

*А. В. Ерошева*

**ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА  
ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ**

*В данной статье рассмотрены авторские классификации факторов формирования экспортного потенциала организации. С позиции эффективности управления экспортным потенциалом организации важную роль играет изучение внутренних факторов его формирования на предприятии. Правильное их определение, аналитическое изучение и воздействие на них даст возможность контролировать условия формирования экспортного потенциала, своевременно принимать решения, направленные на развитие экспортной деятельности организации.*

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИН

Процесс формирования и реализации экспортного потенциала организации – достаточно сложный и многоплановый. На него оказывают влияние совокупность разнообразных факторов внешней среды и внутреннего состояния предприятия. Расширение экспортного потенциала, его полное использование, а также эффективное управление факторами его формирования является стратегически важной задачей для каждой организации, решению которой должно способствовать повышение эффективности финансового менеджмента предприятия путем совершенствования его аналитического инструментария как основы для выработки грамотных управленческих решений. В связи с этим изучение факторов формирования экспортного потенциала с целью их анализа и выявления на его основе негативных тенденций является одной из задач управления экспортной деятельностью организации.

В современной научной литературе представлен ряд классификаций факторов, оказывающих влияние на экспортный потенциал. Рассмотрим некоторые из них.

Д. А. Фокина и Г. Я. Белякова предлагают следующую группировку:

- по сфере воздействия (внешние и внутренние);
- по способу воздействия (прямые и косвенные);
- по времени воздействия (постоянные и временные) [1].

Внешние факторы – социально-экономические и организационные отношения, позволяющие предприятию создавать и продавать на международном рынке продукцию, которая по своим характеристикам более привлекательна для стран-потребителей. Под ними понимают:

- факторы международного уровня: состояние рынка продукции, его тип и емкость (количество ежегодных продаж); легкость доступа на рынок; наличие и возможности конкурентов; деятельность международных альянсов, союзов и блоков, формирующих социально-экономическую обстановку в мире (конкурентоспособность региона и страны, политическая нестабильность стран-импортеров и потребность в продукции в связи с военными конфликтами);
- факторы на уровне государства: экономического характера (налоговая, финансово-кредитная, инвестиционная политика); административного характера (разработка, совершенствование и реализация законодательных актов, стратегий развития и концепций, государственная система стандартизации и сертификации, правовая защита интересов экспортеров, конверсия, приватизация, демонаполизация);
- факторы регионального уровня: уровень развития инфраструктуры в регионе (региональный рынок труда, уровень развития научной и сырьевой базы региона), наличие региональных программ развития высокотехнологичных отраслей;
- локальные факторы: зависимость предприятий-производителей от значительного числа соисполнителей и поставщиков, своевременность и полнота поставок материалов и комплектующих; наличие посреднических организаций; инвестиционные возможности; наличие хозяйственных и кооперационных связей; стратегическое планирование.

Внутренние факторы – это возможности, предоставляемые базовыми ресурсами предприятия. Основные факторы внутренней среды можно подразделить на следующие группы:

- материально-технические возможности (наличие передовых инновационных технологий, объем и качество имеющихся ресурсов);
- кадровый потенциал (профессиональная компетентность специалистов);
- организация производства (научно-производственные комплексы, организационная стабильность);
- интеллектуальный потенциал (наличие механизма воспроизводства интеллектуального капитала предприятия, инновационная активность).

Предприятие, определяя состав и структуру экспортной продукции, решает комплекс технологических задач. Безусловно, машины, оборудование, сырье – это компоненты технологии, но наиболее значимым является процесс, с помощью которого

исходные материалы обращаются на выходе в продукт. Именно поэтому технология также является важнейшим внутренним фактором, влияющим на изменения, происходящие в производственных процессах предприятия.

Факторы прямого воздействия – это факторы, оказывающие немедленное влияние на операции предприятия. Они относятся к среде прямого воздействия. Факторы среды косвенного воздействия обычно не влияют немедленно на операции предприятия, но учитывать их необходимо в управленческих решениях. Среда косвенного воздействия сложнее среды прямого воздействия.

Факторы прямого воздействия включают: воздействие конкурентов и потребителей, правовое обеспечение, инфляцию, информационное обеспечение и т. д. В совокупности факторов косвенного воздействия отметим такие, как политическая стабильность, состояние экономики, научно-технический прогресс, мировой рынок, социально-культурные факторы.

По времени воздействия факторы можно условно разделить на постоянные и временные. К постоянным можно отнести инфляцию, конкуренцию, к временным, например, финансово-экономические кризисы.

Э. И. Никитина и С. М. Горячева предлагают следующую классификацию факторов: характеристики предприятия (размер, международная компетентность, международный опыт работы и т. д.), отрасли и рынка; психологические характеристики; выбор целевого сегмента [2].

Как отмечает Чернова А. С., к внешним факторам относятся неконтролируемые фирмой силы, которые непосредственно влияют на ее внутренние процессы, такие как спрос и предложение; нестабильность внешней среды как основное проявление временного фактора; уровень конкуренции; инновационный климат (состояние финансовой, налоговой, правовой, научно-производственной поддержки инновационной активности со стороны республиканских и региональных властей системного и отраслевого характера); инвестиционный климат; инновационная конкурентная среда. Внутренние факторы автор разделяет на две группы. К первой относятся факторы, определяющие внутренние ресурсы организации и испытывающие на себе влияние внешних условий, такие как трудовые ресурсы, финансовые показатели деятельности организации, научно-технический потенциал, технологии и инновационные ресурсы. Во второй группе находятся факторы, которые формируют систему внутренних экономических отношений и способы взаимодействия с факторами внешней среды. К ним относятся форма собственности, организационная структура, отраслевая принадлежность, размер организации [3].

С позиции эффективности управления экспортным потенциалом организации важную роль играет изучение внутренних факторов его формирования на предприятии. Важно управлять этими факторами, то есть создавать такие условия, при которых потенциал будет расширяться и наиболее полно использоваться.

Исследуя процесс формирования экспортного потенциала, И. А. Русакова, в свою очередь, выделила ключевые внутренние факторы, управление которыми обеспечивает его эффективную реализацию. Влияние данных факторов имеет синергию действия и причинно-следственную связь. К ним относятся конкурентоспособность продукции, возможности производства экспортного ассортимента в заданных объемах, качество сбытовой сети, наличие отдела внешнеэкономических связей в организации, характер используемых коммуникаций [4]. Совокупное влияние выделенных факторов затрагивает все стадии управления экспортным потенциалом предприятия. Их анализ должен проводиться системно, в комплексе. В этом случае обеспечивается синергетический эффект, выражающийся в устойчивом повышении эффективности реализации экспортного потенциала на заданных сегментах внешнего рынка.

Приобретение конкурентных преимуществ за счет внутренних факторов зависит от грамотного воздействия на них. В процессе аналитического исследования внутренних

факторов формирования экспортного потенциала организации нужно делать акцент на те из них, которые в реальных условиях дают ощутимый результат в наращивании экспортного потенциала и повышении эффективности его реализации.

На основе вышеизложенного, следует отметить, что подробная классификация факторов формирования экспортного потенциала дает возможность по их динамике осуществлять контроль за условиями формирования экспортного потенциала и своевременно принимать решения, направленные на развитие экспортной деятельности субъектов хозяйствования.

### Литература

1 Фокина, Д. А. Факторы формирования экспортного потенциала машиностроительного предприятия / Д. А. Фокина, Г. Я. Белякова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3.

2 Никитина, Э. И. Совершенствование методических подходов к исследованию экспортного потенциала организации / Э. И. Никитина, С. М. Горячева // Актуальные вопросы образования и науки. – 2010. – № 5–6. – С. 40–45.

3 Чернова, А. С. Понятие и методы стимулирования инновационной активности предприятий // Современные научные исследования и инновации. – 2015. – №1. – Ч. 2 [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2015/01/44928>. – Дата доступа: 03.04.2018.

4 Русаков, И. А. Управление развитием экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса : автореф. дис канд. эконом. наук / И. А. Русаков.

–  
Саратов, 2012. – 24 с.