

**ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ**

The main elements of the export potential of any enterprise and the methodic of value of the rate of competitive product are described in the article.

Как составляющая рыночного потенциала предприятия экспортные возможности обуславливают его способность эффективно конкурировать на внешних рынках с производителями аналогичной продукции.

Основным движущим мотивом развития социальных, технических, технологических, экономических, организационных и других систем в совокупности с другими факторами выступает конкуренция.

Механизм конкуренции обеспечивает выживание главным образом тех систем, которые отдают приоритет качеству товаров и услуг, наиболее полному удовлетворению потребностей населения. Приоритет качества позволяет повысить конкурентоспособность продукции и предприятия и на этой основе эффективность экономики отраслей и народнохозяйственного комплекса в целом.

Устойчиво функционирующая, конкурентоспособная система обладает самокупаемостью, самофинансированием, самоинвестированием, постоянной инновационной деятельностью. В этой связи ориентация на выпуск качественной продукции должна быть заложена в стратегию развития всех и каждого субъекта хозяйствования в отдельности, и особенно если речь идет об экспортоориентированных предприятиях.

Любая эффективно функционирующая структура во многом определяется и конкуренцией. Следует исходить из объективного положения, что эффективная конкуренция – это важнейший рыночный механизм, который при его грамотном использовании способен серьезно повысить эффективность экономики предприятия и государства в целом.

В системе организационных, экономических, технических, технологических, экологических, инвестиционных, инновационных, институциональных и других факторов, в совокупности обуславливающих научно-технический прогресс, серьезную роль отводят высокоэффективным технологиям.

Следовательно, при оценке экспортного потенциала, согласно результатам наших исследований, необходимо учитывать обобщающий показатель уровня конкурентоспособности продукции и предприятия.

Нами предлагается при оценке экспортного потенциала предприятия учитывать показатели, приведенные в таблице.

На экспортный потенциал предприятия оказывает влияние совокупность технологических, организационных и экономических факторов. Они, в свою очередь, подразделяются на подсистемы показателей и количественно характеризуют ту или иную сторону деятельности предприятия.

Таблица

**Система факторов для оценки экспортного потенциала предприятия**

Система факторов		
технологических	организационных	экономических
1. Подсистема технических показателей	1. Подсистема показателей, характеризующих уровень организации процесса производства	1. Подсистема показателей, характеризующих эффективность затрат и прибыльность деятельности предприятия
2. Подсистема технологических показателей	2. Подсистема показателей, характеризующих уровень организации труда	2. Подсистема показателей, характеризующих уровень финансовой устойчивости предприятия
3. Подсистема показателей, отражающих экологический уровень производства	3. Подсистема показателей, характеризующих уровень организации управления предприятием	3. Подсистема показателей, характеризующих уровень социального развития предприятия

Система технологических факторов включает подсистему технических, технологических и экологических показателей.

В подсистему технических показателей входят: структура, движение и обновление ОПФ; техническое состояние ОПФ; качество воспроизводства ОПФ; эффективность использования ОПФ.

Подсистема технологических показателей характеризуется:

- эффективностью и комплексностью использования всех видов ресурсов (трудоемкостью, материалоемкостью, фондоемкостью, энергоемкостью продукции, удельным весом отходов);

- глубиной переработки сырья;

- наличием безотходных и малоотходных технологий;

- степенью механизации и автоматизации производства (удельным весом механизированных и автоматизированных погрузочно-разгрузочных работ).

Экологический уровень производства определяется:

- экологичностью технологии (замкнутостью водопользования, степенью очистки выбросов, коэффициентом утилизации отходов);

- эффективностью использования материальных ресурсов (материалоотдачей);

- характером воздействия на окружающую среду через выпускаемую продукцию и отходы производства (удельным весом вредных веществ в выбросах, объемом исходящих вредных веществ в расчете на единицу продукции).

Система организационных факторов состоит из показателей, характеризующих уровень организации процесса производства, труда и управления предприятием.

Уровень организации процесса производства зависит от степени реализации основных принципов организации производства, таких, как специализация, поточность, непрерывность и др. Оценить его можно с помощью определения соответствующих показателей (коэффициентов специализации, поточности, непрерывности и пр.).

Достижение высокого уровня организации труда связано с реализацией основных направлений научной организации труда (разделения и кооперации труда, автоматизации и механизации технологических операций и др.).

Уровень организации управления предприятием достаточно полно характеризует показатель, отражающий уровень производства конкурентоспособной продукции на одного специалиста (работника управления).

Система экономических факторов включает подсистему показателей, характеризующих эффективность затрат и прибыльность деятельности предприятия (различные виды рента-

бельности и затраты на 1 рубль продукции), финансовую устойчивость предприятия (уровень дебиторской задолженности, коэффициент текущей ликвидности и др.) и уровень его социального развития.

К показателям, характеризующим уровень социального развития предприятия, относятся:

- уровень мотивации труда;

- условия и охрана труда (например, доля ручного и тяжелого труда);

- квалификация кадров и уровень их подготовки и переподготовки (средний уровень образования, средний разряд работников).

В предлагаемой нами методике оценки экспортного потенциала предприятия и конкурентоспособности экспортной продукции в качестве критериев заложены показатели, характеризующие эффективность производства и реализации именно экспортной продукции.

Для оценки конкурентоспособности экспортной продукции по данной методике необходимо точно знать удельный вес продукции, поставляемой на экспорт, в общем объеме выпуска товарной продукции. Зная долю продукции по конкретным рынкам сбыта, можно оценить уровень конкурентоспособности экспортной продукции не только в целом по предприятию, но и на соответствующем рынке сбыта (на рынках дальнего и ближнего зарубежья, в том числе России как основного торгового партнера Беларуси).

Для точности оценки уровня конкурентоспособности необходимо также учитывать особенности формирования цен на экспортную продукцию.

Оценив уровень конкурентоспособности белорусской продукции, можно сравнить его с уровнем конкурентоспособности продукции конкурентов, провести факторный анализ и выявить недостатки в функционировании отечественных предприятий-производителей, или наоборот, сделать вывод о наличии конкурентных преимуществ. И на этой базе формировать экспортную политику на ближайшую, среднесрочную и долгосрочную перспективу с учетом особенностей национальной экономики Беларуси.

Расширение промышленного экспорта для Беларуси – цель, требующая больших усилий всех субъектов хозяйствования. Данной цели можно достичь только путем реализации широкомасштабных мероприятий, направленных на решение четырех важнейших проблем. Создание:

- 1) макроэкономической среды (включая валютно-финансовую и денежно-кредитную системы), благоприятствующей развитию экспорта;

- 2) на уровне предприятий микроэкономических условий по укреплению конкурентоспособности продукции;

3) развитой системы экспортного кредитования, в том числе зарубежных покупателей белорусской продукции и страхования связанных с этим рисков;

4) системы быстрой адаптации экспортеров к изменениям на международных рынках.

В краткосрочной перспективе экспортная политика должна быть сосредоточена на оптимизации экспортных цен и потоков на основе эффективного использования имеющихся возможностей с учетом мировой конъюнктуры и постепенного создания базы для наращивания экспорта в последующие годы. Не должны допускаться методы количественного ограничения экспортных процессов органами государственной власти, которые могут вводиться только в исключительных случаях, при необходимости обеспечения национальной экономической безопасности Республики Беларусь и выполнении международных обязательств.

Перед страной с экспортной ориентацией стоит опасность зависимости экономики страны от внешних рынков. Величина потерь во многом зависит от диверсифицированности экономики, емкости внутреннего рынка, а также компетентности и решимости правительства и деловых кругов в случае необходимости осуществить быстрый маневр в целях модернизации производства или смены внешнеторговых приоритетов.

Сдерживающее влияние на развитие национального экспорта оказывают следующие факторы:

– тяжелое финансовое положение большинства предприятий и, как следствие, отсутствие средств на модернизацию и обновление производственных мощностей, на инвестирование в перспективные, ориентированные на экспорт проекты;

– усиление конкуренции на рынках не только дальнего, но и ближнего зарубежья. Например, российские товаропроизводители теснят наших экспортеров на собственном рынке, пользуясь преимуществом низких железнодорожных тарифов, меньшей стоимостью энергоносителей, вексельной системой расчетов;

– применение в отношении наиболее конкурентоспособных на мировом рынке белорус-

ских товаров (хлористый калий, карбамидно-аммиачные смеси, полиэфирные волокна) антидемпинговых санкций;

– низкий международный рейтинг надежности Беларуси для кредитов и инвестиций;

– относительно высокая доля транспортных издержек в стоимости экспортной продукции.

– недостаточно развитая товаропроводящая инфраструктура за рубежом;

– невысокая доля изделий, имеющая признанные за рубежом сертификаты качества;

– несоответствие качества большинства белорусских товаров требованиям международных стандартов;

– недостаточная обеспеченность высококвалифицированными кадрами в области внешнеторговой деятельности.

В этой связи разработка экспортной политики должна быть основана на устранении имеющихся недостатков путем выработки и реализации конкретных мер как макро-, так и микроэкономического содержания. Приоритетом в формировании экспортной политики предприятий должен выступать выпуск качественной конкурентоспособной на различных рынках продукции, а также постоянная работа по поддержанию и повышению рыночного имиджа предприятия.

Мерами по развитию экспортной деятельности предприятий и повышению уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции должны стать мероприятия, направленные на разработку и выпуск продукции, соответствующей требованиям мировых стандартов, и продукции с качественно новыми свойствами, не имеющими мировых аналогов; внедрение на предприятиях систем управления качеством продукции; повышение эффективности организации служб, занимающихся сбытовой деятельностью.

#### Литература

1. Миронов М. Г. Ваша конкурентоспособность. – М.: Альфа-пресс, 2004. – 160 с.

2. Минько Э. В., Кричевский М.Л. Качество и конкурентоспособность. – СПб.: Питер, 2004. – 268 с.