

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

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

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

Источник: [4, 7, 8].

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

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

Эффективность использования ресурсного потенциала организаций по производству обуви

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

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

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

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

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

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

Источник: собственная разработка.

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

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

Продолжение таблицы 5

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

Источник: собственная разработка на основе опроса экспертов.

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

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

Продолжение таблицы 6

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

Источник: собственная разработка.

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

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

Источник: собственная разработка.

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

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

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

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

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

Источник: собственная разработка.

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

ВЫВОДЫ

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

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

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

REFERENCES

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

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

Статья поступила в редакцию 17.11.2014 г.