

АНАЛИЗ И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЭКСПОРТА

Улучшение показателей производства калийных удобрений, нефтепереработки, горнодобывающей промышленности и металлургии в 2014 г. сопровождалось наметившейся тенденцией по снижению складских запасов. Однако остаются серьезные проблемы крупных машиностроительных предприятий, для которых сокращение численности работающих или переход на режим неполной трудовой недели представляется наиболее реалистичной перспективой.

Программа оценки экспортной деятельности отдельной организации должна включать анализ потенциальных возможностей на рынке, оценку качества выполнения обязательств по контрактам с иностранными партнерами, характеристику динамики экспорта товаров, исследование накладных расходов по экспорту, анализ эффективности экспорта товаров, оценку финансовых результатов экспортной деятельности организации.

Менеджмент организации должен сравнивать внутренние силы и слабости своей компании с возможностями, которые дает им рынок.

Обязательства по контрактам должны быть выполнены по срокам поставки товаров, по качеству и по количеству товаров. Определяется коэффициент просроченных обязательств.

Если предприятие поставляет товары пониженного качества, то иностранный покупатель предъявляет претензии, которые приносят убытки и подрывают позиции предприятия как экспортера.

При изучении динамики экспорта организации за ряд периодов вычисляются темпы роста и среднегодовой темп прироста экспорта.

Снижение накладных расходов — один из важнейших путей повышения эффективности экспорта. Необходимо оценить уровень накладных расходов и изыскать возможности их сокращения.

Эффективность экспорта на уровне фирмы определяется прежде всего на основе сопоставления эффекта с затратами, обеспечивающими его достижение. Эффектом считается разница между экспортной и покупной ценой товара на внутреннем рынке. Особую роль играет всесторонний анализ субъективных факторов, который позволяет увидеть границы возможностей субъекта при краткосрочном планировании и определить те направления преобразований, развитие которых даст максимальный эффект в долгосрочной перспективе.

Анализ деятельности организации строится с учетом специфики проводимых внешнеэкономических операций, но при этом тесно увязывается с традиционными аналитическими процедурами.

Таким образом, в условиях рыночной экономики в качестве основной проблемы выделяется проблема эффективности, которая исследует возможности наилучшего использования ограниченных ресурсов, все большее значение она приобретает по мере расширения внешнеэкономических связей. В конечном счете экономическая эффективность является основой и критерием для принимаемых управленческих решений, так как раскрывает взаимосвязь затрат ресурсов и результатов их использования.

Литература

Демидова, Е. С. Внешнеэкономическая деятельность : курс лекций / Е. С. Демидова. — Витебск : ФПБ МИТСО, 2009. — 230 с.

Карпей, Т. В. Организационно-экономическое обеспечение внешнеэкономической деятельности / Т. В. Карпей. — Минск : Право и экономика. 2004. — 178 с.

Миролюбова, Т. В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности в условиях рыночной экономики / Т. В. Миролюбова. — Екатеринбург, 1992. — 20 с.

Чиранова, Т. И. Комплексная оценка внешнеэкономического потенциала промышленного предприятия региона [Электронный ресурс] / Т. И. Чиранова // Регионология. — 2012. — Режим доступа: www.region-sar.ru/node/321?page=0,0. — Дата доступа: 09.04.2015.

А.Н. Спарш
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — кандидат экономических наук Е.С. Романова

ПУТИ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ОПЫТНОГО ПРОИЗВОДСТВА (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «СОЛАРЛС»)

Цель исследования состояла в разработке и экономическом обосновании конкретных мероприятий, направленных на снижение себестоимости производимой продукции ЗАО «СоларЛС».

ЗАО «СоларЛС» — малое частное предприятие, расположенное в Минске, специализирующееся на разработке и производстве лазерных систем и приборов спектрального анализа для нужд науки, медицины и промышленности. Продукцией ЗАО «СоларЛС» пользуется более трех тысяч потребителей из 22 стран мира. Деятельность предприятия довольно эффективна — рентабельность продукции в 2013 г. составила 34,9 %, уровень затрат на 1000 руб. реализованной продукции — 741 руб./1000 руб.

Основным конкурентным преимуществом предприятия является сравнительно низкая цена при относительно высоком качестве продукции. Сохранение же данного преимущества в будущем предполагает постоянное обеспечение на предприятии приемлемого уровня себестои-