

УДК 339.564

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КАТЕГОРИИ «ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ» В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ВЭД¹

КАРАЧЕВ ИГОРЬ АНДРЕЕВИЧ,*аспирант кафедры мировой экономики и статистики, Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, Ярославль, Россия***E-mail:** karachev2011@yandex.ru

АННОТАЦИЯ

В современных условиях, несмотря на признание большого влияния экспортного потенциала на эффективность деятельности предприятий, в научной среде до сих пор ведутся дискуссии относительно содержания данной экономической категории, подходов к управлению экспортным потенциалом, его формированию и развитию.

В статье автором были применены методы сравнения и обобщения существующих подходов к определению экспортного потенциала, а также дана его развернутая классификация.

В результате исследования автором сформулировано комплексное определение экспортного потенциала предприятия, в основе которого лежит подход, ориентированный на развитие, обозначено место экспортного потенциала в общей структуре потенциала предприятия. Что касается выделения видов экспортного потенциала предприятия, автор предлагает разделять фактически реализованный и нереализованный экспортный потенциал (резервы).

Выявление и анализ резервов повышения экспортного потенциала позволят предприятиям снизить риски, связанные с продвижением продукции на внешние рынки, повысить доходность экспортной деятельности при минимальных затратах ресурсов.

Ключевые слова: экспортный потенциал; экономический потенциал; структура совокупного потенциала предприятия; резервы экспортной деятельности; матричный подход.

THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE CATEGORY “EXPORT POTENTIAL OF AN ENTERPRISE” IN THE CONTEXT OF FORMING REGIONAL MODELS OF FEA²

IGOR A. KARACHEV,*Postgraduate of the Chair «World Economy and Statistics», Yaroslavl State University, Yaroslavl, Yaroslavl region, Russian Federation***E-mail:** karachev2011@yandex.ru

ABSTRACT

In modern conditions, despite the recognition of the large impact of an export potential on the efficiency of enterprises' activity, in the scientific community there are ongoing debate about the content of this economic category, approaches to managing export potential, to its formation and development.

¹ Статья выполнена при финансовой поддержке РФНФ, проект № 15-32-01043.

² The article was supported by the Russian Foundation for Humanities, project No. 15-32-01043.

In the article, the author has applied methods of comparison and generalization of existing approaches to the determination of the export potential, and has given its detailed classification.

As a result of the study the author has formulated a comprehensive definition of the export potential of the company, which is based on an development-oriented approach, has indicated the place of export potential in the cumulative potential of the enterprise. With regard to types of export potential of the enterprise, the author proposed to distinguish the actually realized and unrealized export potential (i.e. reserves).

Identification and analysis of the reserves for increasing export capacity will enable enterprises to reduce the risks associated with the promotion of products to foreign markets, increase the profitability of export activities at a minimum cost of resources.

Keywords: export potential; economic potential; the structure of the cumulative potential of an enterprise; reserves in the export activity; matrix approach.

СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ «ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ», «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ» И «СОВОКУПНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ»

При вступлении России в ВТО ключевым направлением развития отечественных предприятий становится их ориентация на внешнеэкономическую деятельность. От возможностей участия предприятия в ней зависит динамика развития бизнеса, что непосредственно обусловлено наличием у предприятия экспортного потенциала и умением управлять им.

Современное промышленное предприятие представляет собой целостную, сложную систему, работающую в динамическом режиме. В связи с этим нельзя провести четкой грани между его внутренней и внешней экономикой. Оптимальные внутриэкономические пропорции создают базис для формирования внешнеэкономических соотношений, а последние, в свою очередь, способствуют постоянному совершенствованию внутренних возможностей предприятия.

По нашему мнению, существование такого рода двойной обусловленности внешней и внутренней экономики предприятия позволяет сделать вывод о том, что экспортный потенциал должен рассматриваться в системе экономического потенциала предприятия. Однако категория экономического потенциала также не является первичной и выступает частью более общего понятия «совокупный потенциал предприятия», включающего в себя также технический, социальный потенциалы и нематериальные средства — имидж, бренд,

корпоративную культуру, патенты, изобретения и т.д. (рис. 1).

Поэтому предлагаем рассмотреть по цепочке систему указанных понятий и выделить характерные черты каждого из них.

В широком смысле слова под потенциалом понимаются источники, средства, запасы, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, осуществления плана, решения какой-либо задачи, реализации возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области.

Следовательно, потенциал подразумевает как наличие ресурсов, возможностей, так и целевую направленность их использования. Важно подчеркнуть, что потенциал представляет собой меру единства достигнутого (возможно, использование с определенной целью) и возможного, т.е. достижимого при определенных условиях.

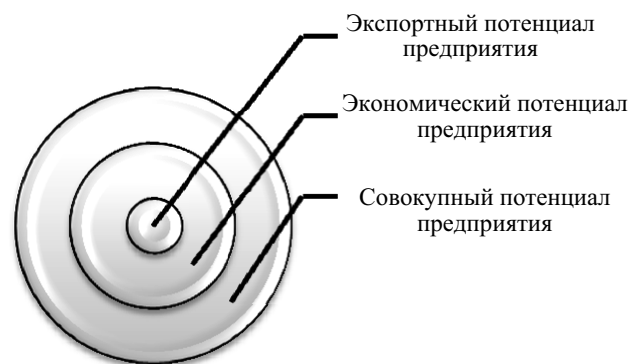


Рис. 1. Определение соотношения ключевых понятий

Понятие «потенциал» впервые начали использовать в конце 70-х — начале 80-х годов прошлого века, и в современных условиях оно является важной экономической категорией. Понятие «потенциал предприятия» базируется на одном из следующих подходов.

Потенциал как способность производить и поставлять продукт на рынок:

1. Потенциал как совокупность средств, факторов производства, возможностей.
2. Потенциал как набор ресурсов.
3. Потенциал как возможность развития.
4. По нашему мнению, под потенциалом предприятия следует понимать совокупность необходимых материальных и нематериальных ресурсов и возможностей развития, которые обеспечивают способность предприятия производить и выпускать конкурентоспособную продукцию и максимально удовлетворять запросы потребителей в конкретных условиях.

Рассмотрим понятие «экономический потенциал предприятия». Среди современных подходов к определению данного термина просматриваются три основных направления:

- бухгалтерский подход;
- ресурсный подход;
- результативный подход.

Представители первого подхода (В. В. Ковалев [6, с.25], Л. С. Сосненко [21, с.38]) рассматривают экономический потенциал через активы и пассивы (источники формирования средств) баланса. В процессе использования имущества формируется финансовый результат от деятельности предприятия. Правильное использование полученных средств обеспечивает прирост экономического потенциала.

Ресурсный подход (И. Т. Балабанов [1, с. 35], М. А. Комаров и А. Н. Романов) подразумевает отождествление категорий «экономический потенциал предприятия» и «ресурсный потенциал». Таким образом, экономический потенциал охватывает совокупность всех ресурсов предприятия. При этом 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 [22, с. 18]. И. Т. Балабанов указывает на совокупность технических, технологических, трудовых, пространственных (территория, помещения, коммуникации), финансовых ресурсов и возможностей при определении ресурсного потенциала предприятия.

Сторонники третьего направления связывают экономический потенциал с ростом объемов выпуска продукции. «Потенциал — это максимально возможный объем производства фирмы, отрасли промышленности, сектора экономики в целом, определяемый обеспеченностью факторами производства», — сказано в Словаре современной экономической теории. Той же точки зрения придерживается А. Д. Шеремет, 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» [24, с. 46].

По нашему мнению, нельзя в достаточной мере согласиться ни с одним из представленных подходов, так как экономический потенциал — это комплексное, составное образование. Каждый подход фокусирует внимание только на отдельных его аспектах, частях. Экономический потенциал, как мы полагаем, выступает своего рода инструментом, который позволяет выбрать наиболее эффективный вариант использования совокупного потенциала предприятия и выработать направления стратегии его развития. Поэтому в основе понятия «экономический потенциал» должен находиться процесс постановки целей. Максимально возможный выпуск продукции не может являться целью предприятия без ориентации на клиента и конъюнктуру рынка.

В этом смысле вполне корректно выражение Е. А. Неживенко о том, что экономический потенциал обеспечивает конкурентоспособность организации [10, с. 25]. По нашему

мнению, конкурентоспособность выступает одной из главных целей развития предприятия в условиях рыночной экономики. Следует согласиться с мнением А. В. Сидоренко, который утверждает, что осуществление экспорта как результата достижения конкурентоспособности товара на внешнем рынке свидетельствует одновременно и об эффективной работе предприятия и с точки зрения его контрагентов, и с точки зрения внешнего окружения [17, с. 34]. В этом заключается двойственность экспорта с позиций его участия в обеспечении эффективной деятельности предприятия: экспорт одновременно выступает как фактор и как результат эффективной работы предприятия.

Исходя из вышеизложенного, под экономическим потенциалом мы будем понимать совокупность имеющихся в наличии у предприятия и неиспользованных средств и ресурсов, а также механизмы, позволяющие предприятию за счет эффективного применения ресурсов и возможностей выработать цели системы стратегического планирования и добиться достижения этих целей на внутреннем и внешнем рынках.

Немаловажную роль, как мы видим, в обеспечении конкурентоспособности предприятия играет его внешнеэкономическая и в особенности экспортная деятельность. Экспорт — это результат эффективного функционирования предприятия, и он становится возможным только в ситуации, когда продукция предприятия способна выдержать конкуренцию на мировых рынках. Однако следует понимать, что все формы выхода предприятий на внешние рынки сопряжены с определенными рисками. Их снижению будут способствовать изучение особенностей рынка, его конъюнктуры и оценка экспортного потенциала предприятия.

В российской экономической науке вопросы, касающиеся как экспортного потенциала, так и всей внешнеэкономической деятельности отдельно взятого промышленного предприятия, получили должное внимание лишь с начала 90-х гг. XX в., когда предприятия стали основными субъектами народного хозяйства, самостоятельно осуществляющими внешнеэкономическую деятельность [16, с. 19].

В современных условиях дискуссии относительно содержания данной экономической категории продолжаются. Рассмотрим основные определения понятия «экспортный потенциал предприятия» и представим их в табличной форме (табл. 1).

Исходя из представленных выше определений, можно выделить следующие подходы к понятию «экспортный потенциал предприятия» (ЭПП):

1. Ресурсно-ориентированный подход (ЭПП как совокупность факторов и ресурсов).
2. Функционально-ориентированный подход (ЭПП как динамическая составляющая экономического потенциала, обеспечивающая деятельность предприятия на внешнем рынке).
3. Конкурентно-ориентированный подход (ЭПП как способность выявлять и реализовывать конкурентные преимущества на внешнем рынке путем выпуска конкурентоспособной продукции).
4. Доходно-ориентированный подход [ЭПП как способность обеспечивать получение максимальной выручки от продаж на внешнем рынке (выгодная реализация)].
5. Подход, ориентированный на развитие (ЭПП как способность развиваться на мировом рынке).

Каждый подход в той или иной мере отражает отдельные аспекты понятия «экспортный потенциал предприятия», но необходимо понимать, что предприятие должно постоянно меняться в условиях конкурентной экономической среды, следовательно, все должно быть подчинено фактору развития предприятия. По нашему мнению, в основе экспортного потенциала должен лежать подход, ориентированный на развитие.

Исходя из этого, в данной работе под экспортным потенциалом предприятия мы будем понимать динамическую составляющую экономического потенциала предприятия, которая, опираясь на имеющиеся и возможные ресурсы и средства, а также учитывая факторы внешней среды, обеспечит способность предприятия производить и поставлять

Основные дефиниции термина «экспортный потенциал предприятия» (ЭПП)

№ п/п	Определение	Источник
1.	ЭПП – потенциальная возможность данного предприятия экспортировать производимую или имеющуюся у него продукцию	Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский [12]
2.	ЭПП – совокупная способность предприятия, основанная на его производственных и экономических возможностях, осуществлять продажи производимой продукции за рубеж, привлекать прямые иностранные инвестиции и участвовать в международных кооперационно-промышленных процессах	И.А. Русаков [13]
3.	ЭПП – совокупная способность предприятия создавать и производить конкурентоспособную продукцию на экспорт, продвигать ее на внешнем рынке, выгодно реализовывать и обеспечивать требуемый уровень обслуживания	Г.И. Яковлев [26]
4.	ЭПП – совокупность имеющихся ресурсов и возможностей для производства конкурентоспособной продукции, ее реализации и обслуживания на внешних рынках как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде	М.С. Сычев [22]
5.	ЭПП – совокупность производственных, технологических, научных, трудовых факторов, которые определяют способность предприятия производить высококачественную, конкурентоспособную продукцию в целях ее реализации на внешнем рынке	А.М. Губин [5]
6.	ЭПП – комплексный показатель, учитывающий свойства и характеристики предприятия, а также характеристики рынка возможной реализации товара	Р.В. Самохин [16]
7.	ЭПП – динамично меняющаяся составляющая экономического потенциала, организационно-техническая структура которого, подчиняясь миссии и целям предприятия, с учетом воздействия факторов внешней среды и внутреннего его состояния обеспечивает стабильные объемы продаж с заданным уровнем рентабельности на рынках дальнего и ближнего зарубежья	Е.В. Волкодавова [4]
8.	ЭПП – совокупность располагаемых предпринимательской структурой ресурсов, а также возможностей по их эффективному применению в целях обеспечения собственной конкурентоспособности и удовлетворения потребительского спроса в ходе участия в процессах интернационализации	О.В. Савиков [14]

конкурентоспособную продукцию на внешние рынки.

РОЛЬ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА В ОБЩЕЙ СТРУКТУРЕ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Разобравшись в понятийном аппарате, перейдем к более подробному описанию места, которое занимает экспортный потенциал в общей системе промышленного предприятия, его совокупном потенциале.

Как мы уже выяснили, совокупный потенциал предприятия — это сложное, многоаспектное образование, которое включает внутрифирменные процессы, протекающие в различных функциональных областях его внутренней среды.

Говоря о структуре потенциала предприятия, другими словами — о его составляющих,

следует отметить разнообразие точек зрения на данный вопрос. Каждый автор вкладывает в понятие структуры потенциала предприятия собственное видение, зачастую существенно отличающееся от иных представлений.

Из отечественных исследователей наиболее общую классификацию составляющих потенциала предприятия предлагает В. Я. Горфинкель [25, с. 54–61]. Он считает, что фирма может развиваться в двух направлениях — экстенсивном и интенсивном. Соответственно можно выделить потенциал консервативного и инновационного развития. Этот подход, по нашему мнению, слишком широк, поскольку не позволяет выделить отдельные составляющие потенциала предприятия и построить схему их взаимодействия.

К примеру, И. А. Войцеховская [3, с. 28–29] выделяет следующие основные составляющие

потенциала предприятия: технико-технологический, кадровый, финансовый, организационно-управленческий, маркетинговый, инновационный. Такой подход можно считать функциональным, но и он не дает нам полного перечня составных частей потенциала предприятия, так как учитывает только внутриэкономические аспекты деятельности.

Также функционального подхода придерживаются Н. Ю. Круглова [7, с. 48] и В. М. Наботников [9, с. 63].

Они выделяют составляющие потенциала по основным функциям, выполняемым менеджментом предприятия. Структура потенциала, предлагаемая названными выше авторами, представлена в *табл. 2*.

Отметим: рассматриваемые Н. Ю. Кругловой составляющие определяют больше рыночную направленность, тогда как классификация В. М. Наботникова тяготеет к чисто производственным вопросам.

Такое несоответствие позволяет выделить в рамках функционального подхода, претендующего на некоторую универсальность, рыночный и производственный варианты формирования потенциала фирмы.

Производственный потенциал, подменяющий понятие потенциала предприятия понятием потенциала производственной программы, на сегодняшний день потерял значительное число сторонников. Безусловно, мы не можем отвергать значимость и важность

производственных факторов, однако их нельзя абсолютизировать.

Иную крайность представляет собой рыночный подход. Его сторонники, наоборот, зачастую игнорируют условия внутренней среды предприятия, считая, что потенциал создается только за счет внешней среды [11, с. 51–52].

По нашему мнению, факторы внешней среды играют важную роль в функционировании современного предприятия, их необходимо учитывать. Однако изменение конъюнктуры рынка в ту или иную сторону никак не отразится на работе предприятия, если эти изменения не будут выявлены отделом маркетинга и учтены при корректировке стратегии развития предприятия. К сожалению, в настоящее время многие предприятия концентрируются лишь на интенсификации продаж, прочие сферы деятельности предприятий остаются без должного внимания, а их руководители — без прибыли, которую можно извлечь из активности прочих потенциалов фирмы.

По мнению Ю. В. Кузнецова, важной составляющей совокупного потенциала фирмы является потенциал самого предпринимателя. Рассмотрение потенциала предприятия через возможности его управляющих вполне корректно. Однако при этом не следует абсолютизировать роль психологических факторов при оценке результатов деятельности предприятия.

Таблица 2

Функциональная структура потенциала фирмы

Область	Аспекты по Н.Ю. Кругловой	Аспекты по В.М. Наботникову
Общее управление	Темпы роста, производственная структура, зрелость коллектива	–
Оперативное управление	Финансовая устойчивость, участие работников в управлении	–
НИОКР	Эффективность вложений в инновационные технологии	
Производство	Ритмичность производства, качество продукции, квалификация работников	Решение инженерных проблем, качество исходных сырья и материалов
Маркетинг	Исследование рынков, обслуживание проданных товаров	Интенсификация сбыта, мнение о фирме и товаре (имидж)
Управление персоналом	–	Оплата труда, благоприятный психологический климат

Интересную двухуровневую структуру совокупного потенциала предприятия предлагает А. В. Соколов [20, с. 16–19]. Первый уровень — это производственный потенциал, включающий природный, технологический, технический, организационный и социально-экономический потенциалы. Второй уровень формируется финансовым потенциалом, т.е. наличием финансовых возможностей предприятия для инвестирования средств в текущую деятельность и перспективное развитие, наращивание производственного потенциала предприятия.

По нашему мнению, придание финансовому потенциалу особой ценности не вполне обосновано, поскольку финансовая и производственная сферы тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены.

Рассмотрев основные подходы к формированию структуры потенциала предприятия — функциональный, производственный, рыночный, психоэкономический, а также универсальную классификацию В. Я. Горфинкеля, выделим их преимущества и недостатки (табл. 3).

Признавая преимущества перечисленных подходов, необходимо отметить отсутствие такой классификации структурных элементов потенциала предприятия, которая бы обеспечила оптимальный набор факторов, формирующих процесс будущего развития компании.

Поэтому на базе данных подходов Ю. В. Кузнецовым и П. Ю. Нартовым [23, с.154] была сформирована матричная структура потенциала предприятия, включающая в себя две системы уровней, на пересечении элементов которых возникают так называемые элементы роста (табл. 4).

Анализ подходов позволяет сформулировать ряд важных выводов.

1. Основной акцент авторы делают на обеспеченности предприятия различными ресурсами. В то же время в понятие «потенциал» заложены интегральные способности и возможности экономической системы к развитию, выработке и достижению поставленных целей. Ресурсы, источники их пополнения, внутрисистемные связи, связи с внешней средой — это лишь факторы, необходимые для реализации совокупных возможностей промышленного предприятия, способствующие его развитию.
2. Большой рывок в построении подходов к структуре потенциала предприятия был сделан с использованием матричного инструмента, с выделением уровней оперативного и стратегического планирования. Однако в этом случае общая картина процесса формирования и взаимодействия разных потенциалов неясна.

Таблица 3

Сравнение различных подходов к формированию структуры потенциала предприятия

Подход	Преимущества	Недостатки
Универсальная классификация	Простота восприятия, максимальный охват широкой совокупности факторов формирования потенциала	Отсутствие строгой конкретизации элементов потенциала, концентрация на технических элементах
Функциональный	Выделение конкретных областей изучения потенциала	Отсутствие единой общепризнанной структуры областей и аспектов потенциала предприятия
Производственный	Простота математической оценки структурных составляющих потенциала	Отсутствие учета влияния внешней среды на производственный процесс
Рыночный	Синтез всего комплекса внешних факторов формирования потенциала	Производственная система — «придаток» маркетинговых коммуникаций
Психо-экономический	Учет роли личности предпринимателя в процессе развития предприятия	Невозможность строгой научной оценки психологических факторов

Матричная структура потенциала предприятия

Уровень потен- циала	Элементы потенциала			
	производственный	финансовый	маркетинговый	трудовой
Стратеги- ческий	Возможности развития общей системы управления производством, осуществления научных разработок	Возможности улучшения показателей финансовой устойчивости; наличие долгосрочных инвестиций	Обстановка внешней среды; конъюнктура спроса; общественное мнение о компании	Формирование благоприятной социальной среды
Оператив- ный	Возможности повышения ритмичности выпуска, ликвидации узких мест, сокращения производственного цикла	Возможности улучшения ликвидности, соотношения внеоперационных доходов и расходов	Возможности развития взаимодействия с потребителями, посредниками, поставщиками	Возможности совершенствования системы оплаты и нормирования труда; участие работников в управлении предприятием

3. Ни в одном из основных подходов в составе совокупного потенциала предприятия не выделяется такой компонент, как экспортный потенциал. Однако в современных условиях именно экспортная составляющая стала играть важную роль в повышении конкурентоспособности и в поддержании устойчивого развития предприятия.

Предлагаем рассмотреть авторское видение места экспортного потенциала в системе экономического потенциала и совокупного потенциала предприятия (рис. 2).

Приведенная на рис. 2 схема отражает структурно-логический подход к соотношению таких явлений, как экспортный потенциал, экономический потенциал и совокупный потенциал предприятия.

Однако, как мы уже отмечали, потенциал нельзя рассматривать в статике, так как это явление постоянно развивается. Поэтому предлагаем отразить на схеме процесс формирования и реализации экспортного потенциала предприятия (рис. 3).

Имея представление о месте и роли экспортного потенциала в совокупном потенциале предприятия, не стоит также забывать о том, что экспортный потенциал представляет собой систему элементов. Структурными составляющими экспортного потенциала предприятия являются все ресурсы, которые

связаны с функционированием и развитием предприятия.

КЛЮЧЕВЫЕ КЛАССИФИКАЦИИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА

Рассмотрев структуру экспортного потенциала и его основные системные особенности, необходимо также затронуть вопрос о ключевых классификациях экспортного потенциала.

Самым важным, на наш взгляд, классификационным критерием деления экспортного потенциала является тип используемых ресурсов [22, с. 24–25].

По данному критерию выделяют:

- внутренний экспортный потенциал;
- внешний экспортный потенциал.

Внутренний экспортный потенциал предприятия включает в себя совокупность ресурсов, необходимых для производства продукции на экспорт. К ним можно отнести природные, трудовые, финансовые, материальные и информационные ресурсы. При этом ключевым фактором развития экспортного потенциала будет не просто наличие данных ресурсов, но их эффективное использование.

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

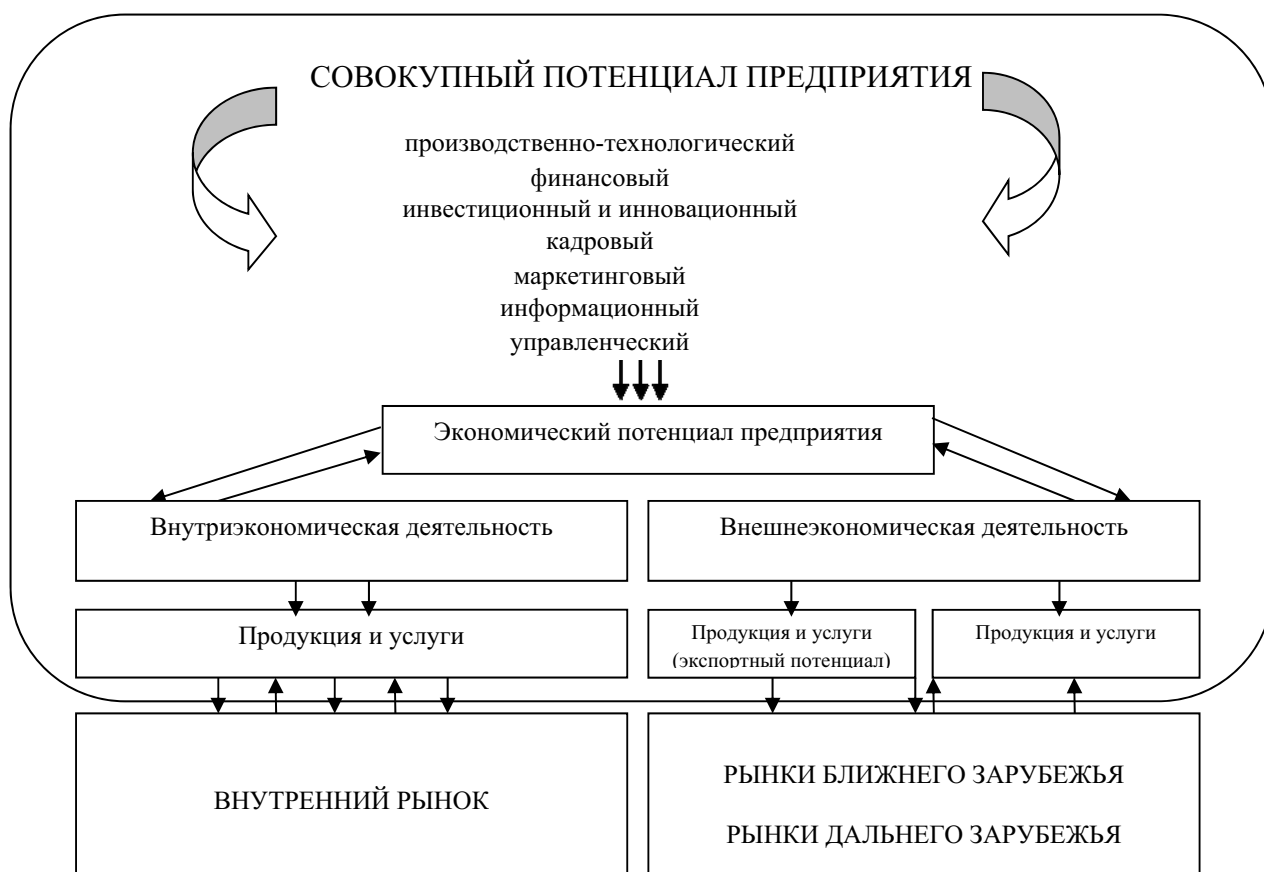


Рис. 2. Экспортный потенциал в системе экономического и совокупного потенциала предприятия

По мнению П. В. Манина [8, с. 93–94], экспортный потенциал необходимо разделять на общий и локальный (частный). Под частным экспортным потенциалом понимаются максимальные возможности предприятия по производству и реализации отдельно взятого товара на отдельно взятом зарубежном рынке. В понятие «общий экспортный потенциал» П. В. Манин включает максимальные возможности по экспортному производству и экспортно-сбытовой деятельности предприятия. Сумма частных экспортных потенциалов промышленного предприятия представляет его общий экспортный потенциал.

Детализируя понятие частного экспортного потенциала применительно к типам товаров и рынков, на которых происходит их реализация, П. В. Манин выделяет четыре разновидности экспортного потенциала:

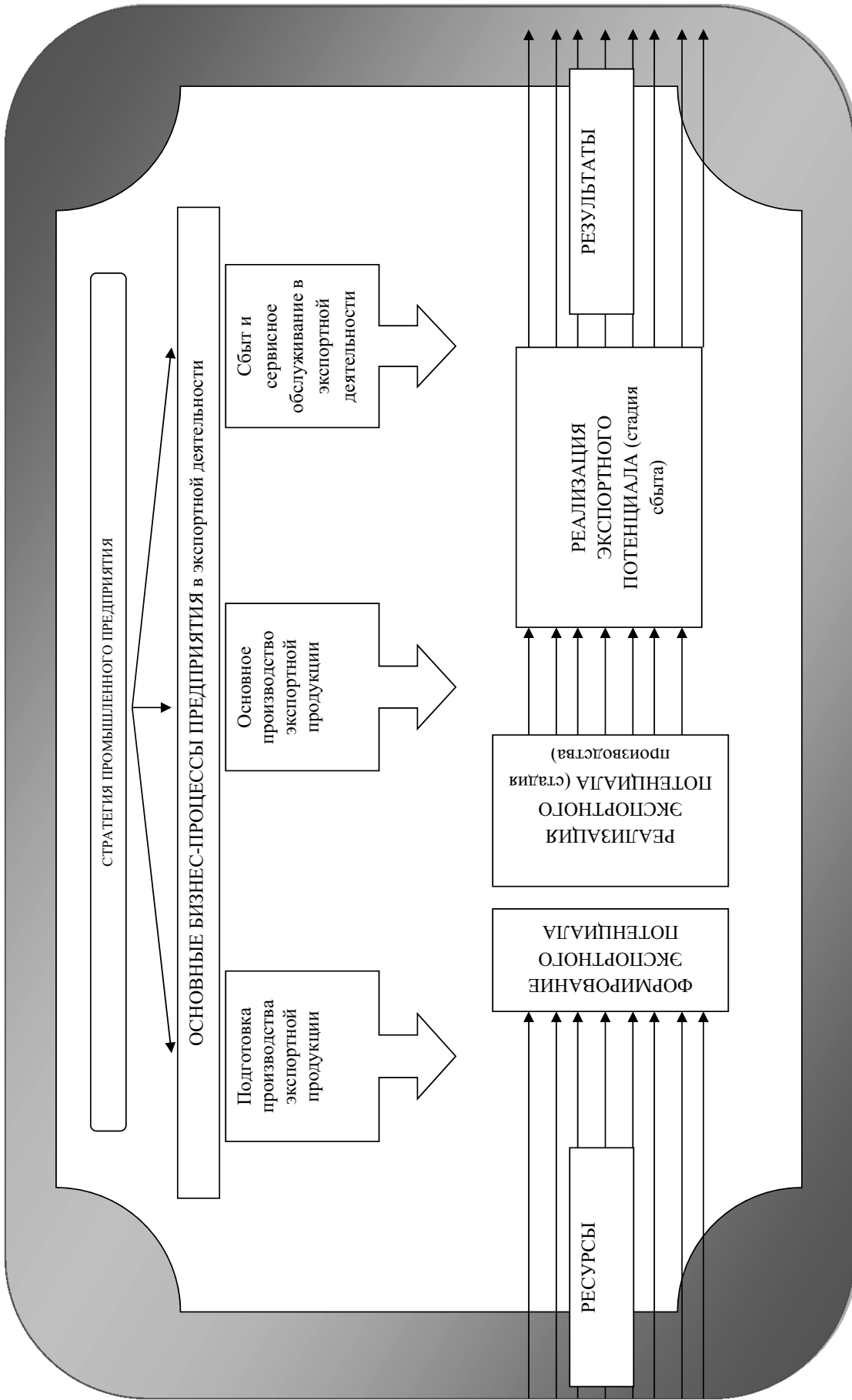
1. Экспортный потенциал существующего товара на освоенном рынке.

2. Экспортный потенциал существующего товара на перспективном рынке.
3. Экспортный потенциал нового товара на освоенном рынке.
4. Экспортный потенциал нового товара на перспективном рынке.

Эта классификация построена на основе матрицы И. Ансоффа — классического инструмента маркетинга, недостатками которого являются односторонняя ориентация на рост и ограничение на двух характеристиках.

А. И. Самоукин [15, с. 34] разделяет экспортный потенциал предприятия на два компонента:

- объективный — совокупность трудовых, нематериальных, материальных и природных ресурсов, вовлеченных и не вовлеченных по тем или иным причинам в производство экспортной продукции и обладающих реальной возможностью участвовать в нем;
- субъективный — способности работников, коллективов к использованию ресурсов и



ВНЕШНЯЯ СРЕДА

Рис. 3. Формирование экспортного потенциала предприятия в динамике (схема-процесс)

созданию максимального объема экспортных продуктов и способности управленческого аппарата предприятия в целом к оптимальному использованию имеющихся ресурсов.

В этой классификации большее внимание уделяется психологическим особенностям, нежели экономическим. Абсолютизация психологических характеристик уводит нас в сторону от рассмотрения сущности экспортного потенциала. Интересная классификация была предложена Л. Б. Симионовой. Она выделила четыре вида экспортного потенциала предприятия [19].

- Базовый потенциал, обеспечивающий предприятию возможность достижения основных коммерческих целей, создания экономических ценностей и извлечения при этом прибылей.

- Скрытый потенциал — активы, не предоставляющие конкретного преимущества на данном этапе, хотя в перспективе могут трансформироваться в базовые средства.

- Убыточный потенциал, наличие которого приводит к потреблению ресурсов без какой-либо прибыли для предприятия.

- Пересекающийся потенциал, который характеризуется наличием у предприятия активов, обеспечивающих эффективное использование других потенциалов, в частности хорошо функционирующая система управления сбытом, финансами.

Данная классификация, по нашему мнению, довольно полно раскрывает сущностные особенности экспортного потенциала. Однако она имеет слишком широкий спектр и может быть применена как к экономическому потенциалу, так и к потенциалу предприятия в целом. Ранее мы уже касались вопроса о необходимости разграничения этих понятий. Кроме того, вызывает большие сомнения выделение убыточного потенциала, так как, в сущности, реализация не в полной мере любого потенциала ведет к определенным убыткам.

На наш взгляд, наиболее корректной является классификация А. В. Сидоренко [18, с. 58], который называет следующие виды экспортного потенциала:

- фактически достигнутый потенциал;
- нереализованный потенциал.

По его мнению, развитие элементов экспортного потенциала оказывает прямое воздействие на увеличение эффективности деятельности промышленного предприятия. Осуществляется оно по двум направлениям: развитие фактически достигнутого экспортного потенциала и вовлечение во внешнеторговый оборот не реализованных по разным причинам экспортных позиций.

Данная классификация важна с точки зрения экономического анализа, так как позволяет включить в оборот ключевое понятие анализа «резервы». О формировании резервов не стоит забывать как обычному предприятию, функционирующему на внутреннем рынке, так и экспортно-ориентированному предприятию, риски которого значительно повышаются. Резервы, в свою очередь, являются инструментом хеджирования, т.е. уменьшения риска в целом для предприятия.

Согласно мнению С. Б. Барнгольц и М. В. Мельник, можно рассматривать резервы с двух сторон, отождествляя их с понятием «совокупный потенциал предприятия» [2, с. 56–57]:

- резервы — материально-вещественные ресурсы, которые временно не используются по назначению. Такие резервы создаются планомерно для удовлетворения дополнительной потребности в них, возникающей при определенных обстоятельствах;

- резервы — неиспользованные возможности повышения эффективности производства. Их выявление, а также определение реальных путей и сроков активизации выступают главной задачей экономического анализа деятельности всех хозяйственных звеньев.

Исходя из этого, экспортный потенциал может быть представлен в виде схемы, представленной на *рис. 4*.

ВЫВОДЫ

Таким образом, основной целью при оценке экспортного потенциала предприятия должен стать процесс выявления и реализации резервов повышения эффективности и доходности экспортной деятельности предприятия, роста производства конкурентоспособной на внешних рынках продукции при минимальных затратах производственно-финансовых ресурсов.



Рис. 4. Основные составляющие экспортного потенциала предприятия

Можно отметить существование различных подходов к определению понятия «экспортный потенциал». По нашему мнению, экспортный потенциал представляет собой динамическую составляющую экономического потенциала предприятия, которая, опираясь на имеющиеся и возможные ресурсы и средства и учитывая факторы внешней среды, обеспечит способность предприятия производить и поставлять конкурентоспособную продукцию на внешние рынки. Что касается выделения видов экспортного потенциала предприятия, предлагаем разделять фактически реализованный и нереализованный экспортный потенциал (резервы). Процесс выявления и реализации резервов при формировании экспортного потенциала направлен на соблюдение баланса между затратами и результатами деятельности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента: учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2001. 521 с.
2. Барнгольц С. Б., Мельник М. В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2003. 240 с.
3. Войцеховская И. А. Потенциал предприятия как основа его конкурентоспособности // Проблемы современной экономики. 2006. № 1/2 (17/18).
4. Волкодавова Е. В. Теоретические и методологические основы формирования и реализации экспортного потенциала промышленных предприятий: дис. ... д-ра экон. наук. Самара, 2007. 347 с.
5. Губин А. М. Совершенствование внешнеторговой деятельности предприятий машиностроения в условиях либерализации ВЭД: дис. ... канд. экон. наук. М., 2006. 203 с.
6. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2003. 560 с.
7. Круглова Н. Ю. Основы бизнеса: учебник. М.: КНОРУС, 2010. 544 с.
8. Манин П. В. Управление экспортным потенциалом промышленных предприятий (на примере Республики Мордовия): дис. ... канд. экон. наук. Тольятти, 2005. 245 с.
9. Наботников В. М. Организация предпринимательской деятельности. Ростов н/Д: Феникс, 2004. 256 с.
10. Неживенко Е. А. Образовательный потенциал как элемент совокупного экономического потенциала машиностроительного предприятия // Вестник ОГУ. 2002. № 4. С. 163–170.
11. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия. М.: Экономика, 2002. 559 с.
12. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2012. 512 с.
13. Русаков И. А. Управление развитием экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2012. 28 с.
14. Савиков О. В. Оценка потенциала ВЭД малых и средних предпринимательских структур: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2010. 204 с.
15. Самоукин А. И. Потенциал нематериального производства. М.: Знание, 2001. 148 с.

16. *Самохин Р. В.* Оценка экспортного потенциала предприятий лакокрасочной промышленности: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2000. 172 с.
17. *Сидоренко А. В.* Развитие экспортного потенциала как фактор повышения эффективности деятельности промышленных предприятий: дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2010. 153 с.
18. *Сидоренко А. В.* Методический подход к оценке повышения эффективности деятельности промышленных предприятий за счет развития экспортного потенциала // Экономические науки. 2010. № 8 (69). С. 57–61.
19. *Симионова Л. Б.* Стратегический менеджмент. URL: <http://enbv.narod.ru/text/Econom/management/simono-vastrateg/> (дата обращения: 18.06.2015).
20. *Соколов А. В.* Потенциал промышленного предприятия: оценка и управление с системных позиций (на примере угледобывающих предприятий с открытым способом добычи): автореф. дис. ... канд. экон. наук. Кемерово, 2007. 25 с.
21. *Сосненко Л. С.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2007. 344 с.
22. *Сычев М. С.* Развитие методического обеспечения анализа и оценки экспортного потенциала предприятия: дис. ... канд. экон. наук. Йошкар-Ола, 2012. 156 с.
23. *Фигурнов Э.* Производственный потенциал. М., 2011. 316 с.
24. *Шеремет А. Д.* Теория экономического анализа: учебник. 2-е изд., доп. М.: ИНФРА-М, 2005. 366 с.
25. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. В. Я. Горфинкеля. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 767 с.
26. *Яковлев Г. И.* Формирование рыночной стратегии предприятия: рыночный аспект. Саратов: Изд-во СГУ, 2010. 435 с.
1. *Balabanov I. T.* Fundamentals of Financial Management [Osnovy finansovogo menedzhmenta: ucheb. posobie]. Moscow, 2001, 521 p. (In Russ.).
2. *Barngolts S. B., Melnik M. V.* Methodology of economic analysis of the business entity [Metodologija jekonomicheskogo analiza dejatel'nosti hozjajstvujushhego sub#ekta: ucheb. posobie]. Moscow, 2003, 240 p. (In Russ.).
3. *Vojcehovskaja I. A.* The potential of the company as the basis of its competitiveness [Potencial predpriyatija kak osnova ego konkurentosposobnosti] // Problemy sovremennoj jekonomiki. 2006. No. 1/2 (17/18) (In Russ.).
4. *Volkodavova Ye. V.* Theoretical and methodological basis for the formation and implementation of the export potential of enterprises. Doctor dis. (Econ.) [Teoreticheskie i metodologicheskie osnovy formirovanija i realizacii jeksportnogo potenciala promyshlennyh predpriyatij: dis. ... d-ra jekon. nauk]. Samara, 2007. 347 p. (In Russ.).
5. *Gubin A. M.* Improving foreign trade activity of the enterprises of mechanical engineering in the conditions of liberalization of FEA. Abstract of Cand. dis. (Econ.) [Sovershenstvovanie vneshnetorgovoj dejatel'nosti predpriyatij mashinostroenija v uslovijah liberalizacii VJeD: dis. ... kand. jekon. nauk]. Moscow, 2006. 203 p. (In Russ.).
6. *Kovalev V. V.* Financial analysis: methods and procedures [Finansovj analiz: metody i procedury]. Moscow, 2003. 560 p. (In Russ.).
7. *Kruglova N. Ju.* Business Basics [Osnovy biznesa: uchebnik]. Moscow, 2010. 544 p. (In Russ.).
8. *Manin P. V.* Running by export potential of industrial enterprises. Cand. dis. (Econ.) [Upravlenie jeksportnym potencialom promyshlennyh predpriyatij (na primere Respubliki Mordovija): dis. ... kand. jekon. nauk]. Tolyatti, 2005. 245 p. (In Russ.).
9. *Nabotnikov V. M.* Organization of business [Organizacija predprinimatel'skoj dejatel'nosti]. Rostov on Don, 2004. 256 p. (In Russ.).

REFERENCES

10. *Nezhivenko E. A.* Educational potential as an element of the total economic potential of the machine-building enterprise [Образовател'nyj potencial kak jelement sovokupnogo jekonomicheskogo potenciala mashinostroitel'nogo predpriyatija] // Vestnik OGU — Herald of OSU. 2002, No. 4. Pp. 163–170 (In Russ.).
11. *Popov E. V.* The market potential of the enterprise [Rynochnyj potencial predpriyatija]. Moscow, 2002. 559 p. (In Russ.).
12. *Rajzberg B. A., Lozovskij L. Sh., Starodubceva E. B.* Modern Dictionary of Economics [Sovremennyj jekonomicheskij slovar']. Moscow, 2012. 512 p. (In Russ.).
13. *Rusakov I. A.* Managing the development of export potential of the machine-building complex. Abstract of Cand. dis. (Econ.) [Upravlenie razvitiem jeksportnogo potenciala predpriyatij mashinostroitel'nogo kompleksa: avtoref. dis. ... kand. jekon. nauk]. Saratov, 2012. 28 p. (In Russ.).
14. *Savikov O. V.* Assessing the potential of small and medium-sized foreign trade activities of business structures. Cand. dis. (Econ.) [Ocenka potenciala VJeD malyh i srednih predprinimatel'skih struktur: dis. ... kand. jekon. nauk]. Saint Petersburg, 2010. 204 p. (In Russ.).
15. *Samoukin A. I.* Potential of non-material production [Potencial nematerial'nogo proizvodstva]. Moscow, 2001. 148 p. (In Russ.).
16. *Samokhin R. V.* Assessment of the export potential of the paint industry. Cand. dis. (Econ.) [Ocenka jeksportnogo potenciala predpriyatij lakokrasočnoj promyshlennosti: dis. ... kand. jekon. nauk]. Saint Petersburg, 2000. 172 p. (In Russ.).
17. *Sidorenko A. V.* Development of export potential as a factor in increasing the efficiency of industrial enterprises. Cand. dis. (Econ.) [Razvitie jeksportnogo potenciala kak faktor povyshenija jeffektivnosti dejatel'nosti promyshlennyh predpriyatij: dis. ... kand. jekon. nauk]. Samara, 2010. 153 p. (In Russ.).
18. *Sidorenko A. V.* The methodical approach to the assessment of efficiency increase of industrial enterprises through the development of export potential [Metodicheskiy podhod k ocenke povyshenija jeffektivnosti dejatel'nosti promyshlennyh predpriyatij za schet razvitija jeksportnogo potenciala] // Jekonomicheskie nauki. 2010. No. 8 (69). Pp. 57–61 (In Russ.).
19. *Simionova L. B.* Strategic management [Strategicheskiy menedzhment]. URL: <http://enbv.narod.ru/text/Econom/management/simonovastrateg/> (date of access: 18.06.2015).
20. *Sokolov A. V.* The potential of industrial enterprise: evaluation and system approach to management (on the example of coal mining enterprises with open-pit mining). Abstract of Cand. dis. (Econ.) [Potencial promyshlennogo predpriyatija: ocenka i upravlenie s sistemnyh pozicij (na primere ugledobyvajushhih predpriyatij s otkryтым sposobom dobychi): avtoref. dis. ... kand. jekon. nauk]. Kemerovo, 2007. 25 p. (In Russ.).
21. *Sosnenko L. S.* Comprehensive economic analysis of economic activity [Kompleksnyj jekonomicheskij analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti. Kratkij kurs: ucheb. posobie]. Moscow, 2007. 344 p. (In Russ.).
22. *Sychev M. S.* Development of methodological support of analysis and assessment of the export potential of the enterprise. Cand. dis. (Econ.) [Razvitie metodicheskogo obezpechenija analiza i ocenki jeksportnogo potenciala predpriyatija: dis. ... kand. jekon. nauk]. Yoshkar-Ola, 2012. 156 p. (In Russ.).
23. *Figurnov Je.* Production potential [Proizvodstvennyj potencial]. Moscow, 2011, 316 p. (In Russ.).
24. *Sheremet A. D.* The theory of economic analysis [Teoriya jekonomicheskogo analiza: uchebnyk]. Moscow, 2005. 366 p. (In Russ.).
25. *Economy of an enterprise: textbook for universities [Jekonomika predpriyatija: uchebnyk dlja vuzov].* Moscow, 2008. 767 p. (In Russ.).
26. *Jakovlev G. I.* Formation of the company's market strategy: market aspect [Formirovanie rynočnoj strategii predpriyatija: rynochnyj aspekt]. Saratov, 2010. 435 p. (In Russ.).