

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес процессами и экономики
Кафедра «Экономика и международный бизнес горно-металлургического
комплекса»

УТВЕРЖДАЮ
И.о. заведующего кафедрой
_____ Р.Р. Бурменко
« _____ » _____ 2018 г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

Исследование потенциала внешнеэкономической деятельности предприятий
металлургической промышленности, на зарубежных рынках

38.04.02 Менеджмент

38.04.02.12 Международный бизнес

Научный руководитель	_____	доцент М.Ю. Зданович
Выпускник	_____	Д.А. Чернавина
Рецензент	_____	О.Я. Ведерникова
Нормоконтролер	_____	О.Е. Горячева

Красноярск 2018

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Экономика и управление бизнес-процессами»

УТВЕРЖДАЮ
И.о. заведующего кафедрой
_____ Р.Р. Бурменко
«_____» _____ 2018 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме магистерской диссертации

Студенту Чернавиной Дарине Александровне

Группа ПЭ 16-03М

Направление (специальность): 38.04.02.12 "Международный бизнес"

Тема выпускной квалификационной работы: Исследование потенциала внешнеэкономической деятельности предприятий metallurgической промышленности, на зарубежных рынках.

Утверждена приказом по университету – № 16936/с от 8 декабря 2016 г.

Руководитель ВКР: М.Ю. Зданович, доцент, доцент кафедры ЭиМБГМК

Исходные данные для ВКР: научные работы, статьи и печатные издания, официальные сайты предприятий metallurgической отрасли, программы развития внешнеторговой политики РФ, материалы официальной статистики России, бухгалтерская и управленческая отчетность ООО «ЛПЗ «Сегал».

Перечень разделов ВКР:

1. Теоретические аспекты исследования внешнеэкономического потенциала предприятия
2. Анализ внутренней и внешней среды предприятия ООО «ЛПЗ «Сегал»
3. Оценка внешнеэкономического потенциала предприятия

Перечень графического материала

- Тема магистерской диссертации;
- Цели и задачи диссертационного исследования;
- Понятие и сущность внешнеэкономического потенциала;
- Факторы внешнеэкономической деятельности предприятия;
- Методики оценки внешнеэкономического потенциала;
- Алгоритм модели оценки внешнеэкономического потенциала предприятия;
- Основные элементы, входящие в состав внешнеэкономического потенциала предприятия;
- Выбор и обоснование показателей, используемых для оценки внешнеэкономического потенциала предприятия;
- Тенденции развития мирового рынка алюминия;
- Состояние российского рынка алюминия и алюминиевой продукции;
- Характеристика ООО «ЛПЗ «Сегал»;
- Динамика основных технико-экономических показателей ООО «ЛПЗ «Сегал»;
- Конкурентоспособность продукции на мировом рынке;
- Расчет и анализ результатов оценки внешнеэкономического потенциала ООО «ЛПЗ «Сегал»
- Предложения по увеличению внешнеэкономического потенциала ООО «ЛПЗ «Сегал»

Руководитель ВКР

М.Ю. Зданович

Задание принял к исполнению

Д.А. Чернавина

« ____ » _____ 20 ____ г.

АННОТАЦИЯ

Научные труды по названной теме рассматривают и описывают показатели оценки внешнеэкономического потенциала предприятий металлургической промышленности. В ходе изучения данной проблематики не было выявлено трудов, направленных на исследование оценки внешнеэкономического потенциала предприятий металлургической промышленности.

В данной работе рассматривается внешнеэкономическая деятельность металлургических предприятий. В рамках данной работы рассматриваются основные элементы и методы оценки внешнеэкономического потенциала предприятий.

Используемые методы в данной магистерской диссертации – это теоретический метод, который включает в себя теоретический анализ литературных источников, благодаря которым, есть возможность подробно изучить проблему и определить ключевые показатели оценки внешнеэкономического потенциала предприятия.

Проблема оценки внешнеэкономического потенциала - проблема новая. На сегодняшний день определенного стандартизированного метода оценки внешнеэкономической деятельности предприятия не существует. Одной из основных проблем оценки экспортного и внешнеэкономического потенциала является отсутствие информационной базы для нее. Большинство авторов методик ограничиваются моделированием показателей без указания источников расчета, что снижает их практическую значимость. Анализ публикаций по проблеме оценки потенциала выявляет слабую ее проработку на уровне отдельной отрасли и, особенно, на уровне предприятия.

В работе рассмотрены такие понятия как экспортный и внешнеэкономический потенциал, проведена четкая грань между понятиями и определены отличительные особенности.

На основании проведенного исследования предлагается разработка алгоритма модели оценки внешнеэкономического потенциала с учетом особенностей металлургической отрасли. Следуя этапам алгоритма, предлагается произвести оценку внешнеэкономического потенциала предприятий металлургической промышленности.

РЕФЕРАТ

Магистерская диссертация по теме «ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, НА ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКА» состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений общим объемом 104 страницы, содержит 49 таблиц 22 рисунка и 123 использованных источников.

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ, ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ, ФАКТОРЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА, МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА, ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА АЛЮМИНИЯ, СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА АЛЮМИНИЯ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ, МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Объектом выпускной квалификационной работы является предприятие metallurgической промышленности ООО «ЛПЗ «Сегал».

Предмет выпускной квалификационной работы – внешнеэкономическая деятельность предприятий metallurgической промышленности.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка модели оценки внешнеэкономического потенциала metallurgических предприятий.

Задачи выпускной квалификационной работы:

1. Изучить основные понятия внешнеэкономического потенциала предприятия.

2. Изучить факторы, влияющие на внешнеэкономическую деятельность предприятий.

3. Исследовать методы оценки внешнеэкономического потенциала предприятия.

4. Провести анализ внутренней и внешней среды ООО «ЛПЗ «Сегал»

5. Разработать модель оценки внешнеэкономического потенциала предприятия.

6. Произвести оценку внешнеэкономического потенциала на примере ООО «ЛПЗ «Сегал».

На основании результатов оценки внешнеэкономического потенциала ООО «ЛПЗ «Сегал» предложены направления совершенствования внешнеэкономической деятельности предприятия.

ABSTRACT

The master thesis on the subject "RESEARCH of POTENTIAL of FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY of METALLURGICAL INDUSTRY, ON FOREIGN the MARKET" consists of introduction, three chapters, the conclusion, the list used sources and applications with a total amount of 102 pages contains 49 tables 22 of the drawing and 118 used sources.

THE EXPORT POTENTIAL, THE EXTERNAL ECONOMIC POTENTIAL, FACTORS OF THE EXTERNAL ECONOMIC POTENTIAL, MODEL OF ASSESSMENT OF THE EXTERNAL ECONOMIC POTENTIAL, TENDENCY OF DEVELOPMENT OF THE WORLD MARKET OF ALUMINIUM, CONDITION OF THE RUSSIAN MARKET OF ALUMINIUM, COMPETITIVENESS OF PRODUCTION IN THE WORLD MARKET, MODEL OF ASSESSMENT OF THE EXTERNAL ECONOMIC POTENTIAL

Object of final qualification work is the enterprise of metallurgical industry of Casting – Extrusion Plant Segal.

Subject of final qualification work – foreign economic activity of the enterprises of metallurgical industry.

The purpose of final qualification work – development of model of assessment of the external economic capacity of the metallurgical enterprises.

Tasks of final qualification work:

1. To study the basic concepts of the external economic capacity of the enterprise.
2. To study the factors influencing foreign economic activity of the enterprises.
3. To investigate methods of assessment of the external economic capacity of the enterprise.
4. To carry out the analysis of the internal and external environment of Casting – Extrusion Plant Segal
5. To develop model of assessment of the external economic capacity of the enterprise.
6. To make assessment of the external economic potential on the example of Casting – Extrusion Plant Segal.

On the basis of results of assessment of the external economic capacity of Casting – Extrusion Plant Segal the directions of improvement of foreign economic activity of the enterprise are offered.

СОДЕРДАНИЕ

Введение.....	8
1 Теоритические аспекты исследования внешнеэкономического потенциала	10
1.1 Понятие и сущность внешнеэкономического потенциала предприятия ..	10
1.2 Факторы внешнеэкономического потенциала и их классификация.....	14
1.3 Методические подходы к оценке внешнеэкономического потенциала	19
2. Анализ внутренней и внешней среды ООО «ЛПЗ «Сегал»..... Ошибка! Закладка не определена.	
2.1 Анализ рынка алюминия и алюминиевой продукции на современном этапе..... Ошибка! Закладка не определена.	
2.1.1 Анализ мирового рынка алюминия..... Ошибка! Закладка не определена.	
2.1.2 Развитие рынка алюминия и алюминиевой продукции в россии	
..... Ошибка! Закладка не определена.	
2.2 Комплексный анализ деятельности ООО «ЛПЗ «Сегал»	
Ошибка! Закладка не определена.	
2.2.1 Общая характеристика ООО «ЛПЗ «Сегал»	
Ошибка! Закладка не определена.	
2.2.2 Анализ хозяйственной деятельности предприятия . Ошибка! Закладка не определена.	
2.2.3 Анализ финансовой деятельности предприятия. Ошибка! Закладка не определена.	
2.2.4 Анализ конкурентоспособности продукции на мировом рынке	
..... Ошибка! Закладка не определена.	
3 Оценка внешнеэкономического потенциала предприятий металлургической промышленности.....	28
3.1 Разработка модели оценки внешнеэкономического потенциала предприятия	28
3.2. Апробация модели оценки внешнеэкономического потенциала на примере ООО «ЛПЗ «Сегал»	
Ошибка! Закладка не определена.	
Заключение	41

Список использованных источников	43
Приложение А	52
Приложение Б	53
Приложение В.....	56

ВВЕДЕНИЕ

События, произошедшие в экономике в мировых масштабах, требуют переосмыслиния. В последнее время актуально рассматривать экономические процессы через призму мировой экономики.

Россия продолжает испытывать большое международное давление, выраженное в различном роде санкциях. Вместе с тем, с другой стороны, ограничения, которые были введены в отношении России рядом зарубежных стран, и принятые ответные меры оказали позитивное влияние на развитие внутренней экономической политики. Стоит предположить, что именно из-за санкций Россия перешла от стадии эффективного развития к стадии инновационного развития.

На сегодняшний день в структуре внешнеэкономической деятельности Российской Федерации, как и во всей экономике страны, происходят глубокие изменения.

В частности, Россия взяла курс на развитие импортозамещение и наращивание несырьевого экспорта. Ослабление национальной валюты стимулирует внутреннее производство и экспорт, в связи с появлением у внутренних производителей ценовых преимуществ над товарами, произведенными в других странах.

В современных условиях, требующих высоких темпов научно-технического прогресса, а также повышенных качественных характеристик продукции, высокой эффективности производства, проблема оценки внешнеэкономического потенциала предприятия особенно актуальна.

Расчеты внешнеэкономического потенциала необходимо использовать при разработке концепции основных направлений экспорта продукции, при составлении программы развития внешнеэкономической деятельности предприятия, при определении оптимального сочетания размеров средств, направляемых на развитие внешнеэкономической деятельности.

Одной из главных проблем управления внешнеэкономическим потенциалом является отсутствие в современной экономической науке конкретного механизма его оценки, формирования и развития. Однако разработано множество вариантов развития экспортного производства и экспортно-сбытовой деятельности.

Объектом исследования является предприятие металлургической промышленности ООО «ЛПЗ «Сегал»

Предметом исследования является внешнеэкономическая деятельность предприятий металлургической промышленности.

Целью исследования является разработка модели оценки внешнеэкономического потенциала металлургических предприятий.

Для достижения поставленной цели, необходимо решить ряд задач:

- изучить основные понятия внешнеэкономического потенциала;
- изучить факторы, влияющие на внешнеэкономическую деятельность;
- исследовать методы оценки внешнеэкономического потенциала предприятия;
- провести анализ внутренней и внешней среды предприятия ООО «ЛПЗ «Сегал»;
- разработать модель оценки внешнеэкономического потенциала;
- произвести оценку внешнеэкономического потенциала на примере ООО «ЛПЗ «Сегал».

Степень разработанности. Существенный вклад в развитие предмета внешнеэкономической деятельности предприятий внесли в многочисленных научных работах такие ученые исследователи, как Долматов В.М., Минакова И.В., Мельник Л.Г. и др. Так же исследованием внешнеэкономической деятельности предприятий занимались такие исследователи как Романова В.Я., Барышева Е.А., Кигинько М.Р., Горшков В.А. и другие.

Основные теоретические и методологические аспекты проблемы формирования и использования внешнеэкономического потенциала в разное время изучали: Бахрамов Ю.Н., Вайсман А.А., Диденко Н.И., Донец Ю.П., Завьялов П.С, Радебо Л., Стрикланд Дж., Сабо Л., Савицкий П.И., Томпсон А, и др.

Методы исследования включают в себя методики экономического, теоретического, логического и сравнительного анализа, синтез, графический метод.

Теоретической и методологической основой диссертационного исследования стали исследования ведущих зарубежных и отечественных ученых в области управления, оценки внешнеэкономической деятельности на промышленных предприятиях. Нормативно–правовую базу диссертации составляют Законы РФ, Указы президента РФ, Постановления Правительства РФ, международные стандарты.

Информационно–эмпирической базой исследования, обеспечивающей репрезентативность исходных данных, достоверность, надежность и точность выводов, рекомендаций и предложений, послужила годовая и финансовая отчетность предприятий металлургической промышленности.

Проблема: отсутствие типовой методики оценки внешнеэкономического потенциала.

Научная новизна: предложен алгоритм и модель оценки внешнеэкономического потенциала, учитывающий финансовое состояние

предприятия, использование производственных фондов и эффективность экспортной деятельности, это позволит принимать управленческие решения по совершенствованию внешнеэкономической деятельности.

Практическая значимость работы: Результаты работы могут использоваться промышленными предприятиями. Исследование позволит приблизиться к разрешению проблемы оценки внешнеэкономического потенциала металлургических предприятий.

1 Теоритические аспекты исследования внешнеэкономического потенциала

1.1 Понятие и сущность внешнеэкономического потенциала предприятия

В результате активной интеграции российской экономики в структуру мирового хозяйства, ключевым направлением развития российских предприятий становится ориентация на внешние рынки сбыта продукции.

Понятие внешнеэкономической деятельности как таковое в России появилось только в 987 г., с началом осуществления внешнеэкономических реформ, суть которых сводилась к децентрализации внешней торговли и переходу от межправительственных внешнеэкономических связей к внешнеэкономической деятельности на уровне предприятий.

Проведенная реформа предоставила промышленным предприятиям широкие возможности в сфере формирования и использования их внешнеэкономического потенциала. Именно от эффективности использования внешнеэкономического потенциала во многом зависит коммерческий успех предприятия на внешнем рынке.

В настоящее время, у предприятий, как правило, осуществляющих экспортную деятельность отсутствуют стратегии сбыта продукции на внешних рынках, а планирование экспортной деятельности ограничивается лишь оценкой будущих продаж без какой либо привязки к производству.

Отсутствие методики оценки внешнеэкономического потенциала не позволяет оценить возможности предприятия на мировой арене.

Однако, прежде чем приступить к изучению оценки внешнеэкономического потенциала нам видится целесообразным рассмотрение его сущности и структуры, а так же его взаимосвязь с другими экономическими категориями. Характер трудностей, возникающих при изучении данной проблемы, во многом объясняется отсутствием комплексных научно-обоснованных подходов и методов к анализу внешнеэкономического потенциала и взаимосвязи между производственными процессами и внешнеэкономической деятельностью.

В современных условиях, несмотря на признание большого влияния внешнеэкономического потенциала на эффективность деятельности

предприятий, в научной среде до сих пор ведутся дискуссии отдельного содержания данной экономической категории, подходов к оценке внешнеэкономического потенциала, его формированию и развитию.

Современная экономическая литература дает трактовку различным видам экономических потенциалов - финансовому, хозяйственному, производственному, и т.д. Однако, определению внешнеэкономического потенциала уделено крайне мало внимания.

В процессе исследования современных проблем развития внешнеэкономических связей важно четко определится с сутью и содержанием такого понятия, как «внешнеэкономический потенциал», который тесно связан с более широким понятием «экономический потенциал». При этом проблемным вопросом является оценка и возможность измерения внешнеэкономического потенциала, в том числе и потому, что нет единого подхода к определению данного понятия.

Проблемам формирования экономического потенциала посредством внешнеэкономической деятельности уделено внимание в работах российских ученых Вологина Н.В., Коновалова М.Ю., Минько С.В., Коновко С.М.

Фундаментальные теоретические работы по внешнеэкономической деятельности принадлежат зарубежным исследователям: Балассу В., Вальрасу Л., Леонтьеву В., Портеру М., Самуэльсону П., Скотту Л.

Первоначально понятие «потенциал» стало применяться в физике в значении «возможность совершения объектом некоторого действия, работы под влиянием определенных сил» [1].

Задимствованное из физики понятие «потенциал» нашло применение в географии. В исследовании взаимодействий локализованных явлений и их активности в экономической географии применяется «гравитационная» модель, аналогичная модели гравитации Ньютона. Так, например, моделирование сети авиаперевозок производится с помощью модели пространственного взаимодействия на основе демографического потенциала [2].

Далее термин «потенциал» стал употребляться в экономических науках применительно к экономическим системам. Ряд авторов определяют понятие «экономический потенциал» с позиции ресурсного подхода.

И.И. Лукинов рассматривает экономический потенциал как «количество и качество ресурсов, которыми располагает та или иная хозяйственная система»[3].

В.Н. Свободин дает определение экономическому потенциалу как совокупности совместно функционирующих ресурсов, обладающих способностью производить определенный объем важнейших видов продукции [4].

Сторонники ресурсного подхода рассматривают «экономический потенциал» как статическую величину, включающую способность хозяйственной системы к эффективному использованию имеющихся у нее ресурсов.

Д.А. Черников отразил указанный аспект в определении экономического потенциала: «совокупность ресурсов без учета реальных взаимосвязей, складывающихся в процессе производства» [5].

С начала 90-х годов прошлого столетия ученые стали уделять более пристальное внимание экономической категории «экспортный потенциал территории». Это вызвано тем, что субъекты хозяйствования получили возможность расширения собственного потенциала за счет осуществления внешнеэкономической деятельности. Теоретическим и практическим изучением внешнеэкономической деятельности занимались в разные годы Л.Б. Вардомский, А.А. Мальцев, П.В. Михайловский, А.Г. Тарасов и др. Значительная часть этих работ посвящена исследованию экспортного потенциала или отдельным формам внешнеэкономической деятельности, как правило, внешней торговли. Так, Ю.В. Токарев считает, что экспортный потенциал можно определить как ее «совокупную способность создавать и производить конкурентоспособную продукцию на экспорт, продвигать ее на внешние рынки, выгодно реализовывать там товары и обеспечивать требуемый уровень обслуживания» [11].

М.Э. Сейфуллаева дает следующее определение: «экспортный потенциал – это реальные возможности, способные формировать и максимально удовлетворять потребности отечественных и зарубежных покупателей в товарах и услугах в существующих и прогнозируемых рыночных условиях в процессе рационального использования имеющихся ресурсов» [17].

В современной экономической литературе существует два подхода к оценке внешнеэкономического потенциала. Оценивается либо весь потенциал внешнеэкономической деятельности, подразумевающий более полное включение предприятия в международные экономические связи, либо экспортный потенциал. Однако при обозначении показателей потенциала внешнеэкономической деятельности фигурируют показатели, характеризующие в основном экспортный потенциал. Таким образом, происходит смешение двух экономических категорий, которые хотя и взаимосвязаны, но все-таки требуют отдельного рассмотрения.

В современной экономической литературе внешнеэкономический потенциал зачастую отождествляют с понятием экспортного потенциала. Необходимо провести четкую грань между этими понятиями и определить отличительные особенности.

Таблица 1.1 – Определения понятия внешнеэкономический и экспортный потенциал

Экспортный потенциал предприятия		Внешнеэкономический потенциал предприятия	
Дж. Нейбит	динамично меняющаяся составляющая экономического потенциала, организационно-техническая структура которого, подчиняясь миссии и целям предприятия, с учетом	Т.И.Чиранова	совокупные возможности предприятия по осуществлению производства и реализации продукции на внешнем рынке, включающие в себя все материальные и нематериальные

	воздействия факторов внешней среды и внутреннего состояния обеспечивает стабильные объемы продаж с заданным уровнем рентабельности на рынках дальнего и ближнего зарубежья		активы и складывающиеся под воздействием факторов внутренней и внешних среды
--	--	--	--

Окончание таблицы 1.1

И.А. Русаков	совокупную способность предприятия, основанную на его производственных и экономических возможностях, осуществлять продажи производимой продукции за рубеж, привлекать прямые иностранные инвестиции и участвовать в международных промышленных процессах	Коуза, А.И.Анчишкин, Л.И. Абалкин и др.	Внешнеэкономический потенциал определяется как совокупная возможность, какого либо субъекта (страны, региона, предприятия) производить экспортную продукцию на основе всех имеющихся ресурсов, трудовых, финансовых, сырьевых и т.д.
М.А.Дружкина	совокупную способность предприятия создавать и производить конкурентоспособную продукцию на экспорт, продвигать ее на внешнем рынке, выгодно реализовывать и обеспечивать требуемый уровень обслуживания.	А.И.Афоничкин	целостная система, объединяющая все основные составляющие для осуществления эффективной деятельности на рынке. Как любая система, внешнеэкономический потенциал должен использоваться в комплексе, так как игнорирование того или иного составляющего элемента приведет к потере эффективности всей системы в целом.
П.В. Манин	совокупную способность предприятия создавать и производить конкурентоспособную продукцию на экспорт, продвигать ее на внешние рынки, выгодно реализовывать там товары и обеспечивать требуемый уровень обслуживания	Е. В. Попов, Г.Б. Клейнер, Р.М. Качалов, В.Л. Тамбовцев	Внешнеэкономический потенциал это 4-х уровневая социально-экономическая система определяемая категориями ресурсы, инструменты, управление

Наиболее используемым является определение экспортного потенциала предприятий, представленное в большинстве научных публикаций, как объем востребованной на внешнем рынке конкурентоспособной продукции, которую могут произвести и реализовать хозяйствующие субъекты в существующих рыночных условиях.

На наш взгляд, наиболее емко отражена сущность понятия внешнеэкономического потенциала в работах А.И. Афоничкина.

Укрепление международных экономических связей обуславливает необходимость перехода от понятия «экспортный потенциал» к понятию

«внешнеэкономический потенциал» и расширения экономического содержания понятия «внешнеэкономический потенциал». При этом акцент должен делаться на более полное включение в процессы глобализации и международного экономического сотрудничества. Так как использование потенциала внешнеэкономической деятельности может вовсе не означать участие предприятия только во внешнеторговых процессах, а предусматривать создание совместных производств, нацеленных на внутренний рынок, или заимствование зарубежных технологий, интеллектуальной собственности, товарных знаков, что также является использованием потенциальных возможностей, предоставляемых внешнеэкономической деятельностью в условиях интеграции.

Внешнеэкономический потенциал предприятия должен рассматриваться в долгосрочном периоде. Это означает, что внешнеэкономический потенциал должен иметь динамический характер, способность к трансформации своих количественных и структурных характеристик под влиянием изменения потребительских предпочтений или целей предприятия.

Таким образом, внешнеэкономический потенциал – это целостная система, объединяющая все основные составляющие для осуществления эффективной деятельности на рынке. Как любая система, внешнеэкономический потенциал должен использоваться в комплексе, так как игнорирование того или иного составляющего элемента приведет к потере эффективности всей системы в целом.

1.2 Факторы внешнеэкономического потенциала и их классификация

При исследовании такого сложного экономического объекта, как внешнеэкономический потенциал промышленного предприятия необходим, наиболее полный учёт многообразных факторов макро, мезо и микроуровня, влияние которых обусловлено как воздействием внешней по отношению к предприятию среды, так и внутренним его состоянием.

Как правило, анализировать и оценивать факторы формирования и реализации внешнеэкономического потенциала на промышленных предприятиях начинают по «факту их проявления», в то время как управление этими факторами должно осуществляться постоянно экономическими службами предприятия или отделом ВЭД.

Систему факторов, оказывающих воздействие на формирование и реализацию внешнеэкономического потенциала промышленного предприятия, можно разделить по следующим классификационным признакам: прямые и косвенные; внутренние и внешние; развивающие и сдерживающие; количественные и качественные; объективные и субъективные.

Особое внимание к учёту факторов при управлении экспортным потенциалом промышленных предприятий было уделено в работах Волкодавовой Е.В.[6]

Данная схема позволяет исследовать группы факторов макро-, мезо- и микроуровня, совокупное воздействие которых определяет характер действия ключевых факторов формирования структуры и объемов, а также направлений реализации внешнеэкономического потенциала промышленных предприятий.

Действие факторов микроуровня полностью поддается контролю на уровне предприятий. К действию факторов макро- и мезоуровней предприятия должны разработать систему эффективной адаптации.

Рассмотрим влияние каждой из групп факторов на процесс формирования и реализации внешнеэкономического потенциала промышленных предприятий. (ПРИЛОЖЕНИЕ А)

Опыт функционирования российских промышленных предприятий на внешних рынках свидетельствует, что на стадии формирования внешнеэкономического потенциала самое решающее действие оказывают внутренние факторы, точнее назвать их внутрипроизводственными, т.к. именно они формируют заданные параметры конкурентоспособности товара, работ, услуг. Эти факторы, классифицируемые автором как управляемые, действуют на микроуровне.

На стадии формирования внешнеэкономического потенциала к ним можно отнести: систему стратегического планирования предприятия; систему маркетингового планирования; организацию производства и труда; уровень качества продукции, работ, услуг; уровень издержек и цену; наличие зарегистрированного торгового знака; уровень эффективности системы бренд-менеджмента; инновационную составляющую; долю импорта в цене экспортного ассортимента; финансовое состояние предприятия.

Позитивное влияние всех этих внутриэкономических факторов определяет, в конечном итоге, не только конкурентоспособность, но и конкурентоустойчивость предприятия на мировом рынке. Но учёт каждого из них зависит от специфики зарубежного рынка.

Рассмотрим влияние каждого фактора на формирование и реализацию ВЭП предприятия.

Система стратегического планирования предприятия определяет пропорции между внутренней и внешней его экономикой в рамках глобальной, среднесрочной и текущей цели. Именно здесь происходит планирование товарного ассортимента и объемов выпуска не только между внешним и внутренним рынком, но и по сегментам каждого из них. Эта система планирования предусматривает также разработку целого ряда маркетинговых стратегий по рынкам, продукции, стратегическим производственным подразделениям предприятия. Следовательно, размеры реального внешнеэкономического потенциала планируются именно здесь и именно здесь в рамках текущего планирования определяются пропорции

между производственной мощностью и производственной программой, основным и вспомогательным производством, объёмным и внутризаводским планированием, пропорции между потребностью и наличием производственных ресурсов. Фактически достижение оптимальной величины этих пропорций в дальнейшем влияет также и на степень реализации внешнеэкономического потенциала. Система маркетингового планирования является детализацией стратегического текущего планирования и разрабатывается по каждому экспортному продукту и услуге, а также экспортноориентированному стратегическому производственному подразделению.

Система организации производства призвана осуществлять производство качественной продукции с позиции технической и технологической применяемости, опираясь на международные достижения организации производства с учётом требований конкретных сегментов международного рынка и условий конкретного контракта.

Система организации труда должна, применяя только передовые методы организации труда, повышать производительность и квалификацию персонала на основе его мотивации к качественному квалифицированному труду.

Система организации вспомогательного и обслуживающего производств обеспечивает оптимальную инфраструктуру служб для обеспечения процесса производства и реализации продукции, работ, услуг предприятия.

Параметры качества продукции одна из важнейших внутриэкономических составляющих формирования внешнеэкономического потенциала промышленного предприятия. Можно утверждать, что, как правило, ни одно предприятие не производит продукцию специально для внешних рынков.

Прежде всего, эта продукция проектируется и производится для внутреннего рынка, и только после признания её отечественным потребителем, предприятия выходят с ней на зарубежный рынок.

Инновационная составляющая является не менее значимой при формировании и реализации внешнеэкономического потенциала предприятия. Даже если продукция предприятия в настоящее время имеет платёжеспособный спрос, это не значит, что степень инновационной привлекательности и конкурентоспособности данного вида продукции на освоенном рынке будет сохраняться. Поэтому, на основании маркетингового исследования платёжеспособного спроса потребителей, необходимо отслеживать стадии жизненного цикла каждого товара на каждом сегменте зарубежного рынка, своевременно проводя необходимые модернизацию, модификацию или разработку товара рыночной новизны.

Практика деятельности российских предприятий свидетельствует что, если предприятие обладает квалифицированными кадрами, производственной и проектной базой для осуществления научно-

исследовательских и опытно-конструкторских разработок, то, несомненно, конкурентоустойчивость его экспортного потенциала по инновационной составляющей будет сохраняться долгое время в заданном сегменте рынка.

Уровень издержек на производство и реализацию продукции работ, услуг предприятия определяет степень его конкурентоспособности по ценовой составляющей на международном рынке.

Финансовое состояние предприятия можно также отнести к важнейшим внутриэкономическим факторам формирования и реализации экспортного потенциала. По сути дела, платежеспособность и кредитоспособность оказывают прямое воздействие на формирование позитивного имиджа предприятия и возможность осуществления им всех видов деятельности по проектированию, модернизации, производству и реализации продукции, работ

Огромное значение для формирования экспортного потенциала предприятия как скрытого, так и реального имеют его собственный товарный знак и знак обслуживания, подкреплённые системой бренд-менеджмента, а также репутация представляющей им страны.

Одним из факторов, обеспечивающих или увеличивающих экспортные поставки конкурентоспособной продукции, на сегодня является импорт комплектующих, сырья, и др. компонентов для их производства. Такая ситуация объясняется невозможностью производства отечественными предприятиями качественных материалов, комплектующих, необходимых для производства продукции экспортного ассортимента, требуемых зарубежными рынками.

На эффективность реализации экспортного потенциала промышленных предприятий оказывают влияние факторы мезо-уровня. К ним автор относит российские отраслевые рынки, поставляющие экспортноориентированным предприятиям производственные ресурсы и осуществляющие конкурентоспособное импортозамещение.

Действие факторов макроуровня существенно проявляется на стадии реализации экспортного потенциала. Управление ими на уровне предприятия либо невозможно, либо затруднено из-за преимущественно объективного характера их действия. Поэтому, при анализе, учёте и контроле факторов макроуровня необходимо достигать максимальной адаптивности управляемой экономической системы к условиям их воздействия. К неуправляемым факторам макроуровня автор относит: регламентацию внешнеторговых операций; систему международных стандартов, контрафакт; систему международных расчётов.

Регламентация внешнеторговых операций предполагает неукоснительное соблюдение всех нормативных и законодательных актов государственного регулирования внешнеторговых операций в стране и за рубежом, а также требований экологических, технических и прочих стандартов. Экономические рычаги в борьбе с контрафактом являются одной из технологий обеспечения реализации запланированных параметров

экспортного потенциала в сегментах международных рынков, но ни в одной стране не находят эффективного применения.

К частично управляемым факторам макросреды автор относит: транспортную логистику; систему посредников; импорт ресурсов; международные деловые коммуникации; франчайзинг; систему внешнеторговых рисков.

Исследуя алгоритм формирования внешнеэкономического потенциала металлургических предприятий, автор выделяет ключевые факторы формирования и реализации внешнеэкономического потенциала, управление которыми обеспечивает его эффективную реализацию. Влияние данных факторов имеет причинно-следственную связь и синергию действия. К ним относятся: конкурентоспособность продукции, возможность производства экспортного товара в заданных объемах, качество ресурсного обеспечения производства экспортного ассортимента, качество товаропроводящей и сбытовой сетей, наличие отдела ВЭД на предприятии, характер используемых коммуникаций.

Совокупное влияние системы этих факторов затрагивает все стадии управления внешнеэкономическим потенциалом предприятия. Их анализ должен проводиться не последовательно, а системно.

Конкурентоспособность услуг и продукции металлургического предприятия является основным условием его функционирования на зарубежных рынках. Рассматривая влияние этого фактора с позиций степени конкурентоспособности продукции и услуг рассматривать экспортные возможности предприятия можно только применительно к конкретным рынкам.

Конкурентоспособность продукции при формировании внешнеэкономического потенциала предприятия условие необходимое, но не достаточное, и недооценка любого из нижеследующих факторов может привести к его снижению даже при условии конкурентоспособности продукции и услуг предприятия в данном сегменте рынка.

Возможности ресурсного обеспечения производства всеми видами производственных ресурсов и оптимизации их использования в рамках производственной системы также относится к важнейшим факторам формирования внешнеэкономического потенциала предприятия. Проблема оптимального использования многих видов ресурсов, таких как сырье, материалы, полуфабрикаты, технологии, оборудование, нематериальные активы, человеческий ресурс, информационный и др., остается одной из актуальных и в настоящее время.

Влияние условий товародвижения и сбыта проявляется при формировании внешнеэкономического потенциала предприятия в выборе каналов распределения и планирования физического перемещения товаров. От их организации зависит доставка товара за границу и обеспечение заданного объема продаж. В процессе нахождения фирмы на международном рынке для каждого его сегмента необходимо разрабатывать систему

маркетинговой логистики, с учётом оптимизации перемещения товара по выбранному каналу сбыта. Вопрос товародвижения очень важен, так как его целью является обеспечение доставки товаров в нужные места в нужное время с минимально возможными издержками, а географический и временной лаги в международной торговле велики. За счет оптимизации системы товародвижения можно предложить лучшее обслуживание или понижение цены, привлекая тем самым дополнительных клиентов и расширяя объемы продаж предприятия.

Следовательно, необходимо разработать политику распространения товара, под которой понимают совокупность мероприятий, необходимых для доставки товаров прямым или косвенным путем, самостоятельно или с помощью сторонних организаций к покупателям, предприятиям, использующим данный продукт в качестве сырья, готового изделия или полуфабриката, т.е. конечным потребителям товара.

Следующим фактором, оказывающим существенное влияние на формирование и реализацию экспортного потенциала является организация внешнеэкономической службы предприятия, так как экспортные возможности напрямую зависят от уровня квалификации сотрудников внешнеторгового отдела и его структуры, определяющих стратегию, объемы, формы и методы внешнеэкономической деятельности. При построении организационной структуры управления внешнеэкономической деятельностью предприятия, может осуществляться комбинирование различных типов её организации, учитывающих специфику и условия деятельности конкретного предприятия на внешних рынках.

Последний фактор связан с позитивным имиджем предприятия, который является гарантом выполнения им всех принятых на себя обязательств. Во многом укрепляет имидж коммуникативная политика предприятия, все многообразие средств которой рассмотреть в рамках данного параграфа не представляется возможным. Но две из них, самые эффективные, рассматриваются далее в данной работе. Это – зарубежные экономические миссии и выставочная деятельность предприятий.

В заключении следует отметить, что не учёт или недоучет системного влияния факторов при формировании и реализации экспортного потенциала снижает эффективность деятельности промышленных предприятий на глобальном рынке. Практика анализа и учёта менеджерами отдельных факторов, преимущественно оказывающих негативное влияние на осуществление внешнеэкономических операций, неэффективна. Только полный, системный учёт взаимосвязанных факторов при формировании и реализации внешнеэкономического потенциала обеспечит российским промышленным предприятиям, выходящим на сегменты зарубежных рынков, конкурентные преимущества при осуществлении внешнеэкономической деятельности в любом направлении и любых формах.

1.3 Методические подходы к оценке внешнеэкономического потенциала

Эффективность и устойчивость внешнеэкономической деятельности современной организации во многом определяется ее внешнеэкономическим потенциалом, проведя оценку которого можно разработать направления стратегического развития в соответствии с имеющимися возможностями.

Современная экономическая наука оперирует различными социально-экономическими методами и приемами оценки эффективности внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия, используя группы показателей: рыночные (маркетинговые), социально-экономические, производственно-экономические, экологические и другие.

К группе рыночных (маркетинговых) показателей, используемых для принятия стратегических решений, можно отнести: емкость и долю рынка; уровень конкурентоспособности предприятия, продукта; степень использования комплекса маркетинга; характеристику связей с общественностью и лояльность потребителей;

К группе социально-экономических показателей: уровень потребления товаров и услуг населением; уровень расходов на промышленные товары, товары широкого потребления и услуги;

К группе производственно-экономических показателей: прибыль, рентабельность, объем реализованной продукции, товарность продукции; загруженность производственных мощностей, сбалансированность производства; устойчивость предприятия;

К группе экологических показателей: качество продукции, уровень экологичности производства и хранения продукции и другие.

Однако большинство перечисленных показателей дает оценку лишь той или иной стороны деятельности предприятия, не позволяя системно оценить объект и в дальнейшем воздействовать на него с целью управления, являясь при этом по существу лишь косвенным отражением результативности.

В начале работы были описаны подходы различных авторов к использованию категории «внешнеэкономического потенциала» промышленного предприятия для оценки уровня ее ресурсных возможностей и эффективности внешнеэкономической деятельности. Понимание потенциала организации в процессе развития теории стратегического управления трансформировалось по мере изменения и дополнения взглядов на систему стратегического управления в целом. Однако реальную конкурентоспособность промышленного предприятия в условиях внешнего рынка может обеспечить лишь сочетание указанных концепций. Интеграция этих показателей создает конкурентное преимущество, которое многие авторы сводят к стержневой компетенции компании.

Проблема оценки внешнеэкономического потенциала - проблема новая. Типовой методики, подобной методике определения экономической

эффективности капитальных затрат, еще не создано. В практике планово-экономических расчетов и обоснований показатель внешнеэкономического потенциала не планируется, не учитывается и даже не упоминается. В экономической литературе также отсутствуют исследования, посвященные установлению размера внешнеэкономического потенциала, а также обобщающего показателя, определяемого по единой схеме для всех производственных предприятий.

В связи с этим для разработки универсальной комплексной методики оценки внешнеэкономического потенциала предприятия необходимо проанализировать уже существующие и наиболее часто применяемые в России и за рубежом методы анализа экспортного потенциала.

В настоящее время существующие методики аналитической оценки экспортного потенциала организации можно сгруппировать по следующим признакам [7]:

1. по уровню сложности – простые количественные и сложные многофакторные методики. Наиболее распространены простые количественные методики оценки экспортного потенциала предприятия;

2. с точки зрения единиц измерения – количественные и экспертные методики. В количественных методиках за единицу измерения принимают классические абсолютные и относительные единицы измерения – стоимостные, проценты, коэффициенты и пр. Экспертные методики базируются на системе оценок в баллах и подразумевают привлечение специалистов по данному вопросу. С одной стороны, для экспертных методик характерна доля субъективизма, с другой – они, в отличие от количественных показателей, позволяют учитывать приоритетность качественных аспектов;

3. по используемым параметрам оценки – содержательные и сравнительные методики. Так называемые содержательные методики включают оценку элементов экспортного потенциала или выделенных факторов его формирования, а сравнительные – оценку экспортного потенциала посредством сравнения продукции либо результатов деятельности предприятия с продукцией или результатами деятельности организаций-конкурентов.

Наиболее часто используемой является методика оценки экспортного потенциала С.С. Морозова через следующие показатели:

1. Эффективность производства экспортной продукции - чем выше показатель, тем более целесообразно производство данного вида продукции.

$$\Theta_{\text{пр}} = \Pi_{\text{э}} C_{\text{э}} \quad (1.1)$$

где, $\Pi_{\text{э}}$ – стоимость экспортной продукции во внутренних ценах.

$C_{\text{э}}$ – себестоимость экспортной продукции.

2. Доля инновационной продукции - определяет отношение инновационной продукции к общему количеству выпускаемой продукции и характеризуют долю продукции, которую можно вывести на внешний рынок

$$\Delta_{ип} = \Pi_и / \Pi_о, \quad (1.2)$$

где, $\Pi_и$ – количество инновационной продукции

$\Pi_о$ – общее количество продукции

3. Эффективность продаж экспортной продукции - чем выше показатель, тем более выгодно производство данного вида продукции на экспорт

$$\Theta_п = \Pi_{п_э} / З_{пр_э}, \quad (1.3)$$

где, $\Pi_{п_э}$ – прибыль от продажи экспортной продукции

$З_{пр_э}$ – затраты на производство экспортной продукции

Однако, данная методика не позволяет дать объективную оценку экспортного потенциала предприятия по следующим причинам.

1. Подобный анализ не позволяет оценить возможности, ресурсы, собственные знания, навыки и умения, на которые предприятие может положиться в сложных и рискованных ситуациях, возникающих при выходе на внешний рынок.

2. Данный анализ не позволяет выявить слабые стороны на уровне внутренних ресурсов и возможностей, нуждающихся в улучшении, для того чтобы увеличить шансы предприятия на успех в деле реализации экспорта.

В.О. Мосейко, Ю.М. Азмина предлагают производить многофакторную оценку экспортного потенциала региона через следующие этапы:

1. Экспертная оценка возможностей выхода предприятия на внешние рынки на основе соответствующей системы показателей и результатов анкетирования.

2. Аналитическая оценка экспортного потенциала предприятий на базе концептуально-логических моделей предметной области.

3. Формирование информационно-аналитической системы оценки экспортного потенциала для принятия управлеченческих решений.

4. Сопоставление результатов исследования предприятий и мнений группы экспертов при анализе экспортного потенциала региона.

Первый этап представлен количественным исследованием на основе формализованного интервью.

Второй этап рассматриваемой методики предполагает анализ экспортного потенциала через совокупность статистических показателей.

Экспортный потенциал отрасли предлагается определять по следующей формуле:

$$I_{\text{ЭП}} = \sqrt{\frac{\sum K_i * A_i}{n}} \quad (1.4)$$

где, k_i – весовые коэффициенты, для критериальных показателей; a_i – частные показатели экспортного потенциала.

В рамках третьего этапа методики многофакторной оценки экспортного потенциала реализована информационно-аналитическая система, позволяющая аккумулировать в себе различные объемы актуальной и архивной информации по качественным и количественным характеристикам системы управления экономикой региона и обеспечивающая анализ эффективности принимаемых на ее основе решений.

В рамках четвертого этапа многофакторной оценки проведен анализ экспортного потенциала группой экспертов, в которую входили представители органов государственной власти, организаций инфраструктуры, поддержки малого и среднего предпринимательства, финансово-кредитных организаций, имеющих стаж профессиональной деятельности не менее пяти лет.

На наш взгляд, основными недостатками использования данного метода является использование статистических данных и использование метода экспертных оценок. Данный метод достаточно трудоемкий и может искажать действительность. Основное применение данного метода используют при оценке экспортного потенциала региона. К предприятиям применит методику будет затруднительно.

Манин П.В. предлагает в целях всестороннего обоснования и анализа экономической эффективности экспортной деятельности и выявления конкретных резервов повышения применять комплексный анализ, основанный на системе взаимосвязанных показателей. В качестве обобщающего в этой системе принимается показатель уровня ВЭП, в состав которого включены следующие блоки: управление, внешние рынки, ресурсы.

Блок 1 – Управление задает общий вектор развития, управляет фирмой и ее положением на рынке. Данный блок включает в себя: организационную структуру управления; организацию системы маркетинга предприятия; стратегию, планирование, контроль; сегментирование рынка.

Блок 2 – Внешние рынки представляет собой совокупность факторов внешней среды, действующих на зарубежных рынках, состоящих из рынков и товаров.

Блок 3 – Ресурсы, это материальная и нематериальная основа внешнеэкономического потенциала. В данный блок входят материальные ресурсы, нематериальные активы, кадры и информационные ресурсы.

Таким образом, категория внешнеэкономического потенциала является интегральной величиной, включающей следующие структурные единицы:

$$\text{ВП} = f(\Pi_1 ; \Pi_2 ; \Pi_3), \quad (1.5)$$

где: П1 - Система управления деятельностью предприятия;

П2 - Внешние рынки;

П3 - Ресурсы для осуществления внешнеэкономической деятельности.

При этом структурные показатели каждого блока можно подразделить на элементы более низкого порядка. Попытка их измерить неизбежно будет базироваться на вероятностном подходе, что как известно, всегда несет в себе субъективизм.

Учитывая специфичность предмета исследования, чаще используется интегральная методика расчета экспортного потенциала предприятия С.А. Дубкова [11], которая позволяет более точно отразить возможности предприятия на внешнем рынке, при помощи показателей, определенным образом взвешенных между собой.

Преимущество данного метода – простота в расчетах и однозначно интерпретируемые результаты:

$$K_k = \sqrt{a * K_{\text{внутр}} * (1 - a) * K_{\text{внеш}}} \quad (1.6)$$

где $K_{\text{внутр}}$ – комплексная оценка внутреннего экспортного потенциала предприятия и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{внутр}} = K_{\text{исп}} * K_{\text{рпа}} * K_{\text{рп}}, \quad (1.7)$$

Где, $K_{\text{исп}}$ – показатель соотношения производственной программы к производственной мощности предприятия; $K_{\text{рпа}}$ – показатель рентабельности производственных активов; $K_{\text{рп}}$ – показатель рентабельности продукции; – комплексная оценка внешнего экспортного потенциала предприятия, рассчитываемая по следующей формуле:

$$K_{\text{внеш}} = K_{\text{соот}} * K_{\text{цр}} * K_{\text{марк}} * K_{\text{рпр}}, \quad (1.8)$$

где $K_{\text{соот}}$ – показатель соотношения объема производства и объема продаж; $K_{\text{цр}}$ – доля продукции на целевом рынке; $K_{\text{марк}}$ – доля маркетинговых затрат в общей сумме затрат; $K_{\text{рпр}}$ – показатель рентабельности продаж; – коэффициент сопряженности экспортного потенциала.

Помимо интегральной методики большое распространение в России получил метод экспертных оценок.

Каждый критерий оценивается по пятибалльной шкале, а затем результаты по каждому критерию складываются.

Оценивание данных предприятия по различным критериям анализа – достаточно трудоемкая процедура. Сложность заключается в определении шкалы ценностей. Предприятию следует основываться на реальных и точных показателях и доверить оценку независимому эксперту, который сможет

выявить проблемные зоны предприятия, которым следует уделить большее внимание.

Экспортный потенциал предприятия можно также рассчитать при помощи «брендовой» методики Н.Г. Серовой, которая включает анализ следующих элементов [10]:

1. Доля брендовой продукции в товарной структуре предприятия.
2. Оценка уровня управления брендами на предприятии.
3. Оценка послепродажного обслуживания.
4. Оценка логистической системы предприятия.
5. Уровень квалификации персонала.

По мнению Н.Г. Серовой, залогом успеха компании при выходе на внешний рынок является наличие «узнаваемого» названия как самого предприятия-экспортера, так и экспортируемой продукции. Поэтому важнейшими показателями деятельности предприятия, определяющими соответствие выпускаемой продукции уровню рынка, на который фирма собирается ее экспорттировать, являются показатели, отражающие уровень брендинга на предприятии.

Перечисленные факторы, несомненно, важны для предприятия, выходящего на внешний рынок, однако существенный минус данной методики в том, что автор не указывает, как возможно рассчитать уровень брендов, и не учитывает финансовую составляющую.

Использование при оценке экспортного потенциала предприятия только метода экспертных оценок, не подтвержденных финансовыми расчетами, затрудняет использование результатов исследования при составлении плана экспортной деятельности. Использование же только математических методов также не позволяет полностью проанализировать экспортный потенциал предприятия.

Д.Г. Сухих, В.М. Кац рассматривают экспортный потенциал как совокупность двух основных частей: внутреннего потенциала и внешнего. Важно умело и эффективно использовать эти ресурсы, определить возможности интенсификации производства, что и будет определять конкурентные преимущества выпускаемой продукции.

Авторы предлагают учитывать следующие показатели:

1. рентабельность экспортных продаж;
2. доля маркетинговых затрат на экспортную продукцию;
3. доля прибыли от экспорта в общей прибыли;
4. рентабельность производственных активов;
5. рентабельность экспортной продукции.

Формула расчета разработана с учетом экспертной оценки значимости каждого показателя:

$$\text{Эп} = \sqrt{r * (1 - a1)^2 + r2 * (1 - a2)^2 + \dots + rn * (1 - an)^2} \quad (1.9)$$

Методика, разработанная авторами, более наглядно и точно отражает уровень экспортного потенциала компании, давно присутствующей на внешнем рынке, так как учитывает и мнение сторонних экспертов, и влияние внутренних и внешних факторов. Основное преимущество разработанной методики – визуальная оптимизация.

Если по результатам анализа внутренний потенциал предприятия достаточно высок, то необходимо проанализировать внешний экспортный потенциал по следующей схеме:

Во-первых, проанализировать внешнеэкономические факторы, оказывающие влияние на формирование и использование экспортного потенциала. К таким факторам относятся природные, экономико-финансовые, политico-правовые, научно-технические, социально-культурные факторы. В процессе изучения проводится мониторинг, оценка и анализ информации о макроэкономическом окружении предприятия. Это позволит своевременно реагировать на изменения внешней среды.

Во-вторых, обязательно проводится анализ маркетинговой деятельности и сбыта на внешних рынках. Экспортная маркетинговая деятельность не предполагает использования каких-либо новых функций маркетинга. Постановка маркетинговых задач, выбор целевых рынков, позиционирование продукции, разработка комплекса маркетинга и проведение контроля маркетинговой деятельности – все эти фундаментальные требования сохраняют актуальность и в работе экспортирующего предприятия. К основным показателям, характеризующим маркетинговую и сбытовую деятельность предприятия, относятся: затраты на рекламу и их рентабельность, объем спроса на продукцию предприятия, рентабельность затрат сбытовой деятельности и доля целевого рынка экспортной продукции [8].

В-третьих, не менее важно анализировать инновационный потенциал предприятия как составляющую часть экспортного потенциала и постоянно повышать его уровень. Так как то, что в одной стране является технологической инновацией, в другой уже давно может использоваться в производстве.

При оценке влияния показателей внешнего экспортного потенциала предприятия целесообразно проводить поэтапную работу по формированию резервов для развития предприятия. Таким образом, резервы использования экспортного потенциала выступают в качестве объективных неиспользованных возможностей, которые выявляются в ходе анализа влияния на него соответствующих факторов.

Таким образом, на сегодняшний день определенного стандартизированного метода оценки внешнеэкономической деятельности предприятия не существует. Анализ публикаций по проблеме оценки потенциала выявляет слабую ее проработку на уровне отдельной отрасли и, особенно, на уровне предприятия.

Рассмотренные выше методики направлены в основном на оценку экспортного потенциала, в меньшей мере уделено внимание внешнеэкономическому потенциалу. Безусловно, авторы разработанных методик внесли огромный вклад в развитие исследований внешнеэкономического потенциала, однако до сих пор не существует типовой методики оценки.

Исследования по формированию и использованию потенциала, как правило, не рассматривают уровень потенциала металлургических предприятий, в них практически не затронуты вопросы измерения элементов потенциала и его величины в целом. В имеющихся работах встречаются лишь самые общие подходы к их решению.

Одной из основных проблем оценки экспортного и внешнеэкономического потенциала является отсутствие информационной базы для нее. Большинство авторов методик ограничиваются моделированием показателей без указания источников расчета, что снижает их практическую значимость.

На основании вышеизложенного, предлагается разработка модели оценки внешнеэкономического потенциала с учетом особенностей металлургической отрасли.

3 Оценка внешнеэкономического потенциала предприятия металлургической промышленности

3.1 Разработка модели оценки внешнеэкономического потенциала предприятия

Эффективность и устойчивость внешнеэкономической деятельности современной организации во многом определяется ее внешнеэкономическим потенциалом, проведя оценку которого можно разработать направления стратегического развития в соответствии с имеющимися возможностями.

Проблема оценки внешнеэкономического потенциала - проблема новая. Типовой методики, подобной методике определения экономической эффективности капитальных затрат, еще не создано. В практике планово-экономических расчетов и обоснований показатель внешнеэкономического потенциала не планируется, не учитывается и даже не упоминается. В экономической литературе также отсутствуют исследования, посвященные установлению размера внешнеэкономического потенциала, а также обобщающего показателя, определяемого по единой схеме для всех металлургических предприятий.

Разработка системы показателей и критериев, внедрение методов по комплексной оценке внешнеэкономического потенциала на предприятиях поможет:

- Добиться повышения эффективности производства.
- Добиться повышения эффективности управления.
- Ускорить научно-техническое развитие предприятия.
- Повысить производительность труда.
- Улучшить качество и конкурентоспособность продукции.

В настоящее время еще не сформировался и не получил признание научный подход к оценке внешнеэкономического потенциала предприятия, который позволит сконцентрировать работу на эффективном решении задач международного сотрудничества.

Проанализировав ранее разработанные методики оценки внешнеэкономического и экспортного потенциала, было принято решение разработать модель оценки с учетом опыта предыдущих разработок, которую будет возможность применить для оценки внешнеэкономического потенциала металлургического предприятия.

За основу предлагаем взять методику оценки внешнеэкономического потенциала П.В. Манина.

В качестве основных элементов в методике используется:

- система управления деятельностью предприятия;
- внешние рынки;
- ресурсы.

На наш взгляд, для оценки выбраны элементы, которые не имеется возможным высчитать математическим путем, а только с использованием экспертных оценок, что сразу снижает значимость результата.

Имеется высокая необходимость в оценке внешних рынков, однако, нами предлагается это делать отдельно и более тщательно с использованием маркетингового исследования и составлением матрицы возможностей и риском.

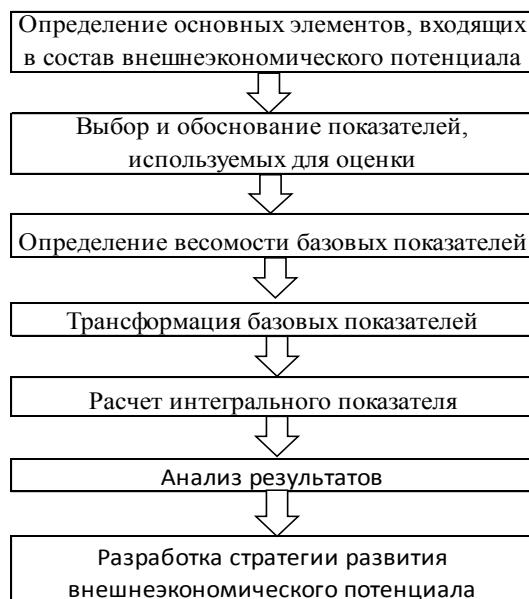
Применив и дополнив данную методику показателями, предлагаем несколько сместить акценты и дополнить элементы оценки предприятия.

Оценку уровня внешнеэкономического потенциала предлагается проводить через систему показателей эффективности использования тех или иных ресурсов. В данной модели предлагается исключить оценку внешнего потенциала, так как результат такой оценки субъективный. Оценку внешней среды предлагается оценить с помощью маркетингового исследования, которое позволит выявить риски и перспективы деятельности предприятия на мировой арене.

В процессе оценки эффективности внешнеэкономической деятельности целесообразно опираться на следующие основные принципы:

- точность и простота расчетных операций;
- информативная полнота и комплексность оценки;

Оценка внешнеэкономического потенциала, как и оценка любого экономического показателя, предполагает прохождение ряда этапов. Для того, чтобы производить оценку внешнеэкономического потенциала структурированно, предлагаем действовать согласно алгоритма, представленного на рисунке 3.1.



В целях более эффективного осуществления стратегического планирования внешнеэкономической деятельности промышленных

предприятий в условиях рынка, нами предлагается модель оценки внешнеэкономического потенциала основанного на выведении многоуровневого интегрального показателя.

К составляющим блокам внешнеэкономического потенциала металлургического предприятия предлагается отнести:

Элемент 1 – Финансовый потенциал;

Элемент 2 – Производственный потенциал;

Элемент 3 – Экспортный потенциал

Каждый элемент в процессе декомпозиции разбирается на элементы подуровня, в результате чего каждый элемент поддается оценке и суммируется в интегральный показатель.

Структура внешнеэкономического потенциала представлена на рисунке 3.2.

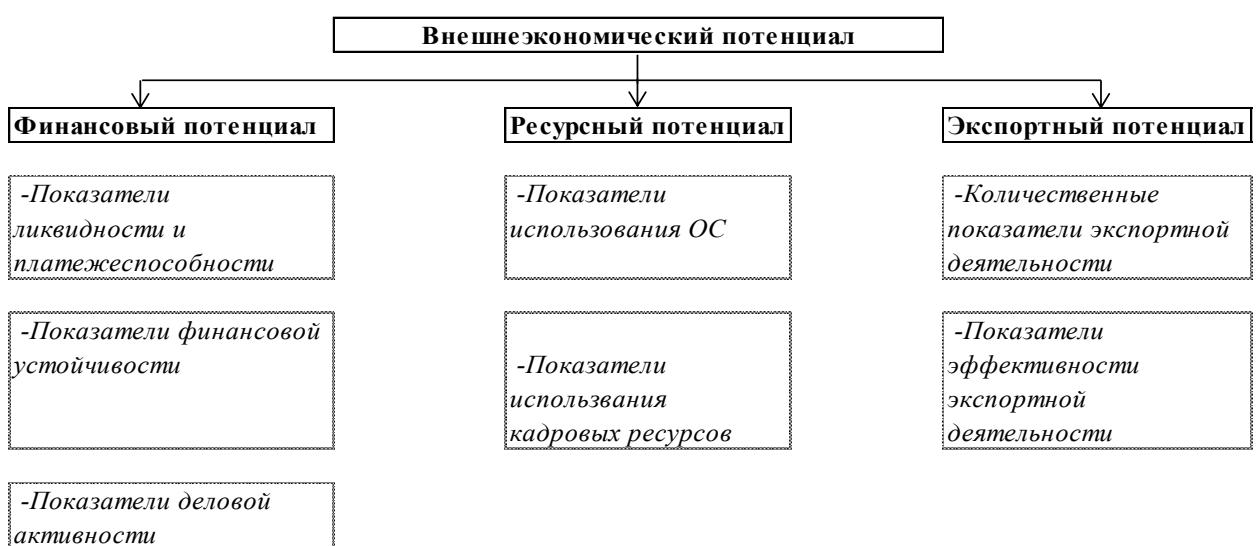


Рисунок 3.2 – Структура внешнеэкономического потенциала

Зачастую ограничением в развитии ВЭП являются ограниченные финансовые возможности, поэтому первым элементом выделен финансовый потенциал. Его оценка позволит выявить реальные и потенциальные финансовые возможности и способности развития ВЭП. Значения финансового потенциала связаны с составом и структурой привлекаемых источников финансирования и характером их использования, а его анализ может проводиться с позиций краткосрочных и долгосрочных перспектив. В первом случае рассматриваются такие показатели, как ликвидность и платежеспособность, а во втором – финансовая устойчивость.

Чем выше финансовая устойчивость организации, тем более она независима от изменения рыночной конъюнктуры.

Производственный потенциал позволяет определить сбалансированность производственных возможностей.

Несмотря на то, что экспортный потенциал пересекается с другими видами потенциалов, предлагается рассматривать его обособленно. Данный

анализ позволит определить достигнутый уровень потенциала, на основе которого можно будет определить возможности развития.

Суммируя изложенное и внеся некоторые дополнения, под внешнеэкономическим потенциалом будем понимать сумму материальных и нематериальных составляющих, которые субъект может реализовать в сложившихся условиях, используя внешнеэкономически -ориентированную концепцию управления деятельностью промышленного предприятия.

Содержание элементов всех уровней и их детализация отражены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Уровни детализации показателей внешнеэкономического потенциала

№	Показатель	Коэффициент значимости i-го показателя I уровня	Коэффициент значимости i-го показателя II уровня	Коэффициент значимости i-го показателя III уровня
П 1	Финансовый потенциал	kп1		
П 1.1	Показатели ликвидности и платежеспособности		kп1.1	
П 1.1.1	коэффициент текущей ликвидности (покрытия)			kп1.1.1
П 1.1.2	коэффициент быстрой ликвидности			kп1.1.2
П 1.1.3	коэффициент абсолютной ликвидности			kп1.1.3
П 1.2	Показатели финансовой устойчивости		kп1.2	
П 1.2.1	коэффициент финансовой устойчивости			kп1.2.1
П 1.2.2	коэффициент финансовой независимости			kп1.2.2
П 1.2.3	коэффициент финансового левериджа			kп1.2.3
П 1.3	Показатели деловой активности		kп1.3	
П 1.3.1	коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности			kп1.3.1
П 1.3.2	коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности			kп1.3.2
П 1.3.3	коэффициент оборачиваемости запасов			kп1.3.3
П 1.3.4	коэффициент оборачиваемости оборотных средств			kп1.3.4
П 2	Ресурсный потенциал	kп2		
П 2.1	Показатели использования ОС		kп2.1	
П 2.1.1	Коэффициент износа ОС			kп2.1.1
П 2.1.2	Коэффициент обновления ОС			kп2.1.2
П 2.1.3	Коэффициент загрузки ОС			kп2.1.3
П 2.1.4	Фондоотдача			kп2.1.4
П 2.2	Показатели использования кадровых ресурсов		kп2.2	
П 2.2.1	Коэффициент оборота по приему работников			kп2.2.1
П 2.2.2	Коэффициент постоянства персонала			kп2.2.2

Окончание таблицы 3.1

П 2.2.3	Коэффициент текучести персонала			кп2.2.3
П 2.2.4	Выработка			кп2.2.4
П 3	Экспортный потенциал	кп3		
П 3.1	Количественные показатели экспортной деятельности		кп3.1	
П 3.1.1	Удельный вес экспорта в общем объеме реализации продукции			кп3.1.1
П 3.1.2	Удельный вес прибыли от экспорта продукции в общем объеме прибыли			кп3.1.2
П 3.2	Показатели эффективности экспортной деятельности		кп3.2	
П 3.2.1	Затраты на 1 рубль реализованной продукции на экспорт			кп3.2.1
П 3.2.2	Рентабельность продаж экспортной продукции			кп3.2.2

Все перечисленные показатели являются необходимыми составными частями, для комплексной оценки внешнеэкономического потенциала и состояния стратегического управления организации в условиях рынка. Исключение того или иного показателя или недостаточное внимание к нему неизбежно приведет к потере эффективности всей системы.

Представленные показатели поддаются количественному и числовому измерению, что делает их учет и анализ доступным и повышает достоверность и объективность оценки.

Величину внешнеэкономического потенциала предприятия предлагается вычислять последовательно как сумму потенциалов от третьего до первого уровня с учетом весовых коэффициентов по каждому из слагаемых:

$$B\pi_j = \sum k_i * \pi_{ij}, \quad (3.1)$$

где, $B\pi_j$ - оцениваемый потенциал;

k_i – весовой коэффициент i -го слагаемого потенциала

π_{ij} - i -е слагаемое j -го потенциала;

n – число слагаемых показателей.

Итак, внешнеэкономический потенциал на уровне организации ($B\pi$) следует рассчитывать как сумму потенциалов I уровня по формуле:

$$B\pi = k_1 * \pi_1 + k_2 * \pi_2 + k_3 * \pi_3, \quad (3.2)$$

где: k_1, k_2, k_3 - весовые коэффициенты потенциалов I уровня,;

П1, П2, П3 - потенциалы блоков 1 уровня: финансовый потенциал, производственный потенциал, экспортный потенциал.

Таким образом, в структуру финансового потенциала входят следующие элементы: показатели ликвидности и платежеспособности (П1.1), показатели финансовой устойчивости (П1.2) и показатели деловой активности (П1.3). Элементы второго уровня в свою очередь разделяются на элементы третьего уровня. Методика оценки производственного потенциала аналогична методике оценки финансового потенциала.

Важность каждого показателя целесообразно выразить через систему весовых коэффициентов, необходимость введения которых обусловлена тем, что блоки, составляющие итоговый показатель внешнеэкономического потенциала, по своему объему различны и имеют разную степень значимости.

Применение системы весовых коэффициентов дает возможность сопоставления показателей каждого блока. Это придает показателю внешнеэкономического потенциала и методике его оценки универсальность для использования в различных отраслях, а также определенную гибкость в условиях не стабильных внешних рынков и возможного изменения приоритетов в управлении.

Коэффициенты весомости показателей качества играют важную роль в оценке и оказывают существенное влияние на конечный результат расчета.

Среди основных методов определения параметров весомости необходимо отметить следующие:

- экспертный;
- предельных и номинальных значений;
- парных сравнений;
- стоимостных регрессионных зависимостей (стоимостной);

Каждый из них обладает своими особенностями, достоинствами и недостатками, однако наиболее подходящим является метод парных сравнений.

Показатели формируют с помощью матрицы. Элемент матрицы – b_{ij} , который принимает значения 2, в случае, когда P_i имеет более важное значение, чем P_j , значение 1, когда параметры P_i и P_j имеют равную весовую категорию, значение 0, когда P_i является менее важным по отношению к P_j :

$$b_{ij} = \begin{cases} 2, & \text{если } P_i \text{ важнее } P_j \\ 1, & \text{если } P_i \text{ равнозначно } P_j \\ 0, & \text{если } P_i \text{ менее важно } P_j \end{cases}$$

Показатель весомости определяется по формуле:

$$K_i = \frac{S_i}{n}, \quad (3.3)$$

где, S_i – сумма баллов по каждому показателю

n – количество показателей.

При парном сопоставлении эксперт сравнивает показатели по их важности попарно, устанавливая в каждой паре наиболее весомый.

Наиболее сложным моментом в выявлении структуры внешнеэкономического потенциала является выбор способа его измерения как единого целого. Его величина и эффективность определяются тремя трудно соизмеримыми составляющими: натуральными, стоимостными и производительными.

Трансформация частных показателей – важный этап обработки исходных данных для обеспечения сравнимости показателей друг с другом. Необходимость его обусловлена тем, что в интегральных показателях зачастую суммируются измеряемые в разных единицах частные показатели (рублях, процентах и др.). Разработано несколько способов трансформации показателей, формирующих размерную и содержательную сторону интегрального показателя [47]. Характеристика четырех базовых способов трансформации приведена в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Методы трансформации базовых показателей

Наименование способа	Сущность	Достоинства	Недостатки
Рейтинговый метод	Ранжирование объектов по определенному принципу: наибольшее (или наименьшее) значение показателя принимается равным 1, следующее за ним — 2 и т.д.	простота в использовании	-неадекватное отражение различий между объектами: чрезмерная дифференциация объектов срединной группы. -позволяет оценить лишь перемещение объектов относительно друг друга, а динамика интегрального показателя по отдельно взятому объекту не имеет содержательной интерпретации

Продолжение таблицы 3.2

Нормирование показателей	<p>Вычисление отношения значения показателя к среднему/ максимальному (т.е. выбранному эталонному) по группе рассматриваемых объектов или, наоборот, отношения среднего значения по группе объектов к значению показателя объекта. В виде формулы расчет трансформированного показателя можно представить в следующем виде: $X = \frac{x}{x_{ср}}$ или $X = \frac{x_{ср}}{x}$, где</p> <p>x – значение показателя; $x_{ср}$ – среднее значение по группе объектов.</p>	<p>Сохраняется разброс их значений, т.е. характер различий между исследуемыми объектами по отдельно взятым показателям</p> <p>отражается абсолютно адекватно</p>	<p>Значительные различия между объектами по одному из показателей могут существенным образом повлиять на значение интегрального индикатора, что допустимо, только если такой показатель имеет ключевое значение</p>
Метод максимум-минимум	<p>Приравнивание минимальных и максимальных значений по всем частным показателям с целью уничтожения различий в разбросе значений индикаторов.</p> <p>В виде формулы расчет Трансформированного показателя можно представить так:</p> $X = \frac{x - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}}$ или $X = 1 - \left(\frac{x - X_{\max}}{X_{\max} - X_{\min}} \right),$ <p>где</p> <p>x – значение показателя; X_{\max} – максимальное значение показателя; X_{\min} – минимальное значение показателя.</p> <p>Две формулы необходимы для трансформации показателей разной направленности</p>	<p>сохраняется разброс значений показателей, т.е. характер различий исследуемых объектов по отдельно взятым показателям</p> <p>отражается абсолютно адекватно</p>	<p>позволяет исключить чрезмерное влияние одного частного показателя на интегральный, но при этом не позволяет учитывать серьезные различия между объектами исследования в тех случаях, когда эти различия значимы</p>

Окончание таблицы 3.2

Стандартиза - ция показателей	<p>Метод, представляющий собой нечто среднее между нормированием и максминным методом. Его суть состоит в произвольном определении исследователем учитываемой степени разброса между значениями показателей. Расчеты могут проводиться как с предварительным нормированием показателя, так и без такового – можно либо пропорционально сокращать/увеличивать значения нормированных показателей, либо подставлять в формулы максминной трансформации произвольные (а не фактические) значения максимума и минимума. Сокращение разброса между значениями показателя возможно путем логарифмирования значений показателей:</p> $X = \frac{\log X - \log X_{min}}{\log X_{max} - \log X_{in}}$	возможность адекватно учитывать различия между показателями по разбросу максимальных и минимальных значений	высокая степень субъективности
-------------------------------------	--	---	--------------------------------

Как показано в работах Зенченко С.В., Бережного В.И. [71], если в первых трех способах трансформации показателей субъективным является только выбор самого способа трансформации, то в случае со стандартизацией исследователь, как правило, принимает совершенно произвольно решение о степени учета масштабов различий между исследуемыми объектами.

Тем не менее, если в формулы максминной трансформации подставляются не просто произвольные показатели, а имеющие определенный смысл, и/или используются одни и те же максимальное и минимальное значения на протяжении нескольких лет, это, наоборот, повышает содержательный смысл получаемых показателей. Данный метод в большей степени подходит для трансформации показателей оценки внешнеэкономической деятельности металлургических предприятий.

Для показателей, имеющих отрицательную направленность, трансформация показателей проводится по их обратным значениям по вышеизложенной схеме способом «Максимум-минимум»:

$$X = \frac{1/X}{max1/X} \quad (3.4)$$

Нормирование по схеме, приведенной ниже, обеспечивает сравнение не с достижениями конкурентов, а с аутсайдерами конкурентной борьбы:

$$X = 1 - \frac{X}{X_{\max}} \quad (3.5)$$

На этапе агрегирования происходит объединение, укрупнение показателей при помощи их объединения в группу по какому-нибудь признаку. Агрегирование производится при помощи группировки, суммирования или прочих методов сведения частных показателей в общие. Характеристика основных методов агрегирования, обобщенная по обзору научных исследований [43,45,46,47] представлена в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Методы определения интегрального показателя

Метод	Описание метода	Достоинства	Недостатки
Метод по сумме показателей (линейная модель)	$\text{Хинт} = \sum x_i$ где x_i – значение i -го показателя. Рекомендуется составить список ключевых факторов и проводить оценку по всем показателям (желательно использовать оценки от 1 до 10 баллов). Затем эти оценки суммировать для получения оценки комплексного показателя. Аналогичная процедура проводится и для наиболее сильных конкурентов. Сравнение полученных оценок комплексных показателей исследуемого объекта и его конкурентов позволяет выявить преимущество или отставание объекта по отношению к конкурентам	простота в применении	-отдельные показатели не всегда играют одинаково важную роль для исследуемого объекта; - метод не дает объективной оценки положения исследуемого объекта
Метод по сумме средневзвешенных арифметических групповых показателей	$\text{Хинт} = \sum W_i * X_i$ где x_i – значение i -го показателя общим числом N ; w_i – показатель значимости (веса) i -го показателя. Чаще всего на практике используют нормированные значения (весов), т.е. их сумма должна быть равной единице	благодаря учету важности показателей, интегральный показатель более точно отражает эффективность деятельности исследуемого объекта	-экспертная оценка, при ее использовании значения показателей весомости могут значительно меняться в зависимости от выбранного сегмента для проведения опроса. Решением такой проблемы может служить увеличение числа опрашиваемых экспертов

Окончание таблицы 3.3

Метод по произведению средневзвешенных геометрических групповых показателей	<p>Хинт = $\prod x_i^{w_i}$ где x_i – значение i-го показателя общим числом N; w_i – весомость i-го показателя; \prod — произведение аргументов с номерами $i = 1, 2, 3, \dots, N$. Данное выражение путем логарифмирования преобразуется в линейную зависимость</p>	<p>объективная оценка весовых коэффициентов за счет нахождения их расчетным путем,</p> <p>что делает интегральный показатель наиболее точным</p>	<p>является очень трудоемким из-за необходимости обработки большого объема исходной информации</p>
Метод расстояний	<p>Вычисляется расстояние между некоторым фактическим объектом и его идеальным представлением. Если за идеальное принять фактически достигнутое значение показателя у наиболее удачливого конкурента, то значение интегрального критерия можно рассчитать по формуле:</p> $\text{Хинт} = \sqrt{\sum w_i * (x_{эт} - x_i)^2}$ <p>где $x_{эт}$ — эталонное значение показателя, x_i — значение i-го показателя общим числом N; w_i — весомость i-го показателя.</p> <p>Если значение каждого показателя по условному эталону принять за 1, формула будет иметь вид:</p> $\text{Хинт} = \sqrt{\sum w_i * (1 - x_i)^2}$ <p>Если расчет удаленности производит не от эталона, а от начала координат, то</p> $\text{Хинт} = \sqrt{\sum w_i * x_i^2}$	<p>наиболее формализованный дополнительный метод; такая процедура метрика используется виде обобщенного критерия, так как описывает обобщенное расстояние между текущим объектом и объектом, которым производится сравнение;</p> <p>может как учитывать, так и не учитывать значимость показателей</p>	<p>как формализованная процедура — выбор эталона, вложная процедура вычислений и не наглядность результатов</p>

Данные методы широко используются в практике и изложены методически в полном объеме. Применение этих методов в расчетах позволяет избежать, если это необходимо, использования экспертных оценок при определении значимости показателей, вносящих элемент субъективизма в расчеты.

Изложенные выше результаты сопоставительного анализа существующих методов построения интегральных показателей в экономических исследованиях были рассмотрены с позиций использования их оценки внешнеэкономического потенциала. Рассмотрев достоинства и недостатки каждого метода, выбор сделан в пользу метода по сумме

средневзвешенных арифметических групповых показателей, формула расчета:

$$X_{\text{инт}} = \sum K_i * X_i, \quad (3.6)$$

где, X_i – значение i -го показателя общим числом N ;

K_i – коэффициент весомости i -го показателя.

Предложенное автором определение внешнеэкономического потенциала предполагает построение обобщенного интегрального показателя на базе частных интегральных показателей по трем блокам, оценивая:

- финансовый потенциал;
- производственный потенциал;
- экспортный потенциал.

Внешнеэкономический потенциал целесообразно определять по следующей формуле:

$$BEP = f(P1; P2; P3), \quad (3.7)$$

где, $P1$ – финансовый потенциал;

$P2$ – производственный потенциал;

$P3$ – экспортный потенциал.

В свою очередь, каждый элемент предлагается разделить на элементы более низкого порядка следующего, второго уровня детализации.

В целом выстраивается трехуровневая иерархия показателей, включающая: частные показатели (абсолютными и относительными) третьего уровня, обобщающие показатели второго уровня, обобщающий интегральный показатель первого уровня. Последний представляет собой искомую комплексную характеристику (внешнеэкономический) и по иерархическим уровням разложения включает показатели всех предыдущих уровней.

В отличие от методики оценки, предложенной П.В. Маниным, нами был выделен такой элемент как финансовый потенциал

Кроме того, в предложенной методике Манина в состав основных элементов входят показатели, которые невозможно рассчитать математическим путем, а только используя экспертные оценки (организационная структура управления, вид контроля, реклама, упаковка и т.д). Применение экспертных оценок может значительно влиять на результат исследования, более того, расчетные данные могут искажать действительность.

По нашему мнению, уровни детализации слишком перегружены показателями, в которых нет необходимости при первичной оценке внешнеэкономического показателя. Их следует анализировать в результате выявления причин низкого уровня внешнеэкономического потенциала.

Рассмотренные в работе подходы к выбору, трансформации и агрегированию показателей характеризуются своими особенностями и в совокупности определяют пространство выбора их сочетаний для решения конкретной задачи экономического исследования. В частности, при оценке внешнеэкономического потенциала металлургических предприятий использование интегральных показателей имеет важное прикладное значение, т.к. позволяет оценить возможности объектов управления, как в текущий момент, так и на основе мониторинга динамики процесса - в прогнозном периоде. Данная информация может служить обоснованием для принятия управленческих решений в сфере международного бизнеса металлургических предприятий.

Интегральный показатель позволяет в любой момент определить реальный размер внешнеэкономического потенциала и выявить тенденции его развития.

Преимущество разработанной методики заключается в доступности необходимой для анализа информации, простоте расчетов и учете всех элементов деятельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Внешнеэкономический потенциал представляет собой совокупность материальных и нематериальных составляющих, которые субъект может реализовать в сложившихся условиях, используя внешнеэкономически - ориентированную концепцию управления деятельностью промышленного предприятия.

Внешнеэкономический потенциал является целостной системой, объединяющей все основные составляющие для осуществления эффективной деятельности на рынке. Как любая система, внешнеэкономический потенциал должен использоваться в комплексе, так как игнорирование того или иного составляющего элемента приведет к потере эффективности всей системы в целом.

Разработанные нами методы комплексный оценки экспортного потенциала предприятия позволяют снизить интуитивный характер его внешнеэкономической деятельности, внести упорядоченность, обоснованность, эффективную организацию в построение и в функционирование экспортной деятельности.

Комплексная оценка экспортного потенциала предприятия достигается в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач. Основной принцип - это индуктивный, то есть от локального к общему, но он должен применяться многократно. Обязательность решения поставленных задач делает комплексную оценку экспортного потенциала предприятия полнокровной и необходимой функцией его деятельности.

Можно сделать вывод, что в рамках данного исследования внешнеэкономический потенциал характеризует совокупную способность управляющей системы обеспечивать устойчивость предприятия, экономическую и социальную конкурентоспособность его товара или услуги благодаря планированию и проведению эффективных мероприятий в области исследования спроса, товара, ценовой, коммуникативной и сбытовой политики, а также реализации системы стратегического управления бизнес-процессами.

Численная оценка уровня внешнеэкономического потенциала предприятия или группы предприятий, входящих в комплекс, позволит выявить скрытые резервы в их деятельности и выработать систему управлеченческих воздействий с целью достижения максимальных результатов.

Предлагаемая модель была успешно апробирована на предприятии металлургической промышленности ООО «ЛПЗ «Сегал». С использованием разработанной модели была проведена оценка внешнеэкономического потенциала предприятия в динамике, выявлены проблемы и предложены ключевые направления развития внешнеэкономической деятельности.

Можно утверждать, что данное исследование позволило приблизиться к разрешению проблемы оценки внешнеэкономического потенциала металлургических предприятий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативно-правовые акты

1. Конституция Российской Федерации. – М.: ЮЛ, 1993 (ред. от 30.12.2008) // Российская газета, 25.12.1993. №237 // Справочная система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.consultant.ru>.

2. Федеральный закон "О валютном регулировании и валютном контроле" от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. № 406-ФЗ от 06.12.2011)// Справочная система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.consultant.ru>.

3. Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2010» / Публикация Международной торговой палата/ [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.iccwbo.ru>

4. Федеральный Закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 г. N 164-ФЗ (ред. от 11.07.2011)// Справочная система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.consultant.ru.

5. Закон РФ от 20.02.1992 N 2383-1 (ред. от 23.07.2013) "О товарных биржах и биржевой торговле"// Справочная система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.consultant.ru>.

6. Федеральный закон «О таможенном регулировании» от 27.11.2010 № 311-ФЗ. – М., 2010.

7. Таможенный кодекс РФ в редакции Федерального закона от 23 мая 2003 г. № 61-ФЗ. – М., 2003.

8. Таможенный тариф Российской Федерации : в 3 кн. / М-во внеш. экон. связей Рос. Федерации [Кн. 1]. – М. : АООТ "Всерос. науч.-исслед. конъюнкт. ин-т", – 1995. – 240 с.

9. Жамен, С. Торговое право / С. Жамен, Л. Лакур. – М. : Междунар. отношения, 1993.

10. Приложение к Договору о Таможенном кодексе таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне главы государства от 27 ноября 2009 года N 17 (ред. от 16.04.2010) Таможенный кодекс таможенного союза ТК ТС (ред. от 16.04.2010).

11. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р // Справочная система Гарант: Информационно-правовой портал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>

Учебники, учебные пособия, монографии, периодические издания

12. Афоничкин, А.И. Модель конкурентного потенциала предприятия / Вестник Волжского ун-та им. В.Н. Татищева. Сер. «Экономика». Вып.17. – Тольятти: ВУиТ, 2012. - с.128-141

13. Астахов, В.П. Экспортные и импортные операции / В.П. Астахов. –Москва: АСВ, 1996-135.
14. Апсите, М. А. Анализ внешнеэкономической деятельности организаций : анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий (фирм) – участников внешнеэкономической деятельности : учеб.пособие для студентов специальности 080102.65 "Мировая экономика", 080109.65 "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / М. А. Апсите, М. А. Барсукова ; Сибирский ун-т потребительской кооперации. – Новосибирск : СибУПК, 2016. – 198 с.
15. Арутюнов, Э. А. Внешнеэкономическая деятельность: сущность и основы организации ВЭД в России: учеб.пособие / Э. А. Арутюнов, Р. С. Андреева. – М. : РГБ, 2009. – 269 с.
16. Архипов, А.Ю. Международные экономически отношения. Международный бизнес: учебник / А.Ю. Архипов, Е.П. Пузакова. – Ростов н/Д : Феникс, 2009. – 571 с.
17. Архипова, Н. А. Бухгалтерский учет и анализ внешнеэкономической деятельности в схемах и таблицах : учеб. пособие / Н. А. Архипова, Т. А. Корнеева, Г. А. Шатунова. – М. : Эксмо, 2014. – 399 с.
18. Анохина, О.Г. Комментарий к Таможенному кодексу Таможенного союза: учеб.- М.: Проспект, 2011- с.33.
20. Андрианов, В. В. Конкуренцспособность России в мировой экономике / В. Андрианов / МЭиМО: Мировая экономика и междунар. отношения. –2000. – № 3.
21. Балабанов, И. Т. Внешнеэкономические связи : учеб. Пособие для вузов / И.Т. Балабанова, А.И. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2010. – 512 с.
22. Ахвlediani, Ю. Т. Страхование внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие для студентов вузов / Ю. Т. Ахвlediani, 2010 – 458 с.
23. Брутенц, К. О реструктуризации современных международных отношений / К. Брутенц / Мировая экономика и международные отношения, 2009. – №12. – С. 26 – 37
24. Бондаренко, Н. П. Таможенно-тарифное регулирование ВЭД / Н. П. Бондаренко. – Ростов-н/Д : МарТ, 2015. – 235 с.
25. Блау, С.Л. Страхование внешнеэкономической деятельности : учебное пособие для бакалавров / С. Л. Блау, Ю. А. Романова, 2014 – 741 с.
26. Бережная, Е.В. Резервы повышения эффективности и финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Концепт, 2015. - Спецвыпуск № 03. - ART 75065. - 0,5 п.л. - - Гос. рег. Эл № ФС 77-ART 75065 УДК 338.
27. Булатов, А. С. Мировая экономика / А. С. Булатов. – М. : Экономистъ, 2007.
28. Бархатов, А. П. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности : учебное пособие / А. П. Бархатов, 2013 – 214 с.

29. Бадиан, Б.Б. Модернизация экономики и внешнеэкономическая стратегия КНР: опыт и последствия для стран Африки: автореф. дис. кан. экономических наук: 18.32.14 / Борис Борисович Бадиан. – Москва, 2014. – 142 с.
52. Баклаков, П.А. Запреты и ограничения внешнеторговой деятельности : учебное пособие для вузов по специальности 036401.65 "Таможенное дело" / П. А. Баклаков, 2016. – 146 с.
30. Баринов, В. А. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования по специальностям "Менеджмент (по отраслям)", "Коммерция (по отраслям)" / В. А. Баринов. Москва: Папирус, 2008 – 321 с.
31. Вардомский, Л. Б. Внешнеэкономическая деятельность регионов России: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Налоги и налогообложение", "Финансы и кредит", "Мировая экономика" / Л. Б. Вардомский, Е. Е. Скатерщикова. – Санкт-Петербург: Инсервис, 2010. – 451 с.
32. Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность/ под ред. Е.П. Пузаковой. – Москва: Экономистъ, 2008. – 542 с.
33. Воронцов, С.В. Вызовы конкурентоспособности в условиях членства России во Всемирной торговой организации : сборник аналитических материалов / Торгово-промышленная палата РФ, Центр междунар. торговли ; под ред.: В. Ю. Саламатов, А. Н. Клепач. 2015. – 89 с.
34. Громова, Н. М. Внешнеторговый контракт / Н. М. Громова. – Москва: Юность, 2003. -174 с.
35. Государственное регулирование экономики: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям подготовки 080200 "Менеджмент", 081100 "Государственное и муниципальное управление" / Ю. И. Трещевский [и др.] ; ред. И. Е. Рисин. 2014 – 421 с.
36. Григорьев, Ю. А. Учет, анализ и контроль внешнеэкономической деятельности и валютных операций / Ю. А. Григорьев. – М. : ПАИМС, 2012. – 208 с.
37. Галенко, В.П. Страхова О.А., Файбушевич С.И. Как эффективно управлять организацией? - Москва: Бератор-Пресс, 2014. - 160 с.
38. Гончарова, И. В. Маркетинговые коммуникации : учеб. пособие / И. В. Гончарова, Ю. В. Шурчкова. – Воронеж : ИПЦ ВГУ, 2007. - 151 с.
40. Гуреева, М. А. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие: соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения / М. А. Гуреева, 2016. -121 с.
41. Дегтярева, О. И. Внешнеэкономическая деятельность / О. И. Дегтярева Т. Н. Полянова. – М. : Дело, 2002. – 123 с.
42. Дегтярева, О. И. Управление внешнеэкономической деятельностью : учебник / О. И. Дегтярева, А. П. Матусевич, А. В. Шевелева ; под ред. О. И. Дегтяревой ; Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД РФ, 2014. -141 с.

43. Дмитриенко, И. В. Уголовная ответственность за преступления в сфере внешнеэкономической деятельности: автореферат диссертации ... кандидата юридических наук / И. В. Дмитриенко ; Министерство внутренних дел России. Краснодарский университет, 2008. – 125 с.
44. Ефимова, Н. Ф. Основы внешнеэкономической деятельности / Н. Ф. Ефимова, В. В. Циганов, А. В. Николаев. – СПб. : СЗТУ, 2004. – 412 с.
45. Ермолаева, Е. В. Институты административного и таможенного права, регулирующие деятельность таможенных органов : учебное пособие : [для вузов по специальности «Таможенное дело»] / Е. В. Ермолаева ; Ульян. гос. ун-т., 2015. – 154 с.
46. Ермолаев, В.И. Формирование стратегии управления промышленными предприятиями в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности : автореферат дис. ... канд. экон. наук / В. И. Ермолаев ; Алтай. акад. экономики и права, 2016. – 451 с.
47. Журова, А. В. Торговля услугами в Евразийском экономическом союзе : учебное пособие / А. В. Журова. – 2016. – 417 с.
48. Жаркова, Е. А. Международные коммерческие контракты: теория и практика : учебное пособие / Е. А. Жаркова, Т. П. Родионова ; отв. ред. Л. Г. Истомин ; Сиб. гос. ун-т путей сообщения, 2010. -102 с.
49. Забелин, В.Г. Внешняя торговля России : учебник / В.Г. Забелин. –М.: Экономистъ, 2007. – 164 с.
50. Зданович, М. Ю. Основы внешнеэкономической деятельности / М. Ю. Зданович; ГАЦМиЗ. – Красноярск, 2003. – 231 с.
51. Зданович М.Ю. Внешнеэкономическая деятельность : практикум / М. Ю. Зданович ; Сиб. федерал. ун-т., 2012. - 125 с.
53. Иванов, И. Н. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : Учебник / И. Н. Иванов, 2014. – 134 с.
54. Ионова, А.Ф. Учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности организаций : учеб. пособие для вузов, обучающихся по специальности 080109 "Бух. учет, анализ и аудит", 080105 "Финансы и кредит" / А. Ф. Ионова, Н. А. Тарасова, 2008. – 152 с.
55. Иокша, Д.М. Методические подходы к определению критериев и показателей эффективности внешнеторговой деятельности субъектов предпринимательства / Д.М. Иокша, Г.Л. Муравьев /Бухгалтерский учет и анализ, 2012. – № 11. 7–12 с.
56. Козлова, М.И. Системная характеристика резервов повышения эффективности деятельности предпринимательских структур в условиях рынка / Современные научные исследования и инновации. 2012. №5 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://web.snauka.ru>
57. Кулешова, Т.А. Формирование устойчивого конкурентного преимущества на основе ресурсного подхода // Интеграция, партнерство и инновации в строительной науке и образовании. Труды конференции. М, 2015.

58. Кочергина, Т. Е. Контракты в международной торговле: учебное пособие для вузов по специальности 036401 "Таможенное дело" / Т. Е. Кочергина, 2015.- 145 с.
59. Куимов, В. В. Организация и техника внешнеторговых операций : учебное пособие / В. В. Куимов ; Ун-т Рос. акад. образования, 2015. -154 с.
60. Кулешова, Т.А. «Современные методы достижения конкурентного преимущества в отрасли» / Кулешова Т.А. // «Экономика и управление в машиностроении»: Обзорно-аналитический научно-практический журнал. Москва, 2014. - №1 (31).
61. Кокушкина, И. В. Международная торговля и мировые рынки / И. В. Кокушкина, М. С. Воронин. – СПб. : Техн. кн., 2007.
62. Кравченко, Р. Ю. Аудит внешнеэкономической деятельности коммерческих организаций : автореферат дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 : защищена 28.05.2011 / Р. Ю. Кравченко ; рук. работы М. И. Кутер ; Кубан. гос. ун-т, 2011. -451 с.
63. Ксенофонтова, Е.М. Основы внешнеэкономической деятельности : учебное пособие / Е.М. Ксенофонтова, 2015. – 135 с.
64. Куимов, В. В. Организация и техника внешнеторговых операций : учебное пособие / В. В. Куимов ; Ун-т Рос. акад. образования, 2015. – 421 с.
65. Колесник, Е.Н. Факторы маркетингового потенциала экономической системы // «Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики». Материалы VII Международной научно-практической конференции. - г.Тольятти, 2014. -421 с.
66. Канашевский, В. А. Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование :монография / В. А. Канашевский, 2010. – 123 с.
67. Капустина, Ю. А. Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / Ю. А. Капустина, О. В. Велиева. – Екатеринбург : Урал. гос. лесотехн. ун-т, 2009. – 218 с.
68. Ливенцев, Н. Н. Международные экономические отношения / Н. Н. Ливенцев. – М. : ТК Велби, Проспект, 2005. – 141 с.
69. Лупикова, Е. В. Учет и аудит внешнеэкономической деятельности: электронный учебник / Е. В. Лупикова, Н. К. Пашук, 2010. – 321 с.
70. Лихачева, Т.П. Основы внешнеэкономической деятельности.- Красноярск: Сибирский Федеральный Университет, 2010г. – 136с.
71. Луговая, Л. Ю. Статистическое исследование внешней торговли экспроориентированного региона [Текст] : автореферат диссертации ... кандидата экономических наук / Л. Ю. Луговая ; Байкал. гос. ун-т экономики и права, 2008. – 125 с.
74. Маховикова, Г.А. Внешнеэкономическая деятельность: учебный курс/ Г.А.Маховикова, Е.Е.Павлова.- М.: Эксмо, 2009. –320 с.
75. Мерзликина, Е.М. Оценка эффективности деятельности организации, монография. – М.: МГУП, 2014.– 93 с.

76. Мельникова, Г. В. Основы внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций : учеб. пособие / Г. В. Мельникова; Моск. гос. авиац. ин-т (техн. ун-т). – М. : Изд-во МАИ, 1994. – 32 с.
77. Матвеева, О. П. Организация и технология внешнеторговых операций / О. П. Матвеев. – М. : Маркетинг, 2000. – 321 с.
78. Майер, Н. В. Методическое обеспечение валютных операций в управлении внешнеэкономической деятельностью российских организаций : автореферат дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 : защищена 30.06.2011 / Н. В. Майер ; науч. рук. Г. Е. Каратаева ; Сургут. гос. ун-т. 2011. - 421 с.
79. Майзар, А.А. Международные валютно – кредитные и финансовые отношения: учебник для студентов вузов / под ред. Л.Н. Красавиной. – 2-е изд.; перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 606 с.
80. Наговицин, А. Г. Валютная политика / А. Г. Наговицин. – М. : Экзамен, 2000. – 512 с.
81. Назаренко, В. М. Таможенное обслуживание внешнеэкономической деятельности / В. М. Назаренко, К.С. Назаренко. – М. : Экзамен, 2001. – 768 с.
82. Нечаев, А. С. Бухгалтерский учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности : учебник/ А. С. Нечаев. – 2016. – 125 с.
83. Оболенский, В.В. Вывоз капитала и рост валютных резервов: влияние на российскую экономику / В. Оболенский / МЭиМО: Мировая экономика и междунар. отношения. 2006. – № 6.
84. Овсийчук, М. Ф. Бухгалтерский учет и контроль внешнеэкономической деятельности организаций [Текст] : учебник для студентов по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Мировая экономика" / М. Ф. Овсийчук, И. Д. Демина, 2009. – 127 с.
85. Овсепян, А.Р. Основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации : учебное пособие для вузов по специальности "Мировая экономика" / под общ. ред. С. В. Рязанцев, 2016. - 154 с.
86. Пебро, М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения: пер. с фр. / М. Пебро; под ред. Н. С. Бабинцева. –М. : Прогресс; Универс, 1994. – 494 с.
87. Пивоваров, С.Э. Международный менеджмент / С.Э.Пивоваров, А.И. Майзелью – СПб.: Питер, 2000. – 159 с.
88. Петров, А. М. Учет внешнеэкономической деятельности : учебник /А. М. Петров, Е.Е. Листопад, Т.Н. Кокина ; под ред. А.М. Петрова. 2014. - 428 с.
89. Петрова, А. Т. Выбор оптимального контракта при проведении внешнеигровой операции: учеб. пособие / А. Т. Петрова; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2002. – 80 с.
90. Прокушев, Е. Ф.Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е. Ф. Прокушев. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : Дашков и К⁰, 2007. – 451 с.

91. Покровская, В. В. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности: учебник для студентов по специальности 036401.65 "Таможенное дело" / В. В. Покровская ; Нац. исслед. ун-т "Высш. шк. экономики", 2015. – 147 с.
92. Пономарева, И. В. Регулирование финансовых рисков внешнеэкономической деятельности с использованием структурированных продуктов : автореферат дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 : защищена 03.10.2015 / И. В. Пономарева ; науч. рук. А. А. Аюпов ; Казан. (Приволж.) федер. ун-т., 2015. – 134 с.
93. Потапенко, М.В. Экономические интересы России в системе внешнеторговых отношений с Китаем : автореферат дис. канд. экон. наук / М. В. Потапенко ; Рос. ун-т дружбы народов, 2013. – 126 с.
94. Ростовский, Ю. М. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учебник для студентов вузов по специальности 060600 - Мировая экономика / Ю. М. Ростовский, В. Ю. Гречков, 2007. -154 с.
95. Стровский, Л.Е., Казанцев С.К. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 756 с.
96. Свинухов, В. Г. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности / В. Г. Свинухов. – М. : Экономистъ, 2004. – 157 с.
97. Скляренко, В. К. Экономика предприятия : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению "Экономика" и другим экономическим специальностям / В. К. Скляренко, В. М. Прудников, 2014. – 129 с.
98. Смирнова, Г. Н. Проектирование экономических информационных систем / Г. Н. Смирнова, А. А. Сорокин, Ю. Ф. Тельнов. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 127 с.
99. Сберегаев, Н.А. Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий : учебное пособие / Н. А. Сберегаев, 2015. – 128с.
100. Смит, П. Коммуникации стратегического маркетинга : учеб. пособие / П. Смит, К. Бэррн, А. Пулфорд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 149 с.
101. Спиридонов, И. А. Мировая экономика / И. А. Спиридонов – М. : ИНФРА-М, 2002.
102. Соловьев, В. В. Таможенные платежи: учебное пособие по специальности "Таможенное дело" / В. В. Соловьев, Н. В. Полежаева, 2016. - 487 с.
103. Соклаков, А. А. Таможенные платежи и таможенная стоимость в различных таможенных процедурах: учебное пособие для студентов образовательных организаций, обучающихся по специальности "Таможенное дело" / А. А. Соклаков, 2015. – 126 с.
104. Соловаров, В. В. Особенности государственного регулирования внешнеэкономической деятельности стран МЕРКОСУР в условиях глобализации мировой экономики : автореферат дис. канд. экон. наук :

08.00.14 : защищена 17.03.2016 / В. В. Соловаров ; науч. рук. Ю. Н. Мосейкин ; Рос. ун-т дружбы народов, 2015. - 174 с.

105. Татарских, Б.Я. Резервы повышения эффективности инновационно-технологического потенциала предприятий машиностроения / Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: межвузовский сборник научных трудов, №2, 2014. - С. 206-214.

107. Твердохлебова, Т. В. Фьючерсы и опционы / Т. В. Твердохлебова, Л. В. Данилова, А. В. Сташков; ГУЦМиЗ. – Красноярск, 2006. – 231 с.

108. Ткач, Ю. Б. Развитие института согласований в системе регулирования внешнеэкономических рисков (микроуровень) : автореф. дис. канд. экон. наук / Ю. Б. Ткач ; Байкальский университет экономики и права, 2011.-132 с.

109. Федосеева, Г. А. Мировая экономика и международные экономические отношения : практикум / Г. А. Федосеева. – М. : ИНФРАМ, 2002. -137 с.

110. Финансово-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности. 4-е издание / ред. Е. Ю. Грачева, 2015. - 128 с.

111. Черчиль, Г. А. Маркетинговые исследования : пер. с англ. / Г. А. Черчиль. – СПб. : Питер, 2000. – 165 с.

112. Чекмарева, Г. И. Особенности использования таможенного режима "свободный склад" участниками ВЭД : науч.-практ. пособие / Г. И. Чекмарева; М-во образования Рос. Федерации. Рост. гос. экон.ун-т (РИНХ). – Ростов-н/Д : РИНХ, 2002. – 51 с.

113. Шапиро, С. А. Современные тенденции развития экономической науки: курс лекций, практикум для студентов неэкономических специальностей / С. А. Шапиро, О. В. Шатаева, 2015. – 451 с.

114. Шепенко, Р. А. Введение в право ВТО: курс антидемпингового регулирования / Р. А. Шепенко, 2014. – 127 с.

115. Щербинина, О. Е. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / О. Е. Щербинина ; Сибирский федеральный университет [СФУ]. Юридический институт, 2011. – 428 с.

116. Экономика и организация внешнеторговых перевозок : учеб. / С. И. Долгов [и др.]. – М. : Юристъ, 2000. – 127 с.

117. Яковleva, E.B.- Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебное пособие – Омск: ОМГТУ, 2009.-90 с.

Электронные ресурсы

118. Евразийский экономический союз [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eaeunion.org>

119. Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org>

120. Журнал «Металлоснабжение и быт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.metalinfo.ru>

121. Официальный сайт компании Hudro [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hydro.com>

122. Объединение поставщиков, производителей и потребителей алюминия «Алюминиевая ассоциация» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aluminas.ru>

123. Статистика мировых товарных рынков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cmmarket.ru>

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Факторы внешнеэкономической деятельности

§6



ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Элементы внешнеэкономического потенциала

Таблица Б.1 - Составные элементы финансового потенциала

Наименование показателя	Формула расчета	Значение	Назначение
Показатели ликвидности и платежеспособности			
коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	Оборотные активы/ Текущие обязательства	1,5-2,5	показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов
коэффициент быстрой ликвидности	Дебиторская задолженность+ Краткосрочные финансовые вложения+ Денежные средства/ Текущие обязательства	0,7-1	показывает, насколько возможно будет погасить текущие обязательства, если положение станет критическим
коэффициент абсолютной ликвидности	денежные средства + краткосрочные финансовые вложения/текущие обязательства	0,2-0,5	показывает, какая доля краткосрочных долговых обязательств будет покрыта за счет денежных средств и их эквивалентов в виде рыночных ценных бумаг и депозитов, т.е. абсолютно ликвидными активами
Показатели финансовой устойчивости			
коэффициент финансовой устойчивости	Собственный капитал +Долгосрочные кредиты и займы/Валюта баланса	0,8-0,9	показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников, то есть долю тех источников финансирования, которые организация использует в своей деятельности больше года
коэффициент финансовой независимости	Собственный капитал и резервы/суммарные активы	>0,5	показывает долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала (обеспечиваются собственными источниками формирования)
коэффициент финансового левериджа	Долгосрочные кредитные обязательства +краткосрочные кредитные обязательства/Собственный капитал и резервы	1-1,5	показывает соотношение заемных средств и суммарной капитализации и характеризует степень эффективности использования компанией собственного капитала. Он определяет, насколько велика зависимость компании от заемных средств.
Показатели деловой активности			
коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Выручка от реализации/Средняя величина дебиторской задолженности	>Кокз	показывает сколько раз в среднем в течение года дебиторская задолженность превращалась в денежные средства
коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Себестоимость проданных товаров/ Средняя величина кредиторской задолженности	↑max	показывает сколько требуется оборотов для оплаты выставленных счетов
коэффициент оборачиваемости запасов,	Себестоимость проданных товаров / Среднегодовая стоимость запасов	↑max	показывает, сколько раз в среднем продаются запасы предприятия за некоторый период времени
коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Выручка от реализации/ Среднегодовая оборотных средств	↑max	показывает число оборотов, которые оборотные средства совершают за плановый период

Таблица Б.2 - Составные элементы производственного потенциала

Наименование показателя	Формула расчета	Значение	Назначение
Показатели использования ОС			
Коэффициент износа ОС	Амортизация/Первоначальная стоимость ОС	50%>Киос	показывает, насколько изношены основные средства, т.е. в какой мере профинансируана их возможная будущая замена по мере амортизации
Коэффициент обновления ОС	Стоимость новых ОС / Стоимость ОС на конец года	↑max	показывает, какую часть от имеющихся на конец отчетного периода основных средств составляют новые основные средства.
Фондоотдача	Выручка от продаж / Среднегодовая стоимость ОС	↑max	показывает, какова отдача на каждый вложенный рубль в основные средства, каков результат этого вложения средств
Фондоемкость	Среднегодовая стоимость ОС/ Выручка от продаж	↓min	показывает, какая сумма основных средств приходится на каждый рубль готовой продукции.
Фондооруженность ,	Среднегодовая стоимость ОС/ Среднесписочная численность основных рабочих	↑max	показывает какой величиной стоимости основных средств располагает в процессе производства один работник
Показатели использования кадровых ресурсов			
Коэффициент оборота по приему работников	Количество принятых работников/ Среднесписочная численность	↑max	показывает какую часть составляют принятые работники из среднегодовой численности работников
Коэффициент постоянства персонала	Количество работников, проработавших весь год/ Среднесписочная численность	↑max	показывает долю сотрудников в штате, длительное время работающих на предприятии и способных приносить максимальное количество результата
Коэффициент текучести кадров	Количество работников, уволенных по собственному желанию/ Среднесписочная численность	↓min	показывает интенсивность смены персонала и его заинтересованность в работе
Выработка	Объем произведенной продукции / Среднесписочная численность основных рабочих	↑max	показывает какой объем продукции был произведен 1 рабочим в определенный интервал времени

Таблица – Б.3 Составные элементы экспортного потенциала

Наименование показателя	Формула расчета	Значение	Назначение
Количественные показатели экспортной деятельности			
Удельный вес экспорта в общем объеме реализации продукции предприятия-экспортера	Объем экспорта продукции/ Общий объем реализации продукции	↑max	Характеризует экспортную ориентированность производства предприятия; чем выше данный показатель, тем более значимо экспортное направление реализации продукции для предприятия-экспортера
Удельный вес прибыли от экспорта продукции в общем объеме прибыли предприятия-экспортера	Прибыль от экспорта продукции / Общая величина прибыли предприятия-экспортера	↑max	Показывает долю прибыли от экспорта продукции в общей сумме прибыли от реализации продукции предприятия-экспортера; чем выше Упэ, тем больше значимость экспорта данного вида продукции для предприятия
Показатели эффективности экспортной деятельности			
Затраты на 1 рубль реализованной продукции	Себестоимость реализованной продукции/ Выручка от реализации	↓min	показывает соотношение полной себестоимости к выручке
Рентабельность экспортных продаж	Прибыль от экспорта продукции / Выручка от реализации продукции на экспорт	↑max	Показывает рентабельность экспортной продукции; чем выше данный показатель, тем выгоднее предприятию экспорт данного вида продукции

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Расчет коэффициентов весомости

Показатели формируют с помощью матрицы. Элемент матрицы – b_{ij} , который принимает значения 2, в случае, когда P_i имеет более важное значение, чем P_j , значение 1, когда параметры P_i и P_j имеют равную весовую категорию, значение 0, когда P_i является менее важным по отношению к P_j :

$$b_{ij} = \begin{cases} 2, & \text{если } P_i \text{ важнее } P_j \\ 1, & \text{если } P_i \text{ равнозначно } P_j \\ 0, & \text{если } P_i \text{ менее важно } P_j \end{cases}$$

Показатель весомости определяется по формуле:

$$K_i = S_i/n, \quad (B.1)$$

где, S_i – сумма баллов по каждому показателю
 n – количество показателей.

Расчет коэффициента весомости показателе первого уровня

Для удобства анализа приведем условные обозначения:

Пф- финансовый потенциал

Пп- производственный потенциал

Пэ- экспортный потенциал

Результаты попарного сравнения запишем в таблицу В.1.

Таблица В.1. – Расчет коэффициента весомости элементов внешнеэкономического потенциала

Показатели	Пф	Пп	Пэ	\sum баллов по каждому показателю, S_i	Весовой коэффициент, K_i	Ранг, R
Пф	1	2	2	5	0,6	1
Пп	0	1	2	3	0,3	2
Пэ	0	0	1	1	0,1	3

Проводим проверку заполнения матрицы: порядок матрицы $n=3$, тогда очевидно $n^2=9$, соответственно $\sum S_i = 9$, матрица заполнена верно, так как $n^2=\sum S_i$

Расчет коэффициентов весомости показателей элемента «Финансовый потенциал»

Для удобства анализа приведем условные обозначения:

Плп – показатели ликвидности и платежеспособности

Пфу – показатели финансовой устойчивости

Пда – показатели деловой активности

Результаты попарного сравнения запишем в таблицу В.2.

Таблица В.2- Расчет коэффициента весомости элементов финансового потенциала

Показатели	Плп	Пфу	Пда	\sum баллов по каждому показателю, Si	Весовой коэффициент, Ki	Ранг, R
Плп	1	2	0	3	0,3	2
Пфу	2	1	2	5	0,6	1
Пда	0	0	1	1	0,1	3

Проводим проверку заполнения матрицы: порядок матрицы $n=3$, тогда очевидно $n^2=9$, соответственно $\sum Si = 9$, матрица заполнена верно, так как $n^2=\sum Si$

Показатели ликвидности и платежеспособности

Для удобства анализа приведем условные обозначения:

Ктл – коэффициент текущей ликвидности

Кбл – коэффициент быстрой ликвидности

Каб- коэффициент абсолютной ликвидности

Результаты попарного сравнения запишем в таблицу В.3

Таблица В.3 - расчет коэффициента весомости показателей ликвидности и платежеспособности

Показатели	Ктл	Кбл	Каб	\sum баллов по каждому показателю, Si	Весовой коэффициент, Ki	Ранг, R
Ктл	1	0	2	3	0,3	2
Кбл	2	1	2	5	0,6	1
Каб	0	0	1	1	0,1	3

Проводим проверку заполнения матрицы: порядок матрицы $n=3$, тогда очевидно $n^2=9$, соответственно $\sum Si = 9$, матрица заполнена верно, так как $n^2=\sum Si$

Показатели финансовой устойчивости

Для удобства анализа приведем условные обозначения:

Кфу – коэффициент финансовой устойчивости

Кфн – коэффициент финансовой независимости

Кфл – коэффициент финансового левериджа

Результаты попарного сравнения запишем в таблицу В.4.

Таблица В.4- Расчет коэффициента весомости показателей финансовой устойчивости

Показатели	Кфу	Кфн	Кфл	\sum баллов по каждому показателю, S_i	Весовой коэффициент, K_i	Ранг, R
Кфу	1	0	0	1	0,1	3
Кфн	2	1	0	3	0,3	2
Кфл	2	2	1	5	0,6	1

Проводим проверку заполнения матрицы: порядок матрицы $n=3$, тогда очевидно $n^2=9$, соответственно $\sum S_i = 9$, матрица заполнена верно, так как $n^2=\sum S_i$

Показатели деловой активности

Для удобства анализа приведем условные обозначения:

Кодз – коэффициент обрачиваемости дебиторской задолженности

Кокз – коэффициент обрачиваемости кредиторской задолженности

Кобз - коэффициент обрачиваемости запасов

Кобос - коэффициент обрачиваемости оборотных средств

Результаты попарного сравнения запишем в таблицу В.5

Таблица В.5 - Расчет коэффициента весомости показателей деловой активности

Показатели	Кодз	Кокз	Кобз	Кобос	\sum баллов по каждому показателю, S_i	Весовой коэффициент, K_i	Ранг, R
Кодз	1	2	2	0	5	0,31	2
Кокз	0	1	0	0	1	0,06	4
Кобз	1	2	1	0	4	0,25	3
Кобос	2	2	1	1	6	0,38	1

Проводим проверку заполнения матрицы: порядок матрицы $n=4$, тогда очевидно $n^2=16$, соответственно $\sum S_i = 16$, матрица заполнена верно, так как $n^2=\sum S_i$

Расчет показателей весомости элемента «Производственный потенциал»

Для удобства анализа приведем условные обозначения:

Пос – показатели использования ОС

Пкр – показатели использования кадровых ресурсов

Результаты попарного сравнения запишем в таблицу В.6.

Таблица В.6 - Расчет коэффициента весомости показателей производственного потенциала

Показатели	Пос	Пкр	\sum баллов по каждому показателю, S_i	Весовой коэффициент, K_i	Ранг, R
Пос	1	2	3	0,75	1
Пкр	0	1	1	0,25	2

Проводим проверку заполнения матрицы: порядок матрицы $n=2$, тогда очевидно $n^2=4$, соответственно $\sum Si = 4$, матрица заполнена верно, так как $n^2=\sum Si$

Показатели использования основных средств

Для удобства анализа приведем условные обозначения:

Киз – коэффициент износа ОС

Кобн – коэффициент обновления ОС

Кзагр – коэффициент загрузки ОС

Фо – фондотдача

Фё – фондоемкость

Фвр – фондооруженность

Результаты попарного сравнения запишем в таблицу В.7

Таблица В.7 - Расчет коэффициента весомости показателей использования основных средств

Показатели	Киз	Кобн	Кзагр	Фо	Фё	Фвр	\sum баллов по каждому показателю, Si	Весовой коэффициент, Ki	Ранг, R
Киз	1	0	0	0	0	0	1	0,03	6
Кобн	2	1	1	1	1	1	7	0,19	3
Кзагр	2	1	1	1	2	2	9	0,25	2
Фо	2	2	1	1	2	2	10	0,28	1
Фё	2	0	1	1	1	2	7	0,19	4
Фвр	1	0	0	0	0	1	2	0,06	5

Проводим проверку заполнения матрицы: порядок матрицы $n=6$, тогда очевидно $n^2=36$, соответственно $\sum Si = 36$, матрица заполнена верно, так как $n^2=\sum Si$

Показатели использования кадровых ресурсов

Для удобства анализа приведем условные обозначения:

Кпр – коэффициент оборота по приему работников

Кпп – коэффициент постоянства персонала

Ктк – коэффициент текучести кадров

В - выработка

Результаты попарного сравнения запишем в таблицу В.8.

Таблица В.8 - Расчет коэффициента весомости показателей использования кадровых ресурсов

Показатели	Кпр	Кпп	Ктк	В	\sum баллов по каждому показателю, Si	Весовой коэффициент, Ki	Ранг, R
Кпр	1	0	0	0	1	0,1	4
Кпп	2	1	1	1	5	0,3	2
Ктк	2	1	1	0	4	0,3	3
В	2	1	2	1	6	0,4	1

Проводим проверку заполнения матрицы: порядок матрицы $n=4$, тогда очевидно $n^2=16$, соответственно $\sum Si = 16$, матрица заполнена верно, так как $n^2=\sum Si$

Расчет показателей весомости элемента «Экспортный потенциал»

Для удобства анализа приведем условные обозначения:

$\Pi_{\text{Эф}}$ – показатели эффективности экспортной деятельности

Π_{V} – количественные показатели экспортной деятельности

Результаты попарного сравнения запишем в таблицу В.9.

Таблица В.9 - Расчет коэффициента весомости показателей экспортного потенциала

Показатели	$\Pi_{\text{Эф}}$	Π_{V}	\sum баллов по каждому показателю, Si	Весовой коэффициент, Ki	Ранг, R
$\Pi_{\text{Эф}}$	1	2	3	0,75	1
Π_{V}	0	1	1	0,25	2

Проводим проверку заполнения матрицы: порядок матрицы $n=2$, тогда очевидно $n^2=4$, соответственно $\sum Si = 4$, матрица заполнена верно, так как $n^2=\sum Si$

Показатели эффективности экспортной деятельности

Для удобства анализа приведем условные обозначения:

Z - Затраты на 1 рубль реализованной продукции на экспорт

$R_{\text{ЭП}}$ - Рентабельность продаж экспортной продукции

Результаты попарного сравнения запишем в таблицу В.10.

Таблица В.10 - Расчет коэффициента весомости показателей эффективности экспортной деятельности

Показатели	Z	$R_{\text{ЭП}}$	\sum баллов по каждому показателю, Si	Весовой коэффициент, Ki	Ранг, R
Z	1	1	2	0,5	2
$R_{\text{ЭП}}$	1	1	2	0,5	1

Проводим проверку заполнения матрицы: порядок матрицы $n=2$, тогда очевидно $n^2=4$, соответственно $\sum Si = 4$, матрица заполнена верно, так как $n^2=\sum Si$

Показатели объема экспортной деятельности

Для удобства анализа приведем условные обозначения:

Уд.вес Э в общем объеме реал. - Удельный вес экспорта в общем объеме реализации продукции

Уд.вес ПР от Э в общем объеме ПР - Удельный вес прибыли от экспорта продукции в общем объеме прибыли

Результаты попарного сравнения запишем в таблицу В.11.

Таблица В.11 - Расчет коэффициента весомости показателей объема экспортной деятельности

Показатели объема	Уд.вес Э в общем объеме реал.	Уд.вес ПР от Э в общем объеме ПР	\sum баллов по каждому показателю, S_i	Весовой коэффициент, K_i	Ранг, R
Уд.вес Э в общем объеме реал.	1	0	1	0,25	2
Уд.вес ПР от Э в общем объеме ПР	2	1	3	0,75	1

Проводим проверку заполнения матрицы: порядок матрицы $n=2$, тогда очевидно $n^2=4$, соответственно $\sum S_i = 4$, матрица заполнена верно, так как $n^2=\sum S_i$

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес процессами и экономики
Кафедра «Экономика и международный бизнес горно-металлургического
комплекса»

УТВЕРЖДАЮ
И.о. заведующего кафедрой
_____ Р.Р. Бурменко
« _____ » 2018 г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

Исследование потенциала внешнеэкономической деятельности предприятий
металлургической промышленности, на зарубежных рынках

38.04.02 Менеджмент

38.04.02.12 Международный бизнес

Научный руководитель

М.Зданович
19.06.2018
Сергей

доцент М.Ю. Зданович

Выпускник

Д.А. Чернавина

Рецензент

Ольга -
18.06.2018
Ольга
19.06.2018

О.Я. Ведерникова

Нормоконтролер

О.Е. Горячева

Красноярск 2018

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Экономика и управление бизнес-процессами»

УТВЕРЖДАЮ
И.о. заведующего кафедрой
_____ Р.Р. Бурменко
« _____ » 2018 г.

**ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме магистерской диссертации**

Студенту Чернавиной Дарине Александровне

Группа ПЭ 16-03М

Направление (специальность): 38.04.02.12 "Международный бизнес"

Тема выпускной квалификационной работы: Исследование потенциала внешнеэкономической деятельности предприятий металлургической промышленности, на зарубежных рынках.

Утверждена приказом по университету – № 16936/с от 8 декабря 2016 г.

Руководитель ВКР: М.Ю. Зданович, доцент, доцент кафедры ЭиМБГМК

Исходные данные для ВКР: научные работы, статьи и печатные издания, официальные сайты предприятий металлургической отрасли, программы развития внешнеторговой политики РФ, материалы официальной статистики России, бухгалтерская и управленческая отчетность ООО «ЛПЗ «Сегал».

Перечень разделов ВКР:

1. Теоретические аспекты исследования внешнеэкономического потенциала предприятия
2. Анализ внутренней и внешней среды предприятия ООО «ЛПЗ «Сегал»
3. Оценка внешнеэкономического потенциала предприятия

Руководитель ВКР

М.Ю. Зданович

Задание принял к исполнению

Д.А. Чернавина

« 12 » 12 2016 г.

2646