

## **ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА БЕЛАРУСИ**

Достаточно сложно (либо невозможно) точно измерить следующие категории: совокупность конкурентных преимуществ, возможную способность, потенциальную способность предприятия и т.д. Попытка их измерения неизбежно базируется на вероятностном подходе, что, как известно, всегда несет в себе субъективизм. Такой подход может быть оправданным по отношению к экспортному потенциалу страны или организации в силу разнородности его состава, но при определении экспортного потенциала отдельной продукции или ресурса, по нашему мнению, необходимо исходить из иных соображений.

Отдельными авторами справедливо, по нашему мнению, утверждается, что экспортный потенциал – абсолютная величина и комплексный показатель, учитывающий свойства и характеристики предприятия и рынка. Однако, если говорить об экспортном потенциале не организации, а отдельной продукции или ресурса, чему посвящено наше исследование, необходимо провести ряд уточнений.

По нашему мнению, определение экспортного потенциала конкретного ресурса или продукции должно подразумевать ответы на следующие вопросы:

1. Какая часть имеющегося ресурса может быть экспортирована с учетом внутренних условий (важнейшее из них – обеспечение внутреннего рынка)?

2. Какая часть имеющегося ресурса может быть экспортирована с учетом внешних факторов (в частности, конкурентоспособность продукции на внешних рынках, открытость данных рынков, наличие организационных возможностей по их завоеванию и удержанию и т.п.)?

3. Какова количественная и стоимостная оценка той части рассматриваемого ресурса, которая с учетом внутренних условий и внешних факторов может быть отправлена на экспорт?

На основании имеющейся информации можно сделать вывод о том, что целесообразно разграничивать уровни экспортного потенциала. Экспортный потенциал конкретного ресурса или продукции представляет собой реальную измеримую величину, которая характеризуется возможным объемом экспорта, но при этом, по нашему мнению, имеет следующие отличия:

- показатель возможного объема экспорта ресурса чаще всего представляет прогноз, основанный на формальной экстраполяции, в то время как экспортный потенциал ресурса должен предполагать не только коррективы, обусловленные внутренними условиями и внешними факторами, но и использование некоторых управляемых параметров, что соответствует прогнозной экстраполяции, основанной на нормативном подходе;

- экспортный потенциал ресурса в отличие от возможного объема экспорта ресурса является не разовым (единичным) показателем, а определяется на долгосрочную перспективу и носит стратегический характер. В ходе исследования отмечено, что важнейшее место среди методов оценки экспортного потенциала занимают экономико-математические методы. При использовании многих из них для получения качественного результата необходимо наличие достаточно большого объема разнородной информации.

Важна и сама процедура составления прогноза и плана. Как показал опыт, в том числе и зарубежный, жесткое директивное планирование утрачивает свое значение. Это связано с тем, что в условиях рыночной экономики различные экономические субъекты, такие как органы государственного управления, крупные субъекты хозяйствования, влияющие на условия хозяйственной деятельности в стране, субъекты малого бизнеса, оказывают существенное взаимное влияние. Поэтому между этими субъектами должны быть налажены тесные взаимоотношения, имеющие обратную связь. В этой связи французскими экономистами была предложена разработка так называемого согласованного плана. Его особенность в том, что он должен разрабатываться не в директивно порядке по направлению «сверху вниз», а согласованно, т.е. в порядке совместного обсуждения и разработки всеми заинтересованными субъектами: органами государственного управления, коммерческими организациями в целях принятия оптимального планового решения. Опыт европейских государств (Франции, Бельгии и некоторых других) подтвердил эффективность такого метода, показав, что рыночная экономика помимо ценового механизма нуждается в эффективном плане, в котором заинтересованы различные социальные и экономические группы и, следовательно, которые становятся результатом их согласованной разработки. В случае с экспортом недревесных лесных ресурсов, его план должен разрабатываться именно в согласованном порядке с участием не только государственных органов, но и негосударственных организаций, с целью максимального использования ресурса при максимальной эффективности этого использования.

#### **Літэратура:**

1. Петров-Рудаковский, А.П. Развитие экспортного потенциала недревесных лесных ресурсов Республики Беларусь / А.П. Петров-Рудаковский // Экономика и управление. – 2013. – № 3. – С. 74-78.
2. L'essentiel de l'Économie d'entreprise / Samuel Josien, Sophie Landrieux - Kartochian. Gualino éditeur, Lextenso éditions. – Paris. – 2008. – 178 p.
3. Лапицкая, О.В. Инновационная система и ее составляющие / О.В. Лапицкая, Л.М. Лапицкая, А.П. Петров-Рудаковский. – Гомель: ГГТУ им. П.О. Сухого, 2006. – 204 с.