный критерий	0,73	0,61	0,69
Социально-экономический критерий	0,10	0,21	0,25
Уровень экспортной конкурентоспособности	0,59	0,57	0,62

Уровень организации производства и труда исследуемых предприятий характеризуется высокими значениями в силу высокой специализации, автоматизации и механизации технологических процессов.

Социально-экономический уровень развития предприятий является низким в связи с высокой затратностью выпуска продукции, низким уровнем сбалансированности внешней торговли и низким уровнем социального развития. На фонд оплаты труда в себестоимости продукции предприятий приходится порядка 11–15%, в то время как на подобных предприятиях в развитых странах – около 20–25%.

Для реализации методики определения уровня экспортной конкурентоспособности определены коэффициенты весомости критериев и показателей с использованием метода коллективных экспертных оценок. В качестве экспертов выступили специалисты экономических подразделений исследуемых предприятий, которые ранжировали исследуемые критерии и показатели в порядке убывания их влияния на уровень конкурентоспособности предприятия. Для оценки согласованности мнений экспертов осуществлена верификация с помощью расчета коэффициента конкордации. Для оценки значимости коэффициента конкордации была использована величина $Wm(n-1)$, имеющая распределение χ^2 с $V = n-1$ степенями свободы.

Результаты экономической оценки экспортного потенциала исследуемых предприятий представлены в табл. 2. Средний нормативный срок службы ОПФ, не выработавших свой нормативный срок службы, для ОАО «Могилевхимволокно» составляет 7 лет; РУП «СПО «Химволокно»» – 8,5 лет; ОАО «Гродно Химволокно» – 6 лет.

Таким образом, результаты проведенной экономической оценки экспортного потенциала предприятий по производству химических волокон и нитей позволили сформулировать следующие выводы:

а) экспортный потенциал ОАО «Могилевхимволокно» составляет порядка 52% его производственного потенциала, для РУП «СПО «Химволокно»» – 39%, для ОАО «Гродно Химволокно» – 69%;

б) реальный объем экспорта продукции предприятий в 1,5–2 раза ниже их номинальных экспортных возможностей и составляет для ОАО «Могилевхимволокно» 139,6 млрд. руб. (59% номинального объема экспорта); РУП «СПО «Химволокно»» – 54,5 млрд. руб. (57% номинального объема экспорта); ОАО «Гродно Химволокно» – 87,7 млрд. руб. (62% номинального объема экспорта);

в) эффективность использования ресурсов предприятия, вовлеченных в развитие экспортной деятельности, определена с помощью показателя экспортной потенциалоотдачи, которая для ОАО «Могилевхимволокно» составляет 0,85 руб., для РУП «СПО «Химволокно»» – 0,54 руб., для ОАО «Гродно Химволокно» – 0,59 руб.;

г) основным фактором, снижающим эффективность экспортной деятельности исследуемых предприятий, является невысокий уровень их экспортной конкурентоспособности. Главными причинами являются – высокая материало- и энергоемкость продукции, физический и моральный износ основных фондов, зависимость от импорта основного сырья и энергоресурсов, дефицит собственных оборотных средств и др., снижающие значения показателей технико-технологической, организационной и социально-экономической систем факторов, используемых при оценке экспортного потенциала.

**Экономическая оценка экспортного потенциала
предприятий по производству химических волокон и нитей**

Предприятие	Производственный потенциал предприятия, млрд. руб.	Номинальный объем экспорта, млрд. руб.	Экспортная конкурентоспособность предприятия	Реальный объем экспорта, млрд. руб.	Экспортный потенциал предприятия, млрд. руб.	Экспортная потенциалоотдача, руб.
ОАО «Могилевхимволокно»	307,4	230,0	0,59	136,3	160,8	0,85
РУП «СПО «Химволокно»»	267,0	97,0	0,57	55,6	103,2	0,54
ОАО «Гродно Химволокно»	211,9	140,0	0,62	86,7	146,0	0,59

Заключение. Экономическая оценка экспортного потенциала предприятий по производству химических волокон и нитей показала, что основным фактором, снижающим эффективность экспортной деятельности исследуемых предприятий, является невысокий уровень экспортной конкурентоспособности.

Основной целью развития экспорта предприятий по производству химических волокон и нитей является увеличение объема экспорта продукции за счет повышения уровня экспортной конкурентоспособности. В этой связи стратегически важным направлением, определяющим развитие предприятий, является выпуск продукции с устойчивой экспортной конкурентоспособностью. Достичь поставленной цели можно только через постоянную и эффективную деятельность, направленную на снижение материалоемкости и энергоемкости продукции; внедрение прогрессивных технологических процессов; модернизацию и совершенствование устаревшего оборудования; повышение квалификации технических и управленческих кадров в области управления качеством и выпуском конкурентоспособной продукции, маркетинга; внедрение собственных товаропроводящих сетей; проведение постоянной инвестиционной и инновационной политики; разработку новых видов продукции; снижение зависимости от импорта основного сырья, энергоресурсов и комплектующих.

В реализации указанных направлений существенную роль играет повышение уровня внутриотраслевой кооперации между технологически связанными предприятиями на основе их взаимной заинтересованности в высоких конечных результатах, обуславливающее развитие и повышение эффективности использования их производственного и экспортного потенциалов.

Литература

1. Давыдова, Л. В. Экспортный потенциал предприятия и его составляющие / Л. В. Давыдова // Труды БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление. – 2005. – Вып. XIII. – С. 229–231.
2. Давыдова, Л. В. Уровень технологического развития предприятия как фактор повышения его экспортного потенциала / Л. В. Давыдова // Труды БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление. – 2006. – Вып. XIV. – С. 303–306.
3. Давыдова, Л. В. Пути повышения экспортного потенциала предприятий химической промышленности / Л. В. Давыдова // Экономический бюллетень. – 2007. – № 1. – С. 22–29.
4. Миронов, М. Г. Ваша конкурентоспособность / М. Г. Миронов. – М.: Альфа-Пресс, 2004. – 160 с.