

УДК 339.56

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

Тулина О.И.

Студент,

Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова,

Москва, Россия

Аннотация

Актуальность темы обуславливается тем, что внешнеэкономическая деятельность является одним из путей развития деятельности предприятий, позволяющим производителям расширять рынки сбыта своей продукции. Особенно это актуально в условиях международной экономической интеграции, международного разделения труда, глобализации мирового хозяйства. Однако, внешнеэкономическая деятельность не всегда приносит желаемый результат. Причина этого кроется в недостаточной эффективности внешнеэкономической деятельности, которая определяется уровнем затрат на ее осуществление.

Цель работы заключается в изучении основных направлений повышения экономической эффективности внешнеэкономической деятельности фирмы.

Научная новизна статьи и вклад автора заключается в уточнении и использовании новых подходов формирования направлений развития предприятий.

Материалы статьи могут быть использованы в практической деятельности предприятия, в учебном процессе.

Ключевые слова: Внешнеэкономическая деятельность, внешнеторговая стратегия, анализ эффективности, рентабельность продаж, экспортная операция.

***MAIN DIRECTIONS OF INCREASING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF
THE FIRM'S FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY***

Tulina O.I.

Student,

Plekhanov Russian University of Economics,

Moscow, Russia

Abstract

The relevance of the topic is due to the fact that foreign economic activity is one of the ways to develop the activities of enterprises, allowing manufacturers to expand markets for their products. This is especially true in the context of international economic integration, international division of labor, globalization of the world economy. However, foreign economic activity does not always bring the desired result. The reason for this lies in the insufficient efficiency of foreign economic activity, which is determined by the level of costs for its implementation.

The purpose of the work is to study the main directions of increasing the economic efficiency of foreign economic activity of the company.

The scientific novelty of the article and the author's contribution lies in the clarification and use of new approaches to the formation of directions for the development of enterprises.

The materials of the article can be used in the practical activities of the enterprise, in the educational process.

Keywords: Foreign economic activity, foreign trade strategy, efficiency analysis, profitability of sales, export operation.

Внешнеэкономическая деятельность предприятий – это сфера хозяйственной деятельности, связанная с международной производственной и научно-технической кооперацией, экспортом и импортом продукции, выходом предприятия на внешний рынок.

Разработка внешнеторговой стратегии должна начинаться с выбора зарубежного рынка. В первую очередь, необходимо проанализировать предлагаемый товар. Если компания собирается продавать экологически чистые, фермерские продукты, например, в Китае, то вероятно ее ждет неудача. Культурные особенности этой страны не обеспечат фирме спрос, что нельзя сказать, о Германии. Такой рынок сбыта является более подходящим, однако, и конкуренцию стоит ожидать большую. Таким образом, прежде чем искать новые зарубежные рынки сбыта, стоит оценить товар: его характеристики, его ценность, его конкурентные преимущества и недостатки.

Для разработки стратегии экспортной деятельности предприятие должно провести подробный анализ внешней и внутренней среды предприятия.

Для получения наиболее полного представления состояния внешней среды предприятия необходимо проводить комплексный анализ, включающий в себя анализ макро- и микросреды. Выделяют и такие методики анализа внешней среды, в основе которых лежит принцип соотнесения факторов внешней и внутренней среды предприятия. К таким методикам относят SWOT-анализ и TOWS-анализ Х. Вайхриха. Данные методики основываются на определении факторов, влияющих как изнутри на предприятия, так и извне. После проводится соотношение факторов внутренней среды организации и требований внешней среды, в результате чего выявляются проблемные зоны деятельности предприятия.

При исследовании внешней среды предприятия необходимо использовать методику комплексного анализа окружающей среды компании для принятия корректных и актуальных стратегических решений, состоящую из четырех этапов.

На первом этапе проводится отраслевой анализ, то есть определяются специфические характеристики сферы деятельности, к которой принадлежит организация.

На втором этапе проводится анализ непосредственного окружения предприятия: потребители, поставщики, конкуренты, контактные аудитории.

Третий этап основывается на проведении анализа факторов макроокружения, степени их влияния на организацию.

На последнем этапе проводится итоговая оценка всех факторов деловой среды предприятия. На основе итоговой оценки принимаются стратегические решения. Такими решениями могут быть: решение о выборе вида деловой стратегии организации или решение о корректировке существующей стратегии.

Рассмотрим PEST-анализ или также его иногда обозначают STEP-анализ. Данный вид анализа макроокружения предприятия является довольно популярным, так как является относительно простым и удобным для исследования внешней среды, кроме того PEST-анализ может применяться любой организацией, не зависимо от сферы ее деятельности или организационных особенностей.

PEST-анализ включает в себя выявления перечня политических (Political), экономических (Economic), социальных (Social) и технологических (Technological) факторов внешней среды, которые прямо или косвенно влияют на бизнес.

Проведение PEST — анализа состоит из следующих этапов [4]:

1) определение и формирование перечня внешних факторов для проведения анализа, характеризующихся высокой вероятностью реализации и уровнем воздействия на деятельность предприятия;

2) оценка реальной значимости каждого отдельного фактора, определяется путем присвоения определенного веса каждому событию, где 1 — важнейшее событие, 0 — незначительное;

3) определение степени влияния факторов по бальной шкале (чаще всего используется 3-х бальная шкала, где 3 — сильное воздействие, 2 — среднее воздействие, 1 — отсутствие воздействия);

4) расчет взвешенных оценок для каждого фактора-события и подсчет суммарной взвешенной оценки для объекта анализа в целом.

После завершения всех указанных этапов, осуществляется приведение всех расчетов в матричный вид и составление сводной таблицы PEST-анализа. На основе сводной таблицы уже можно сделать окончательные выводы и принять необходимые управленческие решения.

Отметим, что для составления наиболее полной картины состояния внешнего окружения предприятия, при проведении исследования необходимо применять не один, а несколько методов анализа внешней среды организации.

Основная цель анализа экспортных операций (на уровне хозяйствующих субъектов) – это определение влияния внешнеторговых операций на показатели финансово-хозяйственной деятельности организаций-экспортеров, оценка возможных рисков и перспектив.

В практической деятельности организаций-экспортеров используется несколько направлений анализа: предварительный; текущий или оперативный; последующий [6].

По степени охвата круга вопрос экономический анализ подразделяется на комплексный и тематический (локальный). Комплексный анализ охватывает совокупность всех показателей финансово-хозяйственной деятельности экспортера. Тематический или локальный анализ направлен на изучение отдельных показателей деятельности экспортера, например: коммерческих, валютных, финансовых, логистических, учетных и прочих процессов. Локальный анализ используется при изучение особо значимых вопросов [1].

При проведении анализа применяются различные приемы, среди основных это:

- логические (детализация, сравнение, обобщение);

- статистические (группировка цифрового материала, сводка, ряды динамики, индексы, средние значения);
- математические (программирование, математическая статистика и теория вероятностей, интегральный, экономическая кибернетика);
- эвристические.

Эффективность экспортных операций определяется путем сопоставления результатов деятельности с затратами за определенный период времени. Относительными показателями эффективности выступают показатели рентабельности [8]:

$$R_{\text{прэ}} = (\text{ФРэ} / \text{Вэ}) \times 100\% ,$$

где $R_{\text{прэ}}$ – рентабельность продаж от экспортной деятельности;

ФРэ – финансовый результат от экспортной деятельности;

Вэ – выручка (доход) от реализации экспортной продукции.

Показатель эффективности может рассчитываться по каждому виду экспортируемой продукции, номенклатурной группы в целом, странам, контрагентам и т.д., он является типичным показателем прямого эффекта от экспорта.

Расчет показателя финансового результата от экспортной деятельности, может быть рассчитан по формуле [8]:

$$\text{ФРэ} = \text{Вэ} - \text{Сб} / \text{стэ} - \text{УРэ} - \text{КРэ} ,$$

где ФРэ – финансовый результат от экспортной деятельности;

Вэ – выручка (доход) от реализации экспортной продукции;

Сб/стэ – себестоимость экспортной продукции;

УРэ – управленческие (общехозяйственные) расходы предприятия;

Крэ – коммерческие (накладные) расходы предприятия.

Приведенная модель данной формулы является адаптивной, влияние каждого из перечисленных факторов определяется как изменение соответствующего фактора. На финансовый результат экспортной выручки могут оказывать влияние факторы второго порядка (изменение объема и Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

структуры экспортной выручки, цены реализации), их влияние можно рассчитать в соответствии с одним из методов факторного анализа [3].

Следующий показатель, который характеризует эффективность экспортной деятельности предприятия – это оборачиваемость средств, вложенных в экспортные операции.

Длительность оборотного цикла по экспортным поставкам состоит из двух стадий [8]:

а) товарная форма оборотных средств – от момента отгрузки товара за границу до момента перехода права собственности товара к покупателю-нерезиденту;

б) денежная форма оборотных средств – с момента образования дебиторской задолженности до даты ее погашения.

Исходя из выше сказанного, в процессе анализа оборачиваемости средств, рассчитывают и оценивают динамику в целом, а также в товарах и расчетах.

Рассмотрим коэффициент оборачиваемости средств, который характеризует среднее значение времени нахождения денежных средств в процессе полного оборота:

$$Кобэ = Вэ - ЗЗэ ,$$

где $Кобэ$ – коэффициент оборачиваемости денежных средств;

$Вэ$ – выручка (доход) от реализации экспортной продукции;

$ЗЗэ$ – средняя сумма денежных средств, вложенных за анализируемый период в оборот экспортной деятельности.

Средняя продолжительность оборотного цикла в днях, рассчитывается по формуле:

$$Тобэ = (ЗЗэ / Вэ) \times Д = Д / Кобэ ,$$

где $Тобэ$ – средняя продолжительность оборотного цикла в днях;

$Д$ – число дней в анализируемом периоде.

Помимо показателя оборачиваемости денежных средств, широко используется формула расчета эффективности использования оборотных средств предприятия [8]:

$$ROA_{\text{э}} = (\text{ЧП}_{\text{э}} / \text{OA}_{\text{э}}) \times 100\% ,$$

где $ROA_{\text{э}}$ – эффективность использования оборотных активов предприятия;

$\text{ЧП}_{\text{э}}$ – чистая прибыль от результата экспортной деятельности;

$\text{OA}_{\text{э}}$ – оборотные активы предприятия (итог второго раздела актива баланса).

Показатель оборачиваемости оборотных активов показывает, сколько прибыли от экспортной деятельности приходится на один рубль задействованных оборотных активов предприятия [2].

Таким образом, рассмотренные в статье показатели оценки эффективности экспортной деятельности позволят обобщенно и объективно оценить результаты деятельности субъектов хозяйствования во внешнеэкономической сфере. Используя метод цепных подстановок, можно расширить значение каждого показателя в целях оценки влияния наиболее значимого фактора, результаты расчета которого могут потребовать принятие оперативных решений, чтобы повысить эффективность деятельности организации или избежать отрицательных последствий.

При этом отметим, что приведенный перечень показателей не является исчерпывающим, в экономической литературе существует большое разнообразие подходов к анализу внешнеторговой деятельности, каждый из которых дополняет и расширяет накопленный опыт по рассматриваемому вопросу, и показатели которого могут быть полезны предприятиям-экспортерам для проведения углубленного анализа ВЭД.

Увеличение результативности внешней торговли от использования компанией новой, ранее неиспользованной, экспортной политики можно достичь благодаря применению таких ресурсов, как: реализация экспортной

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

продукции согласно лицензионным договорам; собственное создание комплектующих; создание производства на территориях, ориентированных на иностранный рынок; введение информативной концепции по производству экспортных заказов и сбору информации о рынке [1].

Добиться увеличения экспортной прибыли не так просто. Тем не менее, существуют несколько основных факторов повышения экспортной выручки, которые распространены на практике:

- рост цены на выпускаемую продукцию;
- увеличение качества продукции;
- рост числа выпускаемой продукции (товаров, услуг);
- расширение номенклатуры создаваемого оборудования;
- сокращение издержек производства – производственных, коммерческих и накладных расходов;
- выход на новые рынки сбыта, реклама [2].

Все эти факторы тесно связаны с другими, которые направлены на снижение затрат производства, более эффективного использования факторов производства, улучшение качества продукции, также на получение выручки, и в целом на снижение себестоимости продукции.

Эффективность формирования экспортной деятельности не только предприятий, но и государств является важной составляющей в развитии социально-экономического общества. С помощью увеличения возможности экспортной деятельности промышленных компаний и формирование условий для поставки продукции на иностранные рынки гарантируется вероятность извлечения зарубежной денежной единицы с целью ввоза недостающих в государстве продуктов, конвертируемость государственной денежной единицы и устойчивое соотношение курсов.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что создание подходящих условий для благоприятного развития экспорта играет большую

роль в развитии не только предприятия, но и государства и должно стать одним из основных вопросов внешнеэкономической политики государства.

Библиографический список:

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер – СПб: Питер, 2019. – 495 с.
2. Анософф И. Стратегический менеджмент / И. Аносифф – СПб: Питер, 2019. – 443 с.
3. Вологдин А.Л. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: учебник/ А.Л. Вологдин — М.: Юрайт-Издат, 2020. — 448 с.
4. Гаврилов А.В. Управление конкурентоспособностью: некоторые методологические аспекты / А.В. Гаврилов // Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2019. – №1. – С. 62 – 68.
5. Лылов А.И. Организация и техника внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / А.И. Лылов. – Воронеж: изд-во ФМО ВГУ, 2020. – 137с.
6. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел – СПб: Питер, 2016. – 336 с.
7. Мазилкина Е. И. Управление конкурентоспособностью / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина – М. Омега-Л, 2019. – 328 с.
8. Савицкая Г.В. Экономический анализ / Г.В. Савицкая – М.: Новое знание, 2018. – 607 с.

Оригинальность 92%