

определение направлений повышения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий

Аннотация

Целью работы является определение направления эффективности ВЭД, базирuемое на анализе показателей эффективности. В работе рассмотрена причина необходимости корректировки методов измерения и оценки результатов ВЭД, связь между экспортным потенциалом и экономической эффективностью ВЭД предприятия.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономические связи, повышение эффективности, экспорт

Внешнеэкономическая деятельность осуществляется на принципах предпринимательства и отличается правовой автономностью, экономической и юридической независимостью от отраслевой ведомственной опеки. ВЭД относится к рыночной сфере, она не может быть предметом деятельности органов государственной власти и управления.

Понятие и роль внешнеэкономической деятельности

Внешнеэкономическая деятельность – составная часть производственно-хозяйственной деятельности предприятия с традиционными целями и задачами, является важным резервом экономического роста, первоочередной мерой повышения рентабельности и устойчивости предприятия и относится к числу тех видов деятельности, которые обеспечивают выживаемость предприятия в конкурентной борьбе. Вместе с тем, было бы ошибочным рассматривать внешнеэкономические связи (ВЭС) и ВЭД как две раздельно функционирующие сферы. Оба эти понятия, каждое из которых самостоятельное по своему содержанию, взаимосвязаны. Более того,

Барышева

Елена Александровна
аспирантка кафедры
мировой экономики
и управления
внешнеэкономической
деятельностью,
Саратовский
государственный
социально-экономический университет
e.barysheva89@gmail.com

основой внешнеэкономической деятельности являются внешнеэкономические связи, принципиально определяющие стратегию ее развития.

С точки зрения автора исследования, на основе анализа теоретических и методологических положений, представленных в современных источниках, возникает необходимость определенной корректировки методов измерения и оценки результатов ВЭД, что вызвано следующими обстоятельствами:

– иная денежная оценка результатов и затрат. Экспортная выручка поступает в валюте зарубежных государств, а затраты учитываются в национальной. По этой причине к факторам, влияющим на уровень эффективности ВЭД, прибавляется новый – курсовая разница;

– в случае, если ВЭД предприятия лишь часть его производственно-хозяйственной деятельности, необходим учет результатов экспортно-импортных операций и выделение затрат по их достижению, что требует разработки соответствующей методики. При этом под конечными результатами понимается денежная оценка полученной предприятием выгоды от внешнеэкономической сделки, под затратами – денежная оценка всех видов издержек (материальных, трудовых, финансовых, включая обязательства перед государством);

– повышенная степень риска в хозяйственной, инвестиционной, финансовой деятельности, что вызывает дополнительные расходы, связанные со страхованием, услугами экспертных, консалтинговых, юридических и иных компаний;

– наличие дополнительных механизмов государственного регулирования, прежде всего тарифно-таможенного, что, в свою очередь, увеличивает издержки;

– сопоставимость затрат и результатов по различным параметрам (ценовой, показатели качества, временной лаг);

– повышение эффективности достигается как за счет экономии потребляемых ресурсов, так и путем улучшения использования действующего капитала, в первую очередь, производственных мощностей. Так, увеличение продаж сверх объемов, принятых при расчете порога рентабельности, может перекрыть потери, связанные со скидками с цены на оптовые партии товаров. Однако, это требует выделения в составе затрат постоянных и переменных издержек.

внешнеэкономическая деятельность является важным резервом экономического роста, первоочередной мерой повышения рентабельности и устойчивости предприятия

В рыночных условиях каждое предприятие, являясь экономически самостоятельным товаропроизводителем, должно использовать как классические оценки эффективности (эффективность производства, продажи, капитала), так и маржинальную прибыль, рассчитанную в виде разницы между экспортной выручкой и переменными издержками в составе экспортных затрат, маржинальную рентабельность (отношение маржинальной прибыли к переменным издержкам). Такой подход позволяет располагать более реальной картиной эффективности всего ассортимента экспортной продукции;

– необходимость соблюдения принципа сравнимости с базовым вариантом. Нередко возникает ситуация, при которой может допускаться реализация товара на внешнем рынке с меньшей рентабельностью, чем на внутреннем (при ограничении внутреннего рынка), но с коэффициентом эффективности не ниже 1;

– необходимость учета особенностей различных видов внешнеэкономических сделок (основные и обеспечивающие, экспорт, импорт и др.);

– ВЭД для большинства субъектов хозяйствования лишь часть деятельности, что в определенной степени снижает возможность расчета ряда показателей, характеризующих уровень эффективности использования отдельных видов затрат и ресурсов (оборотные и основные фонды, живой труд, капитал);

– зарубежные рынки предъявляют повышенные требования к предлагаемым товарам, сервису, нуждаются в обработке большего количества информации из разных источников, что также влияет на объем издержек.

Экспорт – результат достижения конкурентоспособности товара на внешнем рынке

Осуществление экспорта, как результат достижения конкурентоспособности товара на внешнем рынке, свидетельствует одновременно об эффективной работе предприятия как с точки зрения его контрагентов так и с точки зрения внешнего окружения. В этом заключается двойственность экспорта с позиций его участия в обеспечении эффективной деятельности предприятия: экспорт одновременно выступает и как фактор, и как результат эффективной работы предприятия.

Подобная роль экспорта свидетельствует о том, что интенсификация внешнеэкономической деятельности (ВЭД) отечественных предприятий, в частности их ориентация на зарубежные рынки сбыта продукции, в настоящее время должна выступать ключевым направлением программы посткризисных мероприятий, реализуемых на промышленных предприятиях и пришедших на смену антикризисным.

Таким образом, в настоящее время необходимым условием устойчивого развития и роста экономики как на макро-, так и на микроуровнях является интенсификация экспорта совместно с активизацией инновационно-инвестиционных процессов, повышением эффективности использования рыночных инструментов, согласованным решением задач формирования соответствующих технологической, финансовой, институциональной и организационной структур, основной целью которых выступает объединение всех необходимых элементов в общий воспроизводственный контур нового технологического и социально-экономического укладов, создание благоприятных условий для модернизации и повышения эффективности деятельности промышленных предприятий.

Развитие элементов экспортного потенциала оказывает прямое воздействие на увеличение эффективности деятельности промышленного предприятия. Осуществляется оно по двум направлениям: развития фактически достигнутого экспортного потенциала и вовлечения во внешнеторговый оборот нерезализованных по разным причинам экспортных позиций. При развитии фактически достигнутого экспортного потенциала повышаются объемы экспорта, уровень валютной выручки и чистой прибыли промышленного предприятия. Экспортная выручка является составляющей совокупного дохода экспортоориентированного предприятия, следовательно, растут объемные и стоимостные показатели предприятия в целом. Уровень этого роста определяется долей экспортной продукции в общем объеме выпуска предприятия и долей затрат в общей себестоимости. У продукции экспортного ассортимента на каждом рынке может быть своя цена и свои затраты. Они могут существенно отличаться от цены и затрат аналогов, идущих на внешний рынок.

***экспорт
одновременно
выступает
и как фактор,
и как результат
эффективной
работы
предприятия***

Влияние экспорта на эффективность работы предприятия

Для того чтобы определить влияние развития экспортного потенциала на повышение эффективности деятельности промышленного предприятия, необходимо определить величину каждой из его составляющих. Для этого проводим оценку фактически достигнутого экспортного потенциала по каждой номенклатурной позиции, а также оценку нереализованного экспортного потенциала по трем показателям: объему валютной выручки по экспортным позициям прошлых лет, не востребованным на рынках в отчетном периоде по разным причинам; объему товарной продукции, конкурентоспособной на внешнем рынке, но не поставляемой по разным причинам; объему рекламаций, включая полный или неполный возврат брака.

Первая и вторая позиции нереализованного экспорта являются резервом развития экспортного потенциала промышленного предприятия. Третья позиция представляет собой дестабилизирующий фактор, который ведет к снижению или утрате экспортного потенциала из-за некачественно выполненных операций бизнес-процесса по производству, комплектации, условий сбыта экспортных позиций.

Оценка нереализованного экспортного потенциала проводится по каждой позиции экспорта и каждому рынку реализации. Такой разрез анализа необходим потому, что одна и та же позиция экспорта в одних сегментах рынка может представлять успешно реализуемый экспорт, а в других – элементы нереализованного потенциала.

Развитие элементов экспортного потенциала оказывает прямое влияние на конечные результаты и экономическую эффективность деятельности промышленного предприятия. Автор исследования предлагает оценивать результаты деятельности промышленного предприятия с помощью системы прямых и частных показателей. Оценка показателей должна осуществляться с учетом доли экспорта в совокупном объеме конечных показателей промышленного предприятия.

К прямым показателям автор относит: прирост объемов продукции по рынкам сбыта; прирост выручки предприятия; прирост чистой прибыли предпри-

**развитие
элементов
экспортного
потенциала
оказывает прямое
воздействие
на увеличение
эффективности
деятельности
промышленного
предприятия**

ятия; увеличение коэффициента эффективности деятельности предприятия.

В частные показатели автор включает: повышение доли конкурентоспособной продукции; прирост доли инновационной продукции; прирост стоимости бренда (брендов); прирост стоимости бизнеса предприятия; улучшение имиджа и деловой репутации предприятия.

С помощью данных показателей можно определить только совокупный результат внешнеэкономической деятельности предприятия. Для того чтобы выявить, как влияет развитие экспортной деятельности на эффективность в целом, необходимо проанализировать значения коэффициентов эффективности отдельно по видам деятельности, при этом нужно учитывать условия сопоставимости показателей по времени, объемам, единицам измерения и др.

Вывод

Приведенные показатели оценки эффективности внешнеэкономической деятельности частично известны в экономической науке и практике и в данном случае уточняется их место в соответствующих блоках системы, другие – предлагаются впервые. В целом изложенная методика, на наш взгляд, позволяет всесторонне и объективно оценить деятельность субъектов хозяйствования во внешнеэкономической сфере, определив основные направления повышения эффективности внешнеэкономической деятельности хозяйствующего субъекта.

Литература

1. Бабаш Л.П. Методика анализа эффективности внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования // Бухгалтерский учет и анализ. – 2003. – № 1. – С. 3–17.
2. Булатов А.С. Экономика: учебник. 3-е изд. – М.: Юристъ, 2001. – 116 с.
3. 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. – 2008. – № 11. – С. 7–12.
4. Лакирев П.Г. Экономическая оценка внешней торговли производственными товарами в условиях раз-

**оценка
нереализованного
экспортного
потенциала
проводится
по каждой позиции
экспорта и каждому
рынку реализации**

- вития внешнеэкономических связей: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.14. – М., 2005. – 24 с.
5. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика, 11-е изд., том 2 / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. – М.: Республика, 2002. – 45 с.
6. Мацкевич Л.И. Эффективность внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / Л.И. Мацкевич, О.Л. Космович. – Минск: Частный институт управления и предпринимательства, 2005. – 39 с.
7. Мерзликина Е.М. Оценка эффективности деятельности организации, монография. – М.: МГУП, 2004. – 93 с.
8. Миролюбова Т.В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности предприятий в условиях рыночной экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Т.В. Миролюбова. – Екатеринбург, 2002. – 23 с.
9. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий региона / под общ. ред. С.Н. Лебедевой. – Гомель: ЦНТУ Развитие, 2007. – 18 с.
10. Эффективность общественного производства: критерии, методы расчета, показатели / под ред. Б.П. Плышевского. – М.: Экономика, 2005. – 15 с.

pn

Elena A. Barysheva

Postgraduate Student of the Academic Department of Global Economy and External Economic Activities Administration, Saratov State Socio-Economic University

Determination of Efficiency Directions Improvement for External Economic Activities of Enterprises

Abstract

The goal of this work is to determine of directions of EEA efficiency, based on the analysis of efficiency measures. The reason of necessity for correction of methods of measurement and evaluation of EEA results, interrelations between export potential and the economic efficiency of EEA enterprises are considered in the paper presented.

Key words: external economic activities, external economic contacts, efficiency improvement, export