

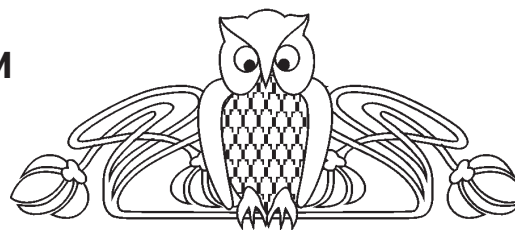


УДК 334.012.6(470.45)

ФАКТОРЫ АКТИВИЗАЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОЛГОГРАДСКОГО РЕГИОНА

Ю. М. Азмина

Волгоградский государственный университет
E-mail: Azmina-07@yandex.ru



Системно представлены факторы активизации развития внешнеэкономической деятельности региона. Предложена система оценки экспортного потенциала малых и средних предприятий Волгоградской области в современных условиях глобализации и интеграции экономики в систему мирохозяйственных связей.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, международная интеграция и глобализация, малые и средние предприятия, экспортный потенциал.

Activation Factors of Foreign Economic Activities Development of Small and Medium Enterprises in Volgograd Region

Yu. M. Azmina

Activation factors of foreign economic activities development of small and medium enterprises in Volgograd region are represented as a hole system. The author proposes the appraisal plan of Volgograd region export potential in modern economic situation of globalization and economic integration to the world economy.

Key words: foreign-economic activity, international integration and globalization, small and medium enterprises, export potential.

Современный этап развития экономических отношений характеризуется активизацией внешнеэкономических связей России. Неотъемлемой частью мирохозяйственных связей между государствами является процесс глобализации и международной интеграции, который сопровождается объединением капиталов и международным слиянием корпораций.

В данных условиях глобализация затрагивает и вовлекает в интеграционные процессы субъекты разных организационно-правовых форм. Малые и средние предприятия (МСП), являясь более мобильными, выпуская уникальную продукцию, имеют высокие шансы выхода на международный рынок. Начиная с 1995 г. МСП активно интегрируются в систему мирохозяйственных связей и отношений. Этому способствуют и развитая транспортная и информационная инфраструктура, и инновационные идеи предприятий¹.

В условиях международной интеграции и развития мирохозяйственных связей большую роль в устойчивом развитии национальной и региональной экономики играет экспортный потенциал субъекта хозяйственной деятельности.

Понятие «экспортный потенциал предприятия» неразрывно связано с понятием «экспортный потенциал региона», который определяют как способность экономики, ее секторов, отраслей, предприятий и компаний производить конкурентоспособные на мировом рынке товары и услуги путем использования не только сравнительных территориальных преимуществ (масштабные природные ресурсы, благоприятные географические, инфраструктурные и другие факторы; высокая производительность труда и т. д.), но и новых конкурентных преимуществ, основанных на достижениях научно-технического прогресса как в регионе, так и в целом по стране². Данное толкование предполагает наличие не только способности, но и возможности продвижения региональной продукции на мировой рынок – при условии стимулирования экспортеров и создания благоприятных условий для развития региона³. Экспортный потенциал является составной частью национальной экономики, экспорт может дать не только дополнительные ресурсы, которые при их целенаправленном и эффективном использовании могли бы стимулировать экономический рост, его стратегическая роль – это активизация имеющихся потенциальных конкурентных преимуществ хозяйствующего субъекта экономики. Именно от реализации экспортного потенциала предприятия зависит его успех на внешнем рынке. В данных условиях актуализируется задача оценки экспортного потенциала малых и средних предприятий.

Автором в составе рабочей группы была проведена комплексная оценка деятельности малых и средних предприятий⁴. Предложена методика оценки экспортного потенциала, которая включает в себя показатели, представленные в таблице.

Экспортный потенциал предприятия целесообразно определять как

$$I_{эн} = \sqrt[2]{\frac{\sum_{i=1}^8 k_i a_i}{n}},$$

где k_i – весовые коэффициенты для критериальных показателей; a_i – частные показатели экспортного потенциала; n – число показателей оценки.



Система показателей для оценки экспортного потенциала малых и средних предприятий

Показатели	Алгоритм расчета	Характеристика показателя
Эффективность производства экспортной продукции	$\text{Эпрэ} = \frac{\text{Цэ}}{\text{Сэ}},$ где Цэ – стоимость экспортной продукции во внутренних ценах; Сэ – себестоимость экспортной продукции	Характеризует эффективность производства продукции для предприятия-экспортера; чем выше показатель, тем более целесообразно производство данного вида продукции
Удельный вес экспорта в общем объеме реализации продукции предприятия-экспортера	$\text{Удвэ} = \frac{\text{Оэ}}{\text{Ор}},$ где Оэ – объем экспорта продукции; Ор – общий объем реализации продукции	Характеризует экспортную ориентированность производства предприятия; чем выше данный показатель, тем более значимо экспортное направление реализации продукции для предприятия-экспортера
Удельный вес прибыли от экспорта продукции в общем объеме прибыли предприятия-экспортера	$\text{Упэ} = \frac{\text{Пэ}}{\text{По}},$ где Пэ – прибыль от экспорта продукции; По – общая величина прибыли предприятия-экспортера	Показывает долю прибыли от экспорта продукции в общей сумме прибыли от реализации продукции предприятия-экспортера; чем выше Упэ, тем больше значимость экспорта данного вида продукции для предприятия
Рентабельность экспортных продаж	$\text{Рэ} = \frac{\text{Пэ}}{\text{Вэ}},$ где Пэ – прибыль от экспорта продукции; Вэ – выручка от реализации продукции на экспорт	Показывает рентабельность экспортной продукции; чем выше данный показатель, тем выгоднее предприятию экспорт данного вида продукции
Доля инновационной продукции	$\text{Дип} = \frac{\text{Пи}}{\text{По}},$ где Пи – количество инновационной продукции; По – общее количество продукции	Определяет отношение инновационной продукции к общему количеству выпускаемой продукции и характеризуют долю продукции, которую можно вывести на внешний рынок
Коэффициент автономии	$\text{Ка} = \frac{\text{Сс}}{\text{Бо}},$ где Сс – собственные средства; Бо – баланс общий (в валюте)	Определяет долю собственных средств в валюте баланса (нормальное ограничение больше либо равно 50%)
Коэффициент текущей ликвидности	$\text{Ктл} = \frac{\text{ОбА}}{\text{КДО}},$ где ОбА – оборотные активы, принимаемые в расчет при оценке структуры баланса; КДО – краткосрочные долговые обязательства	Дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств (нормальное ограничение 80%)
Эффективность продаж экспортной продукции	$\text{Эп} = \frac{\text{Ппэ}}{\text{Зпрэ}},$ где Ппэ – прибыль от продажи экспортной продукции; Зпрэ – затраты на производство экспортной продукции	Характеризует эффективность продаж экспортной продукции; чем выше показатель, тем более выгодно производство данного вида продукции на экспорт



Предложенная методика позволяет оценить внутреннее состояние предприятия и динамику производства его продукции, ориентированную на реализацию на внутреннем и внешнем рынках с учетом разных показателей и специфики отрасли.

Апробация предлагаемой методики проведена на примере 100 малых и средних предприятий Волгоградской области с использованием данных по производственным и финансовым показателям деятельности за 2010 г. В качестве первичной информации использованы данные Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области и результаты анкетирования малых и средних предприятий региона⁵.

В результате проведенного анализа, в ходе апробации методики выявлено, что малые и средние предприятия Волгоградской области на сегодняшний момент не готовы ни организационно, ни финансово к выходу на внешний рынок.

На рис. 1 и 2 показано распределение данных предприятий по таким показателям, как «рентабельность экспортных продаж» и «удельный вес экспорта в общем объеме продукции». На рис. 3 представлено итоговое распределение малых и средних предприятий Волгоградской области по интегральному показателю экспортного потенциала в 2010 г.

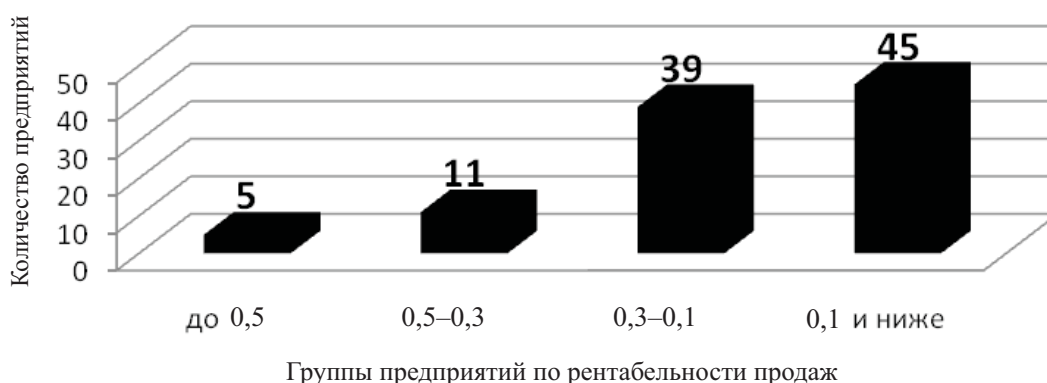


Рис. 1. Распределение малых и средних предприятий Волгоградской области по рентабельности экспортных продаж в 2010 г.



Рис. 2. Распределение малых и средних предприятий Волгоградской области по удельному весу экспорта в общем объеме продукции в 2010 г.

Анализ значений интегрального показателя позволил выделить следующие группы предприятий.

Первая группа малых и средних предприятий, для которых значение индекса экс-

портного потенциала составляет более 1,0. Данные предприятия характеризуются высоким экспортным потенциалом, имеют стабильные внешнеэкономические связи и высокую долю экспортной продукции в общем объеме произ-

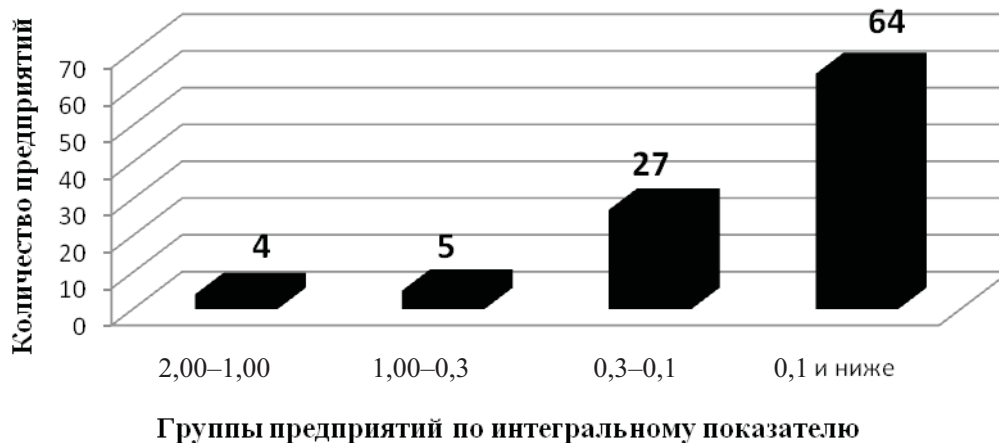


Рис. 3. Распределение малых и средних предприятий Волгоградской области по интегральному показателю экспортного потенциала в 2010 г.

водимой продукции. Анализ первичных данных для этой группы показал, что они также обладают устойчивым финансовым состоянием (коэффициент автономности и текущей ликвидности превышает нормативные показатели) и имеют довольно высокий удельный вес инновационной продукции (10–20%), высокую прибыль как от экспортной, так и в целом по всем видам продукции. Однако это самая малочисленная группа, в которую вошло всего 4 предприятия: ООО ФИРМА «Промобслуживание С», ООО «СТС-Волга-Экспорт», ОАО «Себряковский комбинат асбестоцементных изделий», ООО «Ф-Аквамаш».

Во вторую группу вошли предприятия со значением индекса экспортного потенциала предприятия от 0,3 до 1,0. Они также характеризуются устойчивым финансовым положением, высокими производственными показателями, однако имеют более низкий удельный вес продукции, выпускаемой на экспорт, и только начали осваивать внешние рынки. В данную группу вошло 5 предприятий: ОАО «Хоперская упаковка», ООО «ГК Ремонтные технологии», ООО «БелРосСнаб», ООО «Волга-Вьет», ООО «Волгоградский завод труб малого диаметра».

Третья и четвертая группы предприятий наиболее многочисленны, туда вошло 91 предприятие, участвующее в исследовании (значение индекса экспортного потенциала предприятия менее 0,3). Их можно охарактеризовать как предприятия с низким экспортным потенциалом. Они еще не готовы предложить свою продукцию на международных рынках⁶.

Ориентация на экспорт, безусловно, сопровождается увеличением транзакционных издержек для малого предприятия, таких как:

- таможенные сборы;
- транспортные затраты;
- затраты на продвижение товара на внеш-

нем рынке (отсутствие прозрачности внешних рынков и доступности маркетинговой информации);

– затраты на поиск партнеров на внешних рынках, что связано с определенными рисками, такими как: валютные риски; риски регулирования рынка страны-импортера (требования к сертификации, законодательное регулирование); вопросы безопасности бизнеса и добросовестности партнеров.

Поэтому большинство малых и средних предприятий Волгоградской области не готово к выходу на внешние рынки. Это подтверждается и количественными оценками, полученными в ходе апробации методики. Анализ первичных данных показывает их менее устойчивое финансовое положение, а также гораздо более низкую прибыль (в группу попали все предприятия с отрицательной и практически нулевой прибылью). Несмотря на полученные результаты, экспорториентированные предприятия Волгоградской области играют важную роль в развитии внешнеэкономической деятельности региона, который в целом обладает значительным экономическим потенциалом и способен успешно осуществить переход к экономике будущего⁷.

Внешнеторговый оборот области за январь–сентябрь 2011 г. составил 3449,3 млн долл. США, в том числе экспорт – 2519,9 млн долл., импорт – 929,4 млн долл. В результате внешнеэкономической деятельности предприятий области сложилось положительное сальдо торгового баланса в размере 1590,5 млн долл. В этот же период доля экспорта во внешнеторговом обороте составила 73,1%, импорта – 26,9%. Внешнеторговый оборот области со странами дальнего зарубежья оценивается в 2488,1 млн долл. и по сравнению с январем-сентябрем 2010 г. увеличился на 29,3%, в том числе экспорт – на 27,4%, а импорт



– на 36,6%. Внешнеторговый оборот с государствами – участниками СНГ сложился в объеме 961,2 млн долл.⁸ (В связи с отменой с 1 июля 2010 г. таможенного оформления товаров на российско-казахстанской границе данные приведены без учета взаимной торговли Волгоградской области с Республикой Казахстан.)

Из приведенной диаграммы (рис. 4) сделаем вывод, что основными торговыми партнерами области продолжают оставаться страны дальнего зарубежья, доля которых во внешнеторговом обороте составила 72,1%, в том числе в экспорте – 76,8%, в импорте – 59,4%. Положительное сальдо сформировалось в объеме 1383,3 млн долл.

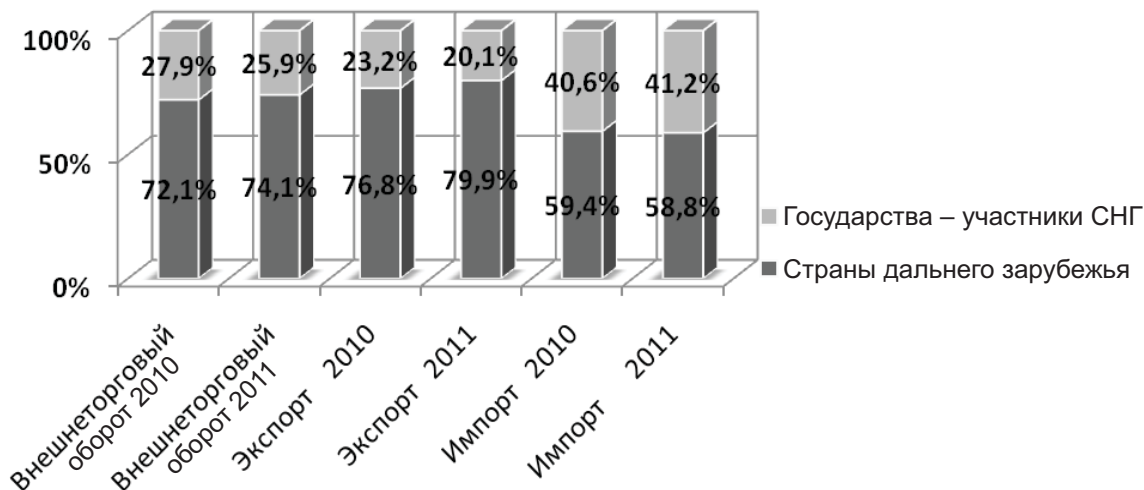


Рис. 4. Внешнеторговый оборот Волгоградской области в 2010–2011 г., %

В десятку основных торговых партнеров области вошли Италия, товарооборот с которой составил 945,9 млн долл. (27,4% всего внешнеторгового оборота), Украина – 576,1 млн долл. (16,7%), Греция – 184,0 млн долл. (5,3%), Турция – 161,2 млн долл. (4,7%), Германия – 159,4 млн долл. (4,6%), Азербайджан – 149,6 млн долл. (4,3%), Беларусь – 102,3 млн долл. (3,0%), Япония – 91,2 млн долл. (2,6%), Иран – 86,7 млн долл. (2,5%) и США – 80,9 млн долл. (2,3%).

Внешнеторговый оборот области за 2010 г. составил 3648,1 млн долл., в том числе экспорт – 2635,2 млн долл., импорт – 1012,9 млн долл. В результате внешнеэкономической деятельности предприятий области сложилось положительное сальдо торгового баланса в размере 1622,3 млн долл.

Основными торговыми партнерами области продолжают оставаться страны дальнего зарубежья, доля которых во внешнеторговом обороте составила 74,1%, в том числе в экспорте – 79,9%, в импорте – 58,8%. Положительное сальдо сформировалось в объеме 1510,3 млн долл.

Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) за 2010 г. сложилась на уровне 6,4%, рентабельность активов – 8,1%. Финансовая устойчивость и платежеспособность на конец 2010 г. характеризуется следующими коэффициентами: коэффициент автономии при нормативе 50% составил 26%, коэффициент лик-

видности – 89,8% (рекомендуемое значение 80%), коэффициент текущей ликвидности – 130,9% (рекомендуемое значение 200%).

Несомненно, Волгоградская область обладает значительными ресурсами для повышения своей конкурентоспособности: это и природные ресурсы, при эффективном и рациональном их использовании, и развитое сельскохозяйственное производство (область является одним из крупнейших производителей сельскохозяйственной продукции в Российской Федерации), и высокие научный и инновационный потенциалы. Определенное количество региональных активов дает уникальные преимущества с точки зрения конкурентоспособности. Данные активы, к которым относятся развитые промышленность и сельское хозяйство, система образования, обеспечивают высококачественные исходные экономические преимущества бизнесу. Такие преимущества могут рассматриваться как экономическая основа региона, путем укрепления которой и решения поставленных задач регион станет более конкурентоспособным участником российского и международного рынков.

Тем не менее при осуществлении производственной, хозяйственной, коммерческой и других видов деятельности всегда присутствует элемент риска. Он выражается в производстве продукции, которая может получить недостаточный спрос, в потере прибыли, банкротстве и т. д.⁹ Следователь-



но, необходимость учета степени риска требует проведения тщательных расчетов результатов работы на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятия, их анализа и оценки.

Таким образом, активизация факторов развития внешнеэкономической деятельности малых и средних предприятий представляется возможным при наличии следующих условий.

1. Эффективная государственная поддержка малого и среднего бизнеса. Государство может помогать малым и средним предприятиям, оказывая целый ряд услуг, начиная с предоставления информации об имеющихся возможностях на международных рынках и заканчивая оказанием специализированной помощи в составлении и реализации программ организации продаж за границей. На сегодняшний момент действуют ряд программ в данном направлении¹⁰, однако целесообразна разработка ряда программ по обновлению основных фондов предприятий. В настоящее время износ фондов предприятий Волгоградской области, по оценке председателя комитета экономики администрации Волгоградской области Романа Бекова, составляет 70%¹¹.

2. Программы содействия экспорту, программы по подготовке и переподготовке персонала.

3. Снижение процентной ставки по кредитам, привлекаемым для выхода на внешние рынки.

4. Снижение транспортных тарифов.

5. Снижение таможенных пошлин на сырье и материалы, приобретаемые по импорту.

6. Развитие и внедрение на рынок инновационных идей и продукции, а также совместное участие малых и крупных предприятий в перевооружении имеющихся производств, в разработке новых.

Волгоградская область обладает достаточным экономическим потенциалом для активной внешнеэкономической деятельности. Учитывая разработанную методику оценки экспортного потенциала области, можно добиться высоких экономических показателей, исключив при этом деструктивные факторы, выявленные в ходе анализа¹². К ним относятся:

– высокие затраты предприятия для выхода на внешний рынок;

– отсутствие информации о зарубежных рынках и уровне спроса на определенный вид продукции;

– низкая конкурентоспособность выпускаемой продукции;

– отсутствие доступа к источникам информации о благонадежности иностранных партнеров;

– недостаточная правовая подготовка в области осуществления внешнеэкономической деятельности малых и средних предприятий;

– низкая доступность инвестиционных ресурсов, отсутствие информации об источниках

и возможностях привлечения иностранных инвестиций.

Анализ факторов активизации развития внешнеэкономической деятельности малых и средних предприятий Волгоградской области показал наличие экспортного потенциала региона, хотя и реализуется не в полной мере, и прежде всего потому, что работа ведется несистемно. Автором в составе рабочей группы предложено комплекс мер программно-целевой поддержки малого и среднего бизнеса, участвующего в сфере внешнеэкономической деятельности, на основе создания при администрации Волгоградской области, управлении по развитию предпринимательства координационного совета по содействию развитию внешнеэкономической деятельности малого и среднего бизнеса.

Работа поддержана грантом РГНФ и администрации Волгоградской области № 12-12-34018 «Мониторинг и корректировка механизма управления инновационными процессами в экономике региона с использованием естественно-научных методов».

Примечание

1 См.: Фатхудинов П. А. Конкурентоспособность : Россия и мир. 1992–2015. М., 2005.

2 См.: Рогов В. В. Экспортный потенциал России : состояние, ориентиры и условия развития. URL: <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/1822> (дата обращения: 12.04.2012).

3 См.: Иншакова Е. И. Факторы современной динамики внешнеэкономических связей ЮФО // Вестн. Волгоград. гос. ун-та. Сер. 3. Экономика. Экология. 2007. № 11. С. 163.

4 Работа выполнена авторами в составе: А. Э. Калинина, О. В. Иншаков, В. О. Мосейко, М. Э. Буянова, Е. А. Петрова, И. А. Гришин, А. В. Шевандрин, А. А. Голодова, Ю. М. Азмина в рамках Госконтракта № 12 от 01 ноября 2011 г. на выполнение научно-исследовательских работ по изучению экспортного потенциала малых и средних предприятий Волгоградской области в рамках Долгосрочной областной целевой программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области» на 2009–2012 годы, утвержденной постановлением администрации Волгоградской области от 30 марта 2009 г. № 85-и.

5 См.: Статистические данные // Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. URL: <http://www.volgastat.ru/digital/region12/default.aspx> (дата обращения: 11.02.2012).

6 См.: Экспортный потенциал малых и средних предприятий Волгоградской области : метод. материалы / авт. колл.: А. Э. Калинина (науч. рук.) [и др.]. Волгоград, 2011.



- ⁷ См.: Закон Волгоградской области «О стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2025 года». URL: http://economics.volganet.ru/export/sites/economics/folder_5/normativeDocs/downloads/1778-OD_ot_21-11-2008.pdf (дата обращения: 13.01.2012).
- ⁸ См.: Информация о Волгоградской области // Администрация Волгоградской области. URL: http://economics.volganet.ru/foreign/folder_1/ (дата обращения: 17.03.2012).
- ⁹ См.: Буянова М. Э. Риски развития макрорегионального хозяйства : проблемы выявления и регулирования // Вестн. Волгоград. гос. ун-та. Сер. 3. Экономика. Экология. 2007. № 11. С. 79.
- ¹⁰ Долгосрочные областные целевые программы. URL: http://economics.volganet.ru/folder_4/folder_2/ (дата обращения: 10.04.2012).
- ¹¹ Беков Р. Мы не позволим бездумно банкротить градообразующие предприятия. URL: <http://v1.ru/person/467822.html> (дата обращения: 23.03.2012).
- ¹² См.: Калинина А. Э., Клименко М. С. Развитие промышленной политики в регионах Южного и Поволжского федеральных округов // Вестн. Волгоград. гос. ун-та. Сер. 3. Экономика. Экология. 2007. № 11. С. 108.