

<https://doi.org/10.3176/hum.soc.sci.1979.4.02>

К. КУКК

## ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКСПОРТА<sup>1</sup>

*Представил В. Тармисто*

В 1970-е гг., в условиях углубляющегося международного разделения труда, в частности социалистической интеграции стран СЭВ, сильно возросло воздействие внешнеэкономических связей на региональное развитие СССР. Увеличилась роль внешнеэкономических факторов развития в отдельных региональных народнохозяйственных комплексах — в союзных республиках, экономических районах, территориально-производственных комплексах. Этим обусловлен возрастающий научный интерес к региональным проблемам внешнеэкономических связей.

Соответствующий региональный подход предполагает изучение комплекса проблем. Среди них одной из важнейших следует считать исследование экономической эффективности внешнеэкономических связей на региональном уровне. А именно: от выбора рационального, с народнохозяйственной точки зрения, регионального варианта развития внешнеэкономических связей зависит не только повышение эффективности участия СССР в международном разделении труда, но и повышение эффективности общественного производства в целом.

Некоторым аспектам этой проблемы посвящена настоящая статья: на примере Эстонской ССР в ней рассматриваются возможности определения экономической эффективности регионального экспорта.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Под термином «региональный экспорт» понимается экспорт продукции региональных народнохозяйственных комплексов.

<sup>2</sup> Надо отметить, что региональные проблемы экономической эффективности внешнеэкономических связей, в том числе внешней торговли, мало изучены. Лишь в немногих работах рассматриваются отдельные аспекты данной проблемы: Vabar, M. Ekspordi ja impordi rahvamajanduslik efektiivsus ja selle arvutamise ühes liiduvabariigis või majandusrajoonis. (Eesti NSV näiteil). — ENSV TA Toim. Ohisk., 1969, kd. 18, nr. 3, с. 179—190; nr. 4, с. 283—291; Пиляйкин В., Филиппов Ю. Внешнеэкономические связи как фактор повышения эффективности производства в приграничных районах страны. — Плановое хозяйство, 1972, № 7, с. 138—143; Осоргин А. Н., Шлык Н. Л. Участие экономического района в международном разделении труда. (На примере Дальнего Востока). — Изв. СО АН СССР. Сер. обществ. н., 1973, № 1, вып. 1, с. 16—23; Региональные проблемы экономической интеграции СССР в системе стран СЭВ. М., 1975; Авдеичев Л. А., Зайцев И. Ф., Москальков С. П. Вопросы методики региональных экономических исследований интеграции СССР в системе стран СЭВ. — В кн.: Проблемы теории и практики размещения производительных сил СССР. М., 1976, с. 305—324; Вабар М. Региональные аспекты и критерии эффективности внешнеэкономических связей. — Уч. зап. Тартуского ун-та. Вып. 388. Труды по географии. Т. XIV. Тарту, 1976, с. 120—141; Калашников Б. В., Шабалин А. Я. Вопросы повышения эффективности производства продукции на экспорт. — Изв. АН СССР. Сер. экон., 1976, № 2, с. 111—121; Калашников Б., Шабалин А. Эффективность производства товаров для экспорта. — Плановое хозяйство, 1977, № 2, с. 78—84.

## 1. Основные положения определения экономической эффективности внешней торговли

Не останавливаясь подробно на проблемах экономической эффективности международного разделения труда и внешней торговли и методике исчисления эффективности, целесообразно кратко рассмотреть основные моменты, на основе которых оценивается эффективность регионального экспорта.<sup>3</sup>

Как известно, основной задачей внешнеэкономических связей как важнейшего фактора развития производительных сил является способствование повышению эффективности общественного производства. Развитие отраслей с благоприятными природно-географическими и экономическими условиями как отраслей международной специализации (эффективная структурная политика) позволит обеспечить дальнейшую специализацию и концентрацию производства, а, следовательно, и расширение экспорта. Реализация подобной продукции на внешнем рынке даст возможность увеличить импорт необходимых народному хозяйству товаров, что будет способствовать не только лучшему удовлетворению потребностей населения и производства, но и ускорению научно-технического прогресса. В результате такого обмена, когда на получение импортных товаров затрачивается общественно необходимого труда столько же, сколько было затрачено на производство на экспорт, страна получает определенный экономический эффект, который количественно выражается в росте физического объема потребляемого национального дохода:

$$\Delta y = z^i - z^e, \quad (1)$$

где  $\Delta y$  — прирост физического объема потребляемого национального дохода, получаемого страной от участия в международном разделении труда;

$z^i$  — вероятные затраты на отечественное производство импортных товаров;

$z^e$  — затраты на производство экспортных товаров.

Определение экономической эффективности внешней торговли основывается на сравнении вероятных затрат на отечественное производство импортных товаров с затратами на производство экспортной продукции<sup>4</sup>:

$$K^{(a)} = \frac{z^i}{z^e}, \quad (2)$$

где  $K^{(a)}$  — коэффициент абсолютной эффективности внешней торговли.

Сопоставляя затраты на изготовление экспортной продукции и вероятные затраты на антиимпорт, выраженные в ценах внутреннего рынка, с внешнеторговыми валютными ценами, можно рассчитать коэффициент валютной эффективности внешней торговли, который выразится в виде произведения коэффициентов валютной эффективности экспорта и импорта (поскольку валютная выручка от экспорта и валютные затраты на импорт равны, то коэффициент валютной эффективности внешней торговли численно равен коэффициенту абсолютной эффективности):

<sup>3</sup> См., например: Захаров С. Н. Расчеты эффективности внешнеэкономических связей. (Вопросы методологии и методика расчетов). М., 1975; Рыбаков О. К. Экономическая эффективность сотрудничества СССР с социалистическими странами (теоретические и методологические проблемы). М., 1975; и др.

<sup>4</sup> В расчетах экономической эффективности внешней торговли исходят из уравновешенного валютного баланса.

$$K^{(v)} = \frac{v^e}{z^e} \cdot \frac{z^i}{v^i} \quad (3)$$

или

$$K^{(v)} = K^{e(v)} K^{i(v)}, \quad (4)$$

где  $K^{(v)}$  — коэффициент валютной эффективности внешней торговли;  
 $v^e$  — валютная выручка от экспорта;  
 $v^i$  — валютные затраты на импорт;  
 $K^{e(v)}$  — коэффициент валютной эффективности экспорта;  
 $K^{i(v)}$  — коэффициент валютной эффективности импорта.

Некоторые авторы используют общую методику исчисления эффективности внешней торговли и на региональном уровне (в союзной республике или экономическом районе).<sup>5</sup> Однако очевидно, что подобное комплексное рассмотрение внешней торговли с точки зрения региона является неоправданным, поскольку:

1. На региональном уровне, как правило, отсутствует прямая связь между экспортом и импортом. А именно, потребление импортных товаров в любом регионе не зависит от его роли в формировании экспортных ресурсов СССР.

2. На региональном уровне производственные затраты на экспортную продукцию следует сравнивать не с затратами данного региона на антиимпорт, а со среднесоюзными вероятными затратами, поскольку потребности региона в непродуцируемой на местах продукции покрываются не только импортом, но прежде всего ввозом из других регионов СССР.

Следовательно, анализ экономической эффективности внешней торговли на региональном уровне предполагает рассмотрение не всей внешней торговли комплексно, а самостоятельное рассмотрение эффективности как экспорта, так и импорта.<sup>6</sup>

В дальнейшем нами обсуждаются только проблемы экспорта. В зависимости от постановки задачи проблему эффективности регионального экспорта, по нашему мнению, следовало бы рассматривать в трех аспектах:

- 1) Народнохозяйственная (т. е. внешнеторговая) эффективность.
- 2) Региональная (регионально-сравнительная) эффективность.
- 3) Эффективность экспортного производства.

## 2. Экономическая эффективность экспорта продукции региона

Экономическую эффективность экспорта можно оценивать в качестве: 1) валютной, или относительной эффективности, и 2) абсолютной эффективности.

В общей формуле валютной эффективности внешней торговли (3) коэффициент валютной эффективности экспорта выражается в виде:

$$K^{e(v)} = \frac{v^e}{z^e}. \quad (5)$$

<sup>5</sup> Осоргин А. Н., Шлык Н. Л. Участие экономического района в международном разделении труда, с. 20—21.

<sup>6</sup> Комплексное изучение эффективности внешней торговли на региональном уровне обосновано лишь в случае сбалансированных экспортных и импортных операций — таких, как товарообменные сделки и внешняя торговля, основой которой является сверхплановый экспорт.

По действующей в СССР методике расчет эффективности экспорта осуществляется по оптовым ценам (бюджетная эффективность) или расчетным стоимостным показателям, т. е. по приведенным затратам.<sup>7</sup> В случае расчета по приведенным затратам (что позволяет учитывать индивидуальные условия производства по регионам) коэффициент валютной эффективности примет вид:

$$K_i^{e(v)} = \frac{v_i^e}{(C+EK)_i^e + t_i^e}, \quad (6)$$

где  $K_i^{e(v)}$  — коэффициент валютной эффективности экспорта товара  $i$ ;  
 $v_i^e$  — валютная цена товара  $i$ ;  
 $t_i^e$  — транспортные затраты на товар  $i$  при условии франко-граница или франко-порт;  
 $(C+EK)_i^e$  — полные затраты на производство товара  $i$ ,  
 где  $C$  — себестоимость;  $K$  — фондоемкость (капиталоемкость);  $E$  — нормативный коэффициент эффективности производственных фондов (капитальных вложений), во внешне-экономических расчетах 0,15.

Экономическое содержание коэффициентов валютной эффективности весьма ограничено. Они могут характеризовать только относительную (сравнительную) эффективность экспорта отдельных товаров в торговле с одной страной или группой стран. Для определения абсолютной эффективности экспорта следует учитывать фактическую покупательную силу вырубленной валюты, которую выражает расчетный импортный эквивалент в товарообмене с разными странами. Он определяется либо для каждой страны отдельно, либо для группы стран, товарообмен с которыми осуществляется на основе свободно конвертируемой валюты. Соответствующий импортный эквивалент выражает, в сущности, средний коэффициент валютной эффективности импорта:

$$W_j^{ie} = \frac{z_j^i}{v_j^i}, \quad (7)$$

где  $W_j^{ie}$  — импортный эквивалент в торговле со страной  $j$ ;  
 $z_j^i$  — вероятные затраты на отечественное производство товаров импортного эквивалента;  
 $v_j^i$  — валютная стоимость импорта из страны  $j$ .

Скорректировав коэффициент валютной эффективности экспорта с соответствующим импортным эквивалентом, можно рассчитать показатель абсолютной эффективности экспорта:

$$K_{i,j}^{e(a)} = \frac{v_i^e W_j^{ie}}{(C+EK)_i^e + t_i^e}, \quad (8)$$

где  $K_{i,j}^{e(a)}$  — коэффициент абсолютной эффективности экспорта товара  $i$  в страну  $j$ .

<sup>7</sup> Мы исходим из действующей методики определения экономической эффективности внешней торговли (см. Временная методика определения экономической эффективности внешней торговли. М., 1968) и рассматриваем возможности ее использования в (5) — (8) для регионального экспорта.

Приведенные формулы (5) — (8) приемлемы и для расчета экономической эффективности регионального экспорта. В этом случае нужно исходить из производственных затрат, индивидуальных для каждого региона, фактических валютных цен экспорта продукции региона и единых для СССР импортных эквивалентов. Правда, некоторые авторы советуют пользоваться при расчетах по каждому региону индивидуальными импортными эквивалентами.<sup>8</sup> Однако это нельзя считать правильным, так как невозможно установить товары, импортируемые за валюту, получаемую от экспорта региона и их конкретного потребления в СССР.

Если цель развития экспорта выразить в виде максимизации эффективности (обеспечив тем самым необходимый для импорта объем валюты), то требование

$$K^{e(a)} \rightarrow \max$$

может быть удовлетворено двумя путями: 1) повышением валютных цен реализации экспортируемой продукции и выбором наиболее эффективной географической структуры экспорта, т. е. максимизацией числителя в (8); 2) минимизацией суммарных производственных затрат экспортируемой продукции (знаменателя формулы).

Так как окончательное заключение экспортных сделок (вопросы цены реализации и выбора географии) входят в компетенцию органов внешней торговли, а не предприятия (и региона), то на региональном уровне практически единственной возможностью повышения экономической эффективности экспорта является уменьшение производственных затрат экспортируемой продукции. Это означает прежде всего уменьшение себестоимости экспортной продукции путем улучшения организационной стороны производственного процесса, необходимость обеспечения дальнейшей экспортной специализации производства и связанное с ней повышение производительности труда при производстве на экспорт. Таким образом, проблемы эффективности экспорта на региональном уровне уже непосредственно переносятся в сферу производства, где экспортное производство можно рассматривать в качестве известной подсистемы производственного процесса.

Исходя из эффективности экспорта отдельных товаров (продукции отраслей), можно условно оценить общую, т. е. структурную эффективность экспорта региона. Это позволит сравнить эффективность структур экспорта различных регионов, а также проанализировать изменения структурной эффективности во времени:

$$K^{e(\text{str})} = \sum_{i=1}^n \overline{K_i^{e(a)}} \varphi_i^e, \quad (9)$$

где  $K^{e(\text{str})}$  — коэффициент структурной эффективности экспорта региона;

$\overline{K_i^{e(a)}}$  — средневзвешенный коэффициент абсолютной эффективности экспорта товара (отрасли)  $i$  (для пространственного сравнения структурной эффективности регионального экспорта можно использовать также коэффициенты валютной эффективности);

$\varphi_i^e$  — доля товара (отрасли)  $i$  в экспорте региона;

$n$  — количество товаров (отраслей) в экспорте региона.

<sup>8</sup> Пияйкин В., Филиппов Ю. Внешнеэкономические связи как фактор повышения эффективности производства в приграничных районах страны, с. 142.

Что касается конкретно Эстонской ССР, то здесь в результате структурных сдвигов можно проследить тенденцию к повышению эффективности структуры экспорта. Так, например, в структуре экспорта республики доля продукции машиностроения и металлообработки (относительно высокоэффективный экспорт) к настоящему времени увеличилась до  $1/5$ , по сравнению с 3—9% в 1960-е гг. В то же время сократилась доля продукции пищевой и легкой промышленности (относительно малоэффективный экспорт) с 75—85% до  $1/2$  всего экспорта Эстонской ССР.

За основу определения величины абсолютного эффекта (например, годового эффекта) экспорта продукции региона можно принять следующую формулу:

$$\Delta y^e = \sum_{j=1}^m v_j^e W_j^{ie} - z^e, \quad (10)$$

где  $\Delta y^e$  — абсолютный экономический эффект от экспорта продукции региона;

$v_j^e$  — валютная стоимость экспорта региона в страны  $j$ ;

$m$  — количество стран-импортеров.

### 3. Региональная эффективность экспорта

Как уже отмечалось, повышение экономической эффективности экспорта непосредственно связано с уменьшением затрат на экспортируемую продукцию. В качестве одного из возможных здесь путей можно рассматривать рационализацию размещения экспортного производства, т. е. концентрацию в тех регионах (и на предприятиях) страны, где суммарные затраты на производство и транспортировку продукции до границы СССР были бы минимальными. Согласно соответствующей методике, разработанной Советом по изучению производительных сил при Госплане СССР, региональная эффективность экспорта выражается формулой<sup>9</sup>:

$$K_{i, k, l}^{e(\text{reg})} = \frac{v_i^e}{(C + EK)_{i, k}^e + t_{i, k, l}^e}, \quad (11)$$

где  $K_{i, k, l}^{e(\text{reg})}$  — коэффициент валютной эффективности экспорта товара  $i$  из региона  $k$  через пограничный пункт  $l$ ;

$t_{i, k, l}^e$  — затраты на транспортировку товара  $i$  из региона  $k$  до пограничного пункта  $l$ .

В приведенной формуле исходят из показателя валютной эффективности экспорта, поскольку цель такого регионально-сравнительного подхода — определение не абсолютной эффективности экспорта, а относительных порайонных различий эффективности экспорта определенного товара из разных регионов. В связи с этим в (11) можно не учитывать внешнеторговую валютную цену товара, так как она не зависит в принципе от размещения производителей по территории СССР ( $v_i^e = \text{const}$ ).

<sup>9</sup> Региональные проблемы экономической интеграции СССР в системе стран СЭВ, с. 19—22.

Ввиду этого в качестве критерия выбора эффективного варианта размещения экспортного производства можно принять условие<sup>10</sup>:

$$(C + EK)_{i, k}^e + t_{i, k, l}^e \rightarrow \min.$$

Особенно важным представляется изучение региональной эффективности экспорта в таких отраслях, в которых на экспорт поставляется продукция многих предприятий. Это относится прежде всего к продукции низкой степени обработки. Так, по данным Совета по изучению производительных сил, вследствие территориальной дифференциации себестоимости, фондоемкости и транспортных затрат разница в эффективности экспорта, например, каменного угля, кокса, железной руды, азотных удобрений, зерна, хлопка-волокна колеблется по регионам до 1,5 раза, чугуна, пиломатериалов, целлюлозы, бумаги — до 2 раз, нефти, природного газа, цемента, круглого леса — даже до 3 раз.<sup>11</sup>

Объективной основой региональных различий в эффективности экспорта являются социально-экономические и природно-географические условия, воздействие которых дифференцировано по территории страны. Следовательно, одной из важнейших задач при изучении региональной эффективности экспорта должна быть оценка конкретных факторов размещения, влияющих на развитие экспортного производства.

Что касается Эстонской ССР, то республику можно причислить к тем регионам СССР, в которых относительно благоприятные условия являются предпосылкой для дальнейшего более интенсивного развития экспортного производства. В качестве таких благоприятствующих локальных факторов можно выделить:

1. Относительно высокий общий уровень развития производительных сил (по производству национального дохода и промышленной продукции на душу населения Эстонской ССР принадлежит одно из первых мест среди других регионов СССР) и развитая производственная структура. Ввиду этого дальнейшее развитие экспортного производства связано в данном случае не с созданием новых предприятий, а с реконструкцией старых в целях экспорта, что обеспечит дальнейшее развитие экспортного производства без существенных дополнительных капиталовложений.
2. Специализация республики в системе общесоюзного разделения труда, на основе которой складываются и ее функции во внешнеэкономических связях страны.
3. Наличие т. н. традиционных отраслей производства и соответствующей квалифицированной рабочей силы, что способствует изготовлению конкурентоспособной на внешних рынках продукции.
4. Накопленный опыт предприятий по организации производства на экспорт. (Так, например, на большинстве предприятий республики экспорт продукции начался во второй половине 1950-х или в начале 1960-х гг.)
5. Благоприятное экономико-географическое положение относительно зарубежных рынков. Если учесть, что средняя дальность транспортировки экспортных грузов по железной дороге на территории СССР в

<sup>10</sup> Естественно, при окончательном решении вопроса о целесообразной локализации экспортного производства на территории страны необходимо учитывать не только экспортные, но и внутрисоюзные потребности.

<sup>11</sup> Региональные проблемы экономической интеграции СССР в системе стран СЭВ, с. 21.

1,5—2 раза превышает среднюю дальность внутрисоюзных перевозок, то благодаря приграничному положению средняя дальность экспортных перевозок из Эстонской ССР на 10—20% ниже соответствующего среднесоюзного показателя и почти на 20% ниже, чем средняя дальность вывоза в другие союзные республики.<sup>12</sup> (Правда, поскольку в экспорте Эстонской ССР преобладает высокотранспортабельная продукция, то транспортные расходы имеют здесь второстепенное значение.)

Высокий локальный потенциал развития экспортного производства позволяет обеспечить относительно высокую эффективность экспорта из Эстонской ССР. Отметим, например, что в машиностроении требуется относительно мало дополнительных затрат; эффективность экспорта бумаги из Эстонской ССР является наиболее высокой в СССР, довольно высока и эффективность экспорта цемента при использовании Таллинского и Ленинградского портов.<sup>13</sup>

#### 4. Экономическая эффективность экспортного производства

Сложной оказывается проблема определения экономической эффективности экспортного производства. Такое положение обусловлено тем, что в настоящее время производство на экспорт и реализация экспортной продукции на внешнем рынке развиваются как относительно обособленные процессы. Поскольку в работе экспортирующих предприятий не отражается реализация их продукции на внешнем рынке, т. е. народнохозяйственный эффект (валютная выручка) страны, то и критерии эффективности экспорта не приемлемы для определения эффективности экспортного производства. Следовательно, при изучении эффективности экспортного производства следует исходить из общих показателей эффективности производства, сопоставляя затраты на производство экспортной продукции с доходами от ее реализации внешнеторговым организациям. В таком случае эффективность экспортного производства можно оценить либо с точки зрения получаемого эффекта (прибыли; на уровне региона — произведенного национального дохода), либо на основе производственных затрат.

Наиболее используемый показатель при оценке эффективности экспортного производства — это рентабельность, рассчитанная на основе себестоимости и оптовой цены экспортного изделия.<sup>14</sup> Это вполне оправдано с точки зрения производства, но противоречит народнохозяйственной эффективности экспорта. А именно — с увеличением экспортных надбавок повышается рентабельность, т. е. эффективность экспортного производства, но в то же время в такой же степени ухудшаются показатели бюджетной эффективности, на основе которых ведутся практические расчеты народнохозяйственной эффективности экспорта. Естественно, что для всего народного хозяйства не так важна стоимость экспортной продукции во внутренних ценах (правда, это важно с точки зрения эффективного функционирования производственного процесса, но для всего народного хозяйства это промежуточный, а не конечный результат), сколько действительные затраты на производство экспортируемого

<sup>12</sup> Авдеев Л., Зайцев И., Москальков С. Региональное развитие народного хозяйства СССР под влиянием социалистической экономической интеграции. — Плановое хозяйство, 1977, № 2, с. 73.

<sup>13</sup> Региональные проблемы экономической интеграции СССР в системе стран СЭВ, с. 160, 164.

<sup>14</sup> См., например: Калашников Б., Шабалин А. Эффективность производства товаров для экспорта, с. 81—82.

товара. Ввиду этого более подходящей при определении эффективности экспортного производства следовало бы считать минимизацию производственных затрат (а экономической целью экспортного производства — получение надлежащей, в данном случае соответствующей требованиям зарубежного потребления, продукции с минимальными затратами).

Как правило, экспортная продукция, по сравнению с аналогичной продукцией, предназначенной для потребления на внутреннем рынке, в большинстве случаев требует от производителя больших затрат. С одной стороны, эти дополнительные затраты обусловлены более высокой требовательностью внешнего рынка (к качеству, техническому выполнению, отделке и т. д.), а, с другой, — низким уровнем экспортной специализации производства на предприятиях (уровень экспортной специализации характеризуется долей экспорта в валовой продукции).

Известно, что на предприятиях, где экспорт занимает важное место при реализации продукции, относительно низки дополнительные затраты (эффект массового производства), а качество экспортной продукции обычно более высокое. Если учесть то обстоятельство, что большинством предприятий СССР на экспорт поставляется менее 5% продукции, то станет понятным, почему проблемы повышения экспортной специализации производства стали к настоящему времени настолько актуальными.<sup>15</sup> Это отмечал А. Косыгин в своем докладе XXV съезду КПСС: «...возникает вопрос и об организации в ряде случаев специальных производств, ориентированных на экспорт, на удовлетворение специфических требований внешних рынков. Это могло бы способствовать повышению выгодности внешней торговли, увеличению ее полезного эффекта для народного хозяйства в целом».<sup>16</sup> Это относится и к Эстонской ССР, где уровень современной экспортной специализации производства в целом низок. Продукцию экспортируют около 80—90 предприятий и организаций республики. Но при этом, по данным 1975—1977 гг., на 67—70% экспортирующих промышленных предприятий доля экспорта в валовой продукции была ниже 5%.

Более подробный анализ позволяет, исходя из уровня экспортной специализации, в Эстонской ССР выделить три группы экспортирующих предприятий. В условиях нашей республики предприятиями с низкой долей экспорта будут те, в которых на экспорт поставляется менее 3% валовой продукции. В 1975—1977 гг. эти предприятия составляли 48—59% от общего числа экспортирующих промышленных предприятий, а дали только 6—10% от всего объема промышленного экспорта республики. Основную часть (56—71%) от экспорта промышленной продукции дают предприятия, в которых доля экспорта в валовой продукции составляет 3—10%. В эту т. н. группу предприятий со средней долей экспорта входило в рассматриваемый период 33—40% экспортирующих промышленных предприятий. Предприятиями с высокой долей экспорта следует считать те, которые экспортируют более 10% продукции. Такие предприятия составляют лишь 8—12% от числа экспортирующих промышленных предприятий, но при этом их доля в объеме промышленного экспорта достигает 23—36%.

Дальнейшая экспортная специализация, целью которой является снижение производственных затрат, должна вести прежде всего к уменьшению дополнительных затрат (причем должна сохраняться экспортная

<sup>15</sup> Савин В. А. Территориальная структура экспортного производства СССР. — Вести. МГУ. География, 1973, № 4, с. 9.

<sup>16</sup> Материалы XXV съезда КПСС. М., 1976, с. 134.

способность продукции). Поэтому при изучении эффективности экспортного производства особое внимание надо обратить именно на этот аспект: экспортное производство рассматривать на фоне производства на внутренний рынок. Исходя из дополнительных затрат, экспортную продукцию можно условно разделить на две группы<sup>17</sup>:

**А:** Экспортная продукция, которая в принципе не отличается от продукции, потребляемой внутри страны. В эту группу входят в основном сырье и продукция низкой степени обработки. Дополнительные затраты связаны здесь только со сферой реализации (экспортная упаковка, оформление поставок). В экспорте Эстонской ССР в эту группу можно включить торф, электродный кокс, целлюлозу, цемент и др.

**Б:** Экспортная продукция, которая отличается (или может отличаться) от аналогичной продукции внутреннего рынка. Здесь можно выделить три подгруппы:

1. Продукция, которая достигла уже такого качественного уровня, который вполне соответствует требованиям внешнего рынка, а также та продукция, которая отбирается из всей изготавливаемой продукции. Дополнительные затраты связаны здесь, кроме сферы реализации, с выбором экспортируемых изделий. Такими товарами в экспорте Эстонской ССР являются, например, полупроводниковые выпрямители, ремни безопасности, лыжи, керамические изделия, большая часть продукции пищевой промышленности и др.

2. Экспортная продукция, которая в общем не отличается от продукции внутреннего рынка, но изготавливается с учетом повышенных требований к качеству специально в целях экспорта. Дополнительные затраты здесь, помимо затрат на упаковку, связаны с применением более квалифицированной рабочей силы, с более длительным технологическим процессом, а также с применением более качественных материалов (в основном для отделки). В результате этого себестоимость экспортной продукции данной группы в Эстонской ССР должна повыситься в среднем на 10%. В экспорте республики в качестве таких товаров можно отметить, например, большую часть мебели, трикотажные и швейные изделия, игрушки, роаяли, и др.

3. Экспортная продукция, которая уже по выполнению существенно отличается от аналогичного варианта для внутреннего рынка, что сопровождается весьма высокими дополнительными затратами. В экспорте Эстонской ССР в эту подгруппу следует включить основную часть продукции машиностроения и металлообработки. По нашим исследованиям, себестоимость экспортной продукции в машиностроении и металлообработке увеличится в среднем на 17—23% (а при экспорте тропического варианта еще больше).<sup>18</sup>

Таким образом, проблема эффективности экспортного производства возникает прежде всего на предприятиях, где экспортная продукция в большей или меньшей степени отличается от аналогичной продукции внутреннего рынка (по вышеприведенной классификации это будет продукция двух последних подгрупп). Однако далеко не на всех пред-

<sup>17</sup> Поскольку в экспортном производстве используются те же самые производственные фонды, что и в производстве на внутренний рынок, то здесь можно исходить только из текущих затрат, т. е. из себестоимости.

<sup>18</sup> Интересно отметить, что, по данным Б. В. Калашникова и А. Я. Шабалина, соответствующий среднесоюзный показатель достигает 30—40% (Калашников Б. В., Шабалин А. Я. Вопросы повышения эффективности производства продукции на экспорт, с. 114).

приятнях, где производство на экспорт требует дополнительных затрат, ведется отдельный учет себестоимости экспортной продукции.<sup>19</sup> Более подробные данные имеются по машиностроению и металлообработке. Здесь по себестоимости экспортной продукции (по статьям затрат) можно выделить следующие основные черты:

— Наиболее (иногда в десятки раз) повышаются в структуре себестоимости внепроизводственные расходы, которые составляют прежде всего затраты на экспортную упаковку.

— По сравнению с продукцией внутреннего рынка, экспортная продукция более трудоемка. В машиностроении и металлообработке трудоемкость повышается на 10—30%, что происходит в основном за счет отделочных операций, а также обусловлено обилием ручного труда.

— Применение более качественных материалов, а также деталей и узлов в экспортном исполнении приводит к увеличению материалоемкости в экспортном машиностроении в среднем на 10—20%.

— В себестоимости экспортной продукции мало увеличиваются расходы на содержание и эксплуатацию оборудования (часто эти расходы уменьшаются), что довольно наглядно свидетельствует о низкой интенсивности использования машинного труда и широком применении ручного, т. е. об относительно низкой механизации экспортного производства.

Уменьшение дополнительных затрат на экспортную продукцию можно осуществить двумя путями. Во-первых, это приближение качества продукции, потребляемой на внутреннем рынке, к требованиям мирового рынка.<sup>20</sup> Во-вторых, — совершенствование организации экспортного производства на предприятиях. Естественно, невозможно повысить требования в такой степени, чтобы произошло полное выравнивание затрат на экспортную и внутрирыночную продукцию. Отчасти дополнительные затраты, связанные с экспортом, вполне объективны (как и некоторые технические требования), они сохраняются в какой-то степени и в будущем. Так, например, даже в такой высокоразвитой стране, как Швеция, расходы на приспособление товаров к требованиям внешнего рынка составили, по данным 1973 г., в обрабатывающей промышленности 4%.<sup>21</sup>

Повышение эффективности производства на экспорт требует совершенствования системы экономического управления экспортным производством. Следует отметить, что подобные проблемы поднимались неоднократно в связи с экономической реформой 1960-х гг.<sup>22</sup> Но, к сожалению, положение практически не изменилось: напротив, влияние стимулирующих хозяйственных мер со временем даже уменьшилось. Вопрос о необходимости совершенствования планирования, организации и стимулирования экспортного производства в последнее время снова подни-

<sup>19</sup> Это вполне возможно на таких предприятиях, где экспорт занимает скромное место. Дополнительные затраты в таком случае покрываются за счет прочей продукции (в сущности, из свободного остатка прибыли).

<sup>20</sup> Например, если на заводе «Вольта» себестоимость экспортных электродвигателей серий А02-51 и А02-52 превышает себестоимость аналогичного двигателя внутреннего рынка на 27—28%, то с переходом на производство электродвигателей новой серии 4А—132 дополнительные затраты снизятся до 16—19%.

<sup>21</sup> Завьялов П., Кретов И. Повышение конкурентоспособности экспортной продукции и маркетинг. — Внешняя торговля, 1977, № 12, с. 34.

<sup>22</sup> Вишневский Е. С., Черкасов Н. А. Экспорт и рентабельность производства. — В кн.: Реформа ставит проблемы. М., 1968, с. 162—175; Vabar, M. Majandusreform ja tööstustoodangu eksport. — В кн.: Majandusreform saab teoks. Tln., 1968, с. 33—47; Vabar, M. Eksporttoodangu valmistamise majanduslik stimuleerimine. — В кн.: Majanduslikust stimuleerimisest tööstuses. Tln., 1969, с. 95—110; Vabar, M. Välisturu kasutamine majandusreformi tingimustes. — В кн.: Majandusreform ja tarbija. Tln., 1970, с. 67—73.

мается в работах И. Гольдиной, Б. В. Калашникова, А. Я. Шабалина и др.<sup>23</sup> В частности, это относится к тем предприятиям, где доля экспорта при реализации продукции низка. Следовательно, проблемы совершенствования экономического управления экспортным производством должны стать особенно актуальными в нашей республике, где предприятия, специализированные на экспорт, практически отсутствуют (такovým можно считать лишь производственное объединение «Таллэкс»).

Дальнейшее совершенствование экономического управления экспортным производством возможно либо путем совершенствования уже существующей системы, либо разработкой таких принципов и организационных форм, в которых непосредственно были бы согласованы интересы производителя и всего народного хозяйства.

В области действующей системы следовало бы прежде всего откорректировать сущность экспортной надбавки и повысить поощрительное воздействие экспортной премии. Как известно, в настоящее время задачей экспортной надбавки к оптовой цене является покрытие дополнительных затрат и обеспечение рентабельности не ниже уровня внутрирыночного изделия.<sup>24</sup> Поскольку выполнение экспортных заказов считается особо важным государственным заданием, то следовало бы экспортной надбавке придать не только компенсационную, но и стимулирующую функцию. (Следует все-таки добавить, что предприятия, в продукции которых экспорт занимает незначительную долю, относятся безразлично к величине надбавки: в силу мелких экспортных поставок ни повышенная, ни пониженная рентабельность практически не влияет на основные показатели работы предприятия.)

Недостаточным является и стимулирующее воздействие экспортных премий, в частности на таких предприятиях, где производство на экспорт связано с повышением трудоемкости. Для рабочих это означает в целом снижение производительности труда, а, следовательно, и снижение зарплаты, которое получаемая экспортная премия обычно не компенсирует. В связи с переходом на новую систему стимулирования, когда общая предельная сумма единовременных премий (к ним относятся и экспортная премия) руководящих работников не может превышать 2,5 месячного оклада в год, значительно уменьшилась и их материальная заинтересованность. Для совершенствования системы материального стимулирования экспорта было бы целесообразно повысить размеры экспортной премии до 3—10% от оптовой цены (в настоящее время она составляет 0,6—5%) и связать это непосредственно с трудоемкостью продукции (сейчас стимулирующее воздействие экспортной премии тем больше, чем больше материалоемкость экспортной продукции).

В последние годы все чаще говорится о необходимости создания такого механизма управления экспортным производством, который непосредственно исходил бы из результатов реализации продукции на внешнем рынке. Основой такой системы должна быть оценка производственных показателей предприятий по внешнеторговой цене с помощью специальных расчетных коэффициентов для перевода валютной цены во внутреннюю. Это ориентировало бы предприятия на изыскание внутрен-

<sup>23</sup> Гольдина И. Развитие внешнеторговых связей СССР: проблемы экономической теории. — Эконом. науки, 1977, 6, с. 74—76; Калашников Б. В., Шабалин А. Я. Вопросы повышения эффективности производства продукции на экспорт, с. 116—121; Калашников Б., Шабалин А. Эффективность производства товаров для экспорта, с. 82—84.

<sup>24</sup> Однако, как показывают исследования, в машиностроении и металлообработке Эстонской ССР примерно в 2/3 случаев рентабельность экспортного варианта ниже рентабельности аналогичного изделия, поставляемого на внутренний рынок.

них возможностей лучшей организации экспортного производства и повышения экспортного потенциала. Применение такой системы позволило бы согласовать хозяйственные интересы производителя с интересами всего народного хозяйства (чего в настоящее время практически нет), — иными словами, непосредственно связать эффективность экспортного производства с народнохозяйственной эффективностью экспорта. В пользу подобной системы свидетельствует накопленный рядом социалистических стран (ВНР, ГДР, ПНР) опыт.<sup>25</sup>

*Институт экономики  
Академии наук Эстонской ССР*

Поступила в редакцию  
6/IV 1979

К. КУКК

### REGIONAALSE EKSPORDI MAJANDUSLIKUST EFEKTIIVSUSEST

Artiklis on käsitletud Eesti NSV näite varal regionaalse ekspordi (s. o. NSV Liidu regionaalsete majanduskomplekside toodangu ekspordi) majandusliku efektiivsuse probleeme. On lähtutud kolmest aspektist: 1) rahvamajanduslikust, s. o. väliskaubanduse efektiivsuse, 2) regionaalse (regiooniti võrreldava) efektiivsuse ja 3) eksporttootmise efektiivsuse aspektist. Lähemalt on seejuures vaadeldud eksporttootmise efektiivsuse küsimusi.

*Eesti NSV Teaduste Akadeemia  
Majanduse Instituut*

Toimetusse saabunud  
6. IV 1979

К. КУКК

### ÜBER DIE ÖKONOMISCHE EFFEKTIVITÄT DES REGIONALEN EXPORTS

Im vorliegenden Artikel behandelt der Autor am Beispiel der Estnischen SSR Probleme der ökonomischen Effektivität des regionalen Exports (der Begriff «regionaler Export» bezeichnet den Export der Produktion der regionalen Wirtschaftskomplexe der UdSSR). Die Behandlung erfolgt ausgegangen von drei Aspekten: 1) von dem volkswirtschaftlichen Aspekt, d. h. von der Effektivität des Außenhandels; 2) vom Aspekt der regionalen (regional zu vergleichenden) Effektivität des Exports und 3) vom Aspekt der Herstellung zum Export. Näher werden dabei die Fragen der Effektivität der Herstellung zum Export betrachtet.

*Institut für Ökonomie  
der Akademie der Wissenschaften der Estnischen SSR*

Eingegangen  
am 6. April 1979

<sup>25</sup> См. Промский Н. Хозяйственный расчет во внешнеэкономической деятельности предприятий Венгрии, ГДР и Польши. — Плановое хозяйство, 1975, № 9, с. 73—79.