

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 экспортного потенциала организаций с целью выявления резервов его развития и повышения эффективности управления экспортной деятельностью представляет значимый как научный, так и практический интерес. Однако, сдерживающим фактором является дефицит методического обеспечения экономического анализа и оценки экспортного потенциала организации для выявления резервов его максимального использования.

Поскольку указанные вопросы в научной литературе изучены недостаточно, наблюдается существенный разброс мнений и оценок одних и тех же явлений и процессов, то важной задачей является их систематизация и разработка новых методических подходов, соответствующих современным требованиям развития бухгалтерского, статистического и оперативного учета и отчетности.

В связи с тем, что определение экспортного потенциала организации весьма многогранно, существует и множество подходов к его оценке. Так, С. Дубков предлагает методику оценки экспортного потенциала на основе использования таких традиционных показателей, как эффективность экспортной деятельности, рентабельность экспортных продаж, доля экспорта в общем объеме продаж и т.д. [1, с. 29]. Более сложные методики представлены такими авторами, как И.А. Русаков, который рекомендует давать оценку экспортного потенциала как результата взаимодействия финансового, производственного, трудового, рыночного и 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 [2,3]. А.В. Сидоренко предлагает проводить оценку экспортного потенциала организации, либо на основе продукции, которая была востребована и конкурентоспособна на внешнем рынке в прошлом, либо на основе оценки неизвестной за рубежом продукции предприятия [4]. Л.В. Давыдова предлагает осуществлять оценку экспортного потенциала по критериям, классифицированным в систему технико- технологических, организационных и социально-экономических факторов, характеризующих деятельность предприятия [5, с. 23]. Д.В. Сидоровнин предлагает использовать метод идеальной модели системы организационных факторов с проведением оценки целостности этой системы [6].

Каждая из этих методик, безусловно, имеет свою существенную значимость, однако, они имеют и ряд общих недостатков, основным из которых является то, что предлагаемые авторами 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 учёными зачастую исследуются экономическая сущность и значение экспортного потенциала, критерии эффективности его использования 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.

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 при изучении экспортного потенциала ни один показатель сам по себе не даёт четкого представления, требуется использование системы показателей, в которую должны входить наиболее значимые из них и смоделированные таким образом, что рост их значений должен свидетельствовать о положительном влиянии фактора на его формирование. Оценка динамики этих факторов позволит определить тенденцию влияния каждого из них на уровень экспортного потенциала и выявить причины, сдерживающие его развитие, резервы расширения и наиболее полного его использования.

Список используемой литературы

- 1 Дубков, С. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / С. Дубков // Банкаўскі веснік. – 2011. – №28. – С. 29-35.
- 2 Русаков, И.А. Управление развитием экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса: автореф. дисс....канд. экон. наук / И.А. Русаков. – Саратов, 2012. –24 с.
- 3 Сычев, М.С. Развитие методического обеспечения анализа и оценки экспортного потенциала предприятия: автореф. дисс....канд. экон. наук / М.С. Сычев. – Йошкар-Ола, 2012. – 17с.
- 4 Сидоренко, А.В. Факторы и резервы развития экспортного потенциала промышленного предприятия: автореф. дисс....канд. экон. наук / А.В. Сидоренко. – Самара, 2010. –18 с.
- 5 Давыдова, Л.В. Пути повышения экспортного потенциала предприятия химической промышленности / Л.В. Давыдова // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Респуб. Беларусь. – 2007. – №1. – С. 22- 29.
- 6 Сидоровнин, Д.В. Организационные факторы развития экспортной деятельности предприятий: автореф. дисс....канд. экон. наук / Д.В. Сидоровнин. – Москва, 2014. – 20с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ