

ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЕГО НАРАЩИВАНИЮ

А.В. НИКОЛАЕНКО (ТИПАНКОВА), Л.А. КЛИМОВА

The present article contains the author's method for evaluation of company's export potential

Ключевые слова: экспортный потенциал предприятия, методика оценки, индикаторы

Проблемы эффективного развития предприятия ученые часто связывают с формированием и использованием его потенциала. В современных условиях нормально развиваться могут только те предприятия, которые располагают своевременной информацией о внешней и внутренней среде. Так как экономика Республики Беларусь является экспортоориентированной, то развитие экспортных возможностей белорусских предприятий в современных условиях хозяйствования является одним из приоритетных направлений их деятельности. Именно производство экспортной продукции и ее успешная реализация позволяют отечественным товаропроизводителям выйти на качественно новый уровень функционирования и повысить эффективность своей деятельности. Таким образом, особое значение приобретает развитие экспортного потенциала предприятия.

Для оценки экспортного потенциала предприятия предлагается использовать авторскую методику. Данная методика предполагает расчет индексов элементов экспортного потенциала и, в конечном счете, индекса экспортного потенциала на начало и на конец года, который зависит от индексов шести групп индикаторов. Первая группа – индикаторы экспортных возможностей. Они включают следующие показатели: объем продаж по экспорту, темпы роста экспорта и др. Вторая группа – индикаторы финансовой ситуации. Они включают следующие показатели: общая рентабельность, объем реализации и др. Третья группа – индикаторы трудового потенциала. Они включают такие показатели, как: численность персонала, производительность труда и др. Четвертая группа – индикаторы производственной активности предприятия. Они включают такие показатели, как: стоимость основных

производственных фондов, фондоотдача и др. Пятая группа – индикаторы рыночного потенциала. Они включают следующие показатели: наличие международных сертификатов, количество контрагентов на внешнем рынке и др. Шестая группа – индикаторы конкурентоспособности экспортной продукции. Они включают: доля продукции, сертифицированной на соответствие международным стандартам, стоимость одного декалитра экспортируемой продукции и др.

Индекс элементов экспортного потенциала предлагается рассчитывать как произведение дискретного балла i -го показателя-индикатора, определяемого по специальной шкале, и весового коэффициента i -го показателя-индикатора, определяемого экспертным путем (может принимать значения от 1 до 10, причем, сумма весовых коэффициентов для расчета одного индекса элементов экспортного потенциала должна быть равна 10). Итоговый индекс экспортного потенциала определяется как сумма индексов групп показателей. В зависимости от полученного значения индекса экспортного потенциала можно определить уровень экспортного потенциала всего предприятия. В соответствии с полученными результатами предприятие определяет уровень экспортного потенциала.

Так при помощи представленной методики у предприятия ОАО «Климовичский ликеро-водочный завод» в начале года был отмечен удовлетворительный уровень экспортного потенциала, а в конце года – хороший уровень. Несмотря на это, предприятию были предложены мероприятия для его наращивания. В качестве основных были предложены выбор наилучшего посредника и налаживание с ним выгодных контактов, а также участие в новых выставках с целью создания положительного имиджа продукции предприятия.

Успешная реализация предложенных мероприятий позволит предприятию нарастить имеющийся экспортный потенциал, укрепить свои позиции на рынке, более полно удовлетворять запросы потребителей и, как следствие, получать дополнительную прибыль.