

УДК 399.9 (076.5)

Э.И. Никитина

аспирант
УО ФПБ "Международный университет "МИТСО", г. Минск**ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье исследованы основные факторы, влияющие на развитие экспортного потенциала, а также изучены основные подходы в отечественных и зарубежных исследованиях к повышению эффективности экспорта.

Ключевые слова: экспортный потенциал предприятия, факторы развития экспорта, внешняя торговля.

I. Введение

Экспортная деятельность является составляющей производственно-финансовой деятельности организации и характеризуется полной самостоятельностью в выборе иностранного контрагента, товарной номенклатуры, в определении стоимости контракта, объемов, цены и сроков поставки. Поэтому ключевое значение приобретает исследование факторов, оказывающих влияние на эффективность проведения экспортных операций.

Несмотря на большое количество научных исследований, посвященных анализу внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий, изучение такой экономической категории, как экспортные возможности предприятия, представляется недостаточно полным.

II. Постановка задачи

Цель статьи – исследование ключевых факторов формирования и развития экспортного потенциала.

III. Результаты

На этапе формирования экспортного потенциала предприятия оказывают влияние факторы внутреннего состояния, к которым относят: систему стратегического планирования предприятия; систему маркетингового планирования; организацию производства и условия труда; уровень качества производимой продукции, работ и услуг; уровень издержек и цену; инновационную политику; долю импорта в цене экспортного ассортимента; финансовое состояние предприятия.

Термин "фактор" определяется как движущая сила какого-нибудь процесса или явления. Понятие "фактор эффективности экспорта" следует определить как обстоятельство, существенно воздействующее на эффективность экспорта предприятия. Фактор является многомерной характеристикой деятельности организации, экспортной тактики и

стратегии, внешнего рынка, товара или отрасли. Он описывается при помощи набора переменных, которые одномерны и измеримы.

В современной экономической литературе существуют различные подходы к классификации факторов, оказывающих влияние на экспортный потенциал. Выделяют несколько групп факторов: характеристики предприятия (размер, международная компетентность, международный опыт работы и т. д.), отрасли и рынка; психологические характеристики; выбор целевого сегмента.

На основе анализа доступных источников [4; 7; 8; 10] нами предпринята попытка объединить факторы, оказывающие влияние на экспортный потенциал, в следующие группы:

- по степени распространения – специфические и общие. Общие факторы характерны для всех отраслей экономики. Специфическими являются те, которые действуют в условиях отдельной отрасли или предприятия;
- по длительности воздействия – постоянные и переменные. Постоянные факторы оказывают влияние на изучаемое явление непрерывно на протяжении всего исследуемого периода (отчетного периода, производственного цикла, срока жизни товара и т. п.). Воздействие же переменных факторов – разовое, нерегулярное;
- по сфере возникновения – внешние и внутренние. Внутренними называют факторы, на которые предприятие может воздействовать. Внешние факторы (конъюнктура рынка, инфляционные процессы, условия поставок сырья, материалов, их качество, стоимость и др.) отражаются на результатах работы предприятия. Их исследование позволяет точнее определить степень воздействия внутренних факторов и обеспечить более достоверный прогноз развития производства;
- по характеру действия – интенсивные и экстенсивные. К экстенсивным относятся факторы, которые связаны с коли-

чественным, а не качественным приростом результативного показателя, например, увеличение объема производства продукции путем расширения посевной площади, увеличения поголовья скота, количества рабочих и т. д. Интенсивные факторы характеризуют качественные изменения в процессе производства, например, повышение урожайности сельскохозяйственных культур в результате применения новых видов удобрений;

- по степени воздействия – *основные и второстепенные*. К основным относятся факторы, которые оказывают наиболее заметное влияние на результат. Другие называют второстепенными. Нужно заметить, что, в зависимости от обстоятельств, один и тот же фактор может быть и основным, и второстепенным;
- по степени контроля – *контролируемые и не контролируемые*. Контролируемыми можно считать факторы, которые предприятия могут изменять в выгодном для себя направлении. Не контролируемые факторы делятся на контролируемые и неконтролируемые государством. К контролируемым государством факторам относятся те, которые государство может изменять в целях повышения эффективности экспорта предприятий.

Некоторые экономисты делят факторы только на две группы: внешние и внутренние, а в рамках внутренних исследуют экстенсивные и интенсивные. Ряд исследователей расширяют рассмотренную выше классификацию, вводя дополнительные признаки деления факторов, что позволяет выделить локальные и глобальные, положительные и отрицательные, количественные и качественные факторы и т. п.

Необходимо учитывать, что внешняя среда организации, действующей на международной арене, существенно отличается от внешней среды предприятия, работающего на национальном рынке. Причем наиболее важно учитывать воздействие внешней среды потенциального зарубежного рынка, на котором планирует функционировать экспортоориентированное предприятие, рассматривающее внешнеэкономическую деятельность как одно из приоритетных направлений. Хотя неоспорим тот факт, что в условиях глобализации влияние международной среды испытывают и организации, функционирующие на внутреннем рынке, как правило, в области конкуренции с мировыми производителями аналогичных товаров.

Проведенное исследование позволило выявить ключевые факторы, влияющие на экспортный потенциал (рис. 1).

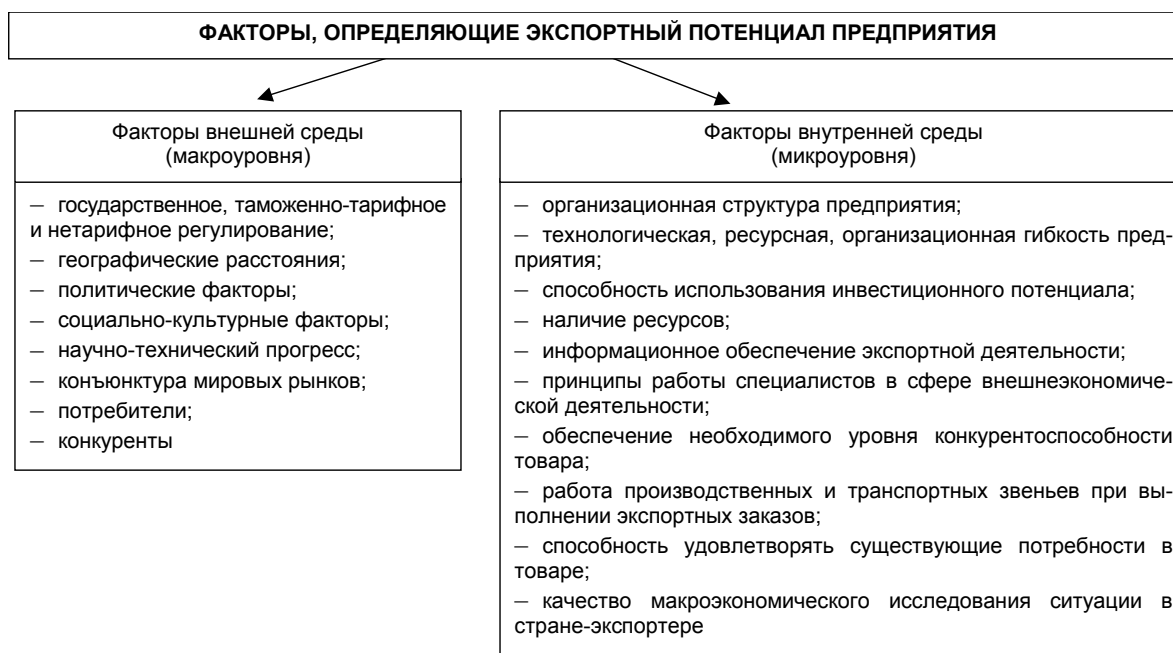


Рис. 1. Факторы, определяющие экспортный потенциал предприятия (разработано автором на основании источников [4; 7; 8; 10])

Необходимо отметить, что факторы микроуровня экспортного потенциала, представленные на рис. 1, являются реакцией на воздействие макроэкономических факторов. Факторы внутренней среды определяют уровень конкурентоспособности экспортируемой организацией продукции, а одно-

временное исследование и учет макроэкономических факторов обеспечит предприятию-экспортеру успех в конкурентной борьбе с зарубежными производителями аналогичных товаров.

Факторы могут воздействовать как в сторону повышения конкурентоспособности,

так и в сторону ее понижения. А приобретенное конкурентное преимущество за счет факторов будет зависеть от того, насколько грамотно и эффективно они используются.

Действие *внешних факторов* проявляется на этапе реализации продукции. Управление ими на уровне организации затруднено по причине объективного характера их действия. При анализе, учете и контроле факторов макроуровня необходимо стремиться к максимальной адаптивности управляемой экономической системы к условиям их воздействия. К неуправляемым факторам макроуровня следует отнести регламентацию внешнеторговых операций, систему международных стандартов, систему международных расчетов.

Среди *экономико-финансовых факторов*, влияющих на экспортную деятельность, выделяют такие, как величина процентных ставок по кредитам и обменного курса, налогообложение в стране экспортирования, а также уровень инфляции.

Один из ключевых факторов, которые необходимо учитывать при осуществлении экспортной деятельности, – это *реальный обменный курс*. С одной стороны, снижение курса может увеличить конкурентоспособность и чистую прибыль организации за счет снижения цены на товар на зарубежных рынках, с другой – привести к повышению цен на импортируемые материалы, сырье и оборудование. Повышение обменного курса делает продукцию отечественных производителей более дешевой и конкурентоспособной, что приводит к росту величины экспорта и снижению величины импорта, тем самым улучшая торговый баланс страны. Важно отметить, что обменный курс используется также для сопоставления стоимости экспорта и импорта. При увеличении реального обменного курса повышается стоимость импорта, что оказывает противоположное влияние на сальдо торгового баланса.

В составе экономических механизмов государственного регулирования международной деятельности особое место занимает *налоговое регулирование*. Большинство стран активно используют рычаги тарифного и нетарифного регулирования. В то время как использование тарифных ограничений снижается, возрастает количество и сложность нетарифных барьеров, применяемых странами с целью защиты своих товаропроизводителей.

Как *экономические факторы*, оказывающие влияние на деятельность предприятия, выделяют инфляцию, сокращение покупательской способности потребителей и реального спроса на товары и услуги, изменение уровня процентных ставок на капитал и др.

Под *культурными факторами* понимают различие в общепринятых традициях, мен-

талитете, принятых нормах делового общения, обычаях и стиле жизни в различных странах.

Политические факторы функционирования национальной экономики определяются субъективной деятельностью людей в соответствии с определенными политическими целями и условиями. Политическая ситуация оказывает влияние на инвестиционный климат государства, определяя такие характеристики, как риски, прибыльность, возвратность, ликвидность и пр.

К политическим факторам можно отнести:

- объявление эмбарго на поставку тех или иных товаров;
- предоставление (или нет) режима наибольшего благоприятствования (РНБ);
- принятие (или нет) страны в какой-либо торгово-политический союз;
- установление или разрыв дипломатических отношений;
- вхождение в военно-политические организации;
- состояние войны с теми или иными государствами.

Все большее влияние на экспортную деятельность оказывает технический фактор. Технологический фактор в современном мире играет принципиальную роль в конкурентоспособности отдельно рассматриваемой фирмы и национального хозяйства в целом, поскольку новая технология позволяет повысить производительность труда при одновременном снижении издержек производства. Развитие научно-технического процесса приводит к созданию новых товаров, изобретений и открытий, которые усиливают кооперирование и специализацию промышленного производства, что способствует активизации международной торговли.

Одним из показателей развития экспортной деятельности является повышение уровня занятости трудоспособного населения, что представляет собой важный социальный фактор. В большинстве развивающихся стран увеличение объемов экспорта ускоряет индустриализацию экономики, увеличивает темпы экономического роста. Глобализация экономики способствует развитию экспорта, приводит к мобилизации и эффективному использованию природных ресурсов и рабочей силы, что увеличивает производительность труда и приводит к росту доходов государства и населения.

Для изучения факторов часто используют их разделение на *контролируемые и не контролируемые* предприятием, что целесообразнее для практических целей управления экспортным потенциалом. Важно отметить, что контролируемый фактор не всегда связан с внутренним фактором, а не контролируемый фактор не всегда отождествляется с внешним фактором. Например, если отрасль

является олигополией, то предприятие имеет возможность воздействовать на отрасль и даже на экспортный рынок, вследствие чего некоторые внешние факторы, относящиеся к отрасли или экспортному рынку, становятся контролируруемыми.

Не контролируемые предприятием факторы делят на контролируемые и не контролируемые государством. К контролируемым государством факторам эффективности экспорта относятся факторы, которые государство изменяет в целях повышения эффективности экспорта предприятий. Так, к первой группе относятся, например, тарифные и нетарифные барьеры на рынке, на которые можно воздействовать во время международных переговоров. Вторая группа связана со скоростью технического прогресса в отрасли, климатическими условиями, на которые государство не в состоянии повлиять. Невозможно для каждого фактора однозначно указать его принадлежность к контролируемым или не контролируемым. Так, например, в одиночку предприятие не в состоянии оказывать непосредственное влияние на наличие нетарифных барьеров на рынке. Однако при помощи лоббирования предприятие может побудить правительство сесть за стол переговоров в целях устранения барьеров. Даже на небольшом предприятии существуют факторы, контролируемые руководством не в полной мере, например, психологические характеристики и ценностные ориентации сотрудников. Поэтому фактически необходимо говорить о степени контроля предприятия над данным фактором.

Степень контроля предприятия над фактором математически можно оценить как степень изменения фактора по отношению к материальным и временным затратам предприятия. По отношению к материальным затратам данную зависимость можно рассчитать по формуле (1):

$$СК_{\Phi M} = \frac{\Delta\Phi}{\Delta MЗ}, \quad (1)$$

где $СК_{\Phi M}$ – степень контроля над фактором;
 $\Delta\Phi$ – изменение фактора;
 $\Delta MЗ$ – материальные затраты.

Затраты времени, требуемые для изменения фактора, влияющего на экспортный потенциал, можно рассчитать по формуле (2). В данном случае рассматривается временной интервал, на протяжении которого предприятие активно воздействует на фактор (т. е. вкладывает также финансовые затраты, проводит соответствующие организационные мероприятия и т. д.):

$$СК_{\Phi B} = \frac{\Delta\Phi}{\Delta BЗ}, \quad (2)$$

где $СК_{\Phi B}$ – степень контроля над фактором;
 $\Delta\Phi$ – изменение фактора;
 $\Delta BЗ$ – временные затраты.

Факторы также можно оценить по “силе влияния”. Этот показатель имеет конкретное математическое значение и может быть рассчитан по следующей формуле (3):

$$CB_{\Phi} = r(\Phi, ЭЭ), \quad (3)$$

где CB_{Φ} – сила влияния фактора;

$r(\Phi, ЭЭ)$ – коэффициент корреляции между набором значений фактора и набором значений эффективности экспорта.

Чем ближе к единице модуль силы влияния фактора, тем более активно он воздействует. В зависимости от знака полученного показателя можно судить о благоприятном и неблагоприятном влиянии на экспортную деятельность. Благоприятное воздействие связано с положительным влиянием на эффективность экспорта (например, по данным зарубежных исследований, к таким факторам относятся маркетинговая ориентация предприятия, постоянное обучение персонала предприятия в сфере экспорта и т. д.). Неблагоприятное влияние обусловлено негативным воздействием на эффективность экспорта (например, длительный период ведения экспортной деятельности) [4]. Благоприятное влияние некоторых факторов оценивается интуитивно.

Степень благоприятности фактора выражается математической зависимостью от знака коэффициента корреляции между значениями фактора и эффективности экспорта $r(\Phi, ЭЭ)$:

если $r(\Phi, ЭЭ) \in (0; 1]$, то фактор является благоприятным;

если $r(\Phi, ЭЭ) \in [-1; 0)$, то фактор является неблагоприятным.

Необходимо отметить, что, с одной стороны, уровень маркетинговой ориентации предприятия необходимо исследовать как степень выраженности качества, а не как факт его наличия или отсутствия. Затраты на рекламные кампании на зарубежном рынке также могут принимать любое значение, т. е. такие факторы являются непрерывными. С другой стороны, число экспортных рынков – величина, выражаемая количественным показателем. Экологическая сертификация продукции на экспортном рынке может быть обязательной либо отсутствовать. Поэтому данные факторы можно назвать дискретными. Следовательно, факторы можно также оценивать по признаку “дискретность” – “непрерывность”. Такие характеристики применимы не ко всем факторам, а лишь к тем, что могут быть сведены к одномерному измеримому свойству или показателю либо выбору одного варианта из нескольких.

Факторы экспортного потенциала также могут быть оценены по направлению специфичности как локальный (местный) и глобальный (мировой). Степень специфичнос-

ти фактора является величиной обратно пропорциональной постоянству силы влияния его на эффективность экспорта при изменении внешних условий.

Глобальный фактор оказывает большее влияние в широком диапазоне условий. Локальный фактор, в свою очередь, имеет значительное влияние лишь в узком диапазоне исходных условий. Математически найти частную производную изменения исследуемого фактора можно при учете изменений других факторов. Необходимо учесть, что любой фактор будет обладать ненулевой специфичностью, поскольку сила влияния факторов в той или иной степени взаимозависима.

Факторы могут оказывать постоянное воздействие, например, такие, как климатические условия, и действовать только в определенное время, например, выбор стратегии входа на рынок учитывается лишь в момент входа. Каждый фактор со временем изменяется определенным образом. Поэтому можно оценить основную тенденцию его изменения в сторону уменьшения или увеличения благоприятности воздействия.

IV. Выводы

Развитие экспортного потенциала предприятия – достаточно сложное и многоплановое явление. Экспортная деятельность субъектов предпринимательства каждой страны затрагивает политические и экономические интересы других стран, поэтому при построении концепции учитывается множество факторов и контуров управления.

Глобальный рынок создает равные экономические условия для всех субъектов международной деятельности. Государственное регулирование на уровне стран – участников внешнеэкономической деятельности направлено на использование преимуществ международного разделения труда с позиций приращения овеществленного труда в результате проведения внешнеэкономических операций и обеспечения экономической безопасности.

Управление эффективностью реализации экспортного потенциала направлено на увеличение объемов экспорта организации в стоимостном выражении и снижение издержек. Этого можно достичь за счет: увеличения физического объема производства и поставки продукции, услуг, объектов интеллектуальной собственности и других элементов экспортного потенциала на внешние рынки; повышения цены единицы экспортного ассортимента за счет увеличения их качества или лидерских позиций предприятия на сегментах зарубежного рынка; снижения издержек производства и реализации экспортируемой продукции; удлинения жизненного цикла позиций экспортного ассортимента; организации сервисного

предпродажного и послепродажного обслуживания за рубежом [4].

Многие из названных элементов управления экспортным потенциалом происходят как на стадии производства, так и на стадии реализации. В процессе исследования делается акцент на элементы управления, которые в реальных условиях внешнеэкономической деятельности белорусских предприятий дают ощутимый результат повышения эффективности реализации их экспортного потенциала и могут дополнить технологии, существующие в экономической науке.

В связи с большим вниманием, которое уделяется сегодня внешнеэкономическим операциям со стороны субъектов экономической деятельности, возникает потребность в анализе процессов международной торговли и факторов, влияющих на конечный результат для каждой из сторон. Поэтому проблема анализа факторов развития и формирования экспортного потенциала занимает первостепенное значение в вопросах выживания предприятия на международном рынке и повышения эффективности его деятельности.

Список использованной литературы

1. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / М.И. Плотницкий, Г.В. Турбан ; под общ. ред. М.И. Плотницкого. – Мн.: Современная школа, 2006. – 663 с.
2. Миролубова Т.В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности в условиях рыночной экономики: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.04 / Т.В. Миролубова; Рос. экон. акад. – Екатеринбург, 1992. – 20 с.
3. Муромцев Д.Ю. Управление качеством электронных средств: учеб. пособ. / Д.Ю. Муромцев, И.В. Тюрин. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2005. – 80 с.
4. Ускова С.И. Экономический потенциал предприятия как основа предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] / С.И. Ускова. – Режим доступа: <http://science-bsea.narod.ru>. – Дата доступа 27.10.2013.
5. Макконел К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Т. 1. / К.Р. Макконел, С.Л. Брю; пер. с англ. – М.: Республика, 1995. – 400 с.
6. Векторы внешнеэкономической деятельности / В.М. Руденков [и др.]; под общ. ред. В.М. Руденкова // Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2010. – 528 с.
7. Асаилов А.А. Экспортный потенциал региона и механизм его развития (На примере Республики Дагестан): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А.А. Асаилов. – Махачкала, 2001. – 195 с.
8. Дэниелс Джон Д. Международный бизнес: внешняя среда и деловые опера-

- ции / Джон Д. Дэниелс, Ли Х. Радеба ; пер. с англ., 6-е изд. – М. : “Дело ЛТД”, 1994. – 456 с.
9. Кислова Ю.Е. Оценка влияния факторов внешней среды на экспортную страте-

гию предприятия [Электронный ресурс] / Ю.Е. Кислова // Корпоративный менеджмент. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/2002-1/04.shtml>. – Дата доступа 20.10.2013.

Стаття надійшла до редакції 12.09.2013.

Нікітіна Е.І. Фактори розвитку експортного потенціалу промислового підприємства

У статті досліджено основні чинники, що впливають на розвиток експортного потенціалу, а також вивчено основні підходи у вітчизняних та зарубіжних дослідженнях щодо підвищення ефективності експорту.

Ключові слова: експортний потенціал підприємства, чинники розвитку експорту, зовнішня торгівля.

Nikitina E. The factors of development of the export potential of enterprise

The purpose of the article is the investigation of the main factors affecting to the development of export potential and the identification of the major approaches of national and international research for improving the efficiency of export.

The export is a component of the production and financial activities of the organization and it's characterized by full autonomy in the choice of a foreign counterparty, product mix, in determining the value of the contract amounts, prices and terms of delivery. Therefore, the main purpose is the investigation of factors that influence the effectiveness of export transactions.

At the stage of formation of the export potential of the company are affected by the internal state, which include the following: At the stage of formation of the export potential the main influence has such factors as the strategic and marketing planning system of the enterprise, the organization of production and labor conditions, the level of quality of products and services, the level of costs and prices, the share import and export, price range and the financial condition of the company.

The global market creates the playing field for all economic actors in international activities. State regulation at the level of the Member States of foreign economic activity is using the advantage of the international division of labor with the position increment of materialized labor as a result of foreign trade and economic security.

The management of efficiency of the export potential is aimed at increasing the volume of exports in terms of value the organization and reducing the costs. It can be achieved through the increasing the volume of production and delivery of products and services, intellectual property and the other items of export potential, increasing the unit price of export diversification by increasing their quality or leadership position on a segment at the foreign market, the lower production costs and implementation of the exported products, extending the life cycle of export products; organization of after sale service abroad.

Key words: export potential, factors of export development, the foreign trade.