

УДК 659.1

РОЛЬ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ И МЕТОДЫ ЕГО РАСЧЕТА**Оруджова М.С.,**Азербайджанский Технический Университет, Баку,
email: toplu2015@mail.ru**Асадов З.Р.,**

Азербайджанский Государственный Университет Нефти и Промышленности, Баку

Искендеров Р.К.,Азербайджанский Технический Университет, Баку,
email: toplu2015@mail.ru

***Аннотация.** В статье раскрываются сущность и основные факторы экспортного потенциала, уточняются мнения мировых ученых о подходах к пониманию экспортного потенциала. Дан анализ связи между объемом ВВП и долей промышленности, сельского хозяйства и сферы услуг в экономике, а также экспортного потенциала промышленных предприятий и его роли в экономическом развитии. Показано, что существуют большие различия между регионами развитых и развивающихся стран. Некоторые регионы и страны, прежде всего, Восточная Азия, являются промышленно развивающимися странами. Когда речь идет об экспортном потенциале промышленных предприятий и методах его оценки, вопрос «Что экспортировать» так же важен, как и вопрос «Куда экспортировать», поскольку индекс экспортного потенциала полезен для большинства развивающихся стран с большими объемами экспорта. Показаны субиндексы, на основе которых рассчитывается Индекс экспортного потенциала. В конечном итоге отмечается необходимость развития факторов, от которых он зависит, в целях повышения эффективности формирования и реализации экспортного потенциала на всех уровнях.*

Ключевые слова: экспортный потенциал, промышленность, фактор, продукт, фактор, мигранты, расчет, рост.

THE ROLE OF EXPORT POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN ECONOMIC DEVELOPMENT AND METHODS OF ITS CALCULATION**Orujova M.S.,**Azerbaijan Technical University, Baku,
email: toplu2015@mail.ru**Asadov Z.R.,**

Azerbaijan State University of Oil and Industry, Baku

Iskenderov R.K.,Azerbaijan Technical University, Baku,
email: toplu2015@mail.ru

***Abstract.** The article reveals the essence and main factors of export potential, clarifies the opinions of world scientists on approaches to understanding export potential. An analysis is given of the relationship between the volume of GDP and the share of industry, agriculture*

and the service sector in the economy, as well as the export potential of industrial enterprises and its role in economic development. It has been shown that there are large differences between regions of developed and developing countries. Some regions and countries, most notably East Asia, are industrializing countries. When it comes to the export potential of industrial enterprises and methods for assessing it, the question "What to export" is as important as the question "Where to export", since the export potential index is useful for most developing countries with large export volumes. export opportunities, and its main goal is to determine the future of exported products, aimed at increasing profits. The subindices on the basis of which the Export Potential Index is calculated are shown. Ultimately, there is a need to develop the factors on which it depends in order to increase the efficiency of the formation and implementation of export potential at all levels.

Keywords: export potential, industry, factor, product, factor, migrants, calculation, growth.

Сущность и основные факторы экспортного потенциала. Литературный обзор

Следует отметить, что в экономической литературе до сих пор нет однозначных определений понятия «экспортный потенциал» и его сущности. Основные различия в подходах к понятию «экспортный потенциал» заключаются в том, что это понятие применялось на уровне страны до 90-х годов прошлого века (например, П.С. Гринбюрон, [4,5], Э.К. Кочетов [8], П. Кругман и Обстфельдин [9]) и на уровне регионов (например, Т.В. Миролюбов[11], М.И. Масленников [10]). В последующие годы исследование этой концепции на уровне предприятия расширилось.

Другой исследователь – И. В. Елькин пытается объяснить экспортный потенциал как социально-экономическую категорию, соотнеся его с региональным уровнем. По его словам, экспортный потенциал характеризуется как диалектическая взаимосвязь экономических, организационно-производственных и социальных отношений региона [7]. Автор рассматривает экспортный потенциал как элемент социально-экономического потенциала региона и характеризует его как производство конкурентоспособной продукции хозяйственной деятельности региона и возможность реализации ее на конкретных внешних рынках.

И.А. Русаков считает, что экспортный потенциал – это реализация сбыта произведенной продукции на внешних рынках на основе производственно-экономических возможностей предприятия, способности привлекать прямые иностранные инвестиции и участвовать в международных производственных процессах [13]. По мнению Ю.М. Токарева, «экспортный потенциал» – это способность предприятия производить конкурентоспособную продукцию для экспортных целей, выводить ее на внешний рынок, продавать ее с прибылью и обеспечивать необходимый уровень сервиса [16]. Американский экономист Дж. Несбит рассматривает «экспортный потенциал» как динамично меняющуюся составляющую экономического потенциала. По его словам, организационно-техническая структура экспортного потенциала зависит от миссии и целей предприятия. Организационно-техническая структура экспортного потенциала обеспечивает стабильный объем продаж в странах ближнего и дальнего зарубежья при определенном уровне рентабельности с учетом внутреннего положения предприятия и факторов внешней среды[18].

Экспортный потенциал промышленных предприятий и его роль в развитии экономики

Анализ связи между объемом ВВП на душу населения и долей промышленности в экономике стран мира доказывает, что по мере увеличения объема ВВП на душу населения доля промышленного сектора в экономике страны снижается. Например, в большинстве стран с ВВП на душу населения от 5 до 20 тысяч долларов США доля промышленности составляет более 30%, тогда как в странах с ВВП на душу населения более 40 тысяч долларов США доля промышленности составляет около 25%.

Анализ взаимосвязи объема ВВП на душу населения и доли сельского хозяйства в экономике стран мира качественно повторяет ту же картину. То есть в странах, где ВВП на душу населения низкий, доля сельского хозяйства в экономике высока. Напротив, по мере увеличения объема ВВП на душу населения доля сельского хозяйства в экономике снижается. Например, доля сельского хозяйства составляет около 4-5% в странах с ВВП на душу населения более 20 000 долларов США. В странах с ВВП на душу населения до 5 тысяч долларов США эта доля колеблется от 20 до 60%.

Если проанализировать такую зависимость применительно к сферам обслуживания, то вырисовывается совершенно противоположная картина. Таким образом, по мере увеличения объема ВВП на душу населения увеличивается и доля сферы услуг в экономике. Доля сферы услуг составляет около 70% в странах с ВВП на душу населения более 20 000 долларов США. В странах с более низким ВВП на душу населения эта доля значительно меньше.

Таким образом, сравнительный анализ этих трех направлений показывает, что объем ВВП на душу населения в странах, которые рассматривают производство материальных благ как стратегический приоритет и предпочитают развивать промышленность и сельское хозяйство, значительно ниже, чем в странах, которые считают сферу услуг стратегическим приоритетом. Другими словами, благосостояние населения выше, национальное богатство больше, а экономическая безопасность более гарантирована в странах, которые считают сферу обслуживания стратегическим приоритетом.

Поэтому во всех случаях целесообразнее создавать и расширять области сравнительных преимуществ с целью увеличения национального богатства и обеспечения высокого благосостояния людей.

Определение сфер потенциальных сравнительных преимуществ и разработка научно обоснованных предложений по превращению их в реальные сравнительные преимущества является одной из главных задач, стоящих перед экономической наукой Азербайджана. Конструктивность результатов должна стать основным критерием оценки экономических исследований.

Одной из потенциальных областей сравнительного преимущества в Азербайджане может стать промышленный сектор. Один из основных показателей экономического развития любой страны, особенно ее экономической безопасности, связан с развитием ее промышленного сектора. Хотя доля промышленного сектора в объеме ВВП во всем мире снижается, его абсолютный вес с каждым годом увеличивается. Постоянное повышение производительности труда, развитие науки и техники, расширение инновационного промышленного производства сокращают численность занятых в этом секторе и снижают его общий вес в ВВП.

Поскольку современная цивилизация характеризуется не только электрической энергией, но и альтернативными источниками энергии, то если в какой-либо стране потребление этих энергий прямо или косвенно находится на высоком уровне, то и уровень жизни в этой стране высок. Это косвенно говорит о том, что уровень жизни в промышленно развитых странах высок. Развитие промышленности сокращает импорт промышленных товаров, необходимых для экономики страны, и препятствует оттоку иностранной валюты из страны. Напротив, экспорт промышленных товаров, особенно экспорт наукоемких промышленных товаров, приносит в страну дополнительные валютные резервы.

По данным исследования, проведенного Ченом и Раваллионом, в 1981 г. в бедности жило 33% населения мира, а в 2001 г. – 18% [15]. На глобальном уровне за последние десятилетия значительно снизился удельный вес людей, живущих за чертой бедности. В частности, в двух самых густонаселенных странах – Китае и Индии – экономический рост за последние 10 лет оказал существенное влияние на количество людей, живущих в бедности.

Однако существуют большие различия между странами и регионами развивающихся стран. Некоторые регионы и страны, прежде всего, Восточная Азия, являются промышленно развивающимися странами. К сожалению, большинство африканских стран все еще являются промышленно слабо развитыми странами. Промышленное развитие сыграло важную роль в экономическом росте таких стран, как Китай, Республика Корея, китайская провинция Тайвань (Тайвань) и Индонезия. С развитием промышленности уровень бедности в этих странах быстро снижается. В некоторых странах экономический рост значительно снизил неравенство, тогда как в некоторых странах такое неравенство остается острым.

Роль промышленного развития в ликвидации бедности и неравенства является одной из проблем, находящихся в центре внимания экономических исследований.

Экономический рост в современном понимании во многом основан на неоклассической модели роста, разработанной Робертом Солоу. В модели Солоу накопление капитала является основным драйвером экономического роста. Рост производительности измеряется как увеличение выпуска продукции на одного работника.

Зависимость «экспортного потенциала» от внутренней и внешней экономической конъюнктуры связана с зависимостью некоторых факторов, от которых зависят его формирование и реализация, от внутренней и внешней экономической конъюнктуры.

В экономической литературе понятие «экспортный потенциал» чаще всего рассматривается на четырех уровнях: 1) экспортный потенциал экономики страны; 2) экспортный потенциал в любом секторе экономики (например, промышленности, сельском хозяйстве или сфере услуг); 3) экспортный потенциал в любой отрасли экономической деятельности (например, в машиностроительном или перерабатывающем секторе промышленности); 4) экспортный потенциал на уровне любого конкретного предприятия.

Факторы, влияющие на экспортный потенциал, можно разделить на эндогенные и экзогенные факторы. Эндогенные факторы – это факторы, связанные с управлением, маркетинговой деятельностью и другими внутренними процессами внутри предприятия. Экзогенные факторы – это факторы, которые возникают и развиваются вне предприятия. Например, в качестве экзогенных факторов можно оценить текущую ситуацию в стране, куда экспортируется продукция, или в транс-

портном коридоре, природно-климатические условия, политическую ситуацию и другие факторы.

Характер экспортного потенциала и многообразие влияющих на него факторов обусловили существование различных подходов к его оценке. В таких оценках принято различать количественные и экспертные оценки. При количественных оценках в качестве единицы измерения обычно используются «доля», «процент» или «манат», «доллар» и т.д. В экспертных оценках в качестве единицы измерения используются «баллы».

Экспортный потенциал промышленных предприятий и методы его расчета

Наиболее распространенной методикой, используемой для оценки экспортного потенциала предприятия, является простая количественная оценка экспортного потенциала. В это время рассчитываются и анализируются показатели, характеризующие экспорт. Вопрос «что экспортировать» не менее важен, чем вопрос «куда экспортировать». Потому что прибыль, полученная в экспортной деятельности, зависит не только от качества и конкурентоспособности товаров и услуг, но и от спроса на рынке, куда они будут экспортироваться. В зависимости от текущей ситуации в стране используются два разных подхода для определения того, какие товары имеют высокий экспортный потенциал: 1) индекс экспортного потенциала и 2) индекс диверсификации продукции. Индекс экспортного потенциала полезен для большинства развивающихся стран с обширным экспортным потенциалом, и его основной целью является увеличение доходов от экспортируемой продукции. Индекс экспортного потенциала рассчитывается на основе трех субиндексов:

- Сравнительное преимущество: расчет доли экспорта ($\sum Y_i$) какого-либо товара (X_i) в общем объеме экспорта страны и сравнение общего объема мирового экспорта этого товара с долей $\frac{X_i}{\sum Y_i}$ в общем объеме мирового экспорта $\frac{\sum X_j}{\sum Y_j}$.

- Рост сравнительного преимущества: расчет ежегодного роста сравнительного преимущества за последние 5 лет. Этот показатель показывает, по какой продукции страна конкурентоспособна.

- Изменение торгового баланса: рассчитывается доля торговли каким-либо товаром в общем объеме торговли страны. Этот показатель отражает реэкспортный контроль и привлекает внимание к продукции, производимой в стране.

Индекс экспортного потенциала, рассчитанный на основе этих показателей, позволяет получить предварительную информацию о продукции с высоким экспортным потенциалом в стране.

Одним из основных этапов определения экспортного потенциала промышленных предприятий является проведение маркетинговой деятельности. В зависимости от того, в какой сфере экономики оно работает, методы, используемые предприятием для управления маркетинговой деятельностью, различны. Например, концепция 4P чаще всего применяется к производственным предприятиям. Согласно современным теориям маркетинга, концепция 4C (нужды и желания клиента, стоимость клиента, удобство, коммуникация) больше подходит для коммерческих предприятий, чем концепция 4P.

Система показателей расчета экспортного потенциала промышленных предприятий, алгоритм их расчета и классификация сущности показателей позволяют

рассчитывать комплексный показатель, связанный с экспортным потенциалом. Данная система показателей может включать в себя следующее:

1. **Эффективность производства экспортных товаров.** Алгоритм расчета данного показателя

$$E_{ep} = \frac{P_{dm}}{C_p} \quad (1)$$

может быть определен как E_{ep} – эффективность производства экспортной продукции; P_{dm} – цена продукта на местном рынке; C_p – стоимость экспортируемой продукции. Этот показатель характеризует производственную эффективность предприятия-экспортера. E_{ep} – чем он выше, тем целесообразнее производство данного продукта.

2. **Удельный вес прибыли от экспорта в прибыли предприятия-экспортера.** Алгоритм расчета этого показателя

$$W_{ep} = \frac{P_{ex}}{P_c} \quad (2)$$

может быть определен как W_{ep} – удельный вес прибыли от экспорта в прибыли предприятия-экспортера; P_{ex} – прибыль предприятия от экспорта; P_c – общая прибыль предприятия. Этот показатель выражает удельный вес прибыли от экспорта в прибыли предприятия-экспортера. Чем выше этот показатель, это означает, что экспорт важен в деятельности предприятия.

3. **Рентабельность экспортных продаж.** Алгоритм расчета данного показателя

$$R_{ex} = \frac{P_{ex}}{R_e} \quad (3)$$

может быть определен как R_{ex} – прибыль от экспорта, R_e – это общий доход от экспорта. Он характеризует, насколько выгоден экспорт продукции. Чем выше этот показатель, тем выгоднее предприятию экспортировать данную продукцию.

4. **Удельный вес экспорта в общем объеме реализации продукции предприятия-экспортера.** В качестве алгоритма расчета этого показателя

$$W_{ex} = \frac{V_{ex}}{C_{ex}} \quad (4)$$

можно предположить. Здесь W_{ex} – удельный вес экспорта в общем объеме реализации продукции предприятия-экспортера; V_{ex} – объем экспорта продукции; C_{ex} – общий объем реализации продукции. Этот показатель характеризует степень экспортоориентированности предприятия. Чем выше этот показатель, тем большую роль экспорт играет в работе предприятия.

5. **Конкурентоспособность производителя.** В качестве алгоритма расчета этого показателя

$$C_i = \frac{R_{ex}}{C_d + C_f} \quad (5)$$

можно считать одинаковыми. Здесь R_{ex} – доходы от реализации экспортной продукции; C_d – затраты в местной стране при производстве экспортируемых това-

ров; C_f – означает расходы, понесенные при реализации экспортируемых товаров в иностранном государстве. Если этот показатель больше 1, это означает, что экспорт данной продукции выгоден предприятию. Чем выше этот показатель, тем выше конкурентоспособность продукции.

6. *Доля сертифицированной продукции по международным стандартам в общем объеме выпуска.*

$$S_s = \frac{S_p}{Q_p} \quad (6)$$

Здесь S_s – доля сертифицированной продукции по международным стандартам в общем объеме выпуска; S_p – количество продукции, сертифицированной по международным стандартам; Q_p – количество всей продукции. В большинстве стран мира для экспорта требуется наличие международного сертификата на продукцию. Следовательно, чем больше продукции, имеющей такие сертификаты, тем выше экспортный потенциал предприятия.

7. *Доля инновационной продукции в общем объеме выпуска.* Этот показатель рассчитывается следующим образом.

$$S_i = \frac{I_p}{Q_p} \quad (7)$$

Здесь S_i – доля инновационной продукции в общем выпуске продукции; I_p – количество инновационной продукции; Q_p – количество общей продукции. Большое количество инновационной продукции увеличивает экспортные возможности продукции. Высокий уровень этого показателя позволяет экспортному потенциалу быть высоким.

8. *Доля товаров, экспортируемых в страны дальнего зарубежья, в общем объеме выпуска.* Этот показатель рассчитывается следующим образом:

$$S_f = \frac{F_p}{Q_p} \quad (8)$$

Здесь S_f – доля товаров, вывезенных в дальнее зарубежье, в общем объеме выпуска; F_p – количество продукции, экспортируемой в страны дальнего зарубежья; Q_p – количество валовой продукции. Этот показатель также характеризует экспортный потенциал предприятия. Если предприятие может экспортировать продукцию в более отдаленные страны, это означает, что его продукция пользуется спросом в большем количестве стран.

Следует отметить, что неверно считать каждый из этих показателей одинаково необходимым для экспортного потенциала. Поэтому правильнее придать им определенный «экспертный вес». Например, было бы неправильно придавать одинаковый вес показателю 8 (доля товаров, экспортируемых в дальнее зарубежье в общем объеме выпуска) с показателем 2 (удельный вес прибыли от экспорта в прибыли предприятия-экспортера). Однако при отсутствии достоверной экспертной оценки для простоты расчетов всем показателям в первом подходе можно придать одинаковый вес.

С помощью этих показателей сводный показатель (EP_u) экспортного потенциала предприятия можно определить следующим образом:

$$EP_u = E_{ep} + W_{ep} + R_{ex} + W_{ex} + C_i + S_s + S_i + S_f \quad (9)$$

Следует отметить, что предлагаемый комплексный показатель может быть дополнительно уточнен с помощью других дополнительных показателей. То есть методы определения экспортного потенциала предприятия могут быть разными. В зависимости от вопроса, который важно решить в отношении экспортной деятельности предприятия, могут использоваться разные методы. Предложенный выше метод в основном учитывает внутреннее развитие предприятия. При использовании этого метода следует в полной мере использовать внутренний учет предприятия.

Понятие «экспортный потенциал» предприятия нельзя отделить от понятий «экспортный потенциал отрасли экономики», «экспортный потенциал сферы экономической деятельности» и «экспортный потенциал страны». Соответственно, эти понятия выражают способность предприятия, отрасли экономики, сферы экономической деятельности и страны производить товары и услуги на мировом рынке с использованием научно-технических инноваций, инновационных технологий, а также конкурентное преимущество страны. Хотя эти понятия тесно связаны, они не тождественны. Но эти понятия характеризуют экспортный потенциал от «микроуровня» до макроуровня.

Следует отметить, что экспортный потенциал на каждом уровне измерим. Но метод измерения различен для каждого уровня. Для измерения экспортного потенциала какой-либо сферы экономической деятельности следует выбирать такие показатели, с помощью которых можно количественно оценить экспортный потенциал экономической сферы. Например, И.Н. Васюченко предлагает систему показателей для количественной оценки экспортного потенциала региона, специализирующегося на сельском хозяйстве [3]. Он характеризует экспортный потенциал региона как интегральный показатель этих показателей. Как мы уже упоминали, в экономической литературе не существует однозначно принятого методического алгоритма количественной оценки экспортного потенциала на всех уровнях. Исследователи, занимающиеся этой проблемой, предлагают разные методы, подходя к этой проблеме с разных сторон. Поэтому в зависимости от выбора методов, применяемых для количественной оценки экспортного потенциала, различен и конечный результат. С другой стороны, поскольку интерпретация индекса, предложенная в каждом методе, у автора метода различна, интерпретация полученных результатов также может быть различной.

С другой стороны, количественную оценку экспортного потенциала на всех уровнях не следует понимать в абсолютном смысле. Например, Ю.Б. Понкратьева в своих исследованиях, посвященных оценке экспортного потенциала Украины, отмечает, что для оценки экспортного потенциала страны необходимо учитывать современное состояние внешней торговли страны, товарную и географическую структуру экспорта, а также положительные и отрицательные необходимо оценить тенденции экспорта [14]. Такую оценку, безусловно, следует рассматривать как качественную оценку экспортного потенциала.

Таким образом, формирование системы понятий измерения экспортного потенциала любой сферы экономической деятельности является важным этапом исследовательского процесса. Подобную систему понятий можно построить, используя исследования А.А. Анненкова, Ю.К. Самсонова, О.А. Федорова [1], а также М.П. Бурова. Эти понятия характеризуют экспортный потенциал региона. Текущее состояние экспортной деятельности страны, текущее состояние экспортной деятельности страны в изучаемой сфере деятельности, например, промышленном секторе, финансовая ситуация, кадровый потенциал в этом секторе, инвестиционная активность, ценовой фактор, деловой климат в систему этих понятий можно включить страну и так далее. После анализа некоторых показателей страны в целом, а также изучаемого сектора экономики важно определить отдельные показатели, связанные с экспортным потенциалом. В качестве таких показателей можно адаптировать для промышленного сектора показатели, применяемые А.А. Анненковым и другими для аграрного сектора. Эти показатели можно оценить количественно, классифицировав их по характеру, адаптировать к промышленному сектору и использовать для определения экспортного потенциала как интегральный показатель [2, 3, 14].

Система показателей, выбранных для измерения экспортного потенциала, может варьироваться от страны к стране при наличии статистических данных. Поэтому, в зависимости от наличия необходимых данных, максимальное увеличение количества этих показателей может позволить более точно рассчитать экспортный потенциал. В этой статье с помощью 11 показателей мы попытаемся оценить экспортный потенциал промышленных предприятий Азербайджана.

1. **Доля объема экспорта промышленной продукции в общем объеме производства промышленной продукции.** Этот показатель характеризует открытость экономики. Чем выше этот показатель, тем больше промышленное производство страны интегрировано в мировую экономику.

$$C1 = \frac{IG_{ex}}{IG}$$

где $C1$ – доля объема экспорта промышленной продукции в общем объеме производства промышленной продукции; IG_{ex} – объем экспортированной промышленной продукции; IG – представляет собой объем всей произведенной промышленной продукции.

2. **Соотношение импорта и экспорта промышленной продукции ($C2$).** Этот показатель показывает, насколько экспорт превышает импорт в промышленном секторе. Чем выше этот показатель, это означает, что спрос на промышленные товары в стране не удовлетворяется за счет других отраслей и промышленный сектор приносит в страну дополнительную валюту.

$$C2 = \frac{IG_{ex}}{IG_{im}}$$

где $C2$ – соотношение импорта и экспорта промышленной продукции; IG_{ex} – объем экспорта промышленной продукции; IG_{im} – объем импорта промышленной продукции.

3. **Доля объема экспорта промышленной продукции в общем объеме экспорта страны ($C3$).** Этот показатель характеризует, насколько важную роль играет промышленный сектор во внешнеэкономической деятельности страны.

Доля объема экспорта промышленной продукции в общем объеме экспорта страны:

$$C3 = \frac{IG_{ex}}{EX_g}$$

где $C3$ – доля объема экспорта промышленной продукции в общем объеме экспорта; IG_{ex} – объем экспортированной промышленной продукции; EX_g – общий объем экспорта из страны.

4. *Доля объема промышленного производства страны в общем объеме промышленного производства в мире* ($C4$). Этот показатель характеризует место промышленного производства страны в мировой экономической системе. Этот показатель

$$C4 = \frac{IG}{WI}$$

можно измерить тождеством, где $C4$ – доля объема промышленного производства страны в общем объеме промышленного производства в мире; IG – объем промышленного производства страны; WI – объем производства промышленных товаров в мире.

5. *Доля экспорта промышленной продукции страны в общемировом экспорте промышленной продукции* ($C5$). Этот показатель характеризует роль промышленного экспорта страны на мировом рынке. Этот показатель

$$C5 = \frac{IG_{ex}}{WI_{ex}}$$

можно измерить тождеством, где $C5$ – доля экспорта промышленной продукции страны в общем объеме экспорта промышленной продукции в мире; IG_{ex} – объем экспорта промышленной продукции страны; WI_{ex} – объем экспорта промышленных товаров в мире.

6. *Международный коэффициент конкурентоспособности промышленности страны* ($C6$). Этот показатель характеризует долю экспорта «чистой промышленности» страны в общем промышленном импортно-экспортном обороте. Этот показатель

$$C6 = \frac{IG_{ex}}{IG_{ex} + IG_{im}}$$

можно измерить тождеством, где IG_{ex} – объем экспорта промышленной продукции страны, IG_{im} – объем импорта промышленной продукции страны.

7. *Уровень рентабельности промышленных предприятий страны*. Этот показатель показывает, насколько прибыльны промышленные предприятия страны ($C7$).

$$C7 = \frac{BR_i}{FA_a + RF_i}$$

Здесь BR_i – балансовая прибыль промышленного сектора, FA_a – объем среднегодовых основных фондов и RF_i – объем оборотных фондов.

8. *Темп обновления основных фондов промышленных предприятий* ($C8$). Этот показатель показывает, в какой степени и с какой периодичностью обновляются основ-

ные фонды промышленных предприятий новой техникой. Этот показатель отражает модернизацию производства. Этот показатель характеризует долю обновленных основных фондов в общем объеме основных фондов и отражается в данных Госкомстата Азербайджана по промышленности страны в целом и по различным отраслям промышленности.

9. *Норма амортизации основных средств промышленных предприятий* (С9). Этот показатель показывает, сколько лет основным фондам промышленных предприятий. Этот показатель приводит к снижению экспортного потенциала.

10. *Уровень занятости в промышленном секторе страны* (С10). Этот показатель характеризует соотношение занятого населения в промышленном секторе страны к общему количеству рабочих мест.

$$C10 = \frac{IG_{em}}{EG_{em}}$$

Здесь С10 – занятость в промышленном секторе страны показывает долю населения в общем количестве рабочих мест, IG_{em} – численность населения, занятого в промышленном секторе страны, EG_{em} – численность населения, занятого в экономике страны в целом.

11. *Коэффициент инвестиций в промышленный сектор* (С11). Этот показатель характеризует долю объема инвестиций в промышленный сектор страны в общем объеме инвестиций в экономику страны.

$$C11 = \frac{IG_{in}}{EG_{in}}$$

Здесь С11 – доля объема инвестиций в промышленный сектор страны в общем объеме инвестиций в экономику страны, IG_{in} – объем инвестиций в промышленный сектор, EG_{in} – показывает объем инвестиций, направленных в экономику страны в целом.

Используя перечисленные выше 11 показателей, интегральный показатель экспортного потенциала промышленного сектора (EP_i) можно выразить следующим образом:

$$EP_i = (C1+C2+C3+C4+C5+C6+C7+C8-C9+C10+C11)/11$$

Таким образом, аналогично методам оценки экспортного потенциала на двух уровнях – уровне предприятия и промышленного сектора страны, в целом, можно разработать систему показателей оценки экспортного потенциала в любой области промышленности. Например, в обрабатывающей промышленности, машиностроении или текстильной промышленности.

Выводы

Для повышения эффективности формирования и реализации экспортного потенциала на всех уровнях необходимо развивать следующие факторы, от которых он зависит [12]:

1. Объем оборудования, техники и технологий, импортируемых из-за границы при производстве продукции. Высокий объем импортного оборудования, машин и технологий по стоимости произведенных товаров и услуг отрицательно влияет

на конкурентоспособность продукции. Производство продукции становится зависимым от импортных товаров. Исследования доказывают, что объем импортируемого оборудования, машин и технологий не должен превышать 40% стоимости товаров и услуг, производимых на экспорт. Снижение зависимости от импортных товаров положительно влияет на рост и устойчивость экспортного потенциала на всех уровнях.

2. Международное сотрудничество. По мере ужесточения международных стандартов возможности предприятий развивающихся стран производить конкурентоспособную промышленную продукцию ограничиваются. Поэтому предприятиям этих стран следует расширять международные связи с целью выпуска конкурентоспособной продукции и стараться выпускать продукцию, максимально соответствующую мировым стандартам. Международные отношения необходимы для производства продукции равного или более высокого качества, чем импортные товары. Расширение международных связей также может положительно повлиять на интеграцию предприятий страны в цепочку создания стоимости.

3. Расширение деятельности предприятия в свободных экономических зонах. Развитие данного вида предпринимательства позволяет предприятию осуществлять непрерывную экспортную деятельность и постоянно улучшать качество выпускаемой продукции.

4. Предотвращение появления контрафактной продукции, выпускаемой предприятием. Появление таких товаров на рынке снижает конкурентоспособность продукции, производимой предприятием. Поэтому каждое предприятие борется с подделками своей продукции.

5. Межкультурные маркетинговые коммуникации положительно влияют на расширение экспортного потенциала. Координация деловых связей предприятия, экономической миссии и международных выставочных мероприятий создает возможности для повышения эффективности экспортного потенциала. Подобные меры облегчают выход предприятия на рынки ближнего и дальнего зарубежья.

6. Регулирующая функция государства важна в формировании и реализации экспортного потенциала предприятия. Правительство каждой страны реализует различные меры по увеличению объема экспорта товаров и услуг, производимых в стране. В целях увеличения объемов экспорта снимаются таможенные ограничения, оказывается стимулирующая поддержка предприятий-экспортеров.

Есть и другие факторы, которые зависят от самого предприятия по увеличению экспортного потенциала предприятия. Например, увеличение объемов производства за счет применения инновационных технологий; снижение издержек при производстве товаров и услуг; организация сервисного обслуживания экспортируемых промышленных товаров и т.д.

Литература

1. Анненкова А.А., Самсонова Е.К., Федорова О.А. Рейтинг внешнеэкономического потенциала регионального хозяйства: теоретико-методологические подходы // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 17. С. 42-47.
2. Буров М.П. Система регулирования экономического взаимодействия регионов. М., 2007, 225 с.
3. Васютченко И.Н. Система показателей оценки экспортного потенциала региона // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 21 (156). С. 40-46.

4. Гринберг Р.С. Глобализация, трансформация, кризис – что дальше? // *Контуры глобального мира: определяя будущее* / Гж.В. Колодко. М.: Магистр, 2011.
5. Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. *Основания смешанной экономики*. М.: ИЭ РАН, 2008.
6. Елкин И.В. *Оценка и перспективы развития экономики региона с экспортной ориентацией: автореф. дис. ... канд. эконом. наук*. Иркутск, 2010. 23 с.
7. Захматов М.И. *США: ослабление международных экономических позиций*. М.: Наука, 1984. 254 с.
8. Кочетов Е.Г. *Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства*. М.: Норма, 2010. 459 с.
9. Кругман П.Р., Обстфельд М. *Международная экономика: теория и политика* / пер. с англ. СПб.: Питер, 2004. 832 с.
10. Масленников М.И., Сычев В.М. *Проблемы и тенденции развития научно-инновационного потенциала региона*. Екатеринбург: ИП УрО РАН, 2004. 29 с.
11. Миролобова Т.В. *Особенности формирования системы государственной экономической политики региона*. 2008. С. 78-90.
12. Позднякова М.О., Медведев С.О. *Оценка конкурентоспособности предприятия // Теория и практика общественного развития*. 2023. № 5. С. 73-80.
13. Панкратьева Е.В. *Экспортный потенциал Украины: формирование и эффективное использование в современных условиях*. [Электронный ресурс]. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/knp/159/ (дата обращения 22.02.2024).
14. Гончар К.Р., Кузнецов Б.В. *Российская промышленность на этапе роста: факты комплектности фирмы*. М.: Вер-шина, 2008. 480 с.
15. Русаков Л.А. *Оценка экспортного потенциала предприятия*. М: ЕКСМО, 2014, 13 с.
16. Токарев Ю.В. *Формирование и использование экспортного потенциала: автореф. дис. ... кандю эконом. наук*. Казань, 1997. 22 с.
17. Чен С., Равалион М. *Как жили беднейшие слои населения мира с самого начала*. 2004.
18. Несбит Дж. *Международные экономические отношения*. М.: Дорчестер, 2013. 419 с.