

*М. А. Романюк*

## **ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ**

*В статье рассмотрены существующие подходы к оценке эффективности экспортного потенциала. На основании проведенного анализа сформулировано определение понятия «экспортный потенциал». Приведена система показателей для оценки экспортного потенциала организации. Проведен анализ состояния экспортной деятельности и оценка экспортного потенциала в ОАО «Коминтерн». Разработаны и экономически обоснованы предложения по повышению экспортного потенциала организации.*

Развитие экспортной деятельности является одной из приоритетных задач белорусской экономики. Это обусловлено тем фактом, что более половины валового внутреннего продукта продается на внешних рынках. В Республике Беларусь разработана Национальная программа поддержки и развития экспорта на 2021–2025 гг. для определения конкретных целей и задач в рамках приоритета социально-экономического развития «Экспорт» и направлений их реализации.

Анализ различных подходов к понятию «экспортный потенциал» позволил сформулировать определение, включающее его наиболее четкие сущностные характеристики.

Экспортный потенциал организации – это возможность организации производить необходимое количество конкурентоспособных товаров, отвечающих требованиям международного рынка, с целью экспортной реализации собственной продукции.

При этом экспортноориентированной организацией является субъект бизнеса, производящий конкурентоспособные товары, имеющий четко сформулированную стратегию экспортной деятельности, обладающий достаточным потенциалом для устойчивой работы на международном рынке и поставляющий на внешний рынок более 30 % выпускаемой продукции.

В целях получения независимой оценки экспортного потенциала организации малого и среднего бизнеса в регионе целесообразно использовать экспертные методы анализа, которые заключаются в привлечении специалистов к исследованию проблемы с последующей обработкой результатов и предложений в систему, на базе которой делаются выводы. Основной целью проведения экспертных оценок является прогнозирование хода развития событий и явлений в будущем, а также оценка их в настоящем. Применительно к предмету настоящего исследования – это, во-первых, выявление условий, ресурсов и факторов, способствующих выходу организации малого и среднего бизнеса на внешние рынки; и во-вторых, анализ и обобщение результатов, представленных другими экспертами; составление сценарных прогнозов развития событий [1].

Анализ методик оценки экспортного потенциала позволил выбрать наиболее подходящую систему показателей, предложенную учеными В. О. Мосейко и Ю. М.

Азминой. Показатели для оценки экспортного потенциала организации, представленные в таблице 1, поддаются количественному и числовому измерению, что повышает достоверность и объективность оценки результатов исследования.

Таблица 1 – Показатели оценки экспортного потенциала организации

Показатель	Формула	Характеристика
Эффективность производства экспортной продукции	$\mathcal{E}_{\text{прз}} = \frac{\mathcal{Ц}_э}{\mathcal{С}_э}$ <p>где <math>\mathcal{Ц}_э</math> – стоимость экспортной продукции во внутренних ценах; <math>\mathcal{С}_э</math> – себестоимость экспортной продукции</p>	Характеризует эффективность производства продукции для организации-экспортера; чем выше показатель, тем более целесообразно производство данного вида продукции
Удельный вес экспорта в общем объеме реализации продукции организации-экспортера	$\mathcal{У}_э = \frac{\mathcal{O}_э}{\mathcal{O}_р}$ <p>где <math>\mathcal{O}_э</math> – объем экспорта продукции; <math>\mathcal{O}_р</math> – общий объем реализации продукции</p>	Характеризует экспортную ориентированность производства организации; чем выше данный показатель, тем более значимо экспортное направление реализации продукции для организации-экспортера
Удельный вес прибыли от экспорта продукции в общем объеме прибыли организации-экспортера	$\mathcal{У}_пэ = \frac{\mathcal{П}_э}{\mathcal{П}_о}$ <p>где <math>\mathcal{П}_э</math> – прибыль от экспорта продукции; <math>\mathcal{П}_о</math> – общая величина прибыли организации-экспортера</p>	Показывает долю прибыли от экспорта продукции в общей сумме прибыли от реализации продукции организации-экспортера; чем выше $\mathcal{У}_пэ$ , тем больше значимость экспорта данного вида продукции для организации

Продолжение таблицы 1

Показатель	Формула	Характеристика
Рентабельность экспортных продаж	$\mathcal{P}_э = \frac{\mathcal{П}_э}{\mathcal{B}_э}$ <p>где <math>\mathcal{B}_э</math> – выручка от реализации продукции на экспорт</p>	Показывает рентабельность экспортной продукции; чем выше данный показатель, тем выгоднее организации-экспортеру данного вида продукции
Эффективность продаж экспортной продукции	$\mathcal{E}_{\text{пэ}} = \frac{\mathcal{П}_э}{\mathcal{З}_э}$ <p>где <math>\mathcal{З}_э</math> – затраты на производство экспортной продукции</p>	Характеризует эффективность продаж экспортной продукции; чем выше показатель, тем более выгодно производство данного вида продукции на экспорт

Проведем оценку экспортного потенциала ОАО «Коминтерн», которое является экспортоориентированной организацией. Организация производит поставку продукции на белорусский и российский рынки, а также в зарубежные страны.

На первом этапе анализа были разработаны анкеты для оценки в ОАО «Коминтерн» влияния внешних и внутренних факторов на увеличение доли экспорта продукции в общем объеме выпускаемой продукции, изучены факторы, влияющие на конкурентоспособность продукции, а также проведен SWOT-анализ для выявления возможностей и угроз, сильных и слабых сторон организации.

Был проведен анализ населения данных стран по численности, плотности, полу и возрасту, а также анализ ВВП на душу населения и уровня безработицы, по

результатам которого приоритетным для сбыта продукции был определен рынок Казахстана. Для стран-членов ЕАЭС применяются единая таможенная пошлина, льготная или нулевая ставка НДС, что значительно упрощает процедуру оформления экспорта товаров из Беларуси в Республику Казахстан.

Также был изучен рынок производителей мужских костюмов в Казахстане, что позволило сделать обоснованный вывод о возможном открытии магазина ОАО «Коминтерн» на основании следующих результатов исследований: окупаемость проекта менее 1 года; при реализации даже 30 % продукции магазин будет иметь прибыль; годовая прибыль в 2021 г. составит 10 510 долл. США, а в 2022 г. – 13 714 долл. США.

С учетом предложенных мероприятий по формулам, приведенным в таблице 1, были рассчитаны ключевые показатели экспортного потенциала ОАО «Коминтерн» (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика показателей оценки экспортного потенциала ОАО «Коминтерн»

Показатель	Год					
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
	факт	факт	факт	факт	план	план
1	2	3	4	5	6	7
Стоимость продукции, выпускаемой на экспорт, во внутренних ценах, млн. руб.	12 691,0	13 051,0	9 987,2	9 102,4	12 536,2	13 701,6
Себестоимость экспортной продукции, млн. руб.	11 424,8	12 279,0	9 002,3	8 500,3	11 321,0	12 161,0
Эффективность производства продукции для реализации на экспорт	1,11	1,06	1,11	1,07	1,11	1,13

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7
Прибыль от реализации продукции на экспорт, млн. руб.	1 266,2	772,0	984,7	602,1	1 215,2	1 540,6
Общая величина прибыли о реализации, млн. руб.	2 298,0	1 246,0	1 538,0	1 499,6	1 750,3	2 151,6
Доля прибыли от экспорта продукции в общей прибыли от реализации продукции, %	55,1	62,0	64,0	40,2	69,4	71,6
Рентабельность продаж на экспорт, %	9,97	5,9	9,8	6,6	9,6	11,2
Эффективность продаж экспортной продукции	0,110	0,106	0,110	0,107	0,110	0,113

Анализ данных таблицы 2 показал, что результаты оценки экспортного потенциала по предложенной методике следующие: почти все показатели экспортного потенциала в 2017–2020 гг. снизились. Причинами такого падения стали девальвация национальных валют на основных рынках (Россия, Украина), снижение покупательной способности населения России.

Однако стоит отметить, что в 2019 г. показатели имели тенденцию увеличения по сравнению с 2017–2018 гг. Так, к примеру, в 2019 г. доля прибыли от экспорта увеличилась и составила 64,0 %. В 2019 г. рентабельность продаж составила 9,8 %.

Таким образом, при увеличении объемов реализации на рынок России, а также при условии открытия магазина в Казахстане организация сможет повысить экспортный потенциал. Так, из таблицы 2 видно, что эффективность производства продукции для реализации на экспорт к 2021 г. достигнет значения 1,11. При этом рентабельность продаж в 2022 г. по сравнению с 2017 г. увеличится с 9,97 % до 11,2 %. Планируется, что прибыль компании вырастет в 2 раза к 2022 г. по сравнению с 2020 г.

Также, согласно запланированным показателям, эффективность производства продукции для реализации на экспорт составит на конец 2022 г. 1,13. После внедрения мероприятий по стимулированию экспортного потенциала будет наблюдаться увеличение доли прибыли от экспорта продукции в общей прибыли от реализации продукции. Планируется, что в 2022 г. значение данного показателя составит 71,6 %, и темп роста к 2017 г. будет равен 129,9 %. Эффективность продаж экспортной продукции в 2022 г. будет составлять 0,113.

С целью повышения эффективности экспортной деятельности и экспортного потенциала организации ОАО «Коминтерн» предлагается комплекс следующих мероприятий:

- открытие торгового представительства NORMANN в г. Нур-Султан, Казахстан;
- для проведения эффективной работы по продвижению торговой марки NORMANN в странах среднеазиатского региона;
- создание интернет-торговли и доставки почтой по территории СНГ. Одним из недостатков в продвижении продукции ОАО «Коминтерн» является отсутствие интернет-торговли. Не каждый покупатель имеет возможность посетить магазин с целью приобретения товара фирмы «Коминтерн», а также не во все страны СНГ осуществляется экспорт;
- расширение рынков продаж продукции. В связи с частичной потерей основных рынков сбыта Украины из-за военных и политических действий в стране, а также рынков зарубежных стран из-за снижения покупательной способности населения, было решено развивать поставки продукции на рынок Казахстана.

Таким образом, реализация предложенных мероприятий будет способствовать расширению рынков сбыта, увеличению объема экспорта продукции, и, в конечном итоге, повышению экспортного потенциала ОАО «Коминтерн».

### Литература

- 1 Мосейко, В. О. Многофакторная оценка экспортного потенциала малых и средних предприятий региона / В. О. Мосейко, Ю. М. Азмина // Вестн. ВолГУ. – Сер. 3. Экономика. Экология. – 2012. – № 2. – С. 63–71.