

УДК 339.56

## ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Громов. К.А.

*«Владивостокский Государственный Университет Экономики и Сервиса», Владивосток, e-mail: [deryck\\_whibley\\_telecaster@mail.ru](mailto:deryck_whibley_telecaster@mail.ru)*

В наше время каждое предприятия стремится к реализации конкурентоспособной продукции на внешнем рынке. Развитие экспортных возможностей предприятий является одним из приоритетных направлений их деятельности. Таким образом, именно производство экспортной продукции и ее последующая реализация позволяют предприятиям повысить эффективность их деятельности. Комплексным фактором эффективности деятельности является экспортный потенциал. Исследование экспортного потенциала позволяет оценить текущее состояние предприятия и обозначить направления повышения эффективности деятельности предприятия на внешнем рынке. В статье рассматривается важность ведения внешнеэкономической деятельности, дается характеристика экспортного потенциала, приводятся факторы, определяющие эффективность реализации экспортного потенциала, а также рассматривается многофакторная оценка экспортного потенциала. Сделан вывод о значительной роли экспортного потенциала в развитии конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспортный потенциал, конкурентоспособность, оценка.

## ASSESSMENT OF THE EXPORT POTENTIAL

Gromov K.A.

*«Vladivostok State University of Economics and Service», Vladivostok, e-mail: [deryck\\_whibley\\_telecaster@mail.ru](mailto:deryck_whibley_telecaster@mail.ru)*

Nowadays, every company is aimed to push its production on foreign market. The development of export capacity of enterprises is one of the priority directions of their activities. export production and its subsequent implementation enable enterprises to improve their efficiency. Export potential is integrated factor, describing efficiency of company's activity. Research of export potential can show current state of company and identify ways to increase company's efficiency on the foreign market. The article describes the important of foreign economic activity, characteristic of export potential, factors of efficiency of export potential and multifactorial assessment of the export potential. The conclusion about significant role of export potential in the development of the company competitiveness.

Keywords: foreign economic activity, export potential, competitiveness, assessment.

В современном мире внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) является неотъемлемой частью глобальной мировой экономики. Либерализация внешней торговли приводит к открытию свободного доступа к ВЭД для предприятий. Глобализация мировой экономики приводит к тому, что большое количество предприятий сталкиваются с жесткой конкуренцией в пределах национального рынка. В поисках способов укрепить свои позиции, компании выходят за пределы национального рынка.

Осуществление экспорта свидетельствует одновременно об эффективной работе предприятия как с точки зрения его контрагентов, так и с точки зрения внешнего

окружения. Таким образом, экспорт одновременно выступает и как фактор, и как результат эффективной работы предприятия. [1]

В условиях развития внешнеторговых отношений и ужесточения конкуренции на международных рынках грамотное и эффективное использование экспортного потенциала обеспечит базу для устойчивого развития предприятия.

Следует отметить факторы, отличающие ВЭД от деятельности на внутреннем рынке и требующие отдельного внимания при подготовке к выходу на международный рынок: [2]

- Экспортная выручка поступает в зарубежной валюте, а затраты учитываются в национальной, что делает предприятие крайне зависимым от курсовой разницы.
- Дополнительные механизмы государственного регулирования, в первую очередь тарифно-таможенные, увеличивают издержки.
- Повышенная степень риска, а, следовательно, и дополнительные расходы, связанные со страхованием, услугами консалтинговых и других компаний.

Наличие факторов производства является необходимым для успешной конкуренции, но не гарантирует ее. Предприятие должно иметь качественную продукцию, имеющую стабильный спрос на внутреннем рынке, конкурентоспособных поставщиков и эффективную стратегию.

Экспортная деятельность стимулирует приток зарубежной валюты, что выгодно как для предприятия, так и для государства. Совершенствование производства способствует росту конкурентоспособности. За счет экспорта обеспечивается улучшение показателей эффективности деятельности предприятия. [3]

Оценить внешнеэкономическую деятельность предприятия можно через его экспортный потенциал. Экспортный потенциал позволяет определить перспективу роста внешней торговли, эффективность участия предприятия в международном разделении труда.

В общем, экспортный потенциал предприятия можно определить как совокупность имеющихся у него ресурсов и возможностей для производства конкурентоспособной продукции, ее реализации и обслуживания на внешних рынках как в краткосрочном, так и долгосрочном периоде.

Эффективность реализации экспортного потенциала определяют следующие факторы, оказывающие влияние на конкурентоспособность предприятия, качество ассортимента, способность производить продукцию в необходимых объемах: [5]

- Импорт материалов, оборудования, технологий. Российское производство отстает от зарубежного, в связи с чем отмечается высокая доля импортных составляющих в экспортной продукции

- Деятельность в свободных экономических зонах (далее – СЭЗ). Тепличные условия для предпринимательства в СЭЗ позволяют предприятию найти подходящий сектор для совершенствования качества продукции и последующего выхода на внешний рынок.
- Международная кооперация. Не всегда соответствующий международным требованиям уровень конкурентоспособности отечественных предприятий, вынуждает предприятия объединяться для производства товара более высокого качества.
- Контрафакт. Наличие контрафакта у предприятия значительно снижает его конкурентоспособность и серьезно бьет по репутации.
- Национальное государственное регулирование. Внешнеэкономическая деятельность для малых и средних предприятий остается очень сложным процессом, сопряженным с серьезными рисками и значительными финансовыми затратами. Этот фактор смягчается тем, что многие страны стремятся к стимулированию национального экспорта и выделяют на это направление значительные суммы из бюджета. В России наибольшую поддержку получает промышленный и сырьевой экспорт.
- Межкультурные маркетинговые коммуникации. Для достижения наилучшего эффекта предприятия сочетают деловые коммуникации и международные выставочные мероприятия, направленные на продвижение компании на зарубежные рынки.

Кроме этого повысить экспортный потенциал предприятия можно увеличив объем производства и поставок продукции, снизив издержки производства, а также, организовав в стране-потребители сервисное послепродажное обслуживание.

Экспортный потенциал предприятия в целом можно разделить на две основные части: внешний потенциал и внутренний. Внешний потенциал предприятия связан с непосредственной реализацией продукции и включает в себя внешнеэкономические факторы, сбыт экспортной продукции, логистическую и сервисную деятельность, а также инновационный потенциал предприятия.

Внутренний экспортный потенциал предприятия связан с производством и подготовкой продукции на экспорт. Анализ внутреннего экспортного потенциала включает в себя использование ресурсов предприятия, конкурентоспособность экспортной продукции и эффективность деятельности предприятия.

С целью получения оценки экспортного потенциала, предприятия прибегают к экспертным методам анализа, которые представляют из себя привлечение специалистов для

исследования проблемы. На основе результатов, объединенных в систему делаются выводы касательно экспортного потенциала организации. Основная цель проведения экспертных оценок – прогнозирование возможного хода событий в будущем, выявление условий и факторов, способствующих выходу предприятия на внешние рынки, обобщение результатов.

Для определения экспортного потенциала используется многофакторная оценка, которая включает в себя следующие этапы: [4]

- Экспертная оценка возможностей предприятия на основе соответствующих показателей и результатов анкетирования
- Аналитическая оценка экспортного потенциала предприятия
- Формирование системы оценки для принятия управленческих решений
- Сопоставление результатов исследования предприятий и мнений экспертов

Первый этап включает в себя оценку текущих показателей предприятия и массовый опрос сотрудников предприятия для получения актуальной информации и выявления внутренних и внешних факторов, препятствующих выведению продукции предприятия на экспортный рынок, а также информацию, включающую оценку планов компании в отношении экспортной деятельности, стран-партнеров, уровне конкурентоспособности.

Второй этап предполагает анализ экспортного потенциала с помощью совокупности показателей, таких как:

- Эффективность производства экспортной продукции (отношение стоимости экспортной продукции во внутренних ценах к себестоимости)
- Доля инновационной продукции (отношение количества инновационной продукции к общему количеству продукции)
- Эффективность продаж экспортной продукции (отношение прибыли от продажи экспортной продукции к затратам на производство)
- Удельный вес прибыли от экспорта (отношение прибыли от реализации экспортной продукции к общей прибыли предприятия)
- Рентабельность экспортных продаж (отношение прибыли от экспорта продукции к выручке от реализации продукции на экспорт)

Третий этап представляет собой реализацию информационно-аналитической системы, содержащей в себе актуальную и архивную информацию и обеспечивающей анализ эффективности принимаемых решений.

Четвертый этап включает в себя анализ экспортного потенциала группой экспертов. На основе сопоставления результатов исследования предприятия и мнений

экспертов формируются итоговые выводы и выявляются результаты оценки экспортного потенциала.

Данный способ оценки экспортного потенциала позволяет объективно оценить текущее состояние организации, выявить факторы, сдерживающие конкурентоспособность предприятия, обозначить пути решения текущих проблем, что позволит увеличить эффективность реализации продукции на внутреннем рынке, даст возможность выхода на внешний рынок, создаст возможности привлечения инвестиций и капитала.

В заключение можно сказать, что на основе многофакторной оценки экспортного потенциала организации, могут быть сформулированы все проблемы, требующие внимания, для выхода компании на международный рынок.

#### Список литературы:

1. Бабак Л.М., Веретеникова О.А., Осипов В.А. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 7-6. – С. 1011-1015;
2. Барышева Е.А. Определение направлений повышения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий // Российское предпринимательство. — 2013. — № 12 (234). — с. 32-38
3. Корнейко О.В. Экономика внешнеторгового предприятия: учебное пособие. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. – 146 с.
4. Мосейко В.О., Азмина Ю.М. Многофакторная оценка экспортного потенциала малых и средних предприятий региона // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. 2012. №2 С.63-71.
5. Сухих Д.Г., Кац В.М. Методики оценки экспортного потенциала предприятия. Российский опыт // Вестник науки Сибири. 2015. №2 (17) С.62-75.