

- проблемы терроризма и кибератак;
- демографические;
- бедности и безработицы;
- развития человеческого потенциала;
- мировой валютной системы и др.

### **Список литературы:**

1. Андропова Н.Э. Воздействие финансовой глобализации на трансформацию мировой финансовой архитектуры и проблемы участия России в этих процессах: автореферат диссертации на соискание ученой степени д.э.н. – М.: МГУ, 2014.
2. Ближковский П., Прантл Й. Глобальное экономическое управление: какие проблемы стоят перед Азией и Европой? // Век глобализации. – 2013. – № 1. – С. 41-46.
3. Будущее России в глобальной экономике / Под общ. ред. И.Ю. Юргенса. – М.: Изд-во «Экон-Информ», 2015. – 187 с.
4. Глобальные тенденции 2030: альтернативные миры – 169 с.
5. Глобальное управление: возможности и риски / Отв. ред. В.Г. Барановский, Н.И. Иванова. – М.: ИМЭМО РАН, 2015. – 315 с.
6. Новые силы Джеффри Болл. – Финансы и развитие, Сентябрь 2014. – С. 32-34.
7. Елецкий Н.Д. Противоречия формирования системы глобального экономического управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukarus.com/protivorechiya-formirovaniya-sistemy-globalnogo-ekonomicheskogo-upravleniya>.

## **ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ**

**© Мартыненко О.Е.**

ООО «Аптамил Дальний Восток Рус», г. Владивосток

Экспортный потенциал предприятия – набор важнейших элементов в структуре предприятия, позволяющий вести успешную экспортную

деятельность. Экспортный потенциал занимает важную роль в плане развития организации путем выхода на международные рынки.

В статье рассматривается теоретическая основа экспортного потенциала. Анализируется система необходимых качеств предприятия для ведения экспортной деятельности.

**Ключевые слова:** экспортный потенциал, проблемы повышения экспортного потенциала.

Опираясь на работы экспертов в области изучения экспортного потенциала, его можно охарактеризовать как способность предприятия производить конкурентоспособную на международном рынке продукцию, удовлетворяющую потребностям потребителей и экспортировать ее в достаточных объемах по мировым ценам [1].

Актуальность темы заключается в том, что в свете современной глобализации рынка Российской Федерации актуальность вопроса повышения экспортного потенциала предприятий возрастает. Это обусловлено появлением новых особых экономических зон и территорий опережающего развития. Примерами данных нововведений можно считать образование Свободного порта Владивосток, а также организация новой территории опережающего развития «Надеждинская», располагающаяся в Надеждинском районе Приморского Края.

Повышение экспортного потенциала предприятий является важной частью для развития экономики целой страны. Так как формирование особых экономических зон подразумевает снабжение продукцией и услугами не только локальный рынок, но и участие резидентов на международных рынках. Кроме того, участие предприятий малого бизнеса, не являющихся резидентами особых экономических зон, также является перспективным вектором развития общей экономики России.

Актуальность вопроса изучения экспортного потенциала обусловлена наличием множества научных исследовательских работ таких авторов, как О.В. Корнейко, В.В. Решетникова, П.А. Достанко, В.С. Круглов, С.С. Полонник и др.

Рост экспортного потенциала предприятий является приоритетной целью государства на современном этапе экономического развития.

Так как в данном случае выявляется прямая зависимость между уровнем развитости экспортного потенциала и уровнем экономики страны в целом [2]. Исходя из этого следует утверждать, что развитие экспортного потенциала участников внутреннего рынка является приоритетным для самого государства.

Необходимо отметить, что процесс повышения экспортного потенциала организаций зачастую не обходится без поддержки государства. Однако, в данном случае следует отметить, что для поддержки развития таких проектов государству необходимо иметь стимулы. Такими стимулами являются:

- наличие положительного сальдо баланса, к чему ведет повышение роста и объемов экспорта;
- повышение конкурентоспособности промышленных отраслей;
- поступление ресурсов в иностранной валюте;
- улучшение возможности экономического роста и экономической структуры страны в целом;
- приток иностранных и отечественных инвестиций;
- падение уровня безработицы.



Рис. 1. Этапы повышения уровня и развития экспортного потенциала

Наличие таких стимулов, положительно влияющих на экономическую ситуацию в стране, пробуждает интерес государства в поддержке повышения экспортного потенциала субъектов локальной экономики.

Экспортный потенциал по своей сути не является простым и одношаговым процессом. Он включает в себя 4 этапа, представленных на рис. 1 [3].

Исходя из схемы, представленной на рис. 1, процесс повышения уровня экспортного потенциала состоит из 4 этапов, каждый из которых включает в себя операции, необходимые для достижения желаемого результата.

Первым шагом является анализ текущего состояния предприятия и выявление путей дальнейшего развития.

Второй этап включает в себя оценку базовых направлений настоящей или предполагаемой политики ведения внешнеэкономической деятельности организации.

Третий этап заключается в прогнозировании развития событий каждого из рассматриваемых вариантов развития.

И на заключающем этапе уже происходит выбор оптимальных путей развития предприятия.

Однако, на выборе пути развития концепция повышения уровня экспортного потенциала не заканчивается. Начало берет момент реализации путей развития.

Ни для кого не секрет, что большинство поддерживаемых государством проектов носят инновационный характер повышения уровня экономического состояния страны. Исходя из этого, следует учитывать тот факт, что предпочтение отдается таким проектам, реализация которых повлечет за собой ряд положительных для страны эффектов. Примерами положительного влияния могут служить следующие сегменты:

- Рост доходов;
- Приток капитала;
- Снижение уровня безработицы;
- Рентабельность комплекса экспортной деятельности;
- Повышение уровня ВВП.

Поэтому, при формировании плана по повышению экспортного потенциала предприятия и желании получить при этом поддержку государства, необходимо учитывать не только показатели и потенциал

предприятия к ведению экспортной деятельности, но и род деятельности самого предприятия.

Наиболее привлекательными для государственной поддержки являются предприятия малого и среднего бизнеса, род занятий которых составляет производственно-техническую и инновационную деятельность [4].

В свою очередь наша страна предлагает предприятиям вышеперечисленных профилей программы поддержки. Это подтверждает тот факт, что развитие малого и среднего предпринимательства не остается без внимания и государственной поддержки.

Подтверждением наличия господдержки в первую очередь является наличие Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ. Но следует заметить, что также господдержка регламентируется и другими Федеральными законами, законами и нормативными правовыми актами субъектов РФ. Не стоит забывать и о государственных программах поддержки малого и среднего предпринимательства. Срок действия таких программ регламентируется периодом от одного до четырех лет. С их помощью предприятие имеет возможность получить бюджетную компенсацию на внедрение новых производственных технологий, обновление основных фондов, проведение программ маркетингового комплекса [4].

Для осуществления данных программ поддержки создан ряд коммерческих и некоммерческих организаций:

- Учебно-деловые центры;
- Бизнес школы;
- Торгово-промышленные палаты;
- Фонды содействия кредитованию;
- Технопарки;
- Бизнес-инкубаторы;
- Региональные венчурные фонды;
- Инновационно-технологические фонды;
- Социально-деловые центры;
- Микрофинансовые организации.

Наличие данных организаций, осуществляющих поддержку малого и среднего предпринимательства в России, способствует стимуляции роста организаций, выведению их на новый уровень как в инновационно технологическом и производственном комплексе, так и в финансовом и маркетинговом аспектах.

Таким образом, процесс повышения экспортного потенциала организации становится менее трудоемким процессом. Программы государственной поддержки предлагают большое количество разнообразных услуг поддержки, которые облегчают процесс выведения компании на новый уровень, позволяющий им стать участником международного рынка.

Однако, уверенность в том, что государственная поддержка целиком и полностью обеспечит компании успех в той или иной сфере деятельности, является ошибочной. И процесс повышения экспортного потенциала организации не является исключением. Изначально, помимо правильного выбора стратегии развития предприятия необходимо провести анализ самого предприятия и ответить на вопрос: соответствует ли уровень организации тому, чтобы начинать делать шаги к такому роду деятельности?

Ответ на этот вопрос кроется в оценке экспортного потенциала предприятия. Исходя из этого, перед началом выбора правильного пути развития необходимо провести изначальную оценку экспортного потенциала предприятия.

Для оценки экспортного потенциала организации необходимо понимать, что он состоит из двух составляющих: внутренняя и внешняя. Поэтому для полной оценки экспортного потенциала следует провести анализ обеих частей. Сначала внутренней, а потом внешней части. Анализу внутренней части состоит из мониторинга эффективности деятельности организации, использования ресурсов организацией, а также изучения конкурентоспособности экспортной продукции организации. Анализ внешней части экспортного потенциала заключается в изучении таких компонентов, как маркетинговый комплекс, инновационный потенциал, а также внешнеэкономических факторов [5]. Схема проведения данного анализа представлена на рисунке 2:

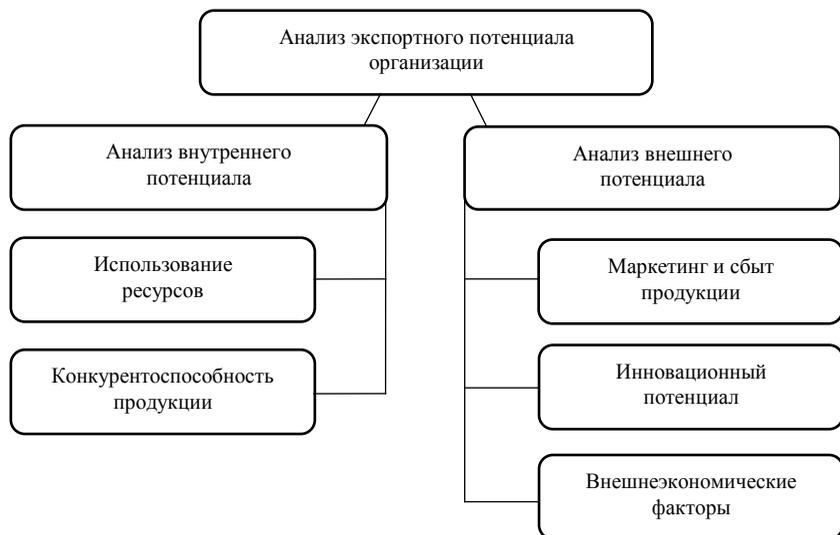


Рис. 2. Оценка экспортного потенциала организации

Анализ внутренней части экспортного потенциала отражает готовность предприятия в организационно-техническом и производственном плане. В то время как анализ внешней составляющей позволяет оценить ситуацию инновационного и маркетингового комплекса, а также понять степень и род влияния внешних факторов на деятельность организации.

С помощью данной схемы можно определить уровень экспортного потенциала предприятия, выявить сильные стороны и стороны, нуждающиеся в доработке или модернизации.

Таким образом, невозможно не согласиться, что процесс повышения экспортного потенциала организации является сложным и трудоемким процессом. Начиная от анализа и оценки изначального уровня экспортного потенциала предприятия и заканчивая практической частью его развития. Однако, необходимо отметить, что наше государство создает оптимальные условия для развития малого и среднего предпринимательства посредством наличия немалого количества программ государственной поддержки.

#### Список литературы:

1. Волкодавова Е.В. Теоретические и методологические основы формирования и реализации экспортного потенциала промышленных предпри-

ятий: дисс. докт. экон. наук: 08.00.05 / Волкова Елена Викторовна. – Самара, 2007. – 347 с.

2. Решетникова В.В. Сопоставительный анализ внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь и зарубежных стран // Белорусская экономика: анализ, регулирование. – 2004. – № 9. – С. 30-34.

3. Рогов В.В. Экспортный потенциал России: состояние, ориентиры и условия развития // Внешнеэкон. бюллетень. – 2004. – N 6. – С. 67-73.

4. Возможности государственной поддержки для малого и среднего бизнеса в России [Электронный ресурс] // ОПОРА-КРЕДИТ: всё о предпринимательстве. – Режим доступа: <http://www.opora-credit.ru/programs/goshelp/detail.php?ID=17810>.

5. Управление экспортным потенциалом промышленных предприятий [Электронный ресурс] // Электронная библиотека. – 2009-2014. – Режим доступа: <http://economy-lib.com/upravlenie-eksportnym-potentsialompromyshlennyh-predpriyatiy#2>.