

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ
РЕСПУБЛИКИ
АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

ЦЕНТР МАГИСТРАТУРЫ

НЕМАТЗАДЕ НИДЖАТ ГАДРАДДИН ОГЛЫ
(Ф.И.О. МАГИСТРАНТА)

МАГИСТРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

**на тему: «Проблемы регулирования использования
экспортного потенциала Азербайджана»**

Шифр и название направления 060401-Мировая экономика

Шифр и название специальности Международная торговля

Научный руководитель: Руководитель магистерской программы

Доц.Х.Н.Байрамова Доц.М.М.Асланова

Зав.кафедры: проф.А.Ш.Шакаралиев

БАКУ - 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение

Глава I. Теоретико-методологические основы исследования экспортного потенциала Азербайджана

1.1. Структурный анализ экспортного потенциала Азербайджана

1.2. Методические подходы к расчетным показателям и критериям экспортного потенциала

1.3. Экспортный потенциал в контексте конкурентоспособности в нефтяном секторе

Глава II. Анализ и оценка экспортного потенциала нефтяного сектора республики

2.1. Анализ технического уровня и его влияние на экспорт

2.2. Маржинальный анализ производства и ассортимент продукции

Глава III. Совершенствование организации управления экспортным потенциалом в нефтяном секторе

3.1. Разработка механизма управления экспортной стратегией

3.2. Повышение экспортных возможностей путем выбора эффективной стратегии

Выводы и предложения

Список литературы

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. На современном этапе развития экономических отношений наблюдается усиление роли внешнеэкономических связей, которые оказывают существенное влияние на развитие национальной экономики.

Так, если в 1992 году наша республика осуществляла внешнеторговый оборот с двумя десятками стран, то ныне их число достигло свыше 150. За 1995-2015 гг объем внешней торговли увеличился от 2423,8 млн. долл. до 39462 млн. долл., в том числе импорта от 939,8 млн. долл. до 9187,7 млн. долл., а экспорта от 1484 млн. долл. до 30274,4 млн. долл. В 1995-2015 году в экономику Азербайджана было вложено порядка 200 млрд. долл. США инвестиций, из которых более 47,5% составляют иностранные инвестиции. В стране успешно осуществляются экономические реформы; расширяется предпринимательство. Ныне в Азербайджане функционирует 94,5 тыс. предприятий, в том числе более 860 совместных и иностранных фирм, 6 бирж, 14,4 тыс. малых предприятий; около 1700 акционерных обществ. Объем добычи нефти превышает 42 млн. тонн. На протяжении многих лет по среднегодовому росту ВВП и объему иностранных инвестиций на душу населения Азербайджан находится на передовом рубеже.

Высоко оценивая социально-экономические преобразования Азербайджана, следует подчеркнуть, что, если в 1995 году удельный вес экспорта в общем объеме внешней торговли составлял 61,2%, то в 2015 году он достиг 76,7% . По-прежнему в объеме экспорта нефти и нефтепродукты составляют более 92%, а машины, механизмы и электрооборудования – 0,3 процента. В то же время в составе импорта удельный вес машиностроительной продукции в 2010-2015 гг колеблется от 30% до 338%. Из общего объема импорта этой группы продукции 95% падает на долю стран Дальнего Зарубежья, а 10% - СНГ.

Развитие экспортного потенциала, характеризуясь высокими темпами научно-технического прогресса, высоким уровнем развития производительных сил и производственных отношений, преобладанием интенсивного пути развития общественного производства, предъявляет широкий круг требований к нему, а также к развитию новых технологий и эффективности использования производства. Такой подход порождает объективную необходимость экспортного потенциала республики.

Степень изученности проблемы. Вопросы внешнеэкономических связей, исследования экспортного потенциала и связанные с ним проблемы – техническое обновление, улучшение качества продукции, развитие инвестиционно-инновационной деятельности не раз становились объектом исследования и предметом изучения многих отечественных и зарубежных ученых. Среди представителей Ближнего и Дальнего зарубежья следует подчеркнуть труды: Е.В.Брагиной; Л.Е.Стровского; Т.П.Данько; Е.П.Голубкова; В.В.Жукова; А.И.Ковалевой; П.С.Завьялова; Ли Се Ун и других.

Обстоятельное исследование различных аспектов ВЭД Азербайджана приводятся в трудах А.Алескерова, Т.Алиева, С.Ахвердиевой, А.Аббасова, Ш.Гаджиева, А.Надилова, З.Самедзаде, Т.Кулиева, Г.Юзбашевой, Т.Гусейнова, С.Агаева, Ш.Кафарова, М.Ахмедова и других. Отраслевые социально-экономические, управленческие проблемы и вопросы, связанные с ВЭД машиностроительных предприятий республики освещались в трудах: М.Дж.Атакишиева, М.А.Ахундова, Ш.А.Самедзаде, Р.П.Султановой и др.

Большая работа по указанной проблеме проводилась в отраслевых научно-исследовательских и проектных организациях, а также НИИ вузов.

Высоко оценивая результаты проводимых указанными учеными и организациями научных работ, следует подчеркнуть, что теоретические аспекты оценки экспортного потенциала предприятия недостаточно разработаны, что

не могло не сказаться на их практическом применении. Отсутствует должная связь существующих подходов к оценке экспортного потенциала с общей теорией экономического потенциала. С теоретической незавершенностью разработки проблемы определения экспортного потенциала связана недооценка этих вопросов на практике. До сих пор на практике во многих отраслях оценка экспортного потенциала проводится традиционными способами, существенным недостатком которых является отсутствие комплексного подхода к данной проблеме. До сих пор мало встречаются подходы маржинального анализа и ассортимента промышленной продукции, а также вопросы повышения экспортных возможностей путем выбора эффективной реструктуризационной структуры и разработки механизма управления экспортной стратегией.

Таким образом, актуальность и важность данной проблемы определила наш интерес к ней и выбор ее в качестве темы исследования.

Целью исследования является изучение и систематизация используемых в отечественной и зарубежной практике методов и подходов оценки экспортного потенциала и поиск путей повышения эффективности формирования и реализации с учетом современной экономической ситуации в стране и в отрасли.

Для достижения данной цели в работе определены следующие задачи:

- уточнить сущность и структуру экспортного потенциала;
- дать классификацию существующих методов оценки экспортного потенциала и выявить особенности их применения;
- изложить методические подходы к расчетам показателей и критериев в комплексной оценке экспортного потенциала;
- выявить факторы, влияющие на экспортный потенциал;

- на основе сбора, обобщения многолетних статистических, отчетных и учетных данных провести анализ и оценку экспортного потенциала.

Теоретической и методологической основой исследования являются законодательные акты Азербайджанской Республики, Указы и распоряжения Президента, Постановления Правительства и другие официальные документы о развитии ВЭД, формировании рыночного механизма развития промышленных предприятий, а также труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов, положения экономической науки и теории управления.

Научная новизна работы состоит в разработке и обосновании концептуального подхода к организации управления по эффективному развитию экспортного потенциала предприятия, работающих в условиях рыночных отношений. К числу результатов, обладающих новизной и выносимых на защиту относятся следующие:

- Дан анализ существующих определений экспортного потенциала с выявлением подходов к определению;
- Выявлена степень влияния факторов формирования и реализации экспортного потенциала;
- Схематично предложена методика расчета экспортного потенциала;
- Составлена принципиальная схема оценки влияния внешних факторов на экспортный потенциал и предложена модель оценки указанного потенциала предприятий исследуемой отрасли;
- Разработан механизм управления экспортной стратегией предприятий;
- Разработан комплекс рекомендаций поэтапного осуществления реструктуризации, горизонтальной и вертикальной интеграции и их влияние на повышение экспортных возможностей нефтяного сектора республики.

Практическая значимость и внедрение результатов работы. Практическая значимость диссертации состоит в том, что учет ее теоретических и практических положений позволит принимать эффективные меры в области производства экспортной продукции с большей добавленной стоимостью и повышения ее конкурентоспособности на внешнем рынке. Сформулированные выводы и предложения могут быть использованы при внедрении эффективной системы планирования экспорта.

Глава Ы. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА АЗЕРБАЙДЖАНА

1.1. Структурный анализ экспортного потенциала Азербайджана

На современном этапе развитие внешнеэкономической деятельности имеет большое значение для всего мира в целом и для отдельных стран в частности. Это особенно актуально для стран, которые недавно приобрели свой суверенитет. К числу таких стран относится и Азербайджанская Республика, которая вот уже на протяжении нескольких лет занимает достойное место в мировом сообществе и по экономическому росту является лидером на Южном Кавказе. Ныне Азербайджан установил политико-экономические отношения со 150 странами мира. По итогам 2014 года объем внешнего торгового оборота составил 39462 млн. долларов США, в том числе экспорт – 30274,4 млн. долл., или по сравнению с 2000 годом эти показатели увеличились в 13,5 раз и 17,3 раза – соответственно. Однако следует подчеркнуть, что при наличии в республике достаточной производственной базы промышленной отрасли, значительное количество машин, механизмов, электро и нефтепромыслового оборудования импортируется и используется в процессе освоения и эксплуатации новых нефтяных и газовых месторождений в азербайджанском секторе Каспия, а также совместными предприятиями. Предприятия «нефтянки» по различным объективным и субъективным причинам работают на низкой мощности (25-30%) и только до 20% в ограниченном количестве нефтепромысловых оборудований экспортируется, в основном в страны СНГ. На складах этих предприятий накопилось огромное количество нереализованной готовой продукции.

Ограниченный объем данной диссертационной работы не позволяет перечислить все факторы. Однако для описания этих факторов можно использовать их разделение на контролируемые и неконтролируемые предприятием. Контролируемый фактор не всегда тождественен внутреннему

фактору, а неконтролируемый – внешнему фактору. Например, если отрасль является олигополией, то предприятие имеет возможность воздействовать на отрасль и даже на международный рынок, вследствие этого некоторые внешние факторы, относящиеся к отрасли или внешнему рынку, становятся контролируемыми. Контролируемыми можно считать те факторы, которые могут быть изменены предприятием в нужном ему направлении. Неконтролируемые предприятием факторы, в свою очередь, можно разделить на контролируемые и неконтролируемые государством.

Наиболее полно вопрос факторов, влияющих на экспорт продукции предприятия рассматривает Медведев П.М. По результатам обзора исследований экспорта представлено большое количество факторов, которые для простоты восприятия следует классифицировать.

По нашему мнению, к факторам, влияющим на экспортный потенциал промышленных предприятий, будут относиться следующие показатели: объем промышленной продукции региона, инвестиции в основной капитал, структура кадрового потенциала экспортных производств и маркетинговая составляющая.

По признаку объекта маркетинговой среды предприятия выделяется несколько основных групп факторов: характеристики фирмы, продукта, отрасли и экспортного рынка, психологические характеристики менеджмента, факторы выбора целевого рынка и сегмента.

По признаку степени контроля над фактором в литературе имеет место традиционное деление факторов на внешние и внутренние. Внутренние факторы связаны с деятельностью фирмы, ее внешнеэкономической маркетинговой стратегией, характеристиками менеджмента. Внешние факторы включают характеристики внутреннего и экспортного рынков.

По результатам анализа существующих определений экспортного потенциала, обзору факторов и выявлению условий, влияющих на его

формирование и реализацию можно представить экспортный потенциал предприятия.

Выпуск экспортной продукции предполагает работу предприятия на внешнем рынке, то есть предприятие должно знать сможет ли оно работать на этом рынке и стоит ли ему на этот рынок выходить. Предприятие должно сравнить свои возможности с требованиями, которые предъявляет внешний рынок.

Общая схема процесса формирования и реализации экспортного потенциала промышленных предприятий



Однако особенности функционирования зарубежных рынков и условия работы на них имеют особенные специфические черты, которые необходимо учитывать предприятиям нефтяного сектора Азербайджана. К этим чертам следует отнести:

1) внешние рынки, как правило, предъявляют значительно более высокие требования к предлагаемым на них товарам, их маркировке, сервису, рекламе и т.д.;

2) изучение внешних рынков – это отправной момент в экспортной деятельности – более сложный и трудоемкий чем изучение внутреннего рынка;

3) следование требованиям мирового рынка, а точнее требованиям покупателей на нем, означает не только соблюдение принятых там условий сбыта товаров. Решающее значение имеют разработка и реализация таких экспортных товаров, которые даже спустя несколько лет после выхода на внешний рынок отличались бы высокой конкурентоспособностью;

В экономической литературе указано, что исследование внешних рынков должно опираться на следующие принципы:

- а) целенаправленность – работа по исследованию рынка должна быть тесно увязана с целями и задачами предприятия, направлениями его деятельности. Цели и проблемы экспорта предприятия диктуют ему направление, масштабы и глубину такой работы;
- б) комплексный подход – означает необходимость изучения всех основных элементов исследуемого рынка. Анализ данного товарного рынка проводится во взаимосвязи с факторами воздействия на него, прогнозирования развития рынка;
- в) систематичность – наблюдение и анализ рынка следует проводить регулярно и равномерно, иначе могут быть упущены те или иные явления и процессы, что в результате приведет к неверной оценке возможностей рынка;
- г) многообразие информационных источников- использование не одного, а многих источников информации позволяет иметь всесторонние, перекрывающие друг друга данные и тем самым уточнять сведения;

д)научность-означает объективность, обоснованность и точность исследований.

В научных трудах зарубежных ученых излагаются следующие три позиции по отношению к экспортному потенциалу предприятия.

I позиция – это когда экспортный потенциал приравнивается к конкурентоспособности. Например, Оливье, Дайан А., Урсе Р. отмечают, что предприятию необходимо выявить свои возможности, но при этом термин экспортный потенциал заменяют понятием "конкурентоспособность фирмы" несколько его расширяя и добавляя такие факторы, как: внешняя торговля, торговая концепция, внешняя политика, приравнивая эти показатели.

Как известно понятие конкурентоспособность определяется только в сравнении с другими элементами и без этой связи конкурентоспособность не имеет смысла. Она определяется на основе аналогов. Чем больше таких аналогов, тем точнее будет определение конкурентоспособности. Конкурентоспособность – это, по существу, сравнительная характеристика товара, содержащая комплексную оценку всей совокупности его параметров относительно выявленных требований рынка или свойств другого товара. Исходя из этого, можно сделать вывод, что конкурентоспособность величина относительная, тогда как экспортный потенциал есть величина абсолютная.

Надо отметить что, экспортный потенциал намного шире, чем конкурентоспособность. Экспортный потенциал охватывает все ресурсы и факторы, влияющие на производство продукции, тогда как конкурентоспособность только их часть. Совершенно очевидно, что конкурентоспособность, как понятие показывающее способность фирмы занять долю рынка, способность удерживать свои позиции, является по сути одним из критериев экспортного потенциала предприятия.

II позиция заключается в том, что многие авторы, разработавшие рекомендации по международному или экспортному, внешнеторговому

маркетингу обходят стороной понятие экспортный потенциал. Так, Ли Се Ун говорит о том, что при разработке маркетинговых планов необходимо изучение и принятие решения по следующим задачам:

- а) выявление и оценка возможностей рынка;
- б) выработка концепции и интенсификация маркетинга;
- в) постановка и принятие целей и задач;
- г) рассмотрение и выбор формы деятельности на избранном рынке;
- д) выбор способов и стратегий достижения запланированных целей;
- е) разработка проектов бюджета и программы реализации плана;
- ж) отражение в проекте общего плана результатов по пункту б);
- з) принятие окончательного решения по плану и программе его реализации;
- к) рассмотрение и принятие решения об организации, реализации плана, механизме контроля;
- л) пуск механизма реализации плана и оценка ее результатов.

Возникает вопрос, как можно решить задачи без оценки своего потенциала. Ведь такая работа должна проводиться на основе анализа, иначе сами планы будут однобокими, и не будут иметь под собой реального основания. Поэтому мы считаем, что на первом месте должна быть оценка собственного потенциала.

III позиция заключается в том, что у многих авторов, когда они говорят о необходимости оценки экспортного потенциала предприятия, отсутствует четкая структура такой оценки и даются лишь общие словесные рекомендации. Например Жуков В.Н. дает следующие рекомендации: анализ экспортного потенциала предприятия позволяет определить стратегию и тактику производственной и сбытовой деятельности фирмы. Анализу подвергается товарный ассортимент, производственные мощности, система материально-технического снабжения и сбыта, научно-технический потенциал, структура и кадровый состав руководителей и рабочих, финансовые возможности.

В результате осуществления исследований рынка и возможностей фирмы вырабатывается определенная товарная, ценовая, сбытовая и коммуникационная политика фирмы на рынках сбыта и составляется программа маркетинговой деятельности, которая находит отражение в соответствующем разделе бизнес-плана. Оценка экспортного потенциала – это самостоятельный вид анализа, показывающий состояние, готовность предприятия к международному сотрудничеству, к производству и продаже экспортной продукции.

Анализ экспортного потенциала предполагает:

- Оценку финансово-экономического положения фирмы;
- Анализ конкурентоспособности продукции;
- Оценку материально-технической базы фирмы;
- Оценку ее научно-технического потенциала;
- Оценку состава и уровня квалификации управленческого персонала и рабочей силы;
- Оценку уровня информационной системы;
- Оценку деятельности маркетинговой службы;

Поскольку экспортный потенциал предприятия является неразрывной частью его экономического потенциала в целом, анализ и оценка экспортного потенциала делаются в тесной связи с общими возможностями предприятия. Ученые считают, «Чтобы правильно определить свой экспортный потенциал, предприятию необходимо иметь ясное представление о возможностях, ограничениях и требованиях внешней среды, причем не только зарубежной, но и отечественной среды пребывания предприятия (возможности и ограничения экономик, рынка, транспорта, связи, законодательных актов и др.)»

Исследование экспортного потенциала начинается с изучения какого-то отдельного рынка, а потом уже происходит оценка возможностей республики. Необходимо разграничить понятия экспортного

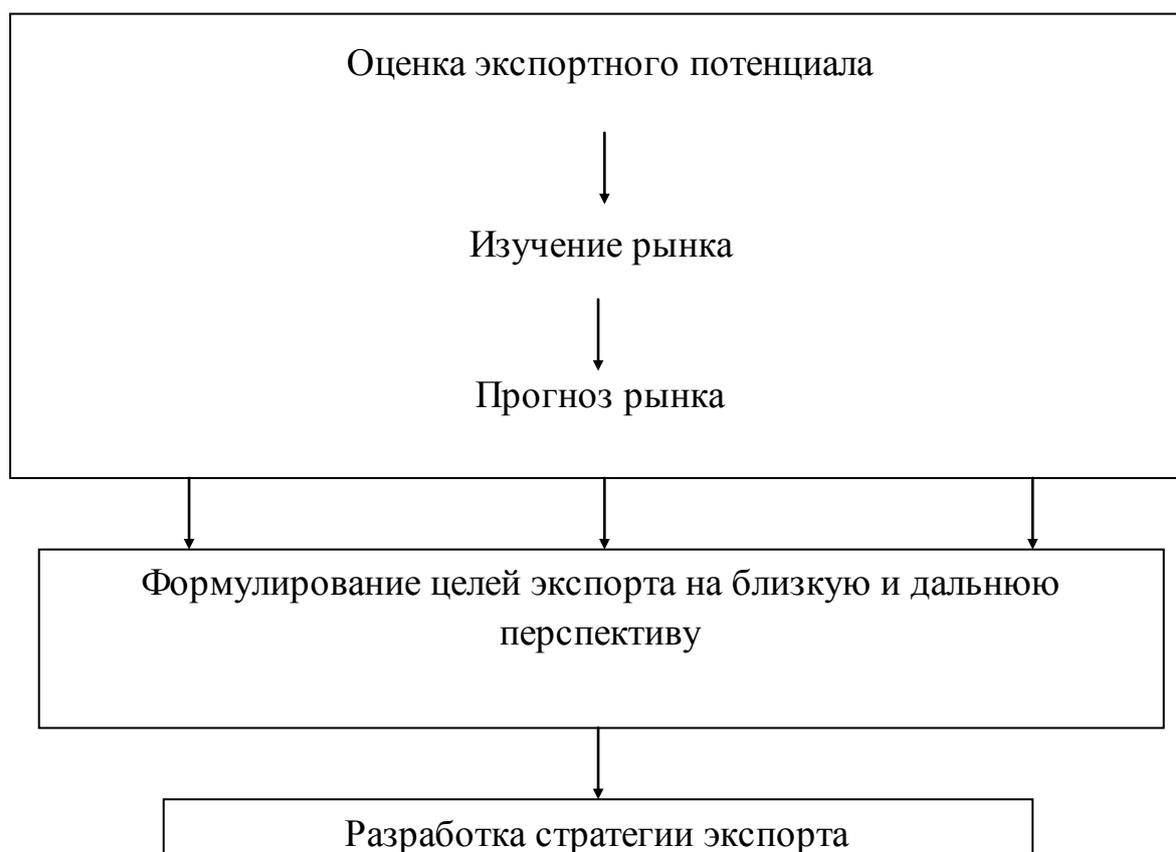
потенциала и экспортного потенциала предприятия на каком-то отдельном рынке. Иначе мы будем говорить лишь о возможности реализовать экспортный потенциал на этом рынке, о прогнозных оценках исходя из того, насколько успешно мы сможем это сделать. Если так, то получается, что у предприятия много разных экспортных потенциалов по величине, так как на каждом рынке условия работы разные, а значит и потенциал будет разный

Схема экспортного потенциала предприятия



как возможности реализации экспортного потенциала на рынке №3. Как правило, проводится работа по подбору наиболее подходящего рынка для экспорта. Выходит, что экспортный потенциал предприятия по значению, только этот рынок благоприятен для работы. Оценка экспортного потенциала – вид анализа проводящегося в рамках экспортного маркетинга предприятия. Так как экспортный потенциал показывает, есть у предприятия возможность для успешной работы на внешнем рынке или нет, то экспортный маркетинг должен начинаться с оценки своего экспортного потенциала.

Функций экспортного маркетинга



Если анализ дает отрицательный ответ, то это значит, что предприятие не готово к экспортной деятельности в главном, у него нет экспортного товара или оно не в состоянии производить такой товар на качественном уровне, предъявляемом внешним рынком. В таком случае непосредственный выход отечественного предприятия на внешний рынок в качестве экспортера – это авантюра. Необходимо время чтобы подготовиться к продуманной экспортной деятельности.

Одна из главных задач – диагностика и оценка производственных возможностей предприятия. Основная задача – вскрыть слабые места в производстве, выявить его положительные стороны, установить в какой мере производство при существующих мощностях способно выпускать качественную продукцию сегодня и завтра, на сколько оно маневренно и оперативно. Оценке подлежит материально-техническая база предприятия, положение дел со снабжением энергией, сырьем, материалами, компонентами, стабильность поставок, надежность поставщиков.

Для облегчения понимания экспортного потенциала можно конкретизировать его:

1. Функция прогнозирования, включающая комплексное изучение и прогноз экономических возможностей фирмы, которые должны дать информацию для дальнейшей деятельности. Исследование предприятия не самоцель, а источник информации для принятия эффективного управленческого решения;

2. Функция определения целей и задач, направлена на их выявление и структуризацию, на определение приоритетов и последовательности реализации;

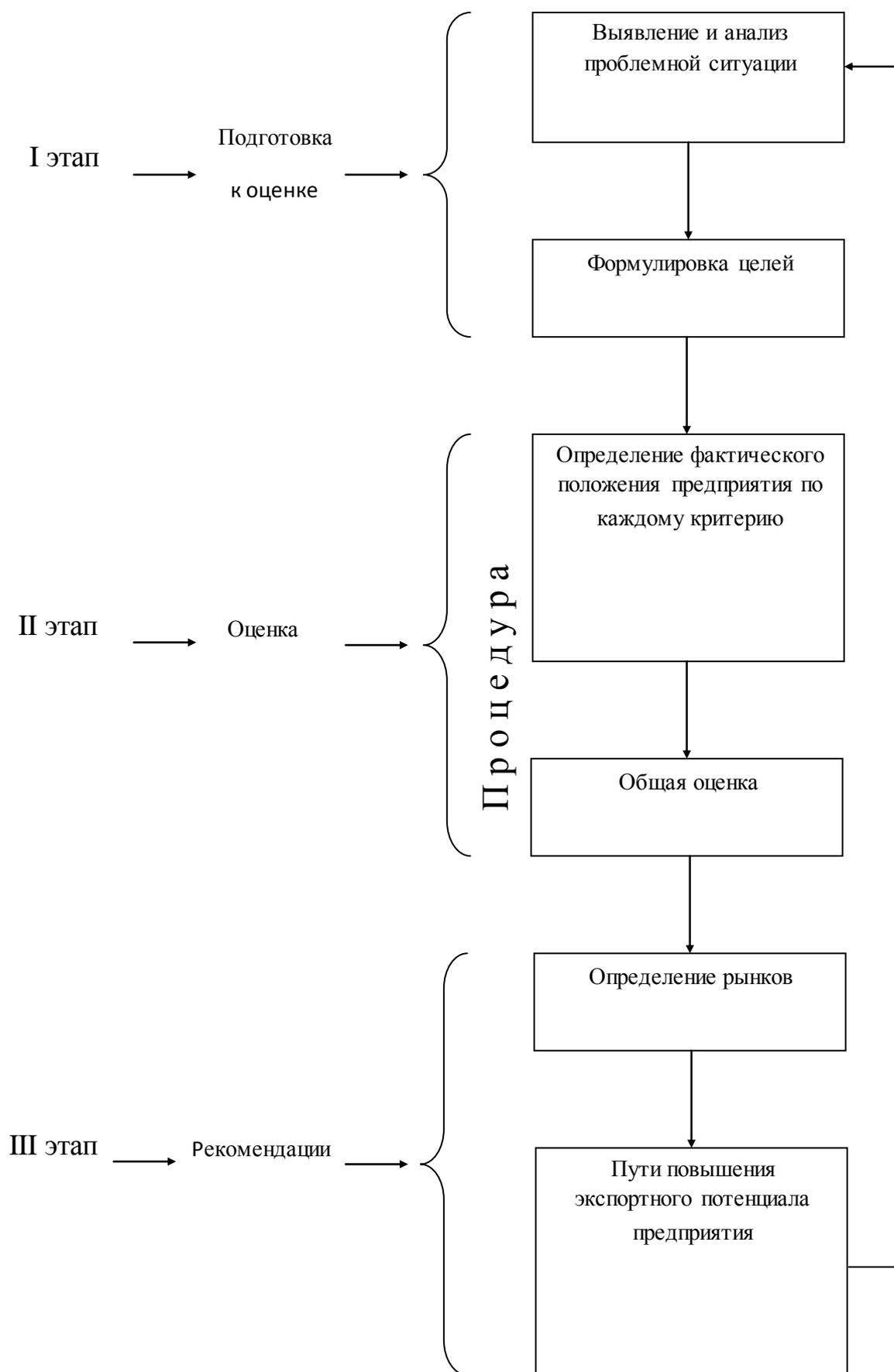
3. Следующая функция потенциала как системы – выявление проблем фирмы.

Экспортный потенциал показывает, на какую область деятельности необходимо обратить внимание, чтобы добиться успеха в экспортной деятельности, где складываются «узкие» места предприятия, исходя из сложившихся условий во внешней и внутренней среде. Взвешенная объективная оценка экспортного потенциала позволяет наметить и осуществить комплексные меры по укреплению производственной базы экспорта. Анализ и оценка дают возможность руководству наметить четкую программу действий по приспособлению производства к задачам экспорта. Такая программа может предусматривать, например, полную или частичную замену парка оборудования, его модернизацию, перестройку системы производства, иначе говоря, предусматривается и проводится такая работа по перестройке производственного аппарата, которая позволяет устойчиво выпускать на экспорт конкурентоспособную продукцию, своевременно переходить и быстро осваивать выпуск новых видов продукции, исходя из меняющихся требований внешнего рынка.

Практическая значимость оценки экспортного потенциала состоит в том, что такая оценка дает возможность практически решать вопрос об экспорте продукции.

Процесс планирования экспортного потенциала с технической точки зрения можно представить в виде последовательности этапов и процедур, который проходит те же стадии, что и планирование маркетинга.

Совокупность последовательно применяемых приемов и способов в процессе планирования экспортного потенциала



На втором этапе исследования производится оценка, где изучается фактическое положение по каждому критерию и дается общая оценка состояния дела. На третьем этапе вырабатываются рекомендации, определяются способы, с помощью которых можно повысить свой потенциал. Высшее руководство может судить о том, насколько настоящее положение фирмы сможет обеспечить стоящие перед фирмой задачи и не требуется ли некоторая ее перестройка в случае намечающегося экспорта. Однако при планировании ЭП предприятия следует, четко соблюдать последовательность этапов и процедур.

1.2. Методические подходы к расчетным показателям и критериям экспортного потенциала

В условиях рыночных отношений для всех предприятий, в какой бы форме собственности они не находились, при осуществлении или производственно-хозяйственной, финансовой, коммерческой, внешнеэкономической деятельности, всегда имеются элементы высокого риска. Он выражается в производстве продукции, которая может получить недостаточный спрос, в потере прибыли, банкротстве. Следовательно, необходимость учета степени риска требует проведения тщательных экономических расчетов результатов работы на всех участках производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия, их анализа и оценки. Их осуществление предполагает наличие соответствующих критериев оценки экономических показателей и соответствующих методов расчета, учета, анализа и обобщений. Многообразие свойств и признаков различных видов деятельности, как сложная социально-экономическая система, обуславливает комплекс показателей, однако при этом проблема их использования состоит в том, что ни один из них не выполняет роль универсального показателя, по которому однозначно можно было бы судить об успехах или неудачах в бизнесе. Поэтому на практике всегда используют систему показателей, которые связаны между собой и характеризуют различные стороны деятельности предприятия. Выделяют показатели единичные, групповые, обобщающие. В зависимости от целей учета и анализа показатели могут выражаться в форме абсолютных, относительных и средних величин.

Экономический потенциал представляет собой экономическую мощь предприятия. Он характеризует совокупность имеющихся на предприятии материальных и иных средств, скрытых, не проявляющихся возможностей экономического роста. Экономический потенциал может рассматриваться и как обобщенная характеристика уровня развития. В понятии экономического потенциала, входят экономические ресурсы и экономические результаты.

Экономические ресурсы составляют:

1. Материальные ценности;
2. Научные, интеллектуальные, информационные и трудовые ресурсы;
3. Предпринимательские способности.

Экономические результаты отражаются в объеме, структуре, качестве и технологическом уровне производимых на предприятии товаров и услуг.

Разработанная нами система показателей и критериев предусматривает общие, единые правила построения системы частных показателей по оценке как экономического, так и экспортного потенциала. Сформулированные нами методические подходы к расчетам комплексной оценки экономического и экспортного потенциалов основывается на парадигме конкурентоспособности.

Наши методические подходы завершаются разработкой метода комплексной оценки экспортного потенциала на международном рынке. Разработанные нами методы комплексной оценки предназначены для установления необходимого уровня экспортного потенциала путем систематического контроля и целенаправленного воздействия на условия и факторы, влияющие на этот показатель. Переход от разрозненных мероприятий к четкой, последовательной и взаимосвязанной системе оценки экспортного потенциала обеспечивает, по нашему мнению, повышение эффективности деятельности предприятия в условиях не только внешнего международного, но и внутреннего рынка. В условиях рыночной экономики расчеты экспортного потенциала должны основываться на комплексном подходе, обеспечивающем учет, как необходимых финансовых вложений, так и, достигаемых благодаря им, экономических результатов.

В то же время следует отметить, что прослеживается некоторая абстрактность и неопределенность понятия экспортный потенциал. Можно наблюдать использование метода оценки и других явлений, в частности конкурентоспособность продукции, применительно к экспортному потенциалу.

Но, следует отметить, что такое применение возможно по причине широты толкования понятия экспортный потенциал.

В связи с этим существует необходимость определить их видовое разнообразие при помощи классификации. Методики можно классифицировать по разным признакам. По уровню сложности методики можно разделить на простые количественные методики оценки экспорта и сложные многофакторные методики оценки экспортного потенциала. На базе полученных расчетов оценки экспорта делают выводы об экспортном потенциале исследуемого объекта. Как правило, простые количественные методики оценки экспорта наиболее распространены и варьируются по сложности интерпретации полученных результатов.

Помимо простых методик оценки экспорта существуют более емкие методики, позволяющие дать оценку структуре экспорта и более точно выявить его специализацию. Для характеристики положительных и отрицательных сторон и рациональности использования той или иной методики будет справедливо представить наиболее распространенные в экономической литературе методики. Указанную методику для удобства целесообразно представить в виде таблицы с учетом некоторых изменений и дополнений. Причем, основные составляющие в ней должны состоять из различных коэффициентов и показателей, которые, в конечном итоге, являются важными для комплексной оценки экспортного потенциала.

Не снижая научную значимость этого метода, расчет экспортного потенциала можно произвести и другим способом, который отличается тем, что производится без весовых коэффициентов. Этот способ является более простым и удобным. В то же время, для точного отражения достигнутого уровня экспортного потенциала таблице, следует считать более рациональным.

Методика расчета экспортного потенциала промышленных предприятий



Однако следует обратить внимание на то, что показатель экспортного потенциала представлен относительной величиной, соответственно методика имеет смысл при условии сравнения с другим предприятием.

Данная методика оценки экспортного потенциала строится на принципе сравнения с конкурентами. Для этого проводят экспертную оценку всех факторов по 10-бальной шкале и получают сравнительный профиль экспортного потенциала. Такой подход к оценке экспортной деятельности носит субъективный характер, и, соответственно, при его использовании существует большая вероятность ошибки. Автор выводит две группы факторов, которые формируют элементы внешнеэкономического потенциала: внутренние и внешние, которые в свою очередь разделяют на подгруппы факторов. Для удобства восприятия данная методика представлена в следующей таблице.

Результатами применения настоящей методики является:

- а) сравнительный профиль экспортного потенциала;
- б) итоговая оценка экспортного потенциала в баллах
- в) подробная сравнительная оценка экспортного потенциала по шкалам.

Полученные результаты анализа позволяют выявить возможность выхода предприятия на внешний рынок, сильные и слабые стороны исследуемого предприятия и конкурентов, влияние внешней среды. В целом представленная методика интересна и может быть использована с большой долей достоверности получаемого результата при условии наличия достоверной информации и квалифицированных экспертов в этой области. Но, учитывая представленные к оценке факторы, можно получить лишь общий результат.

Методика расчета экспортного потенциала

Внутренние факторы	Внешние факторы
<p>- Производственные возможности и мощности предприятия (техническая база экспортного потенциала).</p> <p>Показатели: уровень использования технологий, техническое состояние парка производственного оборудования, объем и загрузка производственных мощностей и другие;</p> <p>- Научно-технический потенциал,</p> <p>Показатели: потенциал предприятия в области создания новых видов продукции, анализ технической оснащенности научно-исследовательских лабораторий и конструкторских бюро, их кадровое обеспечение, структуры и величины затрат на НИОКР, оценка структуры и качества научно-технических связей предприятия;</p> <p>- Кадровый, интеллектуальный потенциал, организация управления труда и производства;</p> <p>- Маркетинговая деятельность.</p> <p>Показатели: наличие системы формирования спроса и стимулирования сбыта, наличие и возможности сбытовой сети, проведение рекламной компании, в том числе на внешнем рынке, формирование экспортного ассортимента продукции;</p> <p>- Финансовая характеристика предприятия;</p> <p>- Экспортный потенциал выпускаемой продукции;</p> <p>Показатели качества выпускаемой продукции и ее цены, а также материалоемкость и энергоемкость изготовления, новизна изделия, соответствия требованиям экологии, патентной чистоты, уровень сопутствующих продаж и эксплуатация сервисных условий и другие показатели.</p>	<p>- составление конъюнктуры мирового рынка;</p> <p>- доступность сырья, материалов, комплектующих, в том числе импортных;</p> <p>- развитие информационных связей с иностранными потребителями и поставщиками, в том числе постоянных и потенциальных, эффективность связей с ними;</p> <p>- законодательное обеспечение хозяйственной деятельности;</p> <p>- политико-культурные и другие особенности стран контрагентов.</p>
<p>Производят экспертную оценку всех факторов по 10-бальной шкале и получают сравнительный профиль экспортного потенциала.</p>	

В экономической литературе существует подход к оценке экспортного потенциала посредством оценки конкурентоспособности продукции. За основу оценки принимаются «Методические указания по оценке технического уровня и качества промышленной продукции», где рассчитываются экономические, технические и нормативные параметры оценки посредством определения единичных и групповых показателей конкурентоспособности. По результатам расчетов разрабатываются меры по усилению конкурентоспособности продукции и ее оптимизация с учетом затрат.

Однако для принятия правильных управленческих решений в области усиления конкурентоспособности экспортной продукции и производителя необходимо оценить степень влияния факторов производства на показатели конкурентоспособности. Для этого предлагается построение функции зависимости показателя конкурентоспособности от изменения отобранных факторов производства. Непосредственно для оценки экспортного потенциала предложено рассчитать корреляционно-регрессионную зависимость и представить уравнение множественной регрессии, где результативным признаком будет являться себестоимость единицы экспортируемой продукции, а факторными признаками основные статьи затрат.

Представленная методика базируется на оценке конкурентоспособности продукции путем построения ее функции в зависимости от изменения отобранных факторов производства и уравнения регрессии экспорта по затратам. Такая методика дает скорее косвенные результаты, характеризующие экспортный потенциал путем построения функции конкурентоспособности. Также она не отражает заявленную степень конкурентоспособности производства, так как отсутствует оценка существующих условий производства и реализация экспортной продукции, что в данном случае наиболее актуально. Но она может эффективно использоваться при оценке внутреннего состояния предприятия и его динамики производства продукции, ориентированной на реализацию как на

внешнем рынке, так и на внутреннем с учетом показателей конкурентоспособности.

Однако, как бы ни был важен результат сам по себе, он не в полной мере характеризует качество деятельности. Необходимо знать, какой ценой, какими затратами получен эффект. Поэтому наряду с абсолютной величиной – эффектом, мы используем относительную величину – эффективность, в том случае, когда речь идет о сопоставлении одной абсолютной величины – эффекта с другой абсолютной величиной – затратами.

Уровень экспортного потенциала оценивается, как правило, на стадиях предварительной подготовки к экспорту продукции. Надо отметить, что в республике ученые этому важному вопросу в последние годы стали уделять особое внимание. Анализ экспорта и его тенденций представлены в виде корреляционно-регрессионной зависимости. Объем экспортных показателей и его прогноз представлен на основе двух видов данных:

1. Экспертная оценка;
2. Индексная оценка.

Экспортная оценка включает темп роста производства и основных экспортноориентированных отраслей, индекс средних экспортных цен, темп роста импорта зарубежных контрагентов. Данная экономико-математическая модель описывает общие тенденции развития экспорта территории.

Как уже отмечалось ранее, существуют различные методические подходы к расчетным показателям и критериям в оценивании экспортного потенциала. Конечно, подобную оценку следует начинать с оценки производственного потенциала, который складывается из следующих элементов:

- а) капитал;
- б) трудовые ресурсы;

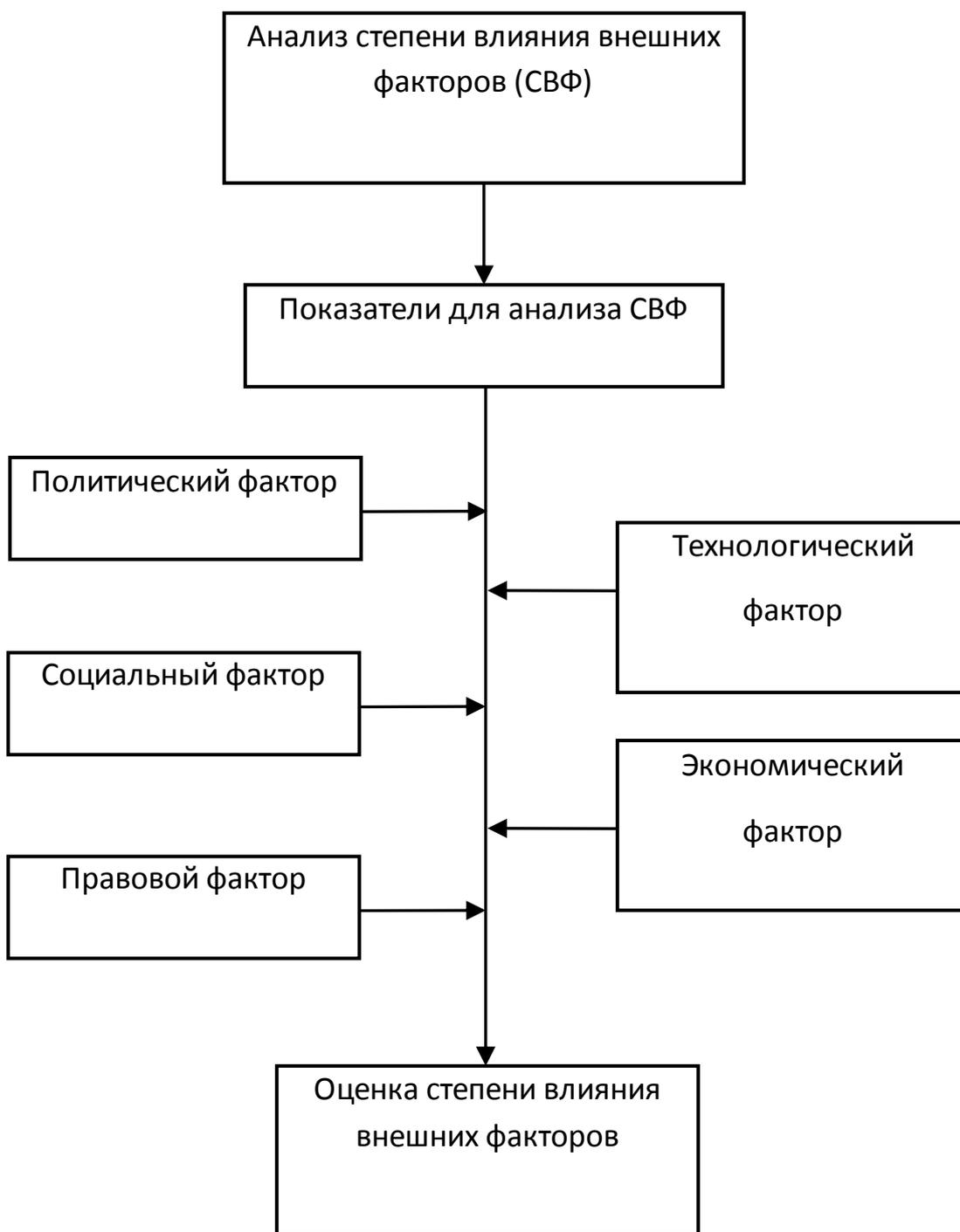
в) производственные ресурсы;

г) управление.

Поэтому, хотелось бы несколько подробно изложить порядок расчета комплексной оценки экспортного потенциала, а также степени влияния на экспортный потенциал внешних воздействий. Было отмечено, что возможности предприятия по удовлетворению потребностей зависят от многих реальных факторов и событий макросреды, которая в первую очередь вносит свои коррективы в систему ресурсов, необходимых для выполнения предприятием своей миссии и определяет параметры производственной системы. Высказывания этих авторов и сегодня актуальны для отраслевой экономики Азербайджана, которые под влиянием внешних воздействий работают с низкой мощностью и резко сокращают номенклатуру и объем выпускаемой продукции. Внешние факторы – это в основном неконтролируемые силы, которые воздействуют на решения менеджеров и их действия и, в конечном итоге, на внутреннюю структуру и процессы в организации. Воздействия макросреды могут носить экономический, политико-правовой, технологический и социально-демографический и иные характеры.

Технологическое воздействие заключается в применении новых знаний для практических целей в любых аспектах производственных отношений. Технологические инновации очень важны в производстве. Они представляют собой развитие новых методов, технологических процессов, создание новых продуктов, технологий на основе имеющихся знаний. Все это имеет принципиальное значение, особенно при вхождении на существующий рынок. По вышеуказанным результатам составлена схема и выведена формула для определения степени влияния внешних факторов на экспортный потенциал, которая имеет следующее содержание:

Принципиальная схема оценки влияния внешних факторов на экспортный потенциал промышленных предприятий



$$СВФ = 0,2 Пол^{\circ} + 0,18 Пр^{\circ} + 0,15 С^{\circ} + 0,38 Тех^{\circ} + 0,28 Экон^{\circ},$$

где Пол[°] – относительный показатель влияния политического фактора;

Пр[°] – относительный показатель влияния правового фактора;

С[°] – относительный показатель влияния социального фактора;

Тех^о – относительный показатель влияния технологического фактора;

Экон^о – относительный показатель влияния экономического фактора.

Коэффициенты весомости по указанным факторам (0,15; 0,12; 0,10; 0,35 и 0,28 соответственно) определены экспертным методом по результатам опроса руководителей, проведенного Госкомстатом республики с целью оценки инновационной деятельности и выявления факторов, препятствующих инновациям. На основе изложенных методических положений модель оценки экспортного потенциала производственных предприятий схематично можно определить следующим образом.

При этом значении относительных показателей всегда будет находиться в пределах от 0 до 1, то при их сложении с помощью весовых коэффициентов результат конечного критерия будет находиться в этих же пределах. Следовательно, об уровне экспортного потенциала можно судить по его приближению к единице.

Обобщенные и разработанные методы комплексной оценки экспортного потенциала предприятий обрабатывающего сегмента «нефтянки» позволяют снизить интуитивный характер его внешнеэкономической деятельности, внести упорядоченность, обоснованность, эффективную организацию в построение и в функционирование экспортной деятельности. Комплексная оценка экспортного потенциала предприятия достигается в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач. Основной принцип – это индуктивный, то есть от частного к общему, но он должен применяться многократно.

Обязательность решения поставленных задач делает комплексную оценку экспортного потенциала полнокровной и необходимой функцией его деятельности.

Изложение сути вышеуказанных методов показывает, что оценка экспортного потенциала осуществляется, либо с использованием экономико-статистических моделей, либо при помощи экспертной оценки. При этом практически все методы представляют результат оценки в относительных величинах. Это ограничивает возможности исследования подытожить результаты перспективы экспортной деятельности. При использовании статистических моделей производится расчет отраслевых индексов, либо используется корреляционно-регрессионный статистический анализ на базе наиболее значимых факторов. Используя определенную методику можно просчитать величину экспортного потенциала, либо показатели, характеризующие его. Второй подход базируется на определении влияния факторов путем экспертной оценки, результатом которого является сравнительный профиль экспортного потенциала. В зависимости от доступности используемой информации и от целей исследования можно придерживаться одного из подходов, либо использовать их системно.

1.3.Экспортный потенциал в контексте конкурентоспособности в нефтяном секторе

Стратегия и тактика достижения конкурентоспособности оборудования в значительной мере зависят от типа рынка и не является чем-то неизменным, постулированным. Обеспечение конкурентоспособности в условиях конкретных рынков может достигаться различными методами, и именно в этой динамичности и неоднозначности заключается одна из основных сложностей указанной проблемы.

Одной из серьезных проблем для нефтяной обрабатывающей промышленности страны является отсутствие деловых связей АООТ «Азнефтехиммаш» с иностранными нефтяными компаниями по приобретению местных нефтепромысловых оборудований. Зачастую компании-участницы соглашений о разделе добычи не выполняют в полной мере контрактные обязательства по закупке местного оборудования, хотя потенциал заказов очень велик. Совершенно очевидно, что компании-участницы соглашений в большинстве своем вертикально-интегрированные организации, имеющие долгосрочные «дружеские» связи с еще более многочисленными производственными и сервисными структурами. Именно по этой причине операторы контрактных месторождений предпочитают ввозить все необходимое из-за рубежа, часто ссылаясь на несоответствие стандартов и качества. Поэтому на протяжении многих лет в объеме импорта доля машин, механизмов и электрооборудования по республике составляет 33-35%, причем большинство импортируемой продукции было использовано в процессе освоения и эксплуатации новых нефтяных и газовых месторождений в азербайджанском секторе Каспия, а также совместными предприятиями. На старых нефтяных и газовых месторождениях в системе ГНК республики по-прежнему в ограниченном количестве используются оборудования, запасные части, ремонтные приспособления, производимые на местных предприятиях.

Все эти факты еще раз свидетельствуют о том, что в ближайшие годы необходимо решить важнейшую стратегическую задачу модернизации производственной базы. Эта задача представляется ключевой в проблеме конкурентоспособности отечественного нефтепромыслового оборудования, решение которой позволит повысить экспортные возможности отрасли.

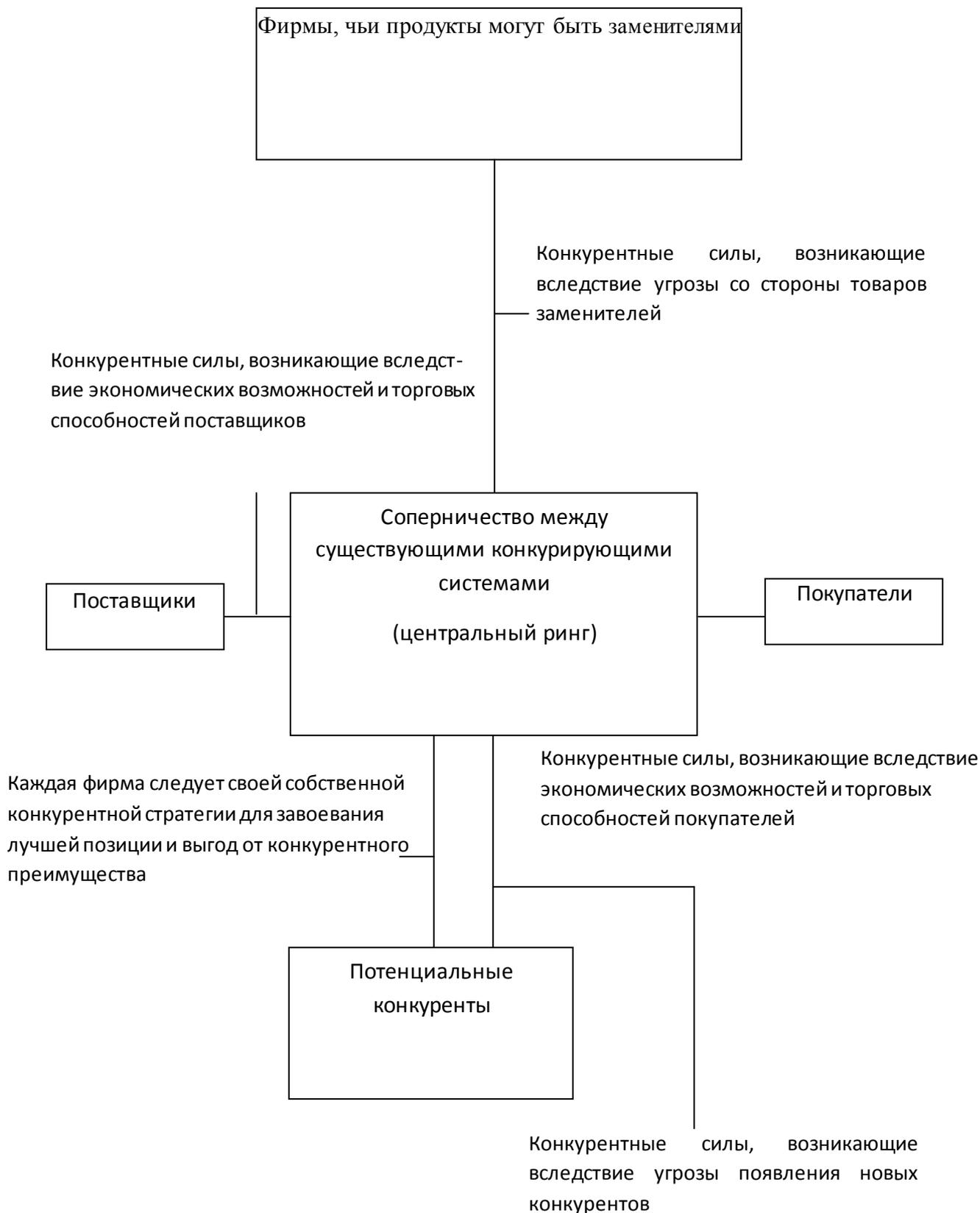
Надо отметить, что для повышения экспортного потенциала необходимо «развитие экспортных отношений и обеспечение опережающего темпа роста экспорта над импортом» и «повышение качества продукции должно стать повседневной работой управленческих работников, особенно маркетинговых служб».

Следует сразу обратить внимание, что конкурентоспособность и экспортный потенциал в зависимости от масштабов хозяйственной системы могут быть отрасли, предприятия народного хозяйства. Мы же будем говорить о конкурентоспособности и экспортном потенциале предприятия, как о равнозначных величинах, которые можно сравнивать. Важно выделить следующий аспект, что главная среда наиболее доступная, и вследствие этого оказывающая огромное влияние на предприятие, это отрасль, в которой предприятие находится. Поэтому рассмотрение данных категорий необходимо начать, прежде всего, с исследования структуры отрасли, в которой работает данная фирма. Здесь необходимо оговорить, что основной единицей будет являться отрасль, представляющая собой группу конкурентов, которые производят товары и услуги, и непосредственно соперничают между собой. Для более глубокого понимания природы конкуренции можно рассмотреть модель пяти сил, определяющая суть конкурентной борьбы в той или иной отрасли.

Основой данной модели является утверждение о том, что прибыльность отрасли определяется не внешним видом производимой продукции, не уровнем используемой техники, а таким фактором, как структура отрасли.

В экономической литературе различают следующие виды конкуренции: чистая, совершенно-чистая и эффективная.

Модель пяти сил конкуренции



Согласно исследованиям, состояние конкуренции на определенном рынке можно охарактеризовать пятью конкурентными силами:

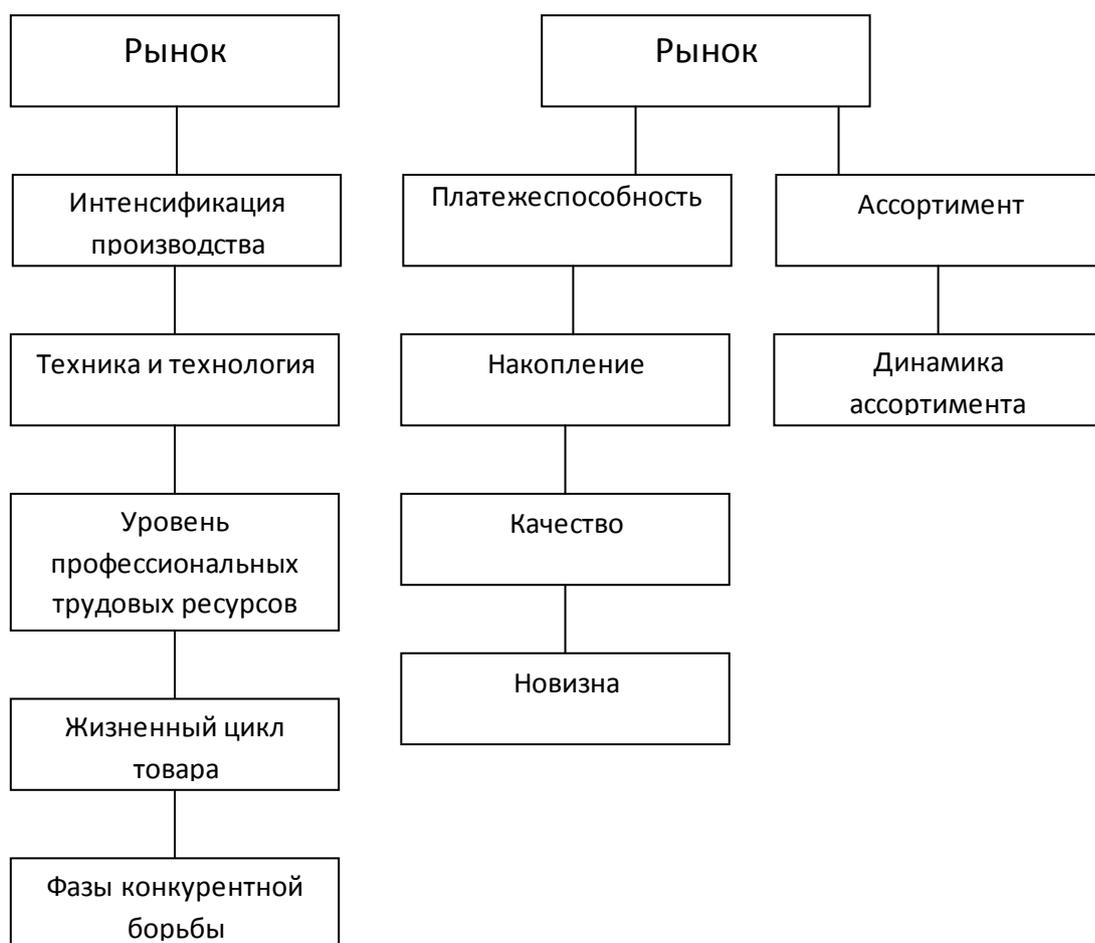
1. Соперничество среди конкурирующих продавцов.
2. Конкуренция со стороны товаров являющихся заменителями и конкурентных с точки зрения цены.
3. Угроза появления новых конкурентов.
4. Экономические возможности и торговые способности поставщиков.
5. Экономические возможности и торговые способности покупателей.

Для того, чтобы мы могли сравнить исследуемые категории необходимо понять, что такое конкурентоспособность и экспортный потенциал. На понятии "конкуренция" строятся основой различные концепции и модели, причем во всех них используется понятие конкурентоспособности, которая, в свою очередь, определяется, как способность обеспечить лучшее предложение по сравнению с конкурирующей компанией. В целом работа по оценке конкурентоспособности продукции включает следующие этапы:

1. Постановка задач;
2. Выбор объекта оценки конкурентоспособности;
3. Анализ и прогноз спроса, цен, издержек, производства, требований внешнего рынка;
4. Выбор технических и экономических показателей для оценки уровня конкурентоспособности объекта;
5. Выбор базы для сопоставления с объектом;
6. Оценка уровня конкурентоспособности объекта по техническим и экономическим показателям;
7. Общая оценка конкурентоспособности объекта и разработка рекомендаций.

Сложность оценки конкурентоспособности состоит в том, что она имеет два противоположных аспекта. С одной стороны, оценка покупателем товара, а с другой его производителем.

Содержание категории «Конкурентоспособность товара»



Очевидно, что покупателя интересует, в основном, эффект от потребления товара, а производителя – обеспечение должной прибыльности от производства и сбыта продукции. Кроме того, производитель и продавец должны учитывать требования покупателя, что делает конкурентоспособность относительным понятием, привязанным к данному рынку, достигнутому уровню потребностей, системе предпочтений, времени и месту продажи-покупки.

Надо отметить, что у каждого покупателя имеется, в общем, свой критерий оценки удовлетворения своих потребностей, конкуренция приобретает еще и индивидуальный оттенок.

Экспортный потенциал – это перспективы развития предприятия на внешнем рынке в зависимости от наличия ресурсов и возможностей их мобилизации, а конкурентоспособность-существующее положение предприятия на рынке, состояние предприятия на данный момент, уже реализованные возможности.

ГЛАВА II. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА НЕФТЯНОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ

2.1. Анализ технического уровня и его влияние на экспорт

Технический уровень производства на любом предприятии характеризуется степенью совершенства используемых в них машин и оборудования, уровнем технологических процессов, эффективностью принимаемых методов технологического менеджмента, использованием в производстве достижений науки, техники и уровнем качества выпускаемой продукции. Подобный анализ начинается с оценки показателей, характеризующих научно-технический уровень производства включающий в себя:

а) анализ и оценку общей характеристики технического состояния предприятия и основных ее показателей;

б) анализ состояния использования основных производственных фондов (ОПФ);

в) анализ прогрессивности и качества продукции;

г) анализ уровня механизации и автоматизации производства;

д) анализ уровня технической вооруженности труда;

ж) анализ объема инновационной продукции по уровню новизны.

Руководствуясь этим методом, можно считать целесообразным остановиться и коротко прокомментировать состояние дел по вышеуказанным направлениям в производстве машин и оборудования республики. По данным Государственного Комитета Статистики республики, по указанным видам экономической деятельности структура основных производственных фондов характеризуется следующим образом.

Структура основных производственных фондов в производстве машин и оборудования (в %)

Структура ОПФ	Годы			
	2010	2012	2014	2016
Всего по производству машин и оборудования	100	100	100	100
в том числе:				
Здания	41,8	42,9	43,8	47,4
Сооружения	7,0	7,3	15,4	4,8
Силовые машины и оборудования	43,3	43,8	37,4	34,7
Транспортные средства	4,4	3,7	2,0	0,9
Прочие основные фонды	3,5	2,3	1,4	12,2

Как видно из данных таблицы за 2010-2016 гг. произошли серьезные изменения в структуре основных производственных фондов в рассматриваемой отрасли. При этом удельный вес силовых машин и оборудования в составе отраслевых основных производственных фондов уменьшился от 43,3% до 34,7%, т.е. на 8,6 процента. Значительные изменения произошли в других элементах основных производственных фондов. Оценивая структуру этих фондов за 2016 год, обнаружено, что удельный вес зданий, по сравнению с 2010 годом, увеличился на 3,6%; однако сооружения уменьшились – на 10,6%; транспортные средства – на 1,1%; силовые машины и оборудования на 2,7% ; с одновременным увеличением удельного веса прочих основных фондов – на 10,8%.

Оценивая структуру основных производственных фондов в производстве машин и оборудования по республике, определенный интерес

представляет исследование степени износа основных производственных фондов и возрастного состава парка оборудования по крупным Дочерним Аукционным Обществом «Азнефтехиммаш». Сначала рассмотрим состояние износа основных производственных фондов на отдельных Дочерно-аукционных Обществах.

Износ основных производственных фондов на крупных Дочерних Аукционных Обществах «Азнефтехиммаш»

Наименование ДАО	Годы							
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Сураханский м/з	50,7	56,6	62,9	64,5	64,9	65,0	65,2	66,3
Бакинский НПЗ м/з	45,5	50,0	56,0	65,5	65,8	66,2	67,1	68,1
Им."Бакинский рабочий"	46,1	53,2	54,3	60,1	60,9	61,2	62,8	65,4
Забратский м/з	50,4	52,5	57,0	60,5	61,1	62,1	63,2	64,5
Балаханский м/з	63,3	54,4	55,2	59,5	60,8	61,6	64,3	66,3

Возрастной состав станкопарков на Дочерно-Аукционных Обществах «Сураханский машиностроительный завод» (в %)

Наименование станков	до 5 лет	5-10 лет	10-20 лет	свыше 20 лет	Всего
Токарные станки	-	20	44,8	35,2	100
Фрезерные станки	-	20	34,2	45,8	100
Сверлильные станки	10	10	38,6	41,4	100
Шлифовочные станки	-	-	50,8	49,2	100

Резальные станки	15	14	31,0	40,0	100
Прочие виды станков	12,1	3,4	34,0	50,5	100
Всего:	12,3	11,5	32,7	43,5	100

**Возрастной состав оборудования на Дочерно-Аукционных Обществах
«Бакинский машиностроительный завод» (в %)**

Наименование станков	до 5 лет	5-10 лет	10-20 лет	свыше 20 лет	Всего
Металлорежущие станки	1,6	12,9	29,5	56,0	100
Кузнечно-прессовое оборудование	-	-	64,0	36,0	100
Литейное оборудование	-	40,0	40,0	20,0	100
Грузоподъемное оборудование	9,5	19,0	51,7	14,4	100
Силовые трансформаторы	-	20,0	60,0	20,0	100
Электросварочное оборудование	3,0	33,3	60,0	3,7	100
Деревообрабатывающее оборудование	-	17,4	39,1	43,5	100
Компрессоры	20,0	-	42,9	37,1	100
Емкости	-	-	58,8	41,2	100
Транспортные средства	20,0	22,0	46,0	12,0	100
Всего:	9,6	21,8	32,8	35,8	100

Надо отметить, что на многие виды и типоразмеры оборудований спрос резко сократился. В период формирования АОТ «Азнефтехиммаш» на Сураханском машиностроительном заводе объем производства уменьшился на 40,2%, а на других заводах рост составил в 10-15 раз. Тем не менее по состоянию на 01.01.2016 г. на складах этих машиностроительных заводов остались такие нереализованные готовые продукции, как замки для бурильных труб и муфты, штанговые насосы, газлифтные клапаны и т.д.

Как известно, все эти факты свидетельствуют о низком техническом уровне производства и нерациональном использовании ОПФ почти на всех ДАО машиностроительных заводов.

Состояние и использование основных производственных фондов в производстве машин и оборудования

Показатели	единица измерения	ГОДЫ			
		2010	2013	2014	2016
Наличие основных производственных фондов	млн. ман. АЗН	262,4	281,5	262,5	708,3
Индексы основных производственных фондов	%	98,9	101,7	122,2	131,1
Удельный вес основных производственных фондов в промышленности	-//-	3,6	1,54	0,71	1,1
Обновление основных производственных фондов	-//-	1,5	2,7	18,7	14,0
Степень выхода из строя основных производственных фондов	-//-	2,2	0,7	1,3	0,6
Износ основных производственных фондов	-//-	64,6	63,0	41,0	50,0

Фондоотдача (рост к предыдущему году)	-//-	136,3	68,3	193,4	97,6
Фондовооруженность (рост к предыдущему году)	-//-	103,4	105,1	106,9	142,4
Удельный вес активной части основных производственных фондов	-//-	50,6	50,1	52,8	39,5

Анализ данных этой таблицы показал, что индексы ОПФ в указанном производстве за 2010-2016 гг. колеблются от 98,9 до 101,7%. Если удельный вес ОПФ по производству машин и оборудования в промышленности республики в 2000 году составлял 3,6%; в 2010 – 1,54%, то в 2016 году он снизился до 0,71%, а в 2014 году составил 1,1%.

Надо отметить, что ныне доля Азербайджана в мировом производстве нефтегазового оборудования не соответствует его статусу крупнейшего производителя энергоресурсов. Основная причина – низкий уровень капиталовложений на республиканских предприятиях. Как уже отмечалось, после заключения «Контракта Века» и за период 1995-2014 гг. в экономику Азербайджана вложено около 200 млрд. долларов США инвестиций, из которых порядка 50% этой суммы направлено в нефтяной сектор. При этом спрос на нефтепромысловое оборудование в процессе освоения новых месторождений, со стороны совместных предприятий, зачастую удовлетворяется за счет поставок из-за рубежа, причем за высокие цены. Однако продукции национальных машиностроительных предприятий используются лишь в системе ГНКАР старыми нефтегазодобывающими управлениями. Вот уже на протяжении многих лет объем импортируемых нефтепромысловых оборудований, конструкций, оснастки в несколько раз опережает объем идентичной экспортируемой продукции. Значит, до сих пор в нефтяном машиностроении имеет место «инвестиционный голод». Это

подтверждают и данные Центрального Статистического Управления республики.

**Инвестиции, направленные на производство машин и оборудования в
Азербайджане (млн. ман.)**

Инвестиции	2006-2008	2009-2008	2009-2011	2011-2016	Всего за 2006-2016 годы
Всего	5,4	68,3	9,9	1,9	85,5
в том числе:					
иностранные	-	11,1	-	-	11,1
внутренние	5,4	57,2	9,9	1,9	74,4

Основными результатами инновационной деятельности предприятия являются:

- 1.Повышение качества продукции;
- 2.Рост производительности труда и его фондовооруженности;
- 3.Снижение материалоемкости и фондоемкости;
- 4.Повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Надо отметить, что вместе с тем, инновационная деятельность требует значительных затрат, особенно на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Исследование инновационной деятельности предприятия включает сопоставление затрат на инновации и результаты их внедрения. Анализ осуществляется по каждому техническому нововведению в сопоставляемых ценах, так как от первоначальных инвестиций в инновации до их внедрения проходит достаточно длительный период. Анализируя эти

методические положения, рассмотрим изменение объема инновационной продукции по уровню новизны в производстве машин и оборудования по республике.

Объем инновационной продукции по уровню новизны в производстве машин и оборудования (тыс. ман.)

Уровень новизны	2010	2013	2014	2015	2016
Продукция, подвергшаяся значительным изменениям или вновь внедренная	554,5	3091,1	890,3	238,4	-
Продукция, подвергшаяся усовершенствованию	189,4	2605,4	686,2	798,3	-

Как видно из данных таблицы, объем продукции, подвергшейся значительным изменениям или вновь внедренной, в 2010-2015 гг. составил всего 47,74 тыс. ман. , а в 2016 году она не производилась. Самый высокий объем инновационной продукции по этой позиции имел место в 2014 г., а самый низкий – в 2006 г. Что касается объема продукции, подвергающихся усовершенствованию, то здесь дело обстоит иначе, т.е. в течение 2010-2011 гг. в указанной подотрасли никакие продукции не подвергались усовершенствованию. Только в 2012 году объем подобной продукции составил 189,4 тыс.ман., в 2013 году – 616 тыс. ман., в 2014 году – 682,2 тыс. ман. , в 2015- 798 тыс. ман. , в 2016 - 1715тыс. ман. Если указанный объем инновационной продукции разделить на количество, то нетрудно заметить, что инновационная деятельность нефтяного машиностроения находится в неудовлетворительном состоянии. Главной причиной этого, как отмечалось, является низкая инвестиционная обеспеченность отрасли. Для наглядного примера, следует обратиться к фактам и исследовать затраты на технологические инновации по их типам.

Затраты на технологические инновации в производстве машин и оборудования по типам инноваций (тыс. ман.)

Типы инноваций	2002-2005		2006-2010		2010		2012		2014		2016	
	сумма	% к итогу	сумма	% к итогу	сумма	% к итогу	сумма	% к итогу	сумма	% к итогу	сумма	% к итогу
Всего затрат	211,7	100	671,7	100	196,8	100	130,0	100	113,5	100	12667	100
В том числе:												
Продуктовые инновации	190,7	90,0	326,6	48,6	196,8	100	81,5	62,7	77,0	67,8	8210	64,8
Процесные инновации	21,0	10,0	345,1	51,4	-	-	48,5	37,3	36,5	32,2	4457	35,2
Исследование и разработка услуг и методов их производства, новых производственных процессов	14,4	6,8	-	-	-	-	45,7	35,2	17,2	15,2	8208	64,8
Приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями	171,2	80,9	664,7	98,9	196,8	100	35,8	27,5	3,2	2,8	1,4	0,0
Производственное проектирование, другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства	26,1	12,3	7,0	1,1	-	-	48,5	37,3	93,1	82,0	4457,6	35,2
Технологические инновации	-	-	-	-	-	59,9	-	-	-	-	-	-

Факторы, препятствующие инновациям на предприятиях нефтяной промышленности Азербайджана (в %)

Факторы	Число предприятий, оценивающих факторы, препятствующие инновациям, как:									
	основные или решающие					значительные				
	2003-2007	2010	2012	2014	2016	2003-2007	2010	2012	2014	2016
Экономические факторы, всего	71,4	54,3	65,0	64,6	61,0	40,1	46,4	38,7	39,7	45,4
Производственные факторы, всего	15,7	29,1	21,6	21,9	28,3	37,1	31,4	32,9	32,5	27,0
в том числе:										
Низкий инновационный потенциал предприятия	42,5	51,4	23,8	38,1	44,1	26,8	25,3	32,6	29,7	29,4
Недостаток квалифицированного персонала	9,3	5,4	9,5	14,3	5,9	15,6	13,3	19,7	19,5	22,4
Недостаток информации о новых технологиях	12,4	5,4	14,3	23,8	29,4	20,2	20,1	20,5	18,6	16,5
Невосприимчивость предприятия в нововведениям	5,2	27,0	23,8	14,3	8,8	7,4	16,0	9,8	10,2	11,8
Недостаток информации о рынках сбыта	14,5	8,1	14,3	9,5	11,8	14,7	8,0	10,6	11,9	16,5
Недостаток возможностей для кооперирования с другими предприятиями и научными организациями	16,1	2,7	14,3	-	-	15,3	17,3	6,8	10,1	3,4
Другие факторы	12,9	16,5	13,4	13,5	10,7	22,8	22,2	28,4	27,8	27,6
Всего по терм факторам	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

2.2. Маржинальный анализ производства и ассортимента промышленной продукции

Отметим, что повышение эффективности национальной экономики, прежде всего, зависит от успешной деятельности предприятий всех отраслей промышленности.

Важным условием эффективности работы предприятия является разработка внутрифирменного экономического механизма: планирование и стимулирование работы подразделений, личная экономическая заинтересованность персонала в высоких конечных результатах деятельности. Поскольку рыночная экономика характеризуется постоянными изменениями конъюнктуры и конкурентных преимуществ, процесс совершенствования товара и экономических отношений не имеет предела. При любом варианте развития национальной экономики совершенствование экономических отношений внутри предприятия неизбежно. Поэтому необходимо путем комплексного анализа и диагностики выявить всевозможные резервы и добиться их рационального использования. В этой связи в последние годы в зарубежной практике большое внимание уделяют маржинальному анализу для определения «узких мест». Последний предполагает первоочередную полную загрузку товарами или услугами, обеспечивающими максимальную величину маржинального дохода.

С точки зрения определения экспортных возможностей, прежде всего, нужно охарактеризовать номенклатуру продукции крупных дочерних Аукционных Обществ, таких как машиностроительный завод им. Б.Сардарова, им. «Бакинский рабочий», Сураханский и Бакинский машиностроительный завод общий объем производства нефтяного машиностроения которых составляет 74,4%. На этих дочерно-аукционных обществах производится 68 наименований и 180 типоразмеров продукции.

Номенклатура продукции на отдельных ДАО АООТ «Азнефтехиммаш»

№	Наименование ДАО, дата основания	Наименование продукции	Типоразмеры (типы)
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
1.	Дочернее АО м/з им. Б.Сардарова – функционирует с 1926 года	1. Манифольды противовибросового оборудования (ААМ)	- МПБ2-80x35 (проход условный – 800 мм) - МПБ2-80x35
			(проход условный – 80 мм) - К ₂ МПБ3 - 80x35 (проход условный – 80 мм) - К ₂ МПБ2 - 80x70 (проход условный – 80 мм)
		2. Манифольды нагнетательные	- МБ-250 - МБ-250 Э - МБ-320
		3. Манифольды нагнетательный на 2 буровых насоса	- МБ-2У
		4. Задвижки	- ЗМ – 80x35 - ЗМ – 80Гx35 - МС – 65x21 - МС – 65x35
		5. Устьевая фонтанная арматура на давление	- 21, 35 и 70 МПа с проходами: 65; 80; 100; 150 мм - на давление 35

			МПа с проходом 65 мм - 70 МПа с про- ходом 80/50 мм
		6. Обвязки колонные	- ОКК для рабо- чего давления 21 и 35 МПа
		7. Задвижки	- ЗПРМ 100/40
		8. Вентили косые фланцевые	- ВР1-1-40 - ВР1-1-100
		9. Вентили запорные стальные	- ВИ-6 - ВИ-15 - ВКС-32 - ВКС-40 - ВКС-50
		10. Дроссельно-запорные уст- ройства	- ДЗУ-250М - ДЗУ-320 - ДЗУ-400
		11. Блоки талевые	- БТН – 3-15 - БТН – 3-25 - БТН – 4-50
		12. Кронблоки	- КБН-3-15 - КБН-4-25 - КБН-5-50
		13. Вертлюги промывочные	- ВП-50 - ВП-80
		14. Вертлюги эксплуатационные	- ИФ-50 - ИФ-80
		15. Краны монтажные	- КП-25 М

			- КП-25 МГ - КП-40 МГ
		16. Краны поворотные	- КП-2 - КП-3М - 12 КПЗУ
		17. Трубоукладки	- ТГ-124А
		18. Агрегаты для подготовительных работ при ремонте и обустройстве скважин	- 2 ПАРС - 8 ПАРС
		19. Крюки для подвесных узлов	- КПШ-10 - КН-15 - КН-25 - КН-50
		20. Обсадные и насосно-компрессорные трубы	в различных размерах
		21. Вибросито для очистки глинистого раствора от выбуренной породы при бурении	- ВС-1
		22. Автобетоносмеситель	- ВQ-12-25
		23. Полуприцеп автоцистерна, транспортная	- YAS-28,5
		24. Полуприцеп автомобильный	«DILIBOZ+»
		25. Машина камнерезная низкоуступная	- ДКМ-190/240 x188-3
		26. Машина камнерезная надуступная (полосовка)	ZM-406/410-2
		27. Грузоподъемник фасадный	для строительных работ

		28. Сборно-разборные подмости	для строительных работ
		29. Шлагбаумы	для временного ограничение транспортных средств
		30. Вагон-домик (мобильные и стационарные)	для жилья и офиса
		31. Полуприцеп трехосный бортовой с тентовым грузом	- для перевозки грузов
2.	ДАО м/з им. «Бакинский рабочий», функционирует с 1900 года	1. Станок-качалка (балансированный)	- SKD3 -1,5 - SKD6 -2,5 - SKD6 -3 - SKD8 -3 - SKD8 -4,5 - SKD10 -3,5 - SKD12 -3
		2. Опорные узлы станка-качалки: - опора балансира	- SKD3 - SKD6 - SKD8 - SKD10 - SKD12
		- опора траверсы	- SKD

			<ul style="list-style-type: none"> - SKD6 - SKD8 - SKD10 - SKD12
		- опора нижней головки шатуна	эти же типы
		3. Талевые системы	<ul style="list-style-type: none"> - TBN4-75 - KBN5-75 - U4- 130-3 - U3- 130-2 - TBN-BP-200 - KBH6-BP-200 - TBH6-300 - KBH7-300 - 3BT.03 - 2KRB2x32
		4. Плетевоз для перевозки длинных труб различного диаметра	- на шасси автомобиля КрАЗ-255Б с прицепом-ропуском
		5. Автоцистерна для транспортировки сжиженного газа	- на базе автомобилей: КрАЗ-250; КрАЗ; ЗИЛ-130
		6. Теплообменник для передачи тепла от одной жидкой фазы к другой (используется на н/п и н/х предприятиях)	<ul style="list-style-type: none"> - TP-500 - TP-600 - TP-800
		7. Баллоновоз на шасси КрАЗ-250 для транспортировки раз-	МГБД-80-250

		личных газовых баллонов	
		8. Стальные газовые баллоны	- АВ-45 - АВ-50 - АВ-60 - АВ-96,5 - с объемом 5; 12; 27; 50 л.
		9. Мельница	для помола зерна на муку или крупу
		10. Хомут 80-120	для устранения местных поврежденных трубопроводов
		11. Редуктора для станка-качалки СКД-3 и СКД-6	-Ц2-315 -Ц2-450
		12. Привод для использования на приусадебных и дачных участках для откачки воды из колодцев глубиной до 50м	-ПМ-0,3А
		13. Коляска инвалидная для самостоятельного транспортирования инвалидов	-А-1 -А-2
		14. Установки превенторные; 15. Превенторы (универсальные); 16. Превентор вращающийся; 17. Роторы буровые; 18. Оборудование герметизации устья скважин; 19. Агрегаты и подъемники на базе трактора; 20. Вертлюги	7 типоразмеров 4 типоразмера 2 типоразмера

		<p>грузоподъемностью 125-300 т;</p> <p>21. Агрегат для перевозки штанг;</p> <p>22. Колонные головки;</p> <p>23. Штанги насосные;</p> <p>24. Задвижки фонтанные;</p> <p>25. Задвижки прострелочные;</p> <p>26. Арматура фонтанная, в т.ч. коррозионно-стойком и хладостойком исполнении</p> <p>- на 210 атм.</p> <p>- на 350 атм.</p> <p>27. Оборудования устья скважин</p>	<p>3 типоразмера</p> <p>7 типоразмеров</p> <p>3 типоразмера</p> <p>9 типоразмеров</p> <p>9 типоразмеров</p>
3.	<p>ДАО «Сабунчинское научно-производственное объединение», функционирует с 1914 года</p>	<p>1. Установка насосная для нагнетания различных жидкостей при цементировании скважин в бурении и капитальном ремонте</p>	<p>- CNQ-125x32 на шасси КрАЗ-65101</p>
		<p>2. Установка насосная для транспортирования ингибированной соляной кислоты</p>	<p>- УНЦ1-160x50К на шасси автомобиля КрАЗ-65101</p>
		<p>3. Установка насосная для нагнетания в нефтяные и газовые скважины различных жидких средств при ремонте</p>	<p>- УН1Т-100x250 на базе трактора Т-170</p>
		<p>4. Установка насосная для той же цели</p>	<p>- УНБ1-100x250 на шасси Урал-4320</p>
		<p>5. Установка для скважинных</p>	<p>- ЛСГ-10А на шасси КамАЗ-</p>

		работ	4310
		6. Установка насосная для нагнетания в нефтяные и газовые скважины различных жидких средств в процессе их решения	- УНИ1-100x200 на шасси ЗиЛ - 431412
		7. Агрегаты для исследования скважин	- ЛС-6 на шасси ГАЗ-66-11
		8. Агрегаты для ремонта и обслуживания станка-качалки	- 2АРОК на шасси автомобиля КамАЗ 4310
		9. Агрегаты для ремонта и бурения скважин	- А-50 на шасси КрАЗ 65101
		10. Захват клиневой пневматический для захвата в роторе бурильных труб и т.д.	- ПКР- 560М-ОР

Анализ данных этой таблицы показал, что на м/з им. Б.Сардарова и им. «Бакинский рабочий» осуществляется поэтапная диверсификация производства. Так как на дочернем АО м/з им. Б.Сардарова, который функционирует с 1926 года и долгое время специализировался на производстве манифольдов, кранов поворотных, кранов монтажных прицепных грузоподъемностью 25-40 тонн, тальблоков, кран-блоков, крюков эксплуатационных для подготовительных работ при ремонте скважин, установок диафрагменных насосов, агрегатов для обслуживания промышленных электроустановок, агрегатов для обслуживания подъемных агрегатов и т.д.

**Производство основных видов машин, механизмов и электрооборудования
в Азербайджане**

	Единица измерения	годы							Темп роста 2014 к 2000 году (в %-ах)
		2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	
Арматура фонтанная	тон	...	213,7	112,8	77,7	148,8	99,9	177,8	х
Насосы глубинно-штанговые	тыс. шт.	16,1	7,1	5,7	5,2	5,8	6,1	5,6	34,8
Станки-качалки	шт.	68	141	185	250	628	239	110	161,8
Блоки манифольдные	тон	...	27,6	36,5	4,2	4,4	9,5	-	х
Кондиционеры бытовые	тыс. шт.	2,9	1,1	2,2	4,3	5,7	9,4	1,3	44,8
Холодильники бытовые	тыс. шт.	0,8	13,4	3,6	4,1	5,2	6,7	3,7	в 4,6 раз

Небольшое изменение произошло в производстве машин, механизмов и электроприборов 2014 году. По сравнению с предыдущим годом, количество насосов глубинных штанговых уменьшилось на 465 единиц; телевизоров – на 18435 штук; кондиционеров на 8160 штук; холодильников – на 2972 штук; станко-качалки – на 129 штук. Сведения о запасе готовой продукции в натуральном выражении отражена в следующем таблице.

Производство машин, механизмов и электрооборудования и их запасы на складах

Наименование	Произведено в 2015 г.	Запасы (остатки) готовой продукции по состоянию на 01.01.2016 г.
Насосы глубинные штанговые	5653	773
Тракторы	1265	-
Фонтанная арматура (тон)	147,8	92,7
Силовые трансформаторы	227	-
Электронные приборы для метеорологии	68,5	0,9
Кондиционеры бытовые	1275	2149
Холодильники бытовые	3850	992
Телевизоры	6050	1287
Легковые автомобили	1861	304
Грузовые автомобили	284	-

Производство товарной продукции по предприятиям нефтяного машиностроения за период 2010-2016 гг.(млн.манат)

Наименование ДАО	2010	2012	2014	2015	2016
Бакинский м/з Нефтяного машиностроения	6889,1	10629,4	9142,2	8563,2	5561,5
м/з им.Бакинский Рабочий	5271,5	4084,7	2863,7	3760,9	1971,2
Сураханский м/з	3606,3	3654,0	4911,7	5690,6	5000,4
Сабунчинский м/з	2535,3	1756,0	2852,2	2700,8	3010,0

м/з им. Б.Сардарова	777,0	1137,2	2515,6	2668,1	2004,4
Забратский м/з	1317,6	992,4	1452,2	1196,9	968,2
Бакинский м/з Нефтегазопромыслового оборудования	285,1	87,6	37,7	100,1	45,3
Балаханский м/з	211,8	262,3	343,1	921,4	398,5
Сабаильский м/з	1022,3	1389,8	1340,8	2951,4	1985,8
Технологический Институт Машиностроения	1059,2	914,3	742,3	2139,7	880,5
Нефтемаш СКБ	8,7	305,0	378,4	765,3	557,0
НИИ "Азинмаш"	424,6	394,7	446,7	859,6	1678,7
Проектный Институ Машиностроения	89,0	130,0	200,0	140,2	162,5
Всего	23497,5	25737,4	27226,6	32461,2	23724,0

Данные этой таблицы свидетельствуют о том, что оборачиваемость готовой продукции на отдельных предприятиях колеблется от 0,04 до 33,7 дней, а в целом по АООТ «Азнефтехиммаш» - от 0,93 до 11,1 дня. В результате, длительность одного оборота готовой продукции колеблется от 32,9 до 392,5 дня. На отдельных дочерних АО этот показатель достигает более 2800 дней.

ГЛАВА III. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКСПОРТНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ В НЕФТЯНОЙ СФЕРЕ

3.1. Разработка механизма управления экспортной стратегией

В условиях активной интеграции экономики Азербайджана в структуру мирового хозяйства и в преддверии вступления в ВТО ключевым направлением развития отечественных предприятий становится ориентация на внешние рынки сбыта продукции. Проведенная в годы суверенитета широкомасштабная реформа в стране, в том числе в области внешнеэкономической деятельности, предоставила промышленным предприятиям широкие возможности в сфере формирования и использования их экспортного потенциала. Именно от эффективности использования экспортного потенциала во многом зависит коммерческий успех предприятия на внешнем рынке. Решение этих задач напрямую зависит от правильно сформированной и претворенной в жизнь стратегии управления экспортным потенциалом, от выбранной структуры управления, качественного учета и контроля деятельности на предприятии. Процесс формирования и использования экспортного потенциала отдельно взятого предприятия не может протекать эффективно без целенаправленного и активного воздействия со стороны государства.

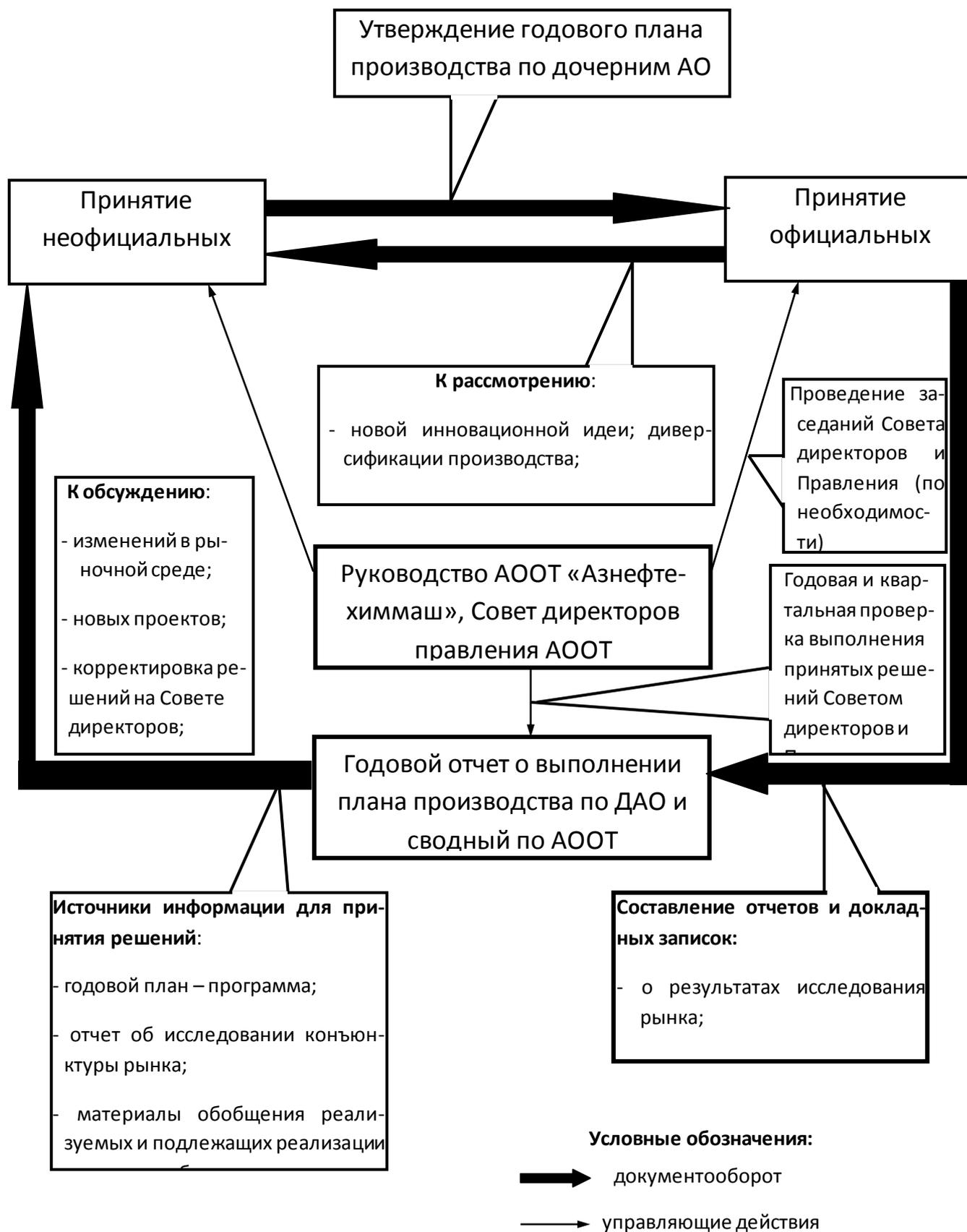
В настоящее время у многих промышленных предприятий, осуществляющих экспортную деятельность, как правило, отсутствуют стратегии сбыта продукции на внешних рынках, а планирование экспортной деятельности ограничивается лишь оценкой будущих продаж без какой-либо привязки к производству. Характер трудностей, возникающих при изучении данной проблемы, во многом объясняется отсутствием комплексных научно обоснованных подходов и методов к анализу экспортного потенциала и взаимосвязи между производственными процессами и экспортной деятельностью.

Современная экономическая наука еще в меньшей степени уделяет внимание проблемам эффективного управления экспортным потенциалом, как

основному фактору развития отдельного предприятия и отрасли в целом. Кроме того, существуют различные подходы, и к тому же еще не разработана общепризнанная методика оценки экспортного потенциала, которая должна ложиться в основу любого управления. Управление экспортным потенциалом – понятие новое, которое практически не используется в современной экономической литературе. Тем не менее, на каждом предприятии, занимающемся экспортной деятельностью, такое управление осуществляется.

Суть процедуры принятия решения по управлению маркетингом находится в непосредственной зависимости от поведения АООТ «Азнефтехиммаш», который укрепляет ее конкурентную позицию на рынке. Маркетинговые исследования крупнейших компаний показывают, что половина из них пересматривает и корректирует свои маркетинговые планы и экспортную тактику в течение года. Это означает, что многие рынки отличаются стабильностью и не требуют инновационных маркетинговых действий по корректированию поведения предприятия на рынке. Однако положение дел в области управления маркетингом и экспортной стратегией не позволяет придерживаться этих требований в системе АООТ «Азнефтехиммаш». Процедура принятия решений предполагает использовать такую технологию, которая позволила бы руководству АООТ эффективно реализовать свою стратегию, при этом сохраняя чувствительность к новым рыночным реалиям. В этой связи нами разработана принципиальная схема процесса непрерывного принятия маркетинговых решений для разработки корпоративной и экспортной стратегии АООТ «Азнефтехиммаш». Надо отметить, что использование руководством этого общества предложенной схемы в своей практической деятельности, позволит правильно спланировать и прогнозировать задачи при принятии решений по управлению маркетингом – этап, в ходе которого намечают действия по выполнению стратегии.

Принципиальная схема процесса непрерывного принятия маркетинговых решений для разработки корпоративной и экспортной стратегии АООТ «Азнефтехиммаш»



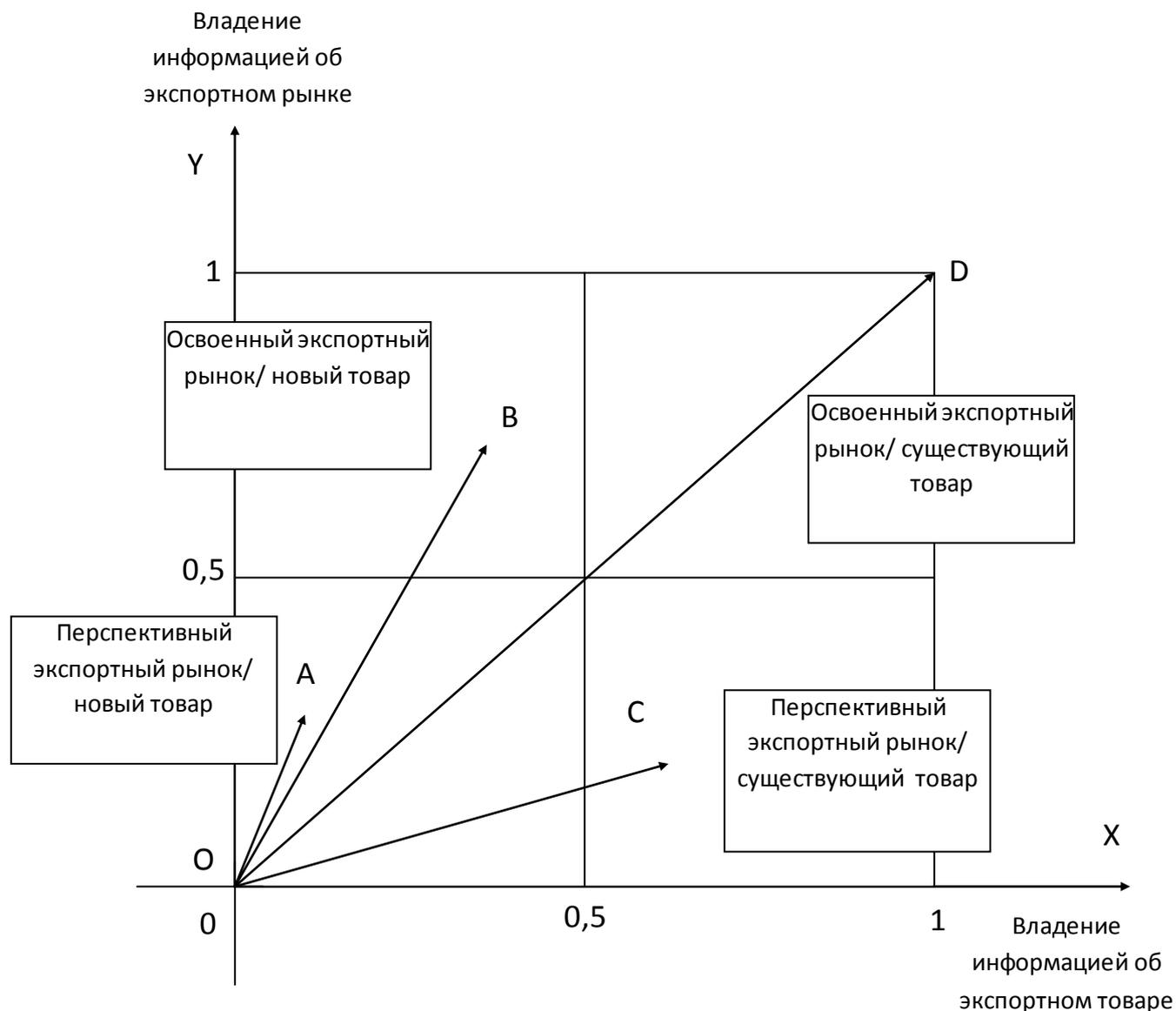
В целях устранения имеющихся недостатков в области управления экспортными потенциалами на предприятиях, с учетом зарубежной практики, нами сделана попытка разработать базовый механизм управления локальным экспортным потенциалом, основанным на дифференциации типов рынков и экспортных товаров. В связи с этим целесообразно выделить четыре группы переменных экспортного потенциала предприятия: существующая продукция; новая продукция; освоенный рынок; перспективный рынок.

Базовые подходы к разработке экспортной стратегии предприятия



Зависимость степени формализации от объема информации об экспортных товарах и рынках может быть представлена графически следующим образом.

Зависимость степени формализации от владения информацией об экспортных товарах и рынках



Как уже упоминалось во второй главе данного исследования, в разное время от 5,5% до 23,1% опрошенных руководителей указали, что из числа факторов, препятствующих развитию инновационной деятельности, основными или решающими являются – «недостаток информации о новых технологиях», а более 15% - в числе факторов, препятствующих инновациям, указали на «недостаток информации о рынках сбыта». Именно эти факты дают нам основание еще раз вернуться к исследованию качественного аспекта информационной обеспеченности процесса непрерывного принятия решений для

разработки экспортной стратегии. Таким образом, качество информации определяется адекватностью передаваемого ею отображения реальной действительности, а ее эффективность – возможностями ее использования в практической деятельности, в принятии решений. Данные становятся информацией, когда осознается их прагматическое значение. С точки зрения принятия решений можно считать, что информацией являются данные, используемые в процессе принятия решений или в связи с осуществлением тех или иных действий, оказывающие влияние на поведение системы. Эффективность использования информации схематично можно изобразить следующим образом.

Руководствуясь данными результатов опроса руководителей промышленных предприятий республики о факторах, препятствующих инновациям, ЭИИ на экспортный потенциал можно рассчитывать по следующей формуле:

$$\text{ЭИИ} = 0,3 \cdot K_{\text{в.н.и.}} + 0,6 \cdot K_{\text{к.б.}},$$

где: $K_{\text{в.н.и.}}$ – относительный показатель коэффициента вероятности недостатка информации при оценке экспортного потенциала;

$K_{\text{к.б.}}$ – относительный показатель коэффициента количества баллов;

0,3; 0,6 – коэффициенты весомости.

При формулировании экспортных целей для всех направлений, необходимо помнить, что они должны согласовываться или хотя бы не противоречить миссии предприятия.

Комплексная оценка экспортного потенциала производственных предприятий обрабатывающей промышленности должна базироваться на показателях потенциала, которые используются при интегральной оценке. При этом требуется анализ не только экспортной деятельности, но и анализ всех сторон предприятия, так или иначе связанных с экспортом. Оценку экспортного потенциала предлагается осуществить в пяти этапах:

1.Выявление возможностей развития экспортного производства и экспортной деятельности предприятия.

2.Проведение исследования содержания экспортного потенциала и определение его структуры.

3.Определение группы показателей, которые наиболее полно характеризовали бы уровень экспортного потенциала. В экономической литературе отмечается множество показателей для этой цели. Однако, по нашему мнению, количество показателей в каждой группе должно быть не менее трех.

4.Объединение в единую систему элементов экспортного потенциала.

5.Расчет интегрального коэффициента экспортного потенциала.

В международной практике оптимальный размер экспортного потенциала в условиях высокой конкурентоспособности составляет 0,70. Однако ни одному предприятию нефтяного машиностроения республики этот размер не только не доступен, но и в 2-3 раза ниже этого показателя. Как уже отмечалось ранее за последние 5 лет около 75% продукции предприятий нефтяной обрабатывающей промышленности реализуется на предприятиях внутри страны, из которых 2/3 части реализуется предприятием ГНКАР. Значит, говоря о механизме регулирования и управления экспортным потенциалом, необходимо отметить, что основной их задачей является обеспечение должного уровня интеграции действующих предприятий республики. Уместно отметить, что на сегодняшний день значительная часть предприятий нефтяного сектора имеют высокие дебиторские задолжности, более 75% которых приходится на долю ГНКАР.

3.2. Повышение экспортных возможностей промышленных предприятий путем выбора эффективной стратегии реформирования системы управления

Как уже отмечалось в предыдущих параграфах данной работы, в истории формирования отрасли отечественного нефтепрома, которая исходит к 1935 году, произошли горизонтальная и вертикальная интеграции и, начиная с марта 2001 года, путем концентрации отдельных предприятий сферы, создано Акционерное Общество Открытого типа (АООТ) «Азнефтехиммаш», контрольный пакет акций которого находится в ведении государства. Однако после его образования в силу многих объективных и субъективных причин 14 дочерних АО, входящих в состав АООТ, стали работать на низкой мощности и вынуждены были прекратить производство многих видов (типоразмеров) продукции для нефтяной и газовой промышленности. Отдельные дочерние АО до сих пор работают убыточно или низкорентабельно. Их статочный парк физически и морально устарел, и их использование не позволяет производить высококачественную продукцию, отвечающую мировым стандартам. Ликвидирован машиностроительный завод им. «28 Мая», больше половины производственных площадей м/з им. Саттархана переданы под строительство объектов социальной инфраструктуры.

В независимых государствах, в числе которых Азербайджан имеет высокий темп роста ВВП, после проведения диагностики и согласования стратегии развития и плана реструктуризации с администрацией и акционерами предприятия, реструктуризация может быть проведена в два основных этапа.

На первом этапе осуществляется:

- организационная и управленческая реструктуризация;
- реорганизация деятельности и реальных основных средств.

На втором этапе:

- финансовая реструктуризация;
- инвестиции в новые оборудования и углубление инновационного процесса;
- инвестиции в интеллектуальную собственность (трудовые ресурсы);
- внедрение более прогрессивных форм управления путем реорганизации прав собственности.

В условиях рыночной экономики и при организации Акционерного Общества эти инвестиции могут финансироваться из различных источников, таких как: займы или иностранные инвесторы. Однако вопрос о концепции взаимоотношений с иностранным капиталом для поднятия отрасли нефтяной обрабатывающей промышленности Азербайджана и правовой базе обеспечения далеко не однозначен. Сегодня для нефтяной отрасли республики в целом этот вопрос разрешен, а для нефтяной обрабатывающей промышленности – пока что остается открытым. По многим объективным и субъективным причинам иностранные инвесторы еще не собираются вкладывать в эту отрасль свой капитал, многие специалисты говорят о необходимости протекционизма в той или иной форме, жесткого контроля над сферой использования иностранного капитала, установления протекционистских таможенных пошлин на ввозимые товары. Однако начало XXI в. характеризуется процессами глобализации, перехода капитала, товара и технологий за национальные границы в мировом масштабе. В связи с этим постановка вопроса о всемирной защите национального капитала, вытеснение иностранного капитала из отдельных сфер экономики нашей республики не выглядит современной. Ведь вложение иностранного капитала в машиностроительный заводы в городе Нахичевань и Гянджа уже сегодня дает ощутимые результаты. Ныне инвестиции Азербайджана, т.е. национальный капитал уже во многом интегрировался в мировую экономическую систему, о чем свидетельствуют масштабы вывоза

капитала и экспорта продукции, а также действия по вступлению в Всемирную Торговую Организацию (ВТО). На наш взгляд, государство должно создать более благоприятные условия внутри страны для того, чтобы иностранные предприниматели на равных конкурировали с отечественными во всех сферах, за исключением отдельных отраслей, обеспечивающих национальную безопасность. Отметим, что инвестиционная деятельность также может включать финансирование получения сертификатов для новых стандартов.

Первым шагом в республике в этом направлении стало включение в один из проектов TASIC пункта о выделении средств на получение Бакинским нефтепромышленным заводом сертификата API на два вида замков для бурильных труб. В 2001 г. монограмма была получена и она позволяет заводу на равных конкурировать на мировом рынке с продукцией иностранных производителей, что является, как уже отмечалось, единственно верным путем развития производства на машиностроительных заводах АО «Азнефтехиммаш».

Следующим крупным шагом в этом направлении стала совместная работа ОАО «Азнефтехиммаш» с Японской фирмой «Мицуи» над «Модельным проектом развития трудовых ресурсов для активизации основных отраслей промышленности в Азербайджане». В рамках этого проекта японская сторона намерена осуществить на предприятиях нефтяного машиностроения следующие работы:

а) подготовка учебных материалов, необходимых для получения сертификатов API и ISO;

б) поставка в Азербайджан оборудования для технологических процессов, таких как технология литья,ковки, сварки, обработки поверхностей, термообработки и др., внедрение систем обеспечения качества продукции с переходом на международные стандарты;

в)обучение персонала;

г)получение сертификатов API и ISO на отдельные виды продукции.

Внедрение «Модельного проекта» на предприятиях АО «Азнефтехиммаш» позволит осуществить основные направления правительственной политики в сфере социально-экономического развития - активизации и модернизации промышленности, создание дополнительных рабочих мест, повышения уровня инженерных и рабочих кадров. Для осуществления «Модельного проекта» Японская сторона финансирует ОАО «Азнефтехиммаш» в виде гранта.

Известно, что продукция предприятий нефтяной обрабатывающей промышленности в основном экспортируются в страны СНГ. Это означает, что в будущем, как и предполагалось внешним рынками нефтепромыслового оборудования нашей республики остаются эти страны. Поэтому и сегодня, следует искать приемлемые варианты развития экономического сотрудничества с этими странами. Если подойти к этому вопросу с жесткими требованиями рынка, то нам не выгодно реализовывать свою продукцию в Россию, Казахстан и т.д. по одной простой причине, что цена многих нефтепромысловых оборудований в странах Дальнего Зарубежья значительно выше, чем в странах СНГ. Об этом свидетельствуют следующие факты.

Сравнительная средняя цена одного нефтепромыслового оборудования на внешних рынках (в долларах США)

Наименование продукции	На Сураханском машиностроительном заводе	На Российских рынках	У производителей США
Глубинные штанговые насосы	480÷600	850÷1000	1400÷1700
Газлифтные клапаны	500	1200	3500
Клапаны отсекатели	26000	37000	62000
Пакеры для газлифтных скважин	1200÷1800	2000÷3000	4500÷7000

Тем не менее пока международные стандарты в системе АООТ «Азнефтехиммаш» внедряются поэтапно (видимо на это потребуется немало времени) основными потребителями наших нефтепромысловых оборудований останутся нефтегазовые компании стран СНГ.

Развитие экономических связей между странами СНГ посредством их участия в международном разделении труда или международной кооперации производства не является чем-то специфическим по сравнению с другими странами мирового хозяйства. Например, вот на протяжении многих лет ГНКАР участвует в процессе разделения труда со многими нефтяными компаниями мира, а с некоторыми из них – и в международной кооперации производства. Будучи вовлеченными в названные процессы, как правильно отметили ученые страны СНГ сохраняют все свои национальные экономические параметры: протекционистские таможенные пошлины по отношению друг к другу, разные уровни производительности труда и заработной платы, национальную норму прибыли на равные капиталы и нормы налогообложения, разную техническую оснащенность однородных

предприятий и неодинаковую их эффективность, т.е. для производства аналогичной единицы продукции используется неодинаковое количество имеющихся у них ресурсов.

Видимо, нам необходимо разработать и осуществить модель взаимоотношений со странами СНГ интегрированного типа, которая отразила бы в себе следующее:

- сохранение оправдавших себя на практике эффективных хозяйственных и кооперационных связей;

- снятие всех внутренних барьеров на путях движения товаров и услуг во взаимной торговле путем согласования национальных механизмов внешнеэкономической деятельности;

- координацию денежно-кредитной политики;

- координацию налоговой и бюджетной политики, включая предельные размеры дефицитности бюджетов и методы покрытия дефицитов;

- согласование нормативной юридической базы хозяйствования и исключение дискриминации по отношению к физическим и юридическим лицам интегрирующихся государств;

- создание условий для формирования транснациональных по сути экономических структур (совместных предприятий, акционерных обществ со смешанным капиталом, межгосударственных хозяйственных объединений).

Недостаточная финансовая поддержка государства, а также редкое использование банковских кредитов привели к экстенсивному, а не к интенсивному росту развития инновационного процесса, что, в свою очередь, отрицательно сказывается на экспортном потенциале.

Исходя из изложенных выше фактов и обстоятельств, можно утверждать, что реструктуризация собственности в отрасли нефтяного машино-

строения необходима. Основой реструктуризации собственности является слияние предприятий, о чем нами было сказано в пункте «а» данного параграфа. Думается, что после слияния предприятий, одним из реальных вариантов развития отрасли нефтяного машиностроения, является включение ее в состав Государственной Нефтяной Компании Азербайджанской Республики. Именно тогда, причем в кратчайший срок, решатся все финансово-экономические, внешнеэкономические проблемы, а также проблемы логистики, маркетинговой деятельности в указанной отрасли. При этом не исключено создание на базе отдельных машиностроительных заводов совместного предприятия (СП), как с нефтегазопромышленными компаниями стран СНГ, так и другими иностранными компаниями стран Дальнего Зарубежья.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В годы суверенитета значительно активизировалась внешнеэкономическая деятельность Азербайджана. Ныне страна по среднегодовому росту объема ВВП и сумме иностранных инвестиций на душу населения находится на передовом рубеже среди многих стран мира.

За истекший период в этой отрасли проделана определенная работа по увеличению объема производства и улучшению качества выпускаемой продукции. В системе АООТ получен сертификат ISO-9001-2000 и монограмма API по отдельным наименованиям и типоразмерам нефтепромыслового оборудования. Работа в этом направлении продолжается. Несмотря на это, ныне порядка 80% производимых нефтепромысловых оборудований и товаров народного потребления и технического назначения реализуются внутри республики и только до 20% - экспортируется. По итогам 2014 года в общем объеме импорта доля машин, механизмов, электрооборудований составила 28,1%, а экспорта – 0,3%, причем такое положение сохраняется на протяжении многих лет. Эти и другие обстоятельства побуждают более подробно исследовать формирование экспортного потенциала нефтяного машиностроения республики, как в теоретическом, так и практическом плане и разработать научно-обоснованные рекомендации по улучшению экспортных возможностей отрасли.

В процессе проведенного исследования мы пришли к определенным выводам и предложениям:

1. На основе изучения и обобщения отечественной и зарубежной литературы в работе изложена сущность и структура экспортного потенциала. На этой основе составлена общая схема процесса формирования и реализации экспортного потенциала промышленных предприятий. По нашему мнению, экспортный потенциал промышленных предприятий – это объем востребованной на внешнем рынке конкурентоспособной продукции, которую

могут произвести и реализовать хозяйствующие субъекты в рыночных условиях. Оценка экспортного потенциала предприятия – есть комплексное исследование, в которое включает изучение, как внешней, так и внутренней среды, возможностей внешнего рынка и самого предприятия.

2. С точки зрения единиц измерения экспортного потенциала, можно выделить количественные и экспертные методы. В этой связи в работе приводятся показатели количественной оценки и предлагаются схемы: экспортного потенциала предприятия, функций экспортного маркетинга, а также совокупности последовательно применяемых приемов и способов (последовательность этапов и процедур) в процессе планирования экспортного потенциала предприятий.

3. В работе исследованы методические аспекты к расчетам показателей и критериев в комплексной оценке экспортного потенциала предприятий. По нашему мнению, установление показателей оценки и уровня экспортного потенциала предприятия требует решения следующих методологических вопросов в их взаимосвязи:

- определение понятия экономического потенциала предприятия и разработка методов его определения;
- разработка системы показателей и методов по расчету экспортного потенциала предприятий;
- обоснование системы показателей и методов определения экспортного потенциала предприятия в связи с экономическим потенциалом.

4. В работе схематично предложена методика расчета экспортного потенциала машиностроительных предприятий и определены внутренние и внешние факторы для использования в подобном расчете. Комплексную оценку экспортного потенциала предприятий следует применять при:

- сравнении нескольких рынков, где возможен сбыт продукции

- обосновании целесообразности объема экспорта;
- обосновании планов по экспорту продукции.

6. По результатам проведенного исследования автором составлена принципиальная схема оценки влияния внешних факторов на экспортный потенциал машиностроительных предприятий и выведена формула для определения степени влияния внешних факторов на экспортный потенциал, а также модель оценки экспортного потенциала предприятий исследуемой отрасли.

7. В работе исследовано влияние конкурентоспособности на степень экспортного потенциала и на этой основе предложена разработка и осуществление комплексной отраслевой и инвестиционно-инновационной программы. В рамках этой программы, в работе обоснована целесообразность развития диверсификации и осуществление реструктуризации.

8. В диссертации на основе многолетних статистических, отчетных и учетных данных произведен факторный анализ и оценка экспортного потенциала республики в этой сфере и выявлены многочисленные резервы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Азәрбајҗан Республикасы ДСК-нын тәртиб етдийи 2006-2014-җц илҗгдә хариҗи вә мҗштәрјәк мҗәссисәләрин ишинин ясас әюстәрйиҗиләри. Бақы, ДСК 2007, 76 с.
2. Азәрбајҗанын хариҗи тәрјәти 2001-2005-җи илјәр. Статистик мјәмүя, Бақы, «Сјәдә», 2006, 317 с.
3. Азәрбајҗанын хариҗи тәрјәти 2006-2016-җы илјәр. Статистк мјәмүя, Бақы, «Сјәдә», 2008., 246 с., 2016- 258 с.
4. Азәрбајҗанын хариҗи тәрјәт ялаҗяләрйи. Малларын идхал вә иҗраҗына даир әюстәрйиҗиләр. 2000-2014-җү илјәр цзрә. Айры-айры топлулар. Бақы, «Сјәдә», 2001-2015
5. Азәрбајҗан Республикасынын ДСК. Сосиал, игтисади инкишаф. №12. Бақы, ДСК БҗҒМ, 2008, 182 с.
6. Azərbaycan- 2020: gələcəyə baxış "İnkişaf Konsepsiyası", Xalq" qəzeti, 30 dekabr 2012-ci il
7. Положение о регулировании экспортно-импортных операций. Бюллетень Бизнесмена №3. Баку, 1997.
8. Мҗстәгил Азәрбајҗан- 10 ил. Бақы, «Сјәдә», 2001, 698 с.
9. Аҗайев С.Ш, Аҗайев Ш.С. Азәрбајҗанын стратеги мјәссуллары вә онларын хариҗи-игтисади ялаҗяләрдә ролу. АДНА-нын 80-иллик Йубилейиня шәср олунмуш Республика ЕПК-нын материаллары. Бақы, 2000, с. 58-60.
10. Алиев Дж. М. Методические подходы к расчетам показателей и критериев в комплексной оценке экспортного потенциала предприятий. Институт Экономики при НАНА, Научные труды II. Баку, 2013, стр. 273-278
11. Алиев Дж. М. Повышение экспортного потенциала машиностроительных предприятий Азербайджана путем их реорганизации. Известия Национальной

Академии Наук Азербайджана серия Гуманитарных и Общественных наук.
Экономика №3, 2007. стр. 231-237

12.Алиев Дж. М. Методические аспекты формирования и реализации экспортного потенциала машиностроительных предприятий. Известия высших технических учебных заведений Азербайджана. Раздел «Экономика и управление» «3 (49). Баку, АГНА, 2007, с. 62-66.

13.Алиев Дж. М. Система показателей критериев в комплексной оценке экспортного потенциала. (сбор. науч. статей). Баку, АГНА, 2007, с. 582-588.

14. Жуков В.Н. Основы маркетинга. М, МТИ, 1999, 350 с.

15. Кулиев Т.А. Регулируемая рыночная экономика. Баку, 2000, 450 с.

16. Лидванова Л.И. Мировая экономика. СПб, ГУВК, 1996, 480 с.

17.Манин П.В. Система комплексной оценки экспортного потенциала промышленных предприятий. Экономика и управление. М, 2003.

18.Самохин Р.В. Экспортный потенциал и конкурентоспособность предприятия //Современные проблемы экономики управления народным хозяйством /Сб. научн. ст. аспирантов СПбГИЭА, вып. 4 – СПб; 1999, 122 с.

19. Самохин Р.В. Оценка экспортного потенциала промышленных предприятий. Автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. СПб, 2000 - 26 с.

20. Экономический анализ (под ред. проф. М.И. Баканова и проф. А.Д. Шеремета). М, «Финансы и статистика», 2000, 656 с.

21. Экономическая стратегия фирмы (под ред. проф. Градова А.П.). СПб., Спец. Лит., 1995, 414 с.

