

Внедрение инноваций на предприятиях потребительской кооперации Республики Беларусь позволят повысить их конкурентоспособность, увеличить доходы, улучшить имидж. В случае игнорирования внедрения прогрессивных информационных систем и технологий, современного оборудования экономический спад на предприятиях потребительской кооперации будет продолжаться.

Литература

1 Белорусский республиканский союз потребительских обществ/ Официальный сайт Белорусского республиканского союза потребительских обществ [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – URL: <http://bks.gov.by> (дата обращения: 11.04.2017).

2 Шнып, И. А. Автоматизация торговли – один из главных инструментов менеджмента / И. А. Шнып// Актуальные вопросы экономического развития: теория и практика: сб. науч. статей : в 2 ч. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2015. – Вып. 4. – Ч. 2. – С. 187–190.

УДК 658:339.564-021.142.3

Ю. С. Лахмыткина

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКЕ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Одной из важнейших составляющих устойчивого экономического роста Республики Беларусь является экспортная деятельность субъектов хозяйствования и оценка их экспортного потенциала. В статье рассматриваются подходы различных авторов к оценке экспортного потенциала организации. Предложена система показателей, характеризующих внутренние факторы формирования и развития экспортного потенциала организации в разрезе производственной, финансовой, инновационной и рыночной деятельности, которые могут использоваться в системе её управления.

В условиях экономической интеграции возрастает необходимость формирования конкурентных преимуществ национальной экономики, одним из которых является высокий уровень экспортного потенциала организаций. Поэтому важной задачей является разработка комплексной методики оценки факторов формирования экспортного потенциала организации.

Обзор и систематизация научной литературы по данному вопросу позволили выявить разнообразие методик оценки экспортного потенциала организаций и констатировать факт, что до настоящего времени ещё не сложился единый научно-обоснованный подход.

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 объёме продаж и т. д. [1, с. 29]. Более сложные методики представлены такими авторами, как И. А. Руцаков, который рекомендует давать оценку экспортного потенциала, представляя его 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 [2, с. 24; 3 с. 17]. Л. В. Давыдова предлагает осуществлять оценку экспортного потенциала по критериям,

классифицированным в систему технико-технологических, организационных и социально-экономических факторов, характеризующих деятельность предприятия [4, с. 23]. Д. В. Сидорович предлагает использовать метод идеальной модели системы организационных факторов с проведением оценки целостности этой системы [5, с. 20].

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 информации для расчетов, что снижает их практическую значимость. В предлагаемых методических подходах, как отмечалось выше, не всегда наблюдается логическая связь между понятием экспортного потенциала и рекомендуемыми показателями его оценки.

С учетом вышеизложенного 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 методическим 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 индикаторов, в которую должны входить наиболее значимые из них и смоделированные таким образом, что рост их значений должен свидетельствовать о положительном влиянии фактора на формирование экспортного потенциала.

С этой целью рассчитаем систему показателей факторов формирования экспортного потенциала в разрезе каждого из потенциалов. Для оценки динамики факторов формирования финансового потенциала, как составляющей экспортного потенциала, используем показатели, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Система показателей финансового потенциала организации

Показатель	Методика расчета	Обозначения	Источники информации
Коэффициент общей платёжеспособности	$K_{оп} = \frac{O_{нг} + П}{P}$	$K_{оп}$ – коэффициент общей платёжеспособности; $O_{нг}$ – остаток денежных средств на начало года; $П$ – поступление денежных средств в отчетном периоде; P – расход денежных средств в отчетном периоде.	Форма бухгалтерской отчетности № 1 «Бухгалтерский баланс»;
Коэффициент текущей ликвидности	$K_{тл} = \frac{КА}{КО}$	$K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности; $КА$ – среднегодовая стоимость краткосрочных активов; $КО$ – среднегодовая стоимость краткосрочных обязательств.	форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках»;
Коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов	$KO_{ка} = \frac{B}{КА}$	$KO_{ка}$ – коэффициент оборачиваемости; B – выручка от реализации продукции; $КА$ – среднегодовая стоимость краткосрочных активов.	форма № 4 «Отчет о движении денежных средств».

Далее оценим динамику показателей развития финансового потенциала промышленной организации за 2014–2016 гг. (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика показателей финансового потенциала организации за 2014–2016 годы

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста, коэффициент	
				2015/2014 гг.	2016/2015 гг.
Коэффициент общей платёжеспособности	1,009	1,001	1,000	0,992	0,999
Коэффициент текущей ликвидности	1,25	1,31	1,47	1,048	1,122
Коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов	3,80	4,00	4,04	1,053	1,010

Рассчитаем интегральный коэффициент динамики развития финансового потенциала за 2015 и 2016 гг. по формуле 1:

$$K_{n_j} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n K_{ij}}, \quad (1)$$

где K_{n_j} – комплексный показатель динамики j -го потенциала;

K_{ij} – коэффициент роста i -го показателя j -го потенциала.

$$K_{\text{фп}_{2015}} = \sqrt[3]{0,992 \times 1,048 \times 1,053} = 1,031.$$

$$K_{\text{фп}_{2016}} = \sqrt[3]{0,999 \times 1,122 \times 1,010} = 1,042.$$

Полученные результаты свидетельствуют о положительной динамике развития финансового потенциала организации в 2016 году, что подтверждается увеличением темпов роста его показателей (за исключением коэффициента оборачиваемости краткосрочных активов).

Аналогично дадим оценку динамики факторов формирования производственного, рыночного и инновационного потенциалов.

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 – уровень ресурсной базы выпуска качественной и конкурентоспособной продукции. Результаты расчетов по формуле аналогичной формуле 1 показали, что значения коэффициентов динамики развития производственного потенциала за 2015 и 2016 гг. составили 0,784 и 0,718 соответственно.

Для характеристики рыночного потенциала предлагаются следующие показатели: количество международных выставок, ярмарок с участием предприятия; доля сертифицированной продукции; удельный вес продукции, отвечающей требованиям ЕАЭС на соответствие международным стандартам; коэффициент эффективности маркетинга. С помощью данных показателей можно определить активность организации в освоении новых рынков сбыта продукции. Результаты расчетов показали, что значения коэффициентов динамики развития рыночного потенциала за 2015 и 2016 гг. составили 1,086 и 1,317 соответственно.

Для характеристики инновационного потенциала целесообразно использовать такие показатели, как удельный вес нематериальных активов в стоимости долгосрочных активов, уровень затрат на исследования 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. Расчетные значения коэффициентов динамики развития инновационного потенциала за 2015 и 2016 гг. составили 0,769 и 1,617 соответственно.

Заключительным этапом анализа является расчет коэффициента динамики факторов формирования экспортного потенциала промышленной организации. Интегральный коэффициент рассчитывается на основе полученные выше значений коэффициентов динамики развития производственного, финансового, рыночного и инновационного потенциалов по формуле 2. Интегральный коэффициент позволит более полно охарактеризовать тенденцию влияния факторов на формирование и развитие экспортного потенциала.

$$ИП = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n K_{n_i}}, \quad (2)$$

где $ИП$ – интегральный показатель динамики факторов формирования экспортного потенциала.

$$ИП_{2015} = \sqrt[4]{0,784 \times 1,031 \times 1,086 \times 0,769} = 0,906.$$

$$ИП_{2016} = \sqrt[4]{0,718 \times 1,042 \times 1,317 \times 1,617} = 1,123.$$

Значение рассчитанных показателей свидетельствует об отрицательной тенденции развития факторов формирования экспортного потенциала организации в 2015 году и о положительной тенденции их развития в 2016 году.

Определим степень интенсивности развития факторов формирования экспортного потенциала организации как отношение интегральных показателей за два периода:

$$ИП_{инт} = \frac{1,123}{0,906} = 1,240.$$

Значение данного показателя свидетельствует о более интенсивном развитии рассмотренных факторов формирования экспортного потенциала промышленной организации в 2016 году по сравнению с 2015 годом вследствие увеличения уровней развития финансового, рыночного и инновационного потенциалов.

Таким образом, изучение внутренних факторов формирования экспортного потенциала позволило выявить наиболее проблемную их составляющую – отрицательную динамику развития производственного потенциала, выявление причин которой должно стать первоочередной задачей менеджмента организации с целью выработки управленческих решений и мер, направленных на их устранение.

Предлагаемый методический подход к оценке динамики внутренних факторов формирования экспортного потенциала позволит установить тенденции развития экспорта и выявить резервы его роста в организации.

Литература

- 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 / И. А. Русаков; автореф. дис. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. – Саратов, 2012. – 24 с.
- 3 Сычев, М. С. Развитие методического обеспечения анализа и оценки экспортного потенциала предприятия / М. С. Сычев; автореф. дис. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. – Йошкар-Ола, 2012. – 17 с.
- 4 Давыдова, Л. В. Пути повышения экспортного потенциала предприятия химической промышленности / Л. В. Давыдова // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Респ. Беларусь. – 2007. – № 1. – С. 22–29.
- 5 Сидоровнин, Д. В. Организационные факторы развития экспортной деятельности предприятий: автореф. дис. канд. экон. наук / Д. В. Сидоровнин. – Москва, 2014. – 20 с.