УДК 332.1, 339.5, 339.564

DOI: 10.26456/2219-1453/2023.4.129-139 JEL codes: C13; M10; M11; M40; M49

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КРИТЕРИЕВ ДЛЯ СЕГМЕНТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПОТЕНЦИАЛУ ВЫХОДА НА НОВЫЕ РЫНКИ

Жиганов Глеб Валерьевич, руководитель отдела образования, главный специалист АНО «Центр экспорта Ярославской области» Парфенова Людмила Борисовна, заведующий кафедры финансов и кредита экономического факультета

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова»

Zhiganov Gleb Valeryevich, head of the education department, chief specialist, autonomous non-commercial organization «Yaroslavl Region Export Assistance Centre», gieb.2354.rt@mail.ru

Parfenova Lyudmila Borisovna, head of the department of finance and credit, faculty of economics, P.G. Demidov Yaroslavl State University, mila.parfenova.51@inbox.ru

Аннотация. В статье предлагается комплексная балльная система критериев для сегментации предприятий по потенциалу выхода на новые рынки в условиях санкций. Разработана матрица оценки (36 баллов), включающая два блока: внешнюю оценку от государственных институтов (26 баллов по 6 критериям) и самооценку компании (10 баллов по 3 критериям). Система позволяет классифицировать предприятия на 4 уровня зрелости и оптимизировать меры государственной поддержки, способствуя росту несырьевого неэнергетического экспорта. Актуальность исследования обусловлена низкой осведомленностью бизнеса об экспорте и отсутствием унифицированной системы критериев отнесения компаний к потенциальным экспортёрам.

Ключевые слова: экспорт, экспортная деятельность, сегментация предприятий, государственная поддержка экспорта, несырьевой экспорт.

В условиях глобализации и усиления конкуренции на международных рынках эффективная экспортная деятельность становится преимуществом для экономки региона и всей страны в целом. Для России и Белоруссии, сталкивающимися с

санкционными ограничениями и необходимостью диверсификации торговых партнерств, развитие экспортного потенциала региональных предприятий приобретает стратегическое значение. В условиях серьезного геополитического давления компании должны получать всестороннюю поддержку для выхода на международные рынки.

В России по оценкам, основанным на статистике ФТС об экспорте товарных отраслей, объем несырьевого неэнергетического экспорта составил 145 млрд долл., что соответствует снижению на 2% относительно 2023 г. Цель обеспечения роста ННЭ не менее чем на две трети к 2030 г. предполагает среднегодовые темпы роста в 7,5%, т.е. примерно на 10 п.п. выше текущих [1, с.2]. Актуальность разработки системы критериев для оценки экспортного потенциала обусловлена необходимостью оптимизации государственной поддержки. Такая система позволит не только идентифицировать перспективные предприятия, но и минимизировать риски неэффективного распределения ресурсов, способствуя устойчивому развитию региональной экономики.

Многие российские компании, особенно из сектора малого и среднего бизнеса, даже не рассматривают экспорт как возможное направление развития, предпочитая сосредоточиться исключительно на внутреннем рынке. Согласно опросу Банка России, проведенному еще до кризиса, вызванного эпидемией COVID-19, у большинства существующих экспортеров отсутствуют среднесрочные экспортные планы. Например, 90% компаний, которые ранее не имели опыта экспорта, не планировали заниматься экспортом в ближайшие три года. Среди экспортеров только 35% планировали экспортировать свою продукцию в течение этого периода, что свидетельствует о глубоком отсутствии интереса или понимания его преимуществ. В условиях низкой осведомленности реального сектора экономики о преимуществах экспортной деятельности проактивную позицию должны занимать государственные структуры, занимающиеся поддержкой экспорта [3]. Однако существующая система поддержки экспорта предполагает оказание содействия компании на всех этапах осуществления экспорта, что подразумевает наличие разной степени готовности как самой экспортной сделки, так и степени готовности к экспорту самого будущего (потенциального) экспортёра. В этом ключе перед государственными институтами, оказывающими поддержку экспортерам, ставится задача не только оказания помощи уже действующим экспортёрам, но и тем компаниям, которые еще не экспортировали. Разработка критериальной системы оценки экспортного потенциала предприятий обусловлена отсутствием существующих подходов к сегментации компаний в сфере их готовности к экспорту.

Для успешной реализации институционального подхода к поддержке экспорта, закреплённого в Региональном экспортном стандарте 2.0, предлагается внедрить стандартизированную форму идентификации потенциальных экспортеров. Эта форма обеспечивает агрегацию данных о предприятиях, их операционных возможностях и экспортной зрелости, закладывая основу для аналитических процедур и подбора целевых мер поддержки. Государственные институты поддержки экспорта должны проводить предварительную оценку экспортной зрелости, чтобы обеспечить объективную сегментацию компаний, оптимизировать предлагаемые меры поддержки для исключения или по крайней мере минимизации неэффективного результата ее оказания.

Таблица 1 – Матрица отнесения компании к числу потенциальных экспортёров (оценка, проводимая государственными институтами)

товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США и существует рейтинг перспективности стран РЭЦ. 4. Наличие барьеров к экспорту продукции компании Существуют квоты на экспорт данной продукции или высокие барьеры на экспорт данной продукции в большинстве стран по рейтингу РЭЦ. Барьеры к экспорту незначительны или отсутствуют. 5. Наличие презентационных материалов Существует коммерческое предложение и презентация и или у компании нет сайта. Существует только коммерческое предложение и презентация и или или или или или или высокие барьеры к экспорту незначительны или отсутствуют. 2 балла Существует только коммерческое предложение и презентация и или или или или или или или или или	No	Критерий	Описание	Оценка
пация заин- тересована в экспорте Компания была не заинтересована, но после изучения возможно- ти готова или уже начала изучать этот вопрос. Компания заинтересована в осуществлении экспорта. Степень то- товности компании к экспорту Компания заинтересована в осуществлении экспорта. Струдники компании помотани, но понимают процедуру экспорта, суще- ствуют юридические ограничения к экспорту данной продукции или есть основания полагать, что экспорт будет осуществляться с нарушением законодательства. Сотрудники компании проходили обучение в рамках информационно-консультационной образовательной поддержки или по- вышение квалификации в сфере ВЭД. У компании сформирован отдел ВЭД или определён отдельный сотрудник, который будет заинматься ВЭД и на продукцию на иностранным котса ве необходимые документы для осуществления экспорт Вопрос не изучался, компания «просто хочет». Вопрос не изучался, компания «просто хочет». Вопрос не изучался, компания опросто хочет». Вопрос не изучался, компания экспорт, но не экспортирова- памерений не поддается оценке. Компания ранее уже осуществляла экспорт, но не экспортирова- памерений не поддается оценке. Компания ранее уже осуществляла экспорт, но не экспортирова- памерений не поддается оценке. Компания ранее уже осуществляла экспорт, но не экспортирова- памерений не поддается оценке. Компания ранее уже осуществляла экспорт, но не экспортирова- памерений не поддается оценке. Компания ранее уже осуществляла экспорт, но не экспортирова- памерений не поддается оценке. Компания ранее уже осуществляла экспорт, но не экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США и существует рактии пер- спективности стран РЭЦ. Запрет экспорта. Запрет экспорта. Запрет экспорта Запрет экспорта. Запрет экспорта Вопрамение на заинимателя продукции или высокие кеты Существуют квоты на экспорт данной продукции или высокие кеты Компании не сайта. Существуют коммерческое предложение и презентация И сеть только сайт Мате	1.		Зачастую сама компания может довольствоваться российской	0 баллов
тересована в желорте ститотова или уже начала изучать этото вопрос. Степень готовности компании к компании проходили обучение в рамках информационно-консультационной образовательной поддержки или повышение квалификации в сфере ВЭД У компании сформирован отдел ВЭД или определён отдельный сотрудник, который будет заниматься ВЭД и на продукцию имеются все необходимые документы для осуществления экспорта. Вопрос не изучался, компания «просто хочет». Есть запрос от иностранного покупателя, но степень серьезности намерений не поддается оценке. Компании ранее уже осуществляла экспорт, но не экспортировала последний в предыдущем календариом голу При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой горговии данным товаром превыпает 100 млн. долларов США и существует рейтинг перепечивности стран РЭЦ. 4. Наличие барьеров к экспорту, продукции компании к] '	сильно ком-	долей рынка, не рассматривая экспорт как приоритетное направ-	
2. Степень готовности компании компа		пания заин-	ление. Компания не идет на контакт.	
Степень готовности компании в порамуненте в рамках информационно-консультац		-		3 балла
 Степень готовности компании к экспорту (ствуют юридические ограничения к экспорту) данной продукции или есть сопования полагать, что экспорт будет осуществляться с нарушением законодательства.		экспорте		
товности компании и стеть основания полагать, что экспорту данной продукции или есть основания полагать, что экспорт будет осуществляться с нарушением законодательства. Сотрудники компании проходили обучение в рамках информационно-консультационной образовательной поддержки или повышение квалификации в сфере ВЭД. У компании сформирован отдел ВЭД или определён отдельный сотрудник, который будет заниматься ВЭД и на продукцию имеютеля все необходимые документы для осуществления экспорта. 3. Наличие спроса на впрос от иностранного покументы для осуществления экспорта. Вопрос не изучался, компания «просто хочет». Вопрос не изучался, компания «просто хочет». Сть запрос от иностранного покументы, по степень серьезности на иностранного покументы для осуществляла экспорт, но не экспорту данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает			Компания заинтересована в осуществлении экспорта.	
компании в желорту компании в желорт жело	2.	Степень го-	1 717	0 баллов
вжспорту нарушением законодательства. Сотрудники компании проходили обучение в рамках информационно-консультационной образовательной поддержки или повышение квалификации в сфере ВЭД. У компании сформирован отдел ВЭД или определён отдельный сотрудник, который будет заниматься ВЭД. У компании сформирован отдел ВЭД или определён отдельный сотрудник, который будет заниматься ВЭД и на продукцию имеютога все необходимые документы для осуществления экспорта. 3 балла ототя все необходимые документы для осуществления экспорта. 1 балл намерений не поддается оценке. 1 баллов товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США 1 гори изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США и существует рейтинг перспективности стран РЭЦ. 3 гори на экспорт данной продукции или высокие барьеров к экспорту незначительны или отсутствуют. 2 балла она рейтингу РЭЦ. 5 гори на экспорт данной продукции или высокие барьеры и экспорту незначительны или отсутствуют. 2 балла она рейтингу РЭЦ. 5 гори на экспорт данной продукции и презентация и и баллов на экспорт данной продукции и презентация и и баллов на экспорт у незначительны или отсутствуют. 2 балла она рейтингу РЭЦ. 5 гори на экспорту незначительны или отсутствуют. 2 балла нии. У компании нет сайта. 2 балла она рейтингу только коммерческое предложение и презентация и десть только сайт 2 балла выиствяках; 6 маркетпит у компании нет сайта. 2 балла выиствяках; 6 маркетпит у компании нет сайта. 6 маркетпителейсах; 6 маркетпите занимается продвижением в выдет народижением в выдет народижением в выдет народижением на маркетплейсах; 1 балла народижением на маркетплейсах; 1 балла народижением на маркетплейсах; 1 балл		товности		
Сотрудники компании проходили обучение в рамках информационно-консультационной образовательной поддержки или повышение квашение квашени				
ционно-консультационной образовательной поддержки или повышение квалификации в сфере ВЭД. У компании сформирован отдел ВЭД или определён отдельный сотрудник, который будет заниматься ВЭД или определён отдельный сотрудник, который будет заниматься ВЭД или определён отдельный сотрудник, который будет заниматься ВЭД и на продукцию имеются все необходимые документы для осуществления экспорта. Вопрос в изучался, компания «просто хочет». Вопрос в изучался, компания «просто хочет». Компания ранее уже осуществляла экспорт, но не экспортировала последний в предыдущем календарном году При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США и существует рейтинг персистичите статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США и существует рейтинг персистичите статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США и существует рейтинг персистичите обарьеров к экспорту ванного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США и существует рейтинг персистичите обарьеров к экспорт данной продукции или высокие барьеры на экспорт данной продукции в большинстве стран порейтингу РЭЦ. Барьеры к экспорту незначительны или отсутствуют. 5. Наличие презентация Существуют квоты на экспорт данной продукции или высокие барьеры на экспорт данной продукции в большинстве стран порейтингу РЭЦ. Барьеры к экспорту незначительны или отсутствуют. 2 балла Отсутствует только коммерческое предложение и презентация И стати или обати материалов и сайт не только на русском, но и на иностранном занимается продвижением в виде: 3 балла на продукции размещем в выставках; продукция размещем на маркетплейсах;		экспорту		
Вышение квалификации в сфере ВЭД У компании сформирован отдел ВЭД или определён отдельный сотрудник, который будет заниматься ВЭД и на продукцию имеются все необходимые документы для осуществления экспорта на продукцию на иностранной продукцию на иностранном рынке Есть запрос от иностранного покупателя, но степень серьезности намерений не подастея оценке. Компания в ранес уже осуществляла экспорт, но не экспортировала последний в предыдущем календарном году Три изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США Обаллов невышает 100 млн. долларов США и существует рейтинг перспективности стран РЭЦ. Запрет экспорта Обаллов аннулиру вание (кеты) Обаллов на образора на экспорт данной продукции или высокие барьеры на экспорт данной продукции в большинстве стран порейтингу РЭЦ. Барьеры к экспорту незначительны или отсутствуют. Существует коммерческое предложение и презентация и Обаллов нии. У компании нет сайта. Отсутствует коммерческое предложение и презентация и Обаллов нии. У компании нет сайта. Отсутствует только коммерческое предложение и презентация и Обаллов нии. У компании нет сайта нетолько сайт Обаллов на выставках; Обаллов на выдет нетолько сайт Обаллов на выдет на обадкением в выдет нетолько сайт Обаллов на выдет нетол				I балл
Укомпании сформирован отдел ВЭД или определён отдельный сотрудник, который будет заниматься ВЭД.			•	
Сотрудник, который будет заниматься ВЭД.				2.5
Укомпании сформирован отдел ВЭД или определён отдельный сотрудник, который будет заниматься ВЭД и на продукцию имеютельная сотрудник, который будет заниматься ВЭД и на продукцию имеютельный для осуществления экспорта. О баллов на продукцию на иностранного товор и на продукцию на иностранного от иностранного покупателя, но степень серьезности намерений не поддается оценке. Компания ранее уже осуществляла экспорт, но не экспортировала последний в предыдущем календарном году При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США и существует рейтинг перспективности стран РЭЦ. Запрет экспорта. О баллов аннулире вание с кеты Существуют квоты на экспорт данной продукции или высокие барьеры на экспорту незначительны или отсутствуют. 2 балла или у компании нет сайта. Существует только коммерческое предложение и презентация и ссть только сайт Существует только коммерческое предложение и презентация и ссть только сайт Существует только коммерческое предложение и презентация и ссть только сайт Существует только коммерческое предложение и презентация и 2 балла изыке Компания не занимается продвижением в виде: Выставках; продукция размещена на маркетплейсах;				2 балла
Сотрудник, который будет заниматься ВЭД и на продукцию имеются все необходимые документы для осуществления экспорта.				2 5
Вопрос не изучался, компания «просто хочет». О баллов продукции на иностранном рынке Есть запрос от иностранного покупателя, но степень серьезности 1 балл намерений не поддается оценке. Компания ранее уже осуществляла экспорт, но не экспортировала последний в предыдущем календарном году При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США и существует рейтинг перспективности стран РЭЦ. Запрет экспорта. О баллов анинулирование обарьеров к экспорту продукции компании Существуют квоты на экспорт данной продукции или высокие барьеры к экспорту незначительны или отсутствуют. О баллов нии. У компании ит сайта. Существует только коммерческое предложение и презентация и существует только сайт Существует только коммерческое предложение и презентация и существует только коммерческое предложение и презентация и дотовать и сайт не только на русском, но и на иностранном языке Компания занимается продвижением в виде: участия в выставках; - продукция размещена на маркетплейсах;				3 оалла
3. Наличие спроса на продукцию на иностранном рынке Вопрос не изучался, компания «просто хочет». 0 баллов 1 балл 1 балл 1 балл 1 балл 1 балл 1 балл 1 мамерений не поддается оценке. 1 балла 1 балл 1 балл 1 балл 1 балл 1 мамерений не поддается оценке. 2 балла 3 балла 2 балла 2 балла 3 балла 2 балла 3 балла 2 балла 3 бала 3 балла 3 бала				
спроса на продукцию на иностранного покупателя, но степень серьезности намерений не поддается оценке. Компания ранее уже осуществляла экспорт, но не экспортировала последний в предыдущем календарном году При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США и существует рейтинг перспективности стран РЭЦ. 4. Наличие барьеров к экспорту продукции компании В выставках; продукция в в выставках; продукция размещена на маркетплейсах;	2	Цолицо		Обоннов
продукцию на иностранном рынке Компания ранее уже осуществляла экспорт, но не экспортировала последний в предыдущем календарном году При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США и существует рейтинг перспективности стран РЭЦ. Запрет экспорта О баллов аннулирования компании Существуют квоты на экспорт данной продукции или высокие барьеры на экспорт данной продукции в большинстве стран порейтингу РЭЦ. Барьеры к экспорту незначительны или отсутствуют. 2 балла Существует только коммерческое предложение и презентация или или отсутствуют. Существует только коммерческое предложение и презентация или или или или отсутствуют Существует только коммерческое предложение и презентация или или или или или или или или или и	3.			
Наличие барьеров к экспорту продукции компании Существуют квоты на экспорт данной презентационных материалов Отсутствует коммерческое предложение и презентация и десть только сайт Отсутствует только коммерческое предложение и презентация и десть только сайт Отбалла участия в виде: Компании и данным только на русском, но и на иностранном языке Обалла в на имаркетплейсах; Обалла в на иностранном в на инос		•		1 Oalli
Ном рынке ла последний в предыдущем календарном году При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США и существует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США и существует рейтинг перспективности стран РЭЦ. Запрет экспорта. 0 баллов аннулиру ванне в жесторту продукции компании Существуют квоты на экспорт данной продукции или высокие барьеры на экспорт данной продукции в большинстве стран порейтингу РЭЦ. Барьеры к экспорту незначительны или отсутствуют. 2 балла отсутствует коммерческое предложение и презентация компании. У компании нет сайта. Существует только коммерческое предложение и презентация и дили есть только сайт Существует только коммерческое предложение и презентация и есть только сайт Существует только коммерческое предложение и презентация и в балла заыке Компания не занимается продвижением своей продукции 0 баллов Компании занимается продвижением в виде: Участия в выставках; продукция размещена на маркетплейсах;			1	2 болдо
При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США и существует рейтинг перспективности стран РЭЦ. 4. Наличие барьеров к экспорту продукции компании Существуют квоты на экспорт данной продукции или высокие барьеры на экспорт данной продукции в большинстве стран порейтингу РЭЦ. Барьеры к экспорту незначительны или отсутствуют. 2. балла отсутствует коммерческое предложение и презентация или. У компании нет сайта. Существует только коммерческое предложение и презентация или или отсутствует существует только коммерческое предложение и презентация или или отсутствует или. У компании нет сайта. Существует только коммерческое предложение и презентация или или отсутствует компании нет сайта. Существует только коммерческое предложение и презентация или или отсутствует компании нет сайта. Существует только коммерческое предложение и презентация или или отсутствует компании или отсутствует. 5. Наличие презентация сотта или отсутствуют. Существует только коммерческое предложение и презентация или или отсутствует компании или отсутствует. Существует только коммерческое предложение и презентация или обаллов или или отсутствует или или отсутствует. Существует только коммерческое предложение и презентация или обаллов или или отсутствует. Существует только коммерческое предложение и презентация или обаллов или или отсутствует. Существует только коммерческое предложение и презентация или обаллов или или отсутствует. Существует только сайт или отсутствует. Существует только коммерческое предложение и презентация или обаллов или или отсутствует. Существует только коммерческое предложение и презентация или обаллов или или отсутствует.				2 Ganna
товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США и существует рейтинг перспективности стран РЭЦ. 4. Наличие барьеров к экспорту продукции компании Существуют квоты на экспорт данной продукции или высокие барьеры на экспорт данной продукции или высокие барьеры на экспорту данной продукции в большинстве стран порейтингу РЭЦ. Барьеры к экспорту незначительны или отсутствуют. Отсутствует коммерческое предложение и презентация компании. У компании нет сайта. Существует только коммерческое предложение и презентация И ДИИ есть только сайт Материалы и сайт не только на русском, но и на иностранном языке бомпании Компания занимается продвижением своей продукции Компания занимается продвижением в виде: участия в выставках; продукция размещена на маркетплейсах;				5 баппов
превышает 100 млн. долларов США При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США и существует рейтинг перспективности стран РЭЦ. 4. Наличие барьеров к экспорту продукции компании Существуют квоты на экспорт данной продукции или высокие барьеры на экспорт данной продукции в большинстве стран порейтингу РЭЦ. Барьеры к экспорту незначительны или отсутствуют. 5. Наличие презентационных материалов или у компании нет сайта. Существует только коммерческое предложение и презентация и деть только сайт Существует только коммерческое предложение и презентация и деть только сайт Материалы и сайт не только на русском, но и на иностранном зыке 6. Маркетинг у компания не занимается продвижением своей продукции Компания занимается продвижением в виде: участия в выставках; продукция размещена на маркетплейсах;				3 отпов
При изучении статистических баз присутствует экспорт данного товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США и существует рейтинг перспективности стран РЭЦ. Запрет экспорта. О баллов аннулирование компании Существуют квоты на экспорт данной продукции или высокие барьеры на экспорту деянной продукции или высокие барлов на экспорт данной продукции или высокие барлов на экспорт данной продукции или высокие барлов (Существует только на презентация компании. У компании нет сайта. Отсутствуют коммерческое предложение и презентация и или отсутствуют. Обаллов нии. У компании нет сайта. Существует только коммерческое предложение и презентация и или отсутствуют. Обаллов нии. У компании нет сайта. Отсутствуют только коммерческое предложение и презентация и или отсутствуют. Обаллов нии. У компания и сайт не только на русском, но и на иностранном заыке Обаллов на инистранном занимается продвижением воей продукции Обаллов компании занимается продвижением в виде: Збалла Участия в выставках; Продукция размещена на маркетплейсах;				
товара из России или объем мировой торговли данным товаром превышает 100 млн. долларов США и существует рейтинг перспективности стран РЭЦ. 4. Наличие барьеров к экспорту продукции компании Существуют квоты на экспорт данной продукции или высокие барьеры на экспорт данной продукции в большинстве стран порейтингу РЭЦ. Барьеры к экспорту незначительны или отсутствуют. 5. Наличие презентационных материалов ИЛИ есть только коммерческое предложение и презентация и ИЛИ есть только сайт Существует только коммерческое предложение и презентация И 2 балла есть только сайт Материалы и сайт не только на русском, но и на иностранном языке 6. Маркетинг у компания не занимается продвижением своей продукции в большинстве стран поравижением в виде: участия в выставках; продукция размещена на маркетплейсах;				10 баллов
Превышает 100 млн. долларов США и существует рейтинг перспективности стран РЭЦ. 3 апрет экспорта. 0 баллов аннулирование запивательны или отсутствуют. 1 балл 2 балла 2 балла 3 баллов нии. У компании 1 балл 2 балла 2 балла 3 балла 3 балла 3 балла 4 стъ только сайт 3 балла 3 балла 3 балла 4 стъ только сайт 5 стъ только сайт 6 стъ только сайт 7				
4. Наличие барьеров к экспорту продукции компании Запрет экспорта. 0 баллов аннулиро вание кеты вание кеты 5. Существуют квоты на экспорт данной продукции или высокие барьеры на экспорту данной продукции в большинстве стран по рейтингу РЭЦ. 1 балл 5. Наличие презентационных материалов Отсутствует коммерческое предложение и презентация компании. У компании нет сайта. 0 баллов обаллов нии. У компании нет сайта. Существует только коммерческое предложение и презентация И или отсутствуют. 2 балла Существует только коммерческое предложение и презентация И или отсутствуют. 2 баллов нии. У компания не только коммерческое предложение и презентация и есть только сайт Маркетинг у компания Компания занимается продвижением своей продукции 3 баллов выставках; нородукция выставках; нородукция размещена на маркетплейсах;				
барьеров к экспорту продукции компании Существуют квоты на экспорт данной продукции или высокие барьеры на экспорт данной продукции в большинстве стран по рейтингу РЭЦ. Барьеры к экспорту незначительны или отсутствуют. Отсутствует коммерческое предложение и презентация компании. У компании нет сайта. Существует только коммерческое предложение и презентация ИЛИ есть только сайт Существует только коммерческое предложение и презентация И 2 балла есть только сайт Материалы и сайт не только на русском, но и на иностранном языке Компания занимается продвижением своей продукции Компания занимается продвижением в виде: участия в выставках; продукция размещена на маркетплейсах;				
экспорту продукции компании Существуют квоты на экспорт данной продукции или высокие барьеры на экспорт данной продукции в большинстве стран по рейтингу РЭЦ. Барьеры к экспорту незначительны или отсутствуют. Отсутствует коммерческое предложение и презентация компании. У компании нет сайта. Существует только коммерческое предложение и презентация ИЛИ есть только сайт Существует только коммерческое предложение и презентация И 2 балла есть только сайт Материалы и сайт не только на русском, но и на иностранном языке 6. Маркетинг у компания не занимается продвижением своей продукции Компания занимается продвижением в виде: участия в выставках; продукция размещена на маркетплейсах;	4.	Наличие	Запрет экспорта.	0 баллов и
продукции компании Существуют квоты на экспорт данной продукции или высокие барьеры на экспорт данной продукции в большинстве стран по рейтингу РЭЦ. Барьеры к экспорту незначительны или отсутствуют. Отсутствует коммерческое предложение и презентация компании. У компании нет сайта. Существует только коммерческое предложение и презентация И ДЛИ есть только сайт Существует только коммерческое предложение и презентация И 2 балла есть только сайт Материалы и сайт не только на русском, но и на иностранном языке 6. Маркетинг у компания не занимается продвижением своей продукции Компания занимается продвижением в виде: 3 балла участия в выставках; продукция размещена на маркетплейсах;		барьеров к		аннулиро-
компании Существуют квоты на экспорт данной продукции или высокие барьеры на экспорт данной продукции в большинстве стран по рейтингу РЭЦ. Барьеры к экспорту незначительны или отсутствуют. Тотутствует коммерческое предложение и презентация компании. У компании нет сайта. Существует только коммерческое предложение и презентация И или есть только сайт Существует только коммерческое предложение и презентация И есть только сайт Материалы и сайт не только на русском, но и на иностранном языке Компания занимается продвижением своей продукции Компания занимается продвижением в виде: участия в выставках; продукция размещена на маркетплейсах;				вание ан-
барьеры на экспорт данной продукции в большинстве стран по рейтингу РЭЦ. Барьеры к экспорту незначительны или отсутствуют. Отсутствует коммерческое предложение и презентация компании. У компании нет сайта. Существует только коммерческое предложение и презентация И балл ИЛИ есть только сайт Существует только коммерческое предложение и презентация И есть только сайт Материалы и сайт не только на русском, но и на иностранном языке Компания не занимается продвижением своей продукции Компания занимается продвижением в виде: участия в выставках; продукция размещена на маркетплейсах;		продукции		
Барьеры к экспорту незначительны или отсутствуют. 2 балла		компании		1 балл
Барьеры к экспорту незначительны или отсутствуют. 5. Наличие презентационных материалов ИЛИ есть только коммерческое предложение и презентация и презентация и презентация и презентация и или есть только коммерческое предложение и презентация и есть только сайт Существует только коммерческое предложение и презентация и есть только сайт Материалы и сайт не только на русском, но и на иностранном языке 6. Маркетинг у компания не занимается продвижением своей продукции Компания занимается продвижением в виде: участия в выставках; - продукция размещена на маркетплейсах;				
5. Наличие презентаци- онных материалов Отсутствует коммерческое предложение и презентация компании нет сайта. 0 баллов Существует только коммерческое предложение и презентация И иЛИ есть только сайт Существует только коммерческое предложение и презентация И есть только сайт 2 балла Материалы и сайт не только на русском, но и на иностранном языке 3 балла 6. Маркетинг у компания Компания не занимается продвижением своей продукции 0 баллов Компания занимается продвижением в выставках; - продукция размещена на маркетплейсах;				
презентационных материалов	_	**		
онных материалов Существует только коммерческое предложение и презентация И 2 балла Существует только коммерческое предложение и презентация И 2 балла есть только сайт Материалы и сайт не только на русском, но и на иностранном языке Компания не занимается продвижением своей продукции 0 баллов Компания занимается продвижением в виде: 3 балла - участия в выставках; - продукция размещена на маркетплейсах;	5.			0 оаллов
материалов ИЛИ есть только сайт Существует только коммерческое предложение и презентация И 2 балла есть только сайт Материалы и сайт не только на русском, но и на иностранном языке 6. Маркетинг у компании Компания не занимается продвижением своей продукции 0 баллов Компании Занимается продвижением в виде: 3 балла - участия в выставках; - продукция размещена на маркетплейсах;		•		1 60
Существует только коммерческое предложение и презентация И есть только сайт Материалы и сайт не только на русском, но и на иностранном языке 6. Маркетинг у компании Компания не занимается продвижением своей продукции 0 баллов Компании занимается продвижением в виде: 3 балла - участия в выставках; - продукция размещена на маркетплейсах;				т оалл
есть только сайт Материалы и сайт не только на русском, но и на иностранном языке 6. Маркетинг у Компания не занимается продвижением своей продукции 0 баллов Компания занимается продвижением в виде: 3 балла - участия в выставках; - продукция размещена на маркетплейсах;		материалов		2 болго
Материалы и сайт не только на русском, но и на иностранном языке 6. Маркетинг у Компания не занимается продвижением своей продукции 0 баллов Компании занимается продвижением в виде: 3 балла - участия в выставках; - продукция размещена на маркетплейсах;				∠ Ualilla
6. Маркетинг у Компания не занимается продвижением своей продукции 0 баллов Компании Занимается продвижением в виде: 3 балла - участия в выставках; - продукция размещена на маркетплейсах;				3 баппа
6. Маркетинг у Компания не занимается продвижением своей продукции 0 баллов Компании Занимается продвижением в виде: 3 балла - участия в выставках; - продукция размещена на маркетплейсах;			1 ,	o Gallia
компании Компания занимается продвижением в виде: 3 балла - участия в выставках; - продукция размещена на маркетплейсах;	6	Маркетинг у		0 баппов
- участия в выставках; - продукция размещена на маркетплейсах;	0.	1 1		
- продукция размещена на маркетплейсах;			1	5 Ganna
			· ·	
- др. виды продвижения.				
Итого X баллов из 26 баллов	Итого	X баллов из 26		

В таблице 1 изложены предлагаемые критерии для классификации компаний как потенциальных экспортеров, данную оценку должны осуществлять представители государственных институтов, которые оказывают поддержку экспортёрам [2].

Для обеспечения валидности методики и учета субъективного фактора восприятия компанией своего будущего экспорта, матрица оценки должна учитывать и ресурсы (не только материальные, но и информационные) самого экспортера. Второй блок анкеты отводится под самоидентификацию предприятия по ключевым внутренним параметрам, что отражено в Таблице 2.

Таблица 2. – Матрица отнесения компании к числу потенциальных экспортёров (оценка от компании)

Критерий	Описание	Оценка			
Наличие производ-	Необходима закупка дополнительного оборудования	0 баллов			
ственных мощностей	или наем персонала.				
	Необходима закупка дополнительного оборудования	1 балл			
	или наем персонала, но компания рассматривает при-				
	влечение финансирования (например, кредитование				
	от АО «Росэксимбанк»).				
	Производственные мощности имеются.	2 балла			
	Производственные мощности имеются. Имеется воз-	5 баллов			
	можность адаптировать продукт под пожелания ино-				
	странного покупателя				
Наличие знаний о	Нет.	0 баллов			
процедуре экспорта,	Имеются базовые.	1 балл			
базисах поставки и	Да.	3 балла			
Т.П.					
Наличие проактив-	Нет.	0 баллов			
ной позиции по заво-	Полная готовность и вовлечение в процесс.	2 балла			
еванию иностранных					
рынков					
Итого X баллов из 10 баллов					

Представленные анкеты должны быть интегрирована в процесс деятельности институтами государственной поддержки экспорта, что позволит оперативно выявлять компании с высоким потенциалом для экспорта и разрабатывать индивидуальные стратегии поддержки.

Таким образом, для определения готовности предприятия к выходу на международные рынки разработана комплексная балльная система оценки, позволяющая объективно определить уровень экспортного потенциала. Максимально возможный результат составляет 36 баллов, распределенных между двумя блоками критериев.

Первый блок (до 26 баллов), заполняемый специалистами инфраструктуры поддержки, охватывает шесть параметров. Доминирующий вес (10 баллов) отведен критерию рыночного спроса, где исследуются исторические данные по объему экспорта. Заинтересованность в экспорте оценивается в 5 баллов, в то время как готовность, барьеры, маркетинг и презентационные материалы ранжируются по шкале до 3 баллов каждый.

Второй блок (до 10 баллов), заполняемый представителями компании, фокусируется на трех аспектах: производственные мощности (до 5 баллов), компетенции

в экспортных процедурах (до 3 баллов) и стратегическая ориентация на зарубежные рынки (до 2 баллов).

Интерпретация результатов осуществляется по четырем уровням зрелости:

- 1. Высокий потенциал (25–36 баллов) полная готовность с адекватными ресурсами и компетенциями;
- 2. Средний потенциал (15–24 балла) наличие изолированных областей для улучшения;
- 3. Низкий потенциал (5–14 баллов) требуются масштабные меры подготовки;
- 4. Отсутствие потенциала (0–4 балла) экспорт в текущих условиях неосуществим.

Для предприятий со средними и низкими показателями рекомендуется следующий комплекс мер поддержки: специализированное обучение ВЭД, маркетинговые исследования, адаптация продукции к требованиям рынка. Особый акцент в вопросах делается на фундаментальных факторах — спросе и производственных мощностях — как детерминантах экспортного успеха.

Для компаний с высоким экспортным потенциалом будут рекомендованы меры поддержки, которые направлены уже на поиск конкретного потребителя в иностранном государстве.

Предлагаемая система обеспечивает объективную диагностику текущего состояния готовности. Система критериев для сегментации предприятий по экспортному потенциалу представляет собой инновационный инструмент оптимизации государственной поддержки экспорта. Она решает ключевую проблему — отсутствие стандартизированного подхода к идентификации перспективных компаний, особенно в условиях санкций и необходимости роста несырьевого неэнергетического экспорта Балльная матрица обеспечивает объективную диагностику готовности бизнеса, минимизируя риски неэффективного распределения ресурсов и повышая эффективность предлагаемых мер поддержки.

Список использованных источников

- 1. Кнобель А., Фиранчук А. Итоги внешней торговли в 2024 году, Мониторинг экономического положения России. Тенденции и вызовы социально-экономического развития. Текст: электронный // Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара. выпуск 2. 2025. С. 1–6. URL: https://ideas.repec.org/a/gai/monreo/monreo-2025-1383.html#download (дата обращения: 18.09.2025).
- 2. Региональный экспортный стандарт 2.0 Текст: электронный // AO «РЭЦ» [сайт]. 2025. URL: https://www.exportcenter.ru/company/region_standard/ (дата обращения: 18.10.2025).
- 3. Карлова Н., Пузанова Е., Что мешает российскому экспорту: результаты опроса предприятий. Аналитическая записка Текст: электронный // Банк России 2021. 26 с. URL: https://cbr.ru/StaticHtml/File/120062/analytic_note_apr21_dip.pdf (дата обращения: 18.09.2025).