

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА

Одной из важнейших составляющих обеспечения устойчивого экономического роста Республики Беларусь является экспортная деятельность субъектов хозяйствования. От создания мощного диверсифицированного экспортного сектора зависит состояние платежного баланса страны, ее мировой кредитный рейтинг, стабильность курса национальной валюты. Учитывая это, изучение экспортных возможностей предприятий и организаций с целью выявления резервов их развития и повышения эффективности управления представляет значимый как научный, так и практический интерес.

Экономическая категория «экспортный потенциал» предприятия появилась в научной литературе сравнительно недавно, в начале 90-х гг. прошлого столетия. Обзор и систематизация научной литературы по вопросу определения экспортного потенциала позволили выявить их разнообразие и констатировать факт, что до настоящего времени ещё не сложился единый научно-обоснованный подход к его определению как экономической категории, что затрудняет формирование критериев и системы показателей для его оценки.

Можно выделить два основных концептуальных подхода к пониманию сущности экспортного потенциала организации, которые условно обозначают как «ресурсный» и «результативный». Представители ресурсного подхода под экспортным потенциалом понимают ресурсно-сырьевую базу, обеспечивающую организации устойчивый рост производства продукции на экспорт. Например, А. М. Кобзарев дает определение экспортного потенциала как потенциальную возможность той или иной организации экспортировать имеющиеся у нее или производимые ею ресурсы, продукты [1, с. 25]. С позиции результативного подхода, экспортный потенциал характеризуется максимально возможным выпуском продукции для реализации на внешнем рынке при идеальных условиях производства и оптимальном использовании ресурсов. В данном подходе ресурсы исследуются с позиции конечных результатов деятельности хозяйственного субъекта, где видна связь экспортного потенциала с основными целями функционирования предприятия. Например, Л. В. Давыдова определяет экспортный потенциал организации как ее способность производить востребованную на внешнем рынке продукцию [2, с. 26].

Представленные подходы к определению экспортного потенциала, в принципе, не противоречат, а дополняют друг друга. Однако, они являются довольно дискуссионными, так как несмотря на то, что ресурсы представляют собой материальную основу производства, вовлечение их в производственный процесс может осуществляться в разных пропорциях, что обеспечивает достижение разных конечных результатов. Данные подходы также игнорирует наличие внешних факторов, способных сказаться на работе организации и ее сбытовых возможностях.

Тенденцию развития определения экспортного потенциала предприятия характеризует «целевой подход», сформулированный С. И. Кухаренко, при котором экспортный потенциал определяется как совокупность ресурсов и результатов, обеспечивающих предприятию долговременное функционирование и достижение стратегических целей на внешнем рынке [3]. Следовательно, важно не только иметь материально-сырьевую базу, но и правильно ее организовать для производства и реализации продукции на экспорт как в текущем периоде, так и на перспективу. Таким образом, понятие «экспортный потенциал» должно быть определено не только совокупностью сбалансированных ресурсов, но и наличием системы управления для рациональной их организации в осуществлении экспортной деятельности.

Учитывая особенности всех вышеприведенных подходов и собственного взгляда на исследуемую проблему, считаем целесообразным дать определение экспортного потенциала как возможную способность организации производить и реализовывать востребованную на внешнем рынке рентабельную продукцию, которая обусловлена влиянием внешних факторов и внутренних условий ее формирования.

В связи с тем, что содержание экспортного потенциала предприятий весьма многогранно, существует и множество подходов к его оценке. Так, С. Дубков предлагает методику оценки экспортного потенциала с использованием таких традиционных показателей, как эффективность экспортной деятельности, рентабельность экспортных продаж, доля экспорта в общем объеме продаж и т. д. [4, с. 29]. Более сложные методики представлены такими авторами, как И. А. Русаков, который предлагает рассматривать оценку экспортного потенциала как результат взаимодействия финансового, производственного, трудового, рыночного, инвестиционного потенциалов; М. С. Сычев, по мнению которого анализ экспортного потенциала предприятия должен базироваться на раздельном анализе внутренних возможностей и внешних условий формирования экспортного потенциала, а также – расчете интегрального показателя конкурентоспособности предприятия [5; 6]. Л. В. Давыдова предлагает осуществлять оценку экспортного потенциала по критериям, классифицированным в систему технико-технологических, организационных и социально-экономических факторов, характеризующих деятельность предприятия [2, с. 23].

Каждая из этих методик, безусловно, имеет свою существенную значимость, однако, они имеют и ряд общих недостатков, основным из которых является то, что показатели либо неполно отражают понятие экспортного потенциала, либо вызывают трудности при их расчете из-за отсутствия исходной информации. Отдельные авторы в своих методиках ограничиваются лишь моделированием показателей без указания источников данных для их расчета, что снижает их практическую значимость. Также учеными зачастую исследуются экономическая сущность и значение экспортного потенциала, роль внешних и внутренних факторов его развития, критерии эффективности использования экспортного потенциала и др., т. е. отдельные элементы, характеристики, аспекты экспортного потенциала. В предлагаемых методических подходах, как отмечалось выше, не всегда наблюдается логическая связь между понятием экспортного потенциала и рекомендуемыми показателями его оценки.

С учетом изложенного представляется, что с позиции эффективности управления экспортным потенциалом организации важную роль играет не только его оценка, которая остается методически дискуссионной, но и изучение внутренних факторов его формирования на предприятии. Важно управлять этими факторами, т. е. создавать такие условия, при которых потенциал будет расширяться и наиболее полно использоваться.

При разработке методического обеспечения исследования этого направления целесообразно, на наш взгляд, использовать принципы, сформулированные М. С. Сычевым при анализе экспортного потенциала организации: *принцип системности*, предполагающий рассмотрение экспортного потенциала предприятия в виде сложной динамической системы, изучение его составляющих в их взаимосвязи и взаимозависимости; *принцип комплексности*, требующий всестороннего изучения процессов экспортной деятельности, необходимости учета влияния всех факторов, определяющих результаты экспортных операций; *принцип адаптивности*, заключающийся в том, что экспортная деятельность предприятия должна меняться в соответствии с изменением факторов внутренней и внешней среды, но вместе с этим должна быть устойчивой в динамике [6].

На основе представленного определения и с учетом изложенных принципов, на наш взгляд, внутренние факторы, формирующие экспортный потенциал можно сгруппировать в разрезе производственного, финансового, рыночного и инновационного потенциалов, что согласуется с вышепредставленным подходом И. А. Русакова. При этом следует учесть, что в систему должны входить однонаправленные показатели, рост значений которых свидетельствует о положительном влиянии фактора на формирование экспортного потенциала.

Для характеристики *производственного потенциала* предлагаем такие показатели, как производственная мощность предприятия, коэффициент обновления активной части основных средств, годовые затраты на повышение квалификации персонала, годовые инвестиционные вложения на развитие экспорта. Динамика значений показателей данной группы позволит определить тенденцию развития производственных факторов формирования экспортного потенциала, а также – способность к выпуску качественной и конкурентоспособной продукции. К показателям характеристики *финансового потенциала* можно отнести следующие: чистая прибыль, коэффициент общей платежеспособности, коэффициент обеспеченности краткосрочных активов собственными оборотными средствами, коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов. Для характеристики *рыночного потенциала* предлагаются следующие показатели: количество международных выставок, ярмарок с участием предприятия; доля сертифицированной продукции; удельный вес продукции со знаком соответствия требования ЕАЭС на соответствие

международным стандартам; коэффициент эффективности маркетинга. С помощью данных показателей можно определить активность участия предприятия в освоении новых рынков сбыта продукции. Для характеристики *инновационного потенциала* целесообразно использовать такие показатели, как удельный вес нематериальных активов в стоимости долгосрочных активов, уровень затрат на исследование и разработку новых продуктов к сумме чистой прибыли предприятия, доля затрат на технические инновации в общем объеме инвестиций, доля уникального инновационного оборудования в стоимости активной части основных средств.

На основе предложенной системы показателей следует провести комплексную оценку динамики этих факторов путем расчета интегрального показателя в разрезе каждого из представленных выше потенциалов как среднегеометрической из произведения коэффициентов их роста за изучаемый период. Это позволит охарактеризовать тенденцию их влияния на формирование и развитие экспортного потенциала. При этом значение каждого интегрального показателя, превышающее 1, можно оценивать как положительную тенденцию в развитии внутренних факторов формирования экспортного потенциала организации за период. Если же значение показателя меньше 1, – то наоборот. Такой вывод позволяет сделать однонаправленность смоделированных показателей, включенных в систему. Предлагаемый методический подход к оценке внутренних факторов формирования экспортного потенциала организации позволит установить тенденцию его развития как в разрезе отдельных составляющих, так и в целом; определить причины, сдерживающие его развитие; а также выявить резервы расширения экспортного потенциала и пути наиболее полного его использования.

Список использованных источников

- 1 Кобзарев, А. М. Основные аспекты формирования экспортного потенциала на современном этапе / А. М. Кобзарев // *Веснік беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта*. – 2008. – № 3. – С. 25–29.
- 2 Давыдова, Л. В. Пути повышения экспортного потенциала предприятия химической промышленности / Л. В. Давыдова // *Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики РБ*. – 2007. – № 1. – С. 22–29.
- 3 Кухаренко, С. И. Управление организационно-техническим уровнем предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук / С. И. Кухаренко. – Челябинск : Издательский центр ЮУрГУ, 2009. – 18 с.
- 4 Дубков, С. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / С. Дубков // *Банкаўскі веснік*. – 2011. – № 28. – С. 29–35.
- 5 Русаков, И. А. Управление развитием экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса : автореф. дис. ... канд. экон. наук / И. А. Русаков. – Саратов, 2012. – 24 с.
- 6 Сычев, М. С. Развитие методического обеспечения анализа и оценки экспортного потенциала предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук / М. С. Сычев. – Йошкар-Ола, 2012. – 17 с.