

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДЫ ЕГО АНАЛИЗА

© 2012 М.С. Сычев

Поволжский государственный технологический университет, г. Йошкар-Ола

E-mail: center_audita@mail.ru

На основе анализа различных подходов к выражениям “экономический потенциал предприятия” и “экспортный потенциал предприятия” дается авторское определение “экспортный потенциал предприятия”; рассматривается структура экспортного потенциала предприятия, и определяются методы его анализа.

Ключевые слова: экономический потенциал, экспортный потенциал, внутренний и внешний экспортный потенциал, метод системного, процессного и ситуационного анализа, системы показателей.

В преддверии вступления России в ВТО ключевым направлением развития отечественных предприятий становится ориентация на внешнеэкономическую деятельность, которая является частью хозяйственной деятельности предприятия и характеризуется самостоятельностью в выборе зарубежного партнера, ассортиментной и контрактной политики. От возможностей участия предприятия во внешнеэкономической деятельности зависит то, насколько динамично будет развиваться его бизнес, что, в свою очередь, обусловлено наличием у предприятия экспортного потенциала и умением распоряжаться им.

Понятие “экспортный потенциал предприятия” до настоящего времени не получило своего утверждения в экономической литературе. Однако очевидно, что от содержания этого понятия зависит нацеленность менеджмента предприятия на формирование конкурентоспособности продукции в частности и конкурентоспособности предприятия в целом. Поэтому возникает необходимость рассмотреть содержание понятия “экспортный потенциал предприятия” и определить его структурно-компонентный состав.

Поскольку экспортные операции являются частью хозяйственной деятельности, целесообразно вначале рассмотреть подходы к трактовке понятия “экономический потенциал предприятия” (синоним “производственный потенциал предприятия”). Здесь явно просматриваются три направления выражения экономического потенциала:

- 1) бухгалтерский подход;
- 2) ресурсный подход;
- 3) результативный подход.

Сторонники первого направления (В.В. Ковалев, Л.С. Сосненко) характеризуют экономический потенциал наличием активов баланса и

источников их формирования. По мнению авторов, в результате использования имущества формируется финансовый результат от деятельности экономического субъекта и его правильное использование дает приращение экономического потенциала.

Сторонники ресурсного подхода (И.Т. Балабанов, М.А. Комаров, Н.С. Пласкова, А.Н. Романов), по сути, отождествляют понятия “экономический потенциал предприятия” и “ресурсный потенциал”, подразумевая под ними совокупность всех ресурсов предприятия. Так, М.А. Комаров и А.Н. Романов определяют ресурсный потенциал как систему ресурсов, взаимосвязанную совокупность материально-вещественных, энергетических, информационных средств, а также самих работников, которые используют (или могут использовать) их в процессе производства материальных благ и услуг. И.Т. Балабанов указывает на совокупность технических, технологических, трудовых, пространственных (территория, помещения, коммуникации), финансовых ресурсов и возможностей при определении ресурсного потенциала предприятия.

Объединила сторонников бухгалтерского и ресурсного подходов И.Н. Богатая, которая представила понятие потенциала в бухгалтерской интерпретации следующим образом: “Потенциал организации представляет собой активы и источники образования активов (ресурсный потенциал), их способность в ходе осуществления производственно-финансовой деятельности (действующий потенциал) приносить определенные финансовые результаты”. Однако активы баланса не включают, например, трудовые ресурсы.

Сторонники третьего направления оценивают экономический потенциал с точки зрения объе-

мов выпуска продукции. “Потенциал - это максимально возможный объем производства фирмы, отрасли промышленности, сектора экономики в целом, определяемый обеспеченностью факторами производства”, - указано в Словаре современной экономической теории. Аналогичное представление о производственном потенциале можно встретить у А.Д. Шеремета, который под производственным потенциалом понимает “максимально возможный выпуск продукции по качеству и количеству в условиях эффективного использования всех средств производства и труда, имеющихся в распоряжении предприятия”.

Рассмотренные подходы формируют представление об экономическом потенциале как о сложном системном объекте. По нашему мнению, в основе понятия “экономический потенциал” должно быть целеполагание. Без определения цели использования потенциала трудно говорить о том, для чего, собственно, требуются ресурсы? Для достижения каких целей? Даже максимально возможный выпуск продукции не может являться целью предприятия без ориентации на клиента и конъюнктуру рынка.

В данной связи логичным выглядит понятие Е.А. Неживенко, которое выражает экономический потенциал с позиций обеспечения конкурентоспособности организации: “...под совокупным экономическим потенциалом понимается степень мощности и уровень возможностей машиностроительного предприятия для обеспечения своей конкурентоспособности, обусловленные имеющимися в распоряжении предприятия ресурсами и способностью предприятия к их эффективному использованию”.

Нам кажется вполне правомерным такое использование термина “потенциал”, поскольку конкурентоспособность выступает одной из главных целей развития предприятия в условиях рыночной экономики. Следует согласиться с мнением А.В. Сидоренко, что осуществление экспорта, как результата достижения конкурентоспособности товара на внешнем рынке, свидетельствует одновременно об эффективной работе предприятия и с точки зрения его контрагентов, и с точки зрения внешнего окружения. В этом заключается двойственность экспорта с позиций его участия в обеспечении эффективной деятельности предприятия: экспорт одновременно выступает и как фактор, и как результат эффективной работы предприятия.

Здесь мы вплотную подошли к внешнеэкономической деятельности предприятия и выражению экспортного потенциала. Экспорт - это результат эффективной деятельности предприятия, и он становится возможным только в случае, если продукция предприятия является конкурентоспособной на мировых рынках.

Приведем несколько современных выражений понятия “экспортный потенциал”.

В Современном экономическом словаре экспортный потенциал предприятия определяется как потенциальная возможность данного предприятия экспортировать производимую или имеющуюся у него продукцию.

И.А. Русаков под экспортным потенциалом предприятия понимает совокупную способность предприятия, основанную на его производственных и экономических возможностях, осуществлять продажи производимой продукции за рубеж, привлекать прямые иностранные инвестиции и участвовать в международных кооперационно-промышленных процессах.

М.А. Дружкина указывает, что экспортный потенциал промышленного предприятия представляет собой совокупную способность предприятия создавать и производить конкурентоспособную продукцию на экспорт, продвигать ее на внешнем рынке, выгодно реализовывать и обеспечивать требуемый уровень обслуживания.

На наш взгляд, неоправданно из представленных определений экспортного потенциала ушла ресурсная часть деятельности предприятия - ресурсный потенциал. С учетом этого можно представить следующее определение экспортного потенциала предприятия. *Экспортный потенциал предприятия - это совокупность имеющихся ресурсов и возможностей для производства конкурентоспособной продукции, ее реализации и обслуживания на внешних рынках как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде.* Данное понятие интегрирует ресурсный и результативный подходы к выражению потенциала и реализует системный подход к управлению предприятием, где ресурсы выступают входом в систему, а реализация конкурентоспособной продукции - выходом из системы.

По сути, представленное определение включает в себя два потенциала: внутренний и внешний (см. рисунок).

Внутренний экспортный потенциал предприятия включает в себя совокупность ресурсов,

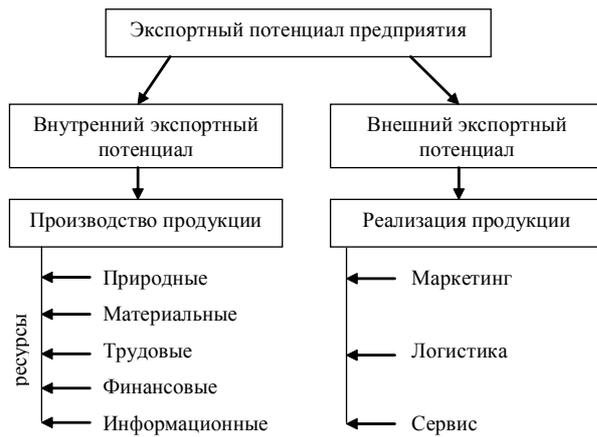


Рис. Состав экспортного потенциала предприятия

необходимых для производства продукции на экспорт. К ним можно отнести природные, трудовые, материальные, финансовые и информационные ресурсы. Однако, чтобы успешно проводить экспортную деятельность, предприятиям мало обладать той или иной совокупностью ресурсов. Важно уметь и эффективно использовать эти ресурсы, установить возможности интенсификации производства, что и будет определять конкурентные преимущества выпускаемой продукции.

Внешний экспортный потенциал предприятия связан с реализацией конкурентоспособной продукции и обеспечивается маркетинговой, логистической и сервисной деятельностью предприятия.

Маркетинговая деятельность, связанная с экспортом, в отличие от внутреннего маркетинга, имеет свои особенности, определяемые спецификой внешней среды. В рамках такого маркетинга экспортер систематически обрабатывает заграничный рынок и приспособливает свое производство под требования и стандарты этого рынка.

Логистика через цену экспортного товара может оказывать существенное влияние на оптимизацию затрат, связанных с реализацией продукции. Рациональный выбор вида транспорта, перевозчика, экспедитора, оптимальная маршрутизация и другие решения, принимаемые в логистике, могут значительно сохранить издержки реализации, расширив возможность маркетингового ценового маневра.

Послепродажное обслуживание экспортной продукции (сервис) также оказывает влияние на формирование экспортной цены, что побуждает менеджмент предприятия постоянно проводить

работу по совершенствованию как производственной деятельности, так и развития соответствующего информационного обеспечения.

Среди методов анализа экспортного потенциала выделим системный, процессный и ситуационный подходы, позволяющие получить необходимую информацию о резервах повышения эффективности экспортной деятельности.

Метод системного анализа. Информационное обеспечение экспортной деятельности возможно лишь на основе всестороннего, целостного анализа функционирования системы и ее развития в процессе взаимодействия с окружающей средой.

Для системного анализа характерными являются три типа задач.

Задача анализа - задана структура системы (экспортный потенциал), необходимо определить ее эффективное функционирование. В этом случае реализуются методы количественного анализа (экономический и статистический анализ).

Задача синтеза - задан характер функционирования системы, необходимо определить структуру, которая будет удовлетворять поставленным целям экспортной деятельности. В этом случае реализуется метод сценариев.

Задача “черного ящика” - задана система, структура которой неизвестна или известна частично, необходимо определить ее функционирование и, возможно, структуру. В этой ситуации для анализа более подходят экспертные методы и методы моделирования.

Метод процессного анализа. Характерной чертой процессного анализа является наличие потребителя “выхода” (результата) процесса, который и определяет требования к этому результату. Преимуществом процессного анализа является возможность детального рассмотрения как отдельных процессов внутри выделенной системы, так и их комбинаций и взаимодействий.

Важным положением является то, что процесс представляет собой совокупность видов деятельности (функций). Оптимизация отдельных видов деятельности или функций без увязки со всем процессом не может принести каких-либо заметных результатов. Рассмотрение процесса как совокупности функций часто позволяет выявить тот факт, что некоторые из функций просто не нужны для получения конечного результата. Так, при анализе экспортного потенциала в виде

процессов можно представить производство, маркетинг, сбыт, логистику, послепродажное обслуживание. Таким образом, процессный метод анализа направлен на видение не отдельных, а всей системы связей и отношений, определяющих экспортную деятельность предприятия.

Метод ситуационного анализа. Для ситуационного анализа характерны исследования, в основе которых лежит разработка отдельно взятой управленческой ситуации при помощи системы аналитических показателей. При этом можно выделить три группы показателей.

Первая группа характеризует отдачу материальных, трудовых и финансовых ресурсов. К таким показателям относятся фондоотдача, производительность труда, материалоотдача, частные показатели материалоотдачи: сырьеоотдача, топливоотдача и др. Важным здесь становится оценка интенсификации производства.

Вторую группу показателей будут составлять показатели выпуска экспортной продукции, которые позволят провести анализ выполнения плана по ассортименту экспортной продукции, качеству экспортной продукции по единичным и обобщающим показателям и дать оценку конкурентоспособности экспортной продукции.

В третью группу показателей войдут показатели эффективности экспортной деятельности: выручка и прибыль от экспортной продукции, эффективность маркетинга и логистики, показате-

ли оборачиваемости активов и рентабельности, связанные с проведением экспортных операций.

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента : учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2001.
2. Богатая И.Н. Стратегический учет собственности предприятия. Ростов н/Д, 2001.
3. Дружкина М.А. Эффективность управления экспортным потенциалом предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2008.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ : методы и процедуры. М., 2003.
5. Неживенко Е.А. Образовательный потенциал как элемент совокупного экономического потенциала машиностроительного предприятия // Вестн. ОГУ. 2002. №4. С. 163-170.
6. Пласкова Н.С. Экономический анализ : учебник. М., 2009.
7. Ресурсный потенциал экономического роста / под ред. М.А. Комарова, А.Н. Романова. М., 2002.
8. Русаков И.А. Управление развитием экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2012.
9. Сосненко Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс : учеб. пособие. М., 2007.
10. Современный экономический словарь / сост. Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. М., 2006.
11. Словарь современной экономической теории. М., 2003.
12. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа : учебник. 2-е изд., доп. М., 2005.

Поступила в редакцию 04.05.2012 г.