

*Ю.С. Лахмыткина, 4 курс*

*Научный руководитель – С.К. Метлушко, старший преподаватель  
Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины*

В условиях глобализации возрастает необходимость формирования конкурентных преимуществ национальной экономики, одним из которых является высокий уровень экспортного потенциала организации. Поскольку методики оценки экспортного потенциала в научной литературе изучены недостаточно и наблюдается существенный разброс мнений и оценок одних и тех же явлений и процессов, то довольно актуальной остается проблема их решения как в теоретическом, так и в практическом аспектах. Таким образом, важной задачей остаётся определение самого понятия «экспортный потенциал», так как в зависимости от того, что автор подразумевает под тем или иным понятием, зависит и методика его оценки.

Экономическая категория «экспортный потенциал» предприятия в научной литературе рассматривается сравнительно недавно — с начала 1990-х гг., когда основным субъектом народного хозяйства стало отдельно взятое промышленное предприятие. Это связано с тем, что далеко не все авторы расценивают развитие экспортного потенциала как фактор повышения экономического потенциала социально-экономической системы, так как для развитых экономик названный фактор экономического роста не является одним из приоритетных. Объясняется это тем, что в развитых странах уровень качества продукции достаточно высок и нет разницы в требованиях к продукции для внутреннего и мирового рынков. Однако, в Республике Беларусь уровень требований к продукции отечественного рынка не всегда соответствует мировому уровню, что влечёт за собой необходимость решения технологических, организационных и социальных проблем.

Обзор литературных источников по теме исследования показал, что существует множество подходов к пониманию сущности экспортного потенциала. Представители ресурсного подхода (В.М. Капицыны, А.М. Кобзарев и др.) под экспортным потенциалом понимают ресурсно-сырьевую базу, обеспечивающую организации устойчивый рост производства продукции на экспорт [1]. Но, несмотря на то, что ресурсы представляют собой материальную основу производства, вовлечение их в производственный процесс может осуществляться в разных пропорциях, что обеспечивает достижение разных конечных результатов. Данный подход также игнорирует наличие внешних факторов, способных сказаться на работе организации. С позиции результативного подхода, экспортный потенциал характеризуется максимально возможным выпуском продукции для реализации на внешнем рынке при идеальных условиях производства и оптимальном использовании ресурсов (Л.В. Давыдова, Л.С. Сосненко) [2, 3]. Однако, производство востребованной рынком продукции не обязательно будет приносить предприятию прибыль, поэтому следует уделить внимание эффективности экспортной деятельности. Тенденцию в развитии определения экспортного потенциала предприятия характеризует «целевой подход» сформулированный С.И. Кухаренко, который рассматривает экспортный потенциал как совокупность ресурсов и результатов, для достижения стратегических целей предприятия [4]. Исходя из анализа существующих определений и собственного взгляда на исследуемую проблему, представляется целесообразным дать определение экспортного потенциала организации как настоящей или возможной способности предприятия, определяемую развитием совокупности его производственного, финансового, кадрового и рыночного потенциалов, осуществлять под влиянием эндогенных (внутренних) и экзогенных (внешних) факторов деятельность, направленную на продвижение на внешний рынок собственной продукции, которая оценивается в рамках некоторой социально-экономической системы.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что однозначного подхода к определению экспортного потенциала как экономической категории в настоящее время не существует, поскольку у каждого автора свое представление о данном понятии. Вместе с тем разработка новых подходов к анализу и оценке экспортного потенциала организации требует конкретизации его определения с целью формирования системы показателей и факторов, наиболее полно и всесторонне его характеризующих. В современных условиях нормально развиваться могут только те предприятия, которые располагают своевременной информацией о внешней и внутренней среде, окружающей бизнес. Это требует новых подходов к анализу и количественной оценке уровня эффективности использования экспортного потенциала и, как следствие, конкурентоспособности предприятия.

#### **Список использованных источников**

1. Кобзарев, А.М. Основные аспекты формирования экспортного потенциала на современном этапе / А.М. Кобзарев // Вестник БГЭУ. – 2008. – №3. – С.25-29.
2. Давыдова, Л.В. Пути повышения экспортного потенциала предприятия химической промышленности / Л.В. Давыдова // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики РБ. – 2007. - №1. – С.22-29.
3. Сосненко, Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.С. Сосненко, А.Ф. Черненко, Е.Н. Свиридова, И.Н. Кивелиус. – М.:КНОРУС, 2009. – 256 с.
4. Кухаренко, С.И. Управление организационно-техническим уровнем предприятия: автореф. дис. канд. экон. наук / С.И. Кухаренко; Челябинск: изд. Центр ЮУрГУ, 2009. – 181 с.