

Министерство образования Республики Беларусь  
Учреждение образования  
Белорусский государственный университет  
информатики и радиоэлектроники

УДК 339.54

Болтик  
Алёна Вячеславовна

**ФОРМИРОВАНИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА  
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**АВТОРЕФЕРАТ**

на соискание степени магистра экономических наук  
по специальности 1-25 80 04 «Экономика и управление народным  
хозяйством»

---

Научный руководитель  
Журавлёв Валерий Александрович  
кандидат экономических наук, доцент

---

Минск 2015

## КРАТКОЕ ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы магистерской диссертации: в условиях интеграции Республики Беларусь в структуру мирового хозяйства и вступление в Таможенный союз ключевыми направлениями развития отечественных предприятий становится ориентация на внешние рынки сбыта продукции, создание экспортного потенциала.

Кроме того, развитие процессов глобализации привело к изменению роли регионов, которые стали активными участниками не только внутринациональных экономических связей, но и действующими субъектами мировых конкурентных процессов, способными осуществлять, при определенных ограничениях, внешнеэкономическую деятельность. Это дало возможность максимально использовать имеющиеся социально-экономические ресурсы для развития регионов, вовлеченных в международную торговлю, путем наращивания их экспортного потенциала.

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

**Цель и задачи исследования.** Разработка теоретических и методических положений по совершенствованию управления экспортного потенциала промышленного предприятия. К задачам относятся:

1. анализ экспортного потенциала промышленных предприятий РБ;
2. методы государственного регулирования формирования экспортного потенциала;
3. разработка методики комплексной оценки экспортного потенциала предприятия.

**Новизна полученных результатов.** Предложено авторское определение экспортного потенциала промышленного предприятия, под которым понимается настоящая или возможная способность предприятия, определяемая совокупностью его производственного, финансового, кадрового и рыночного потенциалов, осуществлять под влиянием факторов изменчивой внешней среды, торговую деятельность на внешнем рынке. В отличие от существующих подходов к определению экспортного потенциала, автором определена структура потенциала ВЭД промышленного предприятия и разграничены понятия «потенциал ВЭД» и «экспортный потенциал» при исследовании и анализе; предложена авторская модель, определяющая место экспортного

потенциала в системе промышленного предприятия, базирующаяся на структурообразующих внутренних факторах и обоснован ряд факторов международной внешней среды, оказывающих воздействие на экспортный потенциал.

**Положения, выносимые на защиту.** В отличие от существующих подходов к определению экспортного потенциала, автором учтены современные особенности осуществления хозяйственной деятельности, включающие необходимость не только прямых поставок продукции, но и участия предприятий в международных кооперационных процессах для эффективного развития экспортного потенциала. Это позволяет учитывать особенности функционирования предприятий в условиях глобализации мировой экономики, и разрабатывать экономические методики и модели по развитию экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса в условиях вступления в ВТО.

**Апробация результатов исследования.** Материалы XX-ой Международной (заочной) научно-практической конференции по всем наукам. Казань, 2015. Тема: «Формирование экспортного потенциала. Мировой опыт».

**Структура и объем диссертации.** 77 страниц, 9 рисунков, 4 таблицы, 22 источника и 2 публикации.

## **КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ**

Во введении обосновывается актуальность темы исследования, анализируется степень ее разработанности, определяется цель и задачи, объект и предмет исследования, раскрывается практическая значимость работы.

Первая глава посвящена анализу теоретических основ формирования экспортного потенциала, структуре экспорта и государственному регулированию в Республике Беларусь.

В качестве предварительного этапа исследования автором уточнено экономическое содержание понятий «экспортный потенциал страны» и «экспортный потенциал промышленного предприятия».

Экспортный потенциал страны – это способность национальной экономики производить конкурентоспособные на мировом рынке товары и услуги путем использования как сравнительных национальных преимуществ (географическое положение, природные ресурсы, макроэкономические, политические, законодательные, инфраструктурные факторы, образованность населения, достаточно высокую

производительность труда и относительную дешевизну трудовых ресурсов и т.д.), так и новых конкурентных преимуществ, основанных на инновационном потенциале, достижениях науки и научно-технического прогресса.

Экспортный потенциал промышленного предприятия – это совокупная способность производственного, финансового, кадрового, инновационного и рыночного потенциалов предприятия создавать и производить конкурентоспособную продукцию на экспорт, продвигать ее на внешние рынки, выгодно реализовывать там товары, обеспечивать требуемый уровень обслуживания, развивать и поддерживать свои конкурентные преимущества в целевых сегментах внешнего и внутреннего рынков.

В пункте 1.2 автором даны статистические показатели по внешнеторговому обороту в Республике Беларусь, он составил 80 225,8 млн. долл. Экспорт товаров за этот же год составит 37 203,1 млн. долл., а за 2012 год – 46 059,9 млн. долл., следовательно экспорт товаров за 2013 год уменьшился на 24%. Выявлены основные торговые партнеры Республики Беларусь по экспортным операциям являются Россия, Украина, Нидерланды, Германия и т.д..

Государственное управление и регулирование экспортного потенциала промышленного предприятия регулируется Программой развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года (далее – Программа) разработанная в соответствии с поручением Президента Республики Беларусь от 11 ноября 2011 г. № 09/121-157 с учетом:

- Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 11 апреля 2011 г. № 136 (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2011 г., № 43, 1/12462),
- Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы, утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 2011 г. № 669 (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2011 г., № 64, 5/33864),

Стратегии технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года, утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 1 октября 2010 г. № 1420 (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2010 г., № 240, 5/32602).

Во второй главе дается анализ экспортного потенциала в Республике Беларусь, рассматриваются принципы организации управления формирования экспортного потенциала на предприятиях и выявление методов государственного регулирования.

Наращивание экспортного потенциала страны является одним из важнейших приоритетов социально-экономического развития РБ, для полной реализации которого потребуются:

- 1) усиление конкурентных позиций на мировых рынках белорусских производителей-экспортеров за счет внедрения новых технологий, обеспечивающих соответствие продукции требованиям международных стандартов;

- 2) создание новых экспорто-ориентированных производств на основе отечественных научно-технических разработок;

- 3) активное применение новых форм торговли (создание белорусских торговых компаний за рубежом, финансово-промышленных групп с иностранными партнерами; открытие сборочных производств с одновременным формированием сетей технических центров и т. д.);

- 4) совершенствование механизма управления и регулирования внешнеэкономической деятельности.

В третьей заключительной главе по анализу, проведенному во второй главе, предлагаются методы совершенствования государственного механизма управления экспортного потенциала, разработана методика комплексной оценки экспортного потенциала предприятия и предложены способы выхода на внешние рынки экспорто-ориентированных предприятий.

Республика Беларусь осуществляет комплекс мероприятий по повышению эффективности экспортного потенциала национальных производителей. В частности, в рамках реализации национальной экспортной политики основными направлениями формирования и развития экспортного потенциала являются:

1. Стимулирование развития экспорта

2. Повышение конкурентоспособности экспортной продукции посредством:

3. Совершенствование государственной поддержки выхода национальных предприятий на внешние рынки.

4. Развитие инфраструктуры внешней торговли, включающей товаропроводящие сети и современные системы информационно-маркетинговой поддержки.

5. Формирование логистических систем различного уровня.

Вопросы оценки эффективности деятельности предприятия никогда не теряли своей актуальности, еще острее они звучат в условиях усиливающейся конкурентной борьбы.

Суть второго подхода в определении потенциала, как возможности использования имеющихся ресурсов с максимальной эффективностью. Тогда эта категория приобретает характеристику перспективной, связанной с риском оценки. Оба эти подхода имеют право на существование и могут использоваться для уточнения понятия «производственный потенциал», исходя из целей проведения оценки потенциала. Так при оценке текущего состояния, текущей стоимости предприятия и разработке краткосрочных планов следует воспользоваться первым подходом. При создании конкурентных преимуществ, разработке стратегических планов развития – вторым подходом. Необходимо оценивать и рассматривать следующие элементы экспортного потенциала предприятия: кадровый, финансовый, производственный, инновационный, рыночный, маркетинговый и логистический потенциалы.

Товарная диверсификация экспорта промышленной продукции предусматривает опережающий рост экспорта наукоемких высокотехнологичных товаров с высокой добавленной стоимостью при максимальном использовании имеющейся товарной номенклатуры экспорта.

Государственная политика должна быть ориентирована на защиту внутреннего рынка (в рамках, не противоречащих соглашениям по ЕЭП), поддержку экономических интересов отечественных промышленных производителей, формирование равноправной для белорусских производителей и импортеров конкурентной среды, способствующей насыщению внутреннего рынка преимущественно продукцией отечественного производства, создание системных условий для успешной внешнеэкономической деятельности.

Основными методами выхода предприятий на внешние рынки являются: экспортная деятельность, лицензирование, франчайзинг, совместное предприятие, сборочное предприятие и прямые инвестиции за рубежом.

Сотрудничество с транснациональными корпорациями. Расширение кооперации со странами СНГ и ЕЭП в промышленности базируется на межгосударственном научно-техническом сотрудничестве, заключении соответствующих межгосударственных соглашений, создании равных экономических условий хозяйствования. Особое внимание будет уделено привлечению иностранных компаний из Германии, Японии, Китая, Ирана к

созданию на территории Беларуси нового производства легковых автомобилей, центра микроэлектроники и лазерных технологий.

Основными направлениями развития товаропроводящей сети являются: расширение электронной торговли и логистики, создание системы информационного обеспечения товарных рынков, совершенствование оптовой торговли при сокращении числа посреднических организаций.

В заключении работы обобщены и изложены основные выводы и практические рекомендации, вытекающие из проведенного исследования.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Проведенный анализ теоретических работ по управлению промышленными предприятиями, их экспортной деятельности и конкурентоспособности на внешнем рынке позволили уточнить и обосновать понятие внешнеэкономического потенциала, определив его экономическое содержание, структуру и взаимосвязь с другими экономическими категориями, вывести понятия локального и общего экспортных потенциалов.

Выявлены основные принципы и факторы механизма управления внешнеэкономическим потенциалом на промышленных предприятиях, позволяющие определять эффективные инструменты и приоритеты управления внешнеэкономическим потенциалом.

Дифференциация структурных элементов внешнеэкономического потенциала позволила определить и обосновать направления совершенствования процесса управления развитием внешнеэкономического потенциала промышленных предприятий и сформулировать последовательность этапов управленческих воздействий на его развитие в зависимости от степени развития структурных единиц внешнеэкономического потенциала.

Как показывает международный опыт, существующие в настоящее время системы поддержки экспорта ориентированы не на предоставление субсидий, финансовой помощи или проведение прямых выплат. Они в первую очередь нацелены на оказание финансовой поддержки экспортерам посредством схем выдачи гарантий, страхование рисков, предоставление кредитов, способствующих успешному продвижению национальных товаров и услуг на зарубежные рынки.

## СПИСОК ОПУБЛИКОВАННЫХ РАБОТ

[1-А] Болтик, А.В. Информационное общество и электронная экономика / А.В. Болтик // Информационная культура личности. Сборник научных трудов, приуроченный к 20-летию ИЭФ (Минск): редкол. Т.Н. Бебяцкая. - Минск: БГУИР, 2015.

[2-А] Болтик, А.В. Интеграция теории и практики мирового научного знания XXI века / А.В. Болтик // Формирование экспортного потенциала. Мировой опыт. Материалы XX-ой Международной (заочной) научно-практической конференции по всем наукам. Казань, 2015.

Библиотека БГУИР