

Таблица 2 – Программа управления деловой репутацией

Параметры деловой репутации	Стейкхолдеры-эксперты							Обобщенная оценка параметра
	Инвесторы	Отчисления в бюджет	Отсутствие жалоб со стороны потребителей	Отсутствие исков со стороны партнеров	Сотрудники	Некоммерческие организации, СМИ	Население регионов	
Социальная ответственность	<i>b</i> ₁₁	<i>b</i> ₁₂	<i>b</i> ₁₃	<i>b</i> ₁₄	<i>b</i> ₁₅	<i>b</i> ₁₆	<i>b</i> ₁₇	<i>b</i> ₁
Экологическая ответственность	<i>b</i> ₂₁	<i>b</i> ₂₂	<i>b</i> ₂₃	<i>b</i> ₂₄	<i>b</i> ₂₅	<i>b</i> ₂₆	<i>b</i> ₂₇	<i>b</i> ₂
Качество товаров и услуг	<i>b</i> ₃₁	<i>b</i> ₃₂	<i>b</i> ₃₃	<i>b</i> ₃₄	<i>b</i> ₃₅	<i>b</i> ₃₆	<i>b</i> ₃₇	<i>b</i> ₃
Качество менеджмента	<i>b</i> ₄₁	<i>b</i> ₄₂	<i>b</i> ₄₃	<i>b</i> ₄₄	<i>b</i> ₄₅	<i>b</i> ₄₆	<i>b</i> ₄₇	<i>b</i> ₄
Инновации	<i>b</i> ₅₁	<i>b</i> ₅₂	<i>b</i> ₅₃	<i>b</i> ₅₄	<i>b</i> ₅₅	<i>b</i> ₅₆	<i>b</i> ₅₇	<i>b</i> ₅
Корпоративное управление	<i>b</i> ₆₁	<i>b</i> ₆₂	<i>b</i> ₆₃	<i>b</i> ₆₄	<i>b</i> ₆₅	<i>b</i> ₆₆	<i>b</i> ₆₇	<i>b</i> ₆
Финансовое состояние	<i>b</i> ₇₁	<i>b</i> ₇₂	<i>b</i> ₇₃	<i>b</i> ₇₄	<i>b</i> ₇₅	<i>b</i> ₇₆	<i>b</i> ₇₇	<i>b</i> ₇

Источник: собственная разработка

Список литературы:

1. Агеев, А. Социальная ответственность бизнеса: отечественные грани и зарубежные стандарты. [Текст] / А. Агеев, Е. Карпухина // Экономические стратегии. – 2002. – № 2. – С. 60–63.
2. Беляева, Ж. С. Модели социально ответственного бизнеса в мировой экономике [Текст]: монография / Ж. С. Беляева. – Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2010.
3. Бизнес. Экология. Человек: сборник корпоративных практик. – М.: РСПП, 2016. – 156 с.
4. Емельянов, С. М. Корпоративная социальная ответственность в стратегии современной компании [Текст]: методологические подходы / С. М. Емельянов // Управленческое консультирование. – 2014. – № 5. – С. 73–85.

УДК 657

ФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННОЙ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Романюк М. А.

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, г. Гомель
Научный руководитель: Ковальчук В. В., к.э.н., доцент*

В настоящее время повышение эффективности внешнеэкономической деятельности во многом зависит от реализации экспортного потенциала организации, уровень которого во многом определяет ее успех на внешнем рынке. Высокий экспортный потенциал способствует увеличению доходов организации за счет поступления валютной выручки от реализации продукции, что обуславливает актуальность исследования и определение научных подходов к разработке методики его оценки.

Изучение понятия экспортного потенциала и методических подходов к его оценке, предлагаемых отечественными и зарубежными учеными-экономистами, формирует представление об экспортном потенциале как о сложном системном объекте. С учетом этого для более четкой характеристики такого объекта исследования можно представить следующее определение экспортного потенциала организации.

Экспортный потенциал организации – это совокупность имеющихся ресурсов и возможностей для производства конкурентоспособной продукции, ее реализации и обслуживания на внешних рынках в краткосрочном и в долгосрочном периодах.

Очевидно, что оценка экспортного потенциала организации неразрывно связана с анализом экспортной деятельности организации. Для анализа экспортной деятельности организации Григорьев Ю. А. и Каруна С. Н. предлагают методику, включающую следующие этапы:

1) оценку выполнения обязательств по экспортным операциям и динамики экспортных операций;

2) анализ издержек и ценовой политики (накладных расходов по экспорту, расчет эффективности экспортных операций);

3) анализ финансового положения внешнеэкономического объединения: анализ финансового положения, анализ использования собственных оборотных средств, состояние расчетов с прочими кредиторами и дебиторами, оценка платежеспособности и анализ рентабельности организации [1, 2].

Данная методика является очень трудоемкой, так как включает в себя оценку не только экспортной деятельности организации, но и анализ ее финансового положения в целом. Проблема заключается не только в трудоемкости аналитических исследований, но и в формировании информационной базы, так как в ходе анализа необходимо оценивать не только общий экспорт организации, но и каждую экспортную сделку.

По мнению авторов Воронковой О. Н. и Пузаковой Е. П. оценка экспортного потенциала является составной частью анализа эффективности экспортных операций. Методика анализа экспортного потенциала вышеуказанных авторов включает изучение динамики объемов экспортных операций, доли экспорта в общем объеме продаж организации, доходности экспортных операций, а также показателей, характеризующих уровень устойчивости организации на внешнем рынке [3].

Методики анализа экспортного потенциала авторов Дубаковой С. А., Морозова С. С. в основе которых лежит исчисление интегрального показателя, имеют существенные недостатки – сложность расчетов и недостаточность информационной базы исследования [4].

С целью совершенствования методических подходов к оценке экспортной деятельности организации предлагается использовать интегральную модель оценки экспортного потенциала, включающую следующие показатели: рентабельность экспортных продаж, удельный вес затрат от реализации экспортной продукции на внешнем рынке, удельный вес прибыли от экспорта продукции в общем объеме прибыли организации, рентабельность производственных активов, рентабельность экспортной продукции.

Такой подход позволит проводить совокупную оценку экспортного потенциала организации на основе экспертной оценки значимости рассчитанных показателей. Преимущество данной методики заключается в доступности необходимой для анализа информации, простоте расчетов и учете факторов как внешней, так и внутренней среды организации.

Формула расчета уровня экспортного потенциала разработана с учетом экспертной оценки значимости каждого показателя:

$$Э_n = \sqrt{r_1 \times (1 - \alpha)^2 + r_2 \times (1 - \alpha)^2 + \dots + r_n \times (1 - \alpha)^2}, \quad (1)$$

где r – экспертная оценка значимости данного показателя; α – значение показателя; n – число показателей.

Данный показатель принимает значение от 0 до 100, при этом при проведении исследований было выявлено, что при экспортном потенциале от 0 до 10 организация является нерентабельной и ее экономическое состояние находится в зоне стагнации. При экспортном

показателе от 10 до 50 экспортный показатель является высоким, экспорт и экспортные отношения организации являются развитыми. При экспортном потенциале от 50 до 100 организация является экспортным лидером.

Проведем анализ показателей для оценки экспортного потенциала с учетом экспортных оценок на примере ОАО «Коминтерн» (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели для оценки экспортного потенциала ОАО «Коминтерн» за 2015-2018 гг.

Показатели	Экспертная оценка	в процентах			
		2015 Год	2016 год	2017 год	2018 год
1. Рентабельность экспортных продаж	4	10,9	9,4	9,97	5,9
2. Удельный вес затрат от реализации экспортной продукции на внешнем рынке	1	9,0	8,6	9,5	5,6
3. Удельный вес прибыли от экспорта продукции в общем объеме прибыли организации	2	47	44	55	62
4. Рентабельность производственных активов	3	7,3	7,0	9,8	5,9
5. Рентабельность экспортной продукции	5	14,2	13,0	17,8	10,1

Рассчитав уровень экспортного потенциала по формуле (1), представим полученные данные за период 2011-2018 гг. в таблице 2.

Таблица 2 – Данные об уровне экспортного потенциала ОАО «Коминтерн» за 2011-2018 гг.

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Экспортный потенциал	8,9	10,2	10,9	10,1	10,8	11,1	10,3	11,4

Анализ использования экспортного потенциала ОАО «Коминтерн» показал, что по сравнению с 2011 г, организации в период за 2012–2018 гг. удалось достигнуть стабильных показателей.

Как видно из расчетов, экспортный потенциал организации ОАО «Коминтерн» высок и стабилен, наибольшего уровня он достиг в 2018 году. В этот период ОАО «Коминтерн» успешно увеличила реализацию экспортной продукции на рынках Российской Федерации, а также в Польше.

Применение данной модели для оценки экспортного потенциала организации будет давать четкое представление об его уровне, но и являться существенным дополнением к существующим методикам.

Таким образом, совершенствование методических подходов к оценке экспортного потенциала организации позволит более наглядно и точно отражать его уровень, так как в ходе анализа учитывается и мнение экспертов, и влияние внутренних и внешних факторов. Данные, полученные в результате анализа с использованием комплексной оценки экспортного потенциала, значительно легче воспринимаются пользователем.

Список литературы:

1. Григорьев, Ю.А. Учет, анализ и контроль ВЭД и валютных операций / Ю.А. Григорьев. – М., 2013.
2. Каруна, С.Н. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / С.Н. Каруна. – Воронеж, 2009.
3. Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление : учебное пособие / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова; под общ. ред. проф. Е.П. Пузаковой. – М., 2006.
4. Русакова, Л.А. Оценка экспортного потенциала предприятия: учеб. пособие / Л.А. Русакова, С.А. Дубакова.–М.:ЭКСМО, 2014.– 246 с.