

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ОБУВИ: МЕТОДИКА И АПРОБАЦИЯ

В.В. Квасникова, О.Р. Левшицкая

УДК 339.564:67/68

РЕФЕРАТ

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ, ВНЕШНЯЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ВНУТРЕННЯЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ, РЫНОЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ, ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

На основе комплексного подхода разработана методика оценки эффективности использования экспортного потенциала организации. Система показателей, включающая частные, обобщающие и интегральный показатель, позволяет оценить эффективность использования экспортного потенциала с позиций самой организации, региона и страны. По предложенной авторами методике дана оценка эффективности использования экспортного потенциала организаций по производству обуви концерна «Беллепром» за 2010 – 2012 годы.

ABSTRACT

EXPORT POTENTIAL, EXTERNAL EFFECTIVENESS, INTERNAL EFFECTIVENESS, RESOURCE POTENTIAL, MARKET POTENTIAL, FINANCIAL POTENTIAL

The method for the evaluation of the export potential effectiveness of the organization was worked out in virtue of an integrated approach. The system of indicators, including private, general and integral indicators permits to evaluate the export potential effectiveness from the standpoint of the organization, region and country. The export potential effectiveness of the shoes producing organizations of «Bellegprom» concern for the 2010 – 2012 years was evaluated applying this method.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Стратегическая роль наращивания экспортного потенциала отдельных отечественных организаций и целых отраслей экономики состоит в решении проблем пополнения золотовалютных резервов страны, способствует формированию положительного внешнеторгового сальдо, создает предпосылки для активизации и создания конкурентных преимуществ белорусской экономики, ее устойчивого экономического роста. В этой связи одной из важнейших является проблема оценки и развития экспортных потенциалов как отдельных организаций, так и отраслей.

Теоретические и методические основы исследования экспортного потенциала организации изложены в работах таких зарубежных и отечественных ученых-экономистов, как Азмина Ю.М., Александровича Я.М., Андриановой В.Д., Бондаренко В., Воробьевой Л.В., Грачева Ю.Н., Дадалко С., Дубко С., Дружинной М.А., Друцкой Е.О., Ивашиненко Е.О., Котлера Ф., Лебедевой М.В., Лифица И.М., Медведева П.М., Михайловско-

го В.П., Михайлиной А.Н., Мосейко В.О., Окрепилова В.В., Попова Е.В., Попова С.Г., Портера М., Сейфуллаевой М.Э., Сидоренко А.В., Сычева С., Чирановой Р.А., Фатхутдинова Т.И., Фоменка Д., Шимова В.Н., Юданова А.Ю. и других.

Между тем, опыт функционирования отечественных организаций по производству обуви показывает, что оценка использования их экспортных потенциалов носит фрагментарный характер. Такое положение дел обусловлено тем, что существующие на сегодняшний день научные разработки по оценке эффективности использования экспортного потенциала ориентированы, прежде всего, на определение внутренних показателей организации и не учитывают специфику различных видов деятельности.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Исходя из этого цель статьи состоит в разработке методики оценки эффективности использования экспортного потенциала организации по производству обуви.

Задачами исследования являются:

- сформулировать теоретические основы экспортного потенциала организации;
- изучить и систематизировать существующие подходы к оценке эффективности использования экспортного потенциала организаций;
- обосновать систему показателей для оценки эффективности использования экспортного потенциала организации по производству обуви;
- апробировать разработанную методику по данным организаций по производству обуви концерна «Беллегпром».

Анализ научной литературы по проблеме [1, 2, 3, 4] позволил уточнить определение и структуру экспортного потенциала организации, а также выявить существующие подходы к оценке эффективности его использования. Под экспортным потенциалом организации понимаются совокупные ресурсы, которые могут быть мобилизованы для производства конкурентоспособной продукции и её эффективной реализации на внешних рынках, а также возможности организации по привлечению прямых иностранных инвестиций и участию в международном сотрудничестве.

Экспортный потенциал организации необходимо рассматривать как совокупность ресурсного, финансового и рыночного потенциалов. Ресурсный потенциал организации отражает эффективность использования ресурсов, необходимых для производства и реализации экспортной продукции. Финансовый потенциал организации, по сути, характеризует результаты, получаемые от осуществления экспортной деятельности, а рыночный потенциал отражает способность организации соответствовать требованиям рынка, а именно мировым системам управления качеством, национальным и международным стандартам качества продукции, уровню конкурентоспособности продукции, рыночной стратегии организации, эффективности маркетинга.

Теоретическое исследование позволило выявить три подхода к оценке эффективности использования экспортного потенциала организации. В соответствии с первым подходом, предложенным авторами С. Дубко, С. Дадалко и Д. Фоменок, оценка экспортного потенциала

организации производится на основе 8 показателей (таблица 1).

Представленная система показателей заслуживает внимания, так как позволяет оценить эффективность реализации продукции на внешнем рынке, результаты, полученные организацией от осуществления экспортной деятельности, соответствие продукции международным стандартам. Вместе с тем показатель «конкурентоспособность производителя», рассчитываемый как отношение выручки от экспортной деятельности на затраты по производству и реализации экспортной продукции, характеризует лишь эффективность производства и не учитывает такие важные составляющие конкурентоспособности производителя, как масштабы его деятельности, финансовое состояние и конкурентоспособность товара. Кроме того, методика оценки эффективности использования экспортного потенциала имеет общий характер и не принимает во внимание отраслевую принадлежность организаций, так показатель «доля инновационной продукции» можно применять только в случаях, когда производство продукции тесно связано с технологическими инновациями (новые методы производства, инновационные материалы и производственные процессы). В этом плане производство обуви является достаточно стабильным и статичным видом деятельности, а инновационной продукцией является, прежде всего, обувь, соответствующая последним тенденциям моды, изготовленная с применением оригинальных дизайнерских решений, а это не в полной мере соответствует определению инновационной продукции.

Система показателей оценки эффективности использования экспортного потенциала организации, предложенная учеными В.О. Мосейко и Ю.М. Азминой, в определенной степени дублирует первый подход, так как пять из восьми показателей совпадают (таблица 2).

Авторы второго подхода больше внимание уделяют финансовой составляющей экспортного потенциала, вводя такие показатели, как коэффициент автономии и коэффициент текущей ликвидности.

Предложенные в первом и втором подходе показатели характеризуют внутреннюю среду организации и оценивают эффективность ис-

Таблица 1 – Система показателей оценки эффективности использования экспортного потенциала промышленных организаций в соответствии с первым подходом

Показатели	Алгоритм расчета	Характеристика показателя
1. Эффективность производства экспортной продукции	$Эпрэ = Цэ/Сэ$, где $Цэ$ – стоимость экспортной продукции во внутренних ценах, млн. руб.; $Сэ$ – себестоимость экспортной продукции, млн. руб.	Характеризует эффективность производства продукции для организации-экспортера; чем выше показатель, тем более целесообразно производство данного вида продукции
2. Удельный вес прибыли от экспорта продукции в общем объеме прибыли от реализации организации-экспортера	$Удвпэ = Пэ/По$, где $Пэ$ – прибыль от реализации продукции на экспорт, млн. руб.; $По$ – общая величина прибыли организации-экспортера, млн. руб.	Показывает долю прибыли от экспорта продукции в общей сумме прибыли от реализации продукции организации-экспортера; чем больше Удвпэ, тем больше значимость экспорта данного вида продукции для организации
3. Рентабельность экспортных продаж	$Рэ = Пэ/Вэ$, где $Вэ$ – выручка от реализации продукции на экспорт, млн. руб.	Показывает прибыльность экспорта продукции; чем выше показатель, тем выгоднее экспорт данного вида продукции для организации-экспортера
4. Удельный вес экспорта в общем объеме производства продукции организации-экспортера	$Удвэ = Оэ/Опр$, где $Оэ$ – объем экспорта продукции, млн. руб., (нат.ед.); $Опр$ – общий объем производства продукции, млн. руб., (нат. ед.)	Характеризует экспортную ориентированность производства промышленной организации; чем выше данный показатель, тем более значимо экспортное направление для организации-экспортера
5. Конкурентоспособность производителя	$Кп = Вэ/(Зп + Зр)$, где $Вэ$ – выручка от реализации продукции на экспорт, млн. руб.; $Зп$ – затраты внутри страны на производство экспортной продукции, млн. руб.; $Зр$ – затраты от реализации экспортной продукции на внешнем рынке, млн. руб.	Значение коэффициента выше единицы характеризует прибыльность экспорта для организации; чем выше значение показателя, тем более сильными конкурентными позициями обладает организация
6. Доля продукции, сертифицированной на соответствие международным стандартам	$ДП_{серт} = П_{серт}/По$, где $П_{серт}$ – объем сертифицированной продукции, млн. руб., нат. ед.; $По$ – общий объем производства, млн. руб., нат. ед.	Определяет экспортные возможности организации, поскольку во многие страны поставки могут осуществляться только при наличии международных сертификатов
7. Доля инновационной продукции	$ДПи = Пи/По$, где $Пи$ – объем инновационной продукции, млн. руб., нат.ед.;	Определяет отношение инновационной продукции к общему количеству выпускаемой продукции
8. Доля продукции, поставляемой в страны дальнего зарубежья	$ДПэж = Пдз/По$, где $Пдз$ – объем продукции, поставляемой в страны дальнего зарубежья, млн. руб., нат. ед.	Показывает отношение продукции, идущей на экспорт к общему количеству продукции; чем выше данный показатель, тем более значимо экспортное направление реализации продукции для организации-экспортера

Источник: [5].

Таблица 2 – Система показателей оценки эффективности использования экспортного потенциала промышленных организаций в соответствии со вторым подходом

Показатели	Алгоритм расчета	Характеристика показателя
1. Эффективность производства продукции для реализации на экспорт	$Эпрэ = Цэ/Сэ$, где Цэ – стоимость продукции, выпускаемой на экспорт во внутренних ценах, млн. руб.; Сэ – себестоимость экспортной продукции, млн. руб.	Показывает целесообразность производства продукции на экспорт. Чем выше данный показатель, тем эффективнее производство экспортной продукции
2. Доля прибыли от экспорта продукции в общей прибыли от реализации продукции	$Дпэ = Пэ/По$, где Пэ – прибыль от реализации продукции на экспорт млн. руб.; По – общая величина прибыли от реализации, млн. руб.	Отражает влияние экспортной деятельности на финансовые результаты организации. Чем больше показатель, тем больше значимость экспорта продукции для организации
3. Рентабельность продаж на экспорт	$Рэ = Пэ/Вэ$, где Вэ – выручка от реализации продукции на экспорт, млн. руб.	Характеризует прибыльность экспортной деятельности; чем выше показатель, тем выгоднее экспорт продукции для организации-экспортера
4. Удельный вес экспорта в общем объеме реализации продукции организации-экспортера	$Удвэ = Вэ/Вр$, где Вэ – объем экспорта продукции, млн. руб., Вр – объем реализации продукции, млн. руб.	Характеризует экспортную ориентированность производства промышленности; чем выше данный показатель, тем более значимо экспортное направление реализации продукции для предприятия-экспортера
5. Коэффициент автономии	$Ка = Сс/Бо$, где Сс – собственные средства организации, млн. руб.; Бо – валюта баланса, млн. руб.	Определяет долю собственных средств в валюте баланса
6. Коэффициент текущей ликвидности	$Ктл = ОбА/КДО$, где ОбА – краткосрочные активы, млн. руб.; КДО – краткосрочные долговые обязательства, млн. руб.	Дает общую оценку ликвидности активов, показывая сколько рублей текущих активов организации приходится на один рубль текущих обязательств
7. Доля инновационной продукции	$ДПи = Ви/Во$, где Ви – объем выпуска инновационной продукции, млн. руб.; Во – общий объем выпуска продукции, млн. руб.	Определяет отношение инновационной продукции к общему количеству выпускаемой продукции
8. Эффективность продаж экспортной продукции	$Эп = Пэ/Зпрэ$, где Зпрэ – затраты на производство экспортной продукции, млн. руб.	Характеризует эффективность продаж экспортной продукции. Чем выше показатель, тем более выгодно производство данного вида продукции на экспорт

Источник: [6].

пользования экспортного потенциала только с позиции самой организации, при этом интересы региона и страны в целом не учитываются. Так, увеличение объема экспорта и прибыли от экспортной деятельности, повышение уровня рен-

табельности экспортной продукции свидетельствуют о повышении эффективности экспортной деятельности организации-производителя. Однако, только по этим показателям нельзя судить об эффективности экспортной деятельности

организации с позиции региона и государства. Если организация для производства продукции в основном использует отечественное сырье, материалы и комплектующие, то, безусловно, экспортная деятельность эффективна не только на микро-, но и на мезо- и макроуровнях. Напротив – в условиях дефицита золотовалютных резервов при большой доле в затратах на производство продукции импортных составляющих, с точки зрения общегосударственных интересов, такой экспорт будет неэффективен. Таким образом, очевидно, что оценку эффективности использования экспортного потенциала организации необходимо осуществлять не только с позиции самой организации (внутренняя эффективность), но и с позиции региона и страны (внешняя эффективность).

Общегосударственные интересы при оценке эффективности экспортного потенциала учитываются в третьем подходе, который предложен в работах М.С. Сычева, А.В. Сидоренко, Н.А. Чернавиной (таблица 3).

Изучение существующих подходов к оценке эффективности использования экспортного потенциала позволяет сделать вывод о том, что в основном показатели характеризуют внутреннюю эффективность и не учитывают внешнюю эффективность использования экспортного потенциала; представленные системы показателей включают только частные показатели, что делает невозможным дать однозначную оценку эффективности использования экспортного потенциала, так как в ряде случаев они имеют разнонаправленные значения; подходы носят общий характер и не учитывают отраслевые особенности организаций.

Исходя из вышеизложенного, предложена собственная методика оценки эффективности использования экспортного потенциала организаций по производству обуви, предусматривающая оценку внутренней и внешней эффективности на основе системы частных и обобщающих показателей, а также определение интегрального показателя эффективности использования экспортного потенциала организации.

Методика оценки эффективности использования экспортного потенциала организации по производству обуви включает следующие этапы:

1. Определение частных показателей, ха-

рактеризующих внешнюю и внутреннюю эффективность использования экспортного потенциала организации по производству обуви (таблица 4).

2. Осуществляется перевод частных показателей в баллы на основе разработанной оценочной шкалы (таблица 5).

3. Определение обобщающих и интегральных показателей эффективности использования экспортного потенциала организации по производству обуви (таблица 6).

Значения коэффициентов значимости обобщающих показателей эффективности использования экспортного потенциала установлены на основе коллективного опроса экспертов, которыми выступили работники организаций по производству обуви, концерна «Беллегпром», ученые-экономисты.

4. На основе значений обобщающих и интегральных показателей с использованием оценочной шкалы делается вывод об эффективности использования экспортного потенциала организаций по производству обуви (таблица 7).

Апробация разработанной методики была проведена по данным 10 организаций по производству обуви, концерна «Беллегпром» за 2010 – 2012 годы. Полученные значения обобщающих и интегральных показателей, характеризующих внутреннюю и внешнюю эффективность использования экспортного потенциала организаций по производству обуви представлены в таблице 8.

Данные таблицы свидетельствуют, что среди составляющих экспортного потенциала наиболее эффективно использовался финансовый потенциал, но с тенденцией снижения с 4 баллов в 2010 г. до 3,4 балла в 2011, в 2012 году показатель принимает значение 3,6 балла, но в разрезе исследуемых организаций ситуация неоднозначна.

Так, наиболее результативно с финансовой точки зрения функционируют: СООО «Марко», ЧП «СанМарко», ОАО «Красный Октябрь». Низкий уровень использования финансового потенциала имеет МООАО «Луч». Это связано с тем, что масштабы деятельности организации за исследуемый период невелики.

Рыночный потенциал в целом по концерну используется достаточно эффективно. Лидерами

Таблица 3 – Система показателей оценки эффективности использования экспортного потенциала промышленных организаций в соответствии с третьим подходом

Показатели	Алгоритм расчета	Характеристика показателя
1	2	3
Показатели эффективности экспорта на макроуровне		
Показатели состояния и уровня доходности экспорта		
1. Показатель народнохозяйственной эффективности экспорта	$Энх = B/Зэ,$ где B – валютные поступления от экспорта продукции с учетом ценности валюты, млн. руб.; $Зэ$ – затраты на выпуск экспортной продукции, млн. руб.; $Зэ = Сэ + Здр + Э.П.,$ где $Сэ$ – себестоимость экспортной продукции, млн. руб.; $Здр$ – другие затраты организации-экспортера на производство и реализацию экспортной продукции, млн. руб.; $Э.П.$ – экспортные платежи, млн. руб.	Характеризует прибыльность экспорта определенным видом продукции для экономики страны
2. Показатель бюджетной эффективности экспорта	$Эб = (ТП + НП) / B,$ где $ТП$ – таможенные платежи в стране импортера, млн. руб.; $НП$ – налоговые платежи, млн. руб.	Выражает отношение суммы поступлений средств в государственный бюджет при экспорте продукции к инвалютной выручке. Чем больше показатель, тем выше бюджетная эффективность
Показатель значимости экспорта продукции для экономики страны		
3. Коэффициент экспортной квоты	$Кэ.к = Оэ / Опр,$ где $Оэ$ – объем экспорта продукции в регионе (стране), млн. руб. (нат. ед.); $Опр$ – общий объем производства продукции в регионе (стране), млн. руб., (нат. е д.)	Показывает долю экспорта в общем объеме производства определенной продукции в регионе или стране
Показатель экспортной специализации		
4. Коэффициент экспортной специализации	$Кэ.к = Оэ / Оэ.ст.,$ где $Оэ.ст.$ – общий объем экспорта региона (страны), млн. руб., (нат. ед.)	Отражает долю экспорта определенной продукции в общем объеме экспорта региона или страны
Показатели эффективности экспорта на микроуровне		
Показатели доходности		
5. Показатель экономической эффективности	$Ээ = Bэ / Зэ,$ где $Bэ$ – выручка от реализации продукции на экспорт, млн. руб.; $Зэ$ – полные затраты организации на экспорт, млн. руб.	Если показатель больше 1, то экспорт данной продукции целесообразен и эффективен, в ином случае – нет.
6. Соотношение экспортной и внутренней цен	$Ээ.в.р. = Цэ / Цв,$ где $Цв$ – стоимость экспортной продукции в случае ее реализации на внутреннем рынке страны, тыс.руб.; $Цэ$ – стоимость экспортной продукции, тыс. руб.	Характеризует выгодность производства экспортной продукции в соотношении с ее реализацией на внутреннем рынке страны

Продолжение таблицы 3		
1	2	3
Показатели значимости экспорта продукции		
7. Удельный вес прибыли от реализации продукции на экспорт в общем объеме прибыли от реализации продукции	$Уд.в_{эп} = Пэ / По \times 100,$ где $Пэ$ - прибыль от реализации продукции на экспорт, млн.руб.; $По$ - общая величина прибыли организации от реализации продукции, млн. руб.	Характеризует значимость экспорта данного вида продукции для организации
Показатели рентабельности		
8. Рентабельность экспортных продаж	$Рэ.пр = Пэ / Вэ \times 100,$	Показывает долю прибыли, полученной организацией от экспорта в выручке от экспорта. Отражает эффективность экспортных операций
9. Рентабельность производства экспортной продукции	$Рэ = Пэ / Сэ \times 100,$ где $Сэ$ - себестоимость экспортируемой продукции, млн. руб.	Отражает эффективность производства продукции, реализуемой на экспорт
Показатель конкурентоспособности продукции на мировом рынке		
10. Конкурентоспособность продукции на мировом рынке	$К = P / C,$ где P - суммарные потребительские свойства продукции; C - полные затраты на приобретение и потребление продукции	Является обобщающим показателем конкурентоспособности продукции на внешнем рынке

Источник: [4, 7, 8].

по использованию рыночного потенциала являются: СООО «Марко» (4 балла из 5 возможных в 2011-2012 гг.), ЗАО СП «Отико» (3,9 баллов в 2012 г.), ОАО «Красный Октябрь» (3,7 баллов в 2012 г.). Отрицательная динамика в использовании рыночного потенциала наблюдается в организациях: ОАО «Гродненская обувная фабрика «Неман» (2,7 баллов в 2010 г.; 2 балла в 2012 г.). ЗАО «Сивельга» (3,5 балла в 2010 г., 2,9 баллов в 2012 г.), ЗАО СП «Белкельме» (3,1 балл в 2010 г. и 2,5 балла в 2012 г.).

Достаточно низкие оценки использования рыночного потенциала такого несомненного лидера в обувном производстве Республики Беларусь, как СООО «Белвест» связаны с тем обстоятельством, что данная организация имеет достаточно разветвленную и обширную сеть фирменной торговли в Российской Федерации, но данная деятельность по белорусскому законодательству не учитывается как экспортная. По этой причине происходит «искажение» действительного положения дел организации в экспортной деятельности.

Эффективность использования ресурсного потенциала организаций по производству обуви

можно признать высоким. Вместе с тем, одной из проблем большинства организаций по производству обуви является отсутствие в организационной структуре управления бюро, отделов, служб, бизнес-единиц, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, в том числе экспортной. В основном эти функции выполняются отдельными сотрудниками, входящими в состав коммерческих отделов организаций.

Внешнюю эффективность использования экспортного потенциала организаций по производству обуви в целом по концерну «Беллегпром» можно признать высокой в 2010 и 2012 гг. и средней – в 2011 г. Доля экспорта обуви составляет практически половину общего объема ее производства в Республике Беларусь, то есть этот вид деятельности является экспортоориентированным.

Однако доля экспорта обуви в его общем объеме составляет всего 0,5 %. Негативное влияние на внешнюю эффективность использования экспортного потенциала организаций по производству обуви оказали значения коэффициентов покрытия экспортом импорта (86,46 % в 2010 г., 77,42 % в 2011 г. и 82,96 % в 2012 г.). С точки зре-

Таблица 4 – Система частных показателей для оценки эффективности использования экспортного потенциала организаций по производству обуви

Показатели	Алгоритм расчета	Характеристика показателя
1	2	2
Показатели внутренней эффективности использования экспортного потенциала организации		
Показатели, характеризующие использование ресурсного потенциала организации		
Коэффициент использования среднегодовой производственной мощности	$K_{пм} = ОПФ / Пм,$ где ОПФ – объем производства фактический, тыс. пар; Пм – производственные мощности, тыс. пар	Характеризует использование производственных мощностей организации (может быть использован при выявлении резервов роста производства продукции и соответственно экспорта)
Количество работников, выполняющих функции, связанные с экспортной деятельностью	Бизнес-единица, служба, отдел, бюро, отдельные сотрудники	Определяет наличие персонала в области экспортной деятельности
Показатели, характеризующие использование рыночного потенциала организации		
Доля экспорта в общем объеме производства продукции	$Дэ = Оэ / Опр,$ где Оэ – объем продукции, реализованной на экспорт млрд. руб., (тыс. пар); Опр – общий объем производства продукции, млрд. руб., (тыс.пар)	Характеризует экспортную ориентированность производства; чем выше данный показатель, тем более значимо экспортное направление для организации-экспортера
Доля продукции, поставляемой в страны дальнего зарубежья	$Дэдз = Оэдз / Оэ,$ где Оэдз – объем продукции, реализованный в страны дальнего зарубежья, долл. США, (млн. руб., нат. ед.)	Чем выше данный показатель, тем более значимо экспортное направление реализации продукции для организации-экспортера в страны дальнего зарубежья
Доля продукции, сертифицированной на соответствие международным стандартам или продукции со знаком соответствия требованиям таможенного союза	$Дсерт = Осерт / Опр,$ где Осерт – сертифицированная произведенная продукция, млн. руб., (тыс. пар) ; Опр – произведенная продукция, млн. руб., (тыс.пар)	Определяет экспортные возможности организации, т.к. во многие страны поставки могут осуществляться только при наличии международных сертификатов
Относительная конкурентоспособность обуви (на основе опроса зарубежных потребителей)	$Ко = К / К_{макс},$ где К – обобщающая оценка конкурентоспособности обуви, балл (<i>методика расчета представлена в пункте 2.3.</i>); Кмакс – максимальное значение размерности шкалы, балл	Отражает уровень конкурентоспособности товара. Чем ближе показатель к 1, тем более конкурентоспособен товар
Доля расходов на реализацию на внешних рынках в общих расходах на реализацию	$Дзобщ = Зр.вн / Зр.общ,$ где Зр.вн – сумма расходов на реализацию на внешних рынках, млрд. руб.; Зр.общ – общая сумма расходов на реализацию, млрд. руб.	Отражает долю расходов на реализацию на внешних рынках в общих расходах организации на реализацию, характеризует интенсивность маркетинговой и сбытовой деятельности организации на внешних рынках.

Продолжение таблицы 4		
1	2	3
Показатели, характеризующие использование финансового потенциала организации		
Рентабельность продукции, реализованной на экспорт	$Rэ = Пэ / Сэ$, где $Пэ$ – прибыль от реализации экспортируемой продукции, млн. руб.; $Сэ$ – себестоимость экспортируемой продукции, млн. руб.	Характеризует эффективность производства продукции, реализуемой на экспорт для организации-экспортера.
Доля прибыли от реализации экспорта в общем объеме прибыли от реализации организации экспортера	$Дпэ = Пэ / По$, где $По$ – общая величина прибыли от реализации, млн. руб.	Показывает долю прибыли от реализации экспортируемой продукции в общей сумме прибыли от реализации продукции организации-экспортера; чем больше показатель, тем больше значимость экспорта для организации. Отражает влияние экспортной деятельности на формирование финансовых результатов организации.
Рентабельность продаж на внешнем рынке	$Rэпр = Пэ / Вэ$, где $Пэ$ – выручка от реализации экспортируемой продукции, млн. руб.	Показывает прибыльность экспорта продукции; чем выше данный показатель, тем выгоднее экспорт продукции для организации-экспортера.
Темп роста экспорта	$Тр = Оэ_n / Оэ_{n-1}$, где $Оэ_n$ – объем продукции, реализованной на экспорт в n – ом периоде млн. руб., (тыс. долл. США, тыс. пар.); $Оэ_{n-1}$ – объем продукции, реализованной на экспорт в предыдущем периоде, млн. руб., (тыс. долл. США, тыс. пар)	Отражает динамику экспортной деятельности организации. Положительная динамика имеет место при значении показателя больше 1
Показатели внешней эффективности использования экспортного потенциала организации		
Значимость экспорта обуви для экономики страны	$Кэи = Оэ.об / Опр.об$, где $Оэ.об$ – объем экспорта обуви в стране, млн. долл. США (млн. руб., тыс. пар); $Опр.об$ – общий объем производства обуви в стране, млн. долл. США (млн. руб., тыс. пар)	Показывает долю экспорта в общем объеме производства обуви в стране
Экспортная специализация организации	$Кэсп = Оэ.об / Оэ.общ$, где $Оэ.общ$ – общий объем экспорта в стране, млн. долл. США (млн. руб., тыс. пар)	Отражает долю экспорта обуви в общем объеме экспорта страны
Рыночная доля организации на внешнем рынке	$Др = Оэ / Оэ.об$,	Показывает долю экспорта организации в общем объеме экспорта страны по товарной группе
Коэффициент покрытия экспортом импорта	$Кп = Оэ / Ои$, где $Ои$ – объем импортируемой продукции, млн. долл. США (млн. руб., тыс. пар)	Показывает, сколько рублей экспорта приходится на 1 рубль импорта. Чем выше данный показатель, тем эффективнее экспортная деятельность организации как на микро-, так и на мезо- и макроуровнях

Источник: собственная разработка.

Таблица 5 – Оценочные шкалы показателей эффективности использования экспортного потенциала организаций по производству обуви

Наименование показателя	Состояние показателя	Оценка, балл
1	2	3
Коэффициент использования среднегодовой производственной мощности	Более 90 % 70 – 90 % 60 – 70 % 50 – 60 % Менее 50 %	5 (очень высокий) 4 (высокий) 3 (средний) 2 (ниже среднего) 1 (низкий)
Количество работников, выполняющих функции, связанные с экспортной деятельностью	Бизнес-единица Служба Отдел Бюро Отдельные сотрудники	5 (значительное) 4 (существенное) 3 (среднее) 2 (ниже среднего) 1 (несущественное)
Доля экспорта в общем объеме производства продукции	Более 45 % 30 – 45 % 20 – 30 % 10 – 20 % Менее 10 %	5 (очень высокая) 4 (высокая) 3 (средняя) 2 (ниже среднего) 1 (низкая)
Доля продукции, поставляемой в страны дальнего зарубежья	Более 20 % 15 – 20 % 10 – 15 % 5 – 10 % Менее 5 %	5 (очень высокая) 4 (высокая) 3 (средняя) 2 (ниже среднего) 1 (низкая)
Доля продукции, сертифицированной на соответствие международным стандартам или продукции со знаком соответствия требованиям таможенного союза	70 – 100 % 50 – 70 % 20 – 50 % 10 – 20 % Менее 10 %	5 (очень высокая) 4 (высокая) 3 (средняя) 2 (ниже среднего) 1 (низкая)
Относительная конкурентоспособность обуви (на основе опроса зарубежных потребителей)	0,8 – 1 0,6 – 0,8 0,4 – 0,6 0,2 – 0,4 0 – 0,2	5 (очень высокая) 4 (высокая) 3 (средняя) 2 (ниже среднего) 1 (низкая)
Доля расходов на реализацию на внешних рынках в общих расходах на реализацию	Более 60 % 45 – 60 % 30 – 45 % 15 – 30 % Менее 15 %	5 (очень высокая) 4 (высокая) 3 (средняя) 2 (ниже среднего) 1 (низкая)
Рентабельность продукции, реализованной на экспорт	Более 50 % 25 – 50 % 10 – 25 % 5 – 10 % Менее 5 %	5 (очень высокая) 4 (высокая) 3 (средняя) 2 (ниже среднего) 1 (низкая)
Доля прибыли от реализации экспорта в общем объеме прибыли от реализации организации экспортера	Более 45% 30 – 45% 20 – 30% 10 – 20% Менее 10%	5 (очень высокая) 4 (высокая) 3 (средняя) 2 (ниже среднего) 1 (низкая)
Рентабельность продаж на внешнем рынке	Более 30% 15 – 30% 5 – 15% 1 – 5 % Менее 1 %	5 (очень высокая) 4 (высокая) 3 (средняя) 2 (ниже среднего) 1 (низкая)

Продолжение таблицы 5

1	2	3
Темп роста экспорта	Более 130 % 110 – 130 % 100 – 110 % 70 – 100 % Менее 70 %	5 (очень высокий) 4 (высокий) 3 (средний) 2 (ниже среднего) 1 (низкий)
Значимость экспорта обуви для экономики страны	Более 45 % 35 – 45 % 20 – 35 % 10 – 20 % Менее 10 %	5 (очень высокий) 4 (высокий) 3 (средний) 2 (ниже среднего) 1 (низкий)
Экспортная специализация организации	Более 15 % 10 – 15 % 6 – 10 % 3 – 6 % Менее 3 %	5 (очень высокий) 4 (высокий) 3 (средний) 2 (ниже среднего) 1 (низкий)
Рыночная доля организации на внешнем рынке	Более 10 % 5 – 10 % 1 – 5 % 0,1 – 1 % Менее 0,1 %	5 (очень высокий) 4 (высокий) 3 (средний) 2 (ниже среднего) 1 (низкий)
Коэффициент покрытия экспортом импорта	Более 140 % 120 – 140 % 100 – 120 % 80 – 100 % Менее 80 %	5 (очень высокий) 4 (высокий) 3 (средний) 2 (ниже среднего) 1 (низкий)

Источник: собственная разработка на основе опроса экспертов.

Таблица 6 – Обобщающие и интегральный показатели оценки эффективности использования экспортного потенциала организации по производству обуви

Показатели	Алгоритм расчета	Характеристика показателя
1	2	3
Обобщающий показатель, характеризующий использование ресурсного потенциала организации	$Орек = \alpha_{пм} \times K_{пм} + \alpha_{сэд} \times Ч_{сэд},$ где $\alpha_{пм}$ – коэффициент значимости коэффициента использования мощности; $K_{пм}$ – коэффициент использования производственной мощности, балл; $\alpha_{сэд}$ – коэффициент значимости показателя наличия квалифицированных кадров в области экспортной деятельности; $Ч_{сэд}$ – показатель наличия квалифицированных кадров в области экспортной деятельности, балл	Отражает совокупное использование ресурсов организации
Обобщающий показатель, характеризующий использование рыночного потенциала организации	$Ок. = \alpha_{дэ} \times D_э + \alpha_{эдз} \times D_{эдз} + \alpha_{серт} \times D_{серт} + \alpha_{ко} \times K_о + \alpha_{дэрасх} \times D_{эрасх},$ где $D_э$ – доля экспорта в общем объеме производства продукции, балл; $D_{эдз}$ – доля продукции, поставляемой в страны дальнего зарубежья, балл; $D_{серт}$ – доля продукции, сертифицированной по международным стандартам, балл; $K_о$ – относительная конкурентоспособность обуви (на основе опроса зарубежных потребителей), балл; $D_{эрасх}$ – доля расходов на реализацию на внешних рынках в общих расходах на реализацию, балл; $\alpha_{дэ}$, $\alpha_{эдз}$, $\alpha_{серт}$, $\alpha_{серт}$, $\alpha_{дэрасх}$ – соответственно коэффициенты значимости показателей	Характеризует использование рыночного потенциала организации

Продолжение таблицы 6

1	2	2
Обобщающий показатель, характеризующий использование финансового потенциала организации	$Oэфф. = \alpha_{рз} \times P_э + \alpha_{рзпр} \times P_{зпр} + \alpha_{днэ} \times D_{нэ} + \alpha_{тр} \times T_p,$ <p>где $P_э$ – рентабельность продукции, реализованной на экспорт, балл; $D_{нэ}$ – доля прибыли от реализации экспорта в общем объеме прибыли от реализации, балл; $P_{зпр}$ – рентабельность продаж на внешнем рынке балл; T_p – темп роста экспорта, балл; $\alpha_{рз}, \alpha_{рзпр}, \alpha_{днэ}, \alpha_{тр}$ – соответственно коэффициенты значимости показателей</p>	Отражает общую экономическую эффективность экспортной деятельности организации
Обобщающий показатель внешнего экспортного потенциала	$Oвнеш. = \alpha_{кзн} \times K_{зн} + \alpha_{эсп} \times K_{эсп} + \alpha_{др} \times D_p + \alpha_{кп} \times K_n,$ <p>где $K_{зн}$ – показатель значимости экспорта обуви для экономики страны, балл; $K_{эсп}$ – показатель экспортной специализации, балл; D_p – показатель рыночной доли на внешнем рынке, балл; K_n – коэффициент покрытия экспортом импорта, балл; $\alpha_{кзн}, \alpha_{эсп}, \alpha_{др}, \alpha_{кп}$ – соответственно коэффициенты значимости показателей</p>	Комплексно характеризует экспортный потенциал организации-экспортера с учетом факторов внешней среды
Интегральный показатель эффективности использования экспортного потенциала организации по производству обуви	$I = \sqrt[4]{O_{рес.} \times O_{к.} \times O_{эфф.} \times O_{внеш.}}$	Комплексно характеризует эффективность использования экспортного потенциала организации

Источник: собственная разработка.

Таблица 7 – Оценочная шкала эффективности использования экспортного потенциала организации по производству обуви

Оценка, балл	Эффективность использования экспортного потенциала
0 – 1	низкая
1 – 2	ниже среднего
2 – 3	средняя
3 – 4	высокая
4 – 5	очень высокая

Источник: собственная разработка.

ния используемых ресурсов, производство обуви является импортоориентированным. Так, в себестоимости продукции, произведенной в СООО «Белвест» и СООО «СанМарко», импорт составляет почти 70 %, в ОАО «Красный Октябрь» – более половины.

Значения интегральных показателей свидетельствуют о высокой эффективности использования экспортного потенциала организаций по производству обуви за период 2010 – 2012 гг. Наиболее эффективно экспорт-

ный потенциал используют: СООО «Марко», ОАО «Красный Октябрь», ЗАО СП «Отико», ЗАО «Сивельга». Эффективность использования экспортного потенциала ниже среднего значения за исследуемый период имеет место в таких организациях, как ОАО «Лидская обувная фабрика» (в 2010 г. – 1,69 балла) и МООАО «Луч» (в 2010 г. – 1,89 баллам) с тенденцией улучшения в 2011 – 2012 гг. Устойчивая динамика снижения эффективности использования экспортного потенциала наблюдается в ОАО «Грод-

Таблица 8 – Обобщающие и интегральные показатели эффективности использования экспортного потенциала организаций по производству обуви

Наименование организации	Обобщающий показатель внутренней эффективности использования экспортного потенциала, балл												Обобщающий показатель внешней эффективности использования экспортного потенциала, балл			Интегральный показатель эффективности использования экспортного потенциала, балл		
	Обобщающий показатель, характеризующий использование ресурсного потенциала				Обобщающий показатель, характеризующий использование рыночного потенциала				Обобщающий показатель, характеризующий использование финансового потенциала				2010 г.	2011 г.	2012 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.						
1. ОАО «Красный Октябрь»	3,1	3,1	4,5	3,1	3,1	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	3,7	3,2	2,4	2,6	3,66	3,06	3,46	
2. ОАО «Гродненская обувная фабрика «Неман»	2,4	3,1	3,6	3,1	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	2	2	2	2	2,16	2,15	1,97		
3. ОАО «Лидская обувная фабрика»	1	1	3	1	3	3	3	3	3	3,1	3,1	2	2,6	1,69	2,41	2,66		
4. ЗАО СП «Отико»	3,8	3,8	4	3,8	4	4	4	4	4	3,9	3,9	4	3	3,92	3,27	3,4		
5. ЗАО «Сивельга»	3,1	3,1	3,6	3,1	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	2,9	2,9	3,8	2,6	3,12	2,74	2,94		
6. ЗАО СП «Белкельме»	3,7	3,7	3,8	3,7	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8	2,5	2,5	2,2	2,2	2,86	2,75	2,8		
7. ООО «Белвест»	3,7	3,7	3,2	3,7	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2	2,5	2,5	2,4	2,2	3,19	2,85	2,83		
8. ООО «Марко»	3,8	3,8	4	3,8	4	4	4	4	4	4	4	3,4	3	3,73	3,23	3,72		
9. ЧП «СанМарко»	3,8	3,8	4	3,8	4	4	4	4	4	3,1	3,1	2,4	2,4	3,21	2,92	3,19		
10. МО ОАО «Луч» – управляющая компания холдинга	1,7	2,4	2,2	1,7	2,4	2,2	2,2	2,2	2,2	2,1	2,1	1,8	2	1,89	2,24	2,24		
Итого по концерну	3,1	3,1	3,1	3,7	3,1	3,7	4	3,4	3,6	3,2	3	3,1	3,23	2,76	3,16			

Источник: собственная разработка.

ненская обувная фабрика «Неман» (2,16 балла в 2010 г. и 1,97 балла в 2012 г.). Практически для всех исследуемых организаций в 2011 году характерно снижение эффективности использования экспортного потенциала, что обусловлено негативными последствиями кризисных явлений в экономике страны.

ВЫВОДЫ

Таким образом, результаты апробации методики свидетельствуют о том, что она позволяет дать всестороннюю и однозначную оценку эффективности использования экспортного потенциала как отдельных организаций по производству обуви, так и в целом концерна «Беллепром» и может быть использована как инструмент обоснования стратегии их экспортной деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Швыдкий, В.В. (2010), Теория и практика формирования и реализации экспортного потенциала предприятий, *Известия КГТУ* (19), С. 67-73.
2. Круглов, В.С. (2006), *Формирование и использование экспортного потенциала промышленных предприятий*, Саратов, 19 с.
3. Дубков, С. (2013), Роль экспортного потенциала в социально-экономической системе, *Банковский вестник* (47), С. 40-43.
4. Сычев, М.С. (2012), *Развитие методического обеспечения анализа и оценки экспортного потенциала предприятия*, Йошкар-Ола, 20 с.
5. Дубков С., Дадалко С., Фоменок Д. (2011), Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий, *Банковский вестник* (28), С. 29-35.
6. Мосейко В.О., Азмина Ю.М. (2012), Многофакторная оценка экспортного потенциала малых и средних предприятий региона, *Вестник Волгоградского государственного университета* (21), С.63-71.
7. Сидоренко, А.В. *Развитие экспортного потенциала как фактор повышения эффективности деятельности промышленных предприятий*. Самара, 30 с.

REFERENCES

1. Shvydky, C.C. (2010), Theory and practice of formation and realization of the export potential of enterprises [Teoriya i praktika formirovaniya i realizacii exportnogo potenciala predpriyatiy]. *News KSTU* (19), p. 67-73.
2. Kruglov, V.C. (2006), The formation and use of the export potential of industrial enterprises [Formirovanie i ispolzovanie exportnogo potenciala promishlennih predpriyatiy]. Saratov: Saratov educat. soc.-econ.univ. 19 p.
3. Dubkov, S. (2013), The role of export potential in the socio-economic system [Role exportnogo potenciala v socialno-economicheskoy sisteme]. *Bank Bulletin* (47), pp. 40-43.
4. Sychev, M.S. (2012), Development of methodical support analysis and assessment of the export potential of the enterprise [Razvitie metodicheskogo obespecheniya analiza i ochenki exportnogo potenciala predpriyatiya]. Yoshkar-Ola, Russia: Volga educat. technologist. univ., 20 p.
5. Dubkov S., Dadalko S., Fomenok D. (2011), Formation and evaluation of export potential of industrial enterprises [Formirovanie i ochenka exportnogo potenciala promishlennih predpriyatiy]. *Bank Bulletin* (28), pp. 29-35.

8. Чернавина, Н.А. (2007), Экспортный потенциал АПК Витебской области, *Организационно-правовые аспекты инновационного развития АПК* (1), С. 185-188.
6. The Moseiko С.О., Azmina Y.M. (2012), Multifactorial assessment of the export potential of small and medium enterprises in the region [Mnogofaktornaya ocenka exportogo potenciala malih I srednih predpriyatiy regiona]. Vestnik of Volgograd state university (21), pp. 63-71.
7. Sidorenko, A.C. Development of export potential as a factor of increase of efficiency of activity of industrial enterprises [Razvitie exportnogo potenciala kak factor povisheniya effektivnosti deyatel'nosti promishlennih predpriyatiy]. Samara: Samara state econ. univ., 30 p.
8. Chernavin, N.A. (2007), Export potential of the agricultural sector of the Vitebsk region [Exportniy potencial APK Vitebskoy oblasti]. Legal aspects of innovative development of agriculture (1), pp. 185-188.

Статья поступила в редакцию 17.11.2014 г.