

Факторы эффективности экспорта промышленных предприятий

The purpose of the article is the investigation of the main factors affecting to the development of export potential and the identification of the major approaches of national and international research for improving the efficiency of export.

Актуальность. Экспортная деятельность является составляющей производственно-финансовой деятельности организации и характеризуется полной самостоятельностью в выборе иностранного контрагента, товарной номенклатуры, в определении стоимости контракта, объемов, цены и сроков поставки. Поэтому ключевое значение приобретает исследование факторов, оказывающих влияние на эффективность проведения экспортных операций.

Цель исследования. Исследование ключевых факторов формирования и развития экспортного потенциала.

Методы исследования. Использовались системный подход, сочетающий основы и приемы структурного и логического анализа, метод сравнения и группировок.

Результаты исследования. На этапе формирования экспортного потенциала предприятия оказывают влияние факторы внутреннего состояния, к которым относят следующие: систему стратегического планирования предприятия; систему маркетингового планирования; организацию производства и условия труда; уровень качества производимой продукции, работ и услуг; уровень издержек и цену; инновационную политику; долю импорта в цене экспортного ассортимента; финансовое состояние предприятия.

Термин «фактор» определяется как движущая сила какого-нибудь процесса или явления. Понятие «фактор эффективности экспорта» следует определить как обстоятельство, существенно воздействующее на эффективность экспорта предприятия. Фактор является многомерной характеристикой деятельности организации, экспортной тактики и стратегии, внешнего рынка, товара или отрасли. Он описывается при помощи набора переменных, которые одномерны и измеримы.

В современной экономической литературе существуют различные подходы к классификации *факторов, оказывающих влияние на экспортный потенциал*. Выделяют несколько групп факторов: характеристики предприятия (размер, международная компетентность, международный опыт работы и т. д.), отрасли и рынка; психологические

характеристики; выбор целевого сегмента.

Проанализировав доступные источники [2, 3, 6, 7, 8], нами предпринята попытка объединить факторы, оказывающие влияние на экспортный потенциал в следующие группы:

– *По степени распространения – специфические и общие.* Общие факторы характерны для всех отраслей экономики. Специфическими являются те, которые действуют в условиях отдельной отрасли или предприятия.

– *По длительности воздействия – постоянные и переменные.* Постоянные факторы оказывают влияние на изучаемое явление непрерывно на протяжении всего исследуемого периода (отчётного периода, производственного цикла, срока жизни товара и т.п.). Воздействие же переменных факторов – разовое, нерегулярное.

– *По сфере возникновения – внешние и внутренние.* Внутренними называют факторы, на которые предприятие может воздействовать. Внешние факторы (конъюнктура рынка, инфляционные процессы, условия поставок сырья, материалов, их качество, стоимость и др.), отражаются на результатах работы предприятия. Их исследование позволяет точнее определить степень воздействия внутренних факторов и обеспечить более достоверный прогноз развития производства.

– *По характеру действия – интенсивные и экстенсивные.* К экстенсивным относятся факторы, которые связаны с количественным, а не качественным приростом результативного показателя, например, увеличение объема производства продукции путем расширения посевной площади, увеличения поголовья скота, количества рабочих и т.д. Интенсивные факторы характеризуют качественные изменения в процессе производства, например, повышение урожайности сельскохозяйственных культур в результате применения новых видов удобрений.

– *По степени воздействия – основные и второстепенные.* К основным относятся факторы, которые оказывают наиболее заметное влияние на результат. Другие называют второстепенными. Нужно заметить, что, в зависимости от обстоятельств, один и тот же фактор может быть и основным, и второстепенным.

– *По степени контроля – контролируемые и не контролируемые.* Контролируемыми можно считать факторы, которые предприятия могут изменять в выгодном для себя направлении. Не контролируемые факторы делятся на контролируемые и неконтролируемые государством. К контролируемым государством факторам относятся те, которые государство может изменять в целях повышения эффективности экспорта предприятий.

Управление эффективностью реализации экспортного потенциала направлено на увеличение объемов экспорта организации в стоимостном выражении и снижение издержек.

Этого можно достичь за счет: увеличения физического объема производства и поставки продукции, услуг, объектов интеллектуальной собственности и других элементов экспортного потенциала на внешние рынки; повышения цены единицы экспортного ассортимента за счет увеличения их качества или лидерских позиций предприятия на сегментах зарубежного рынка; снижения издержек производства и реализации экспортируемой продукции; удлинения жизненного цикла позиций экспортного ассортимента; организации сервисного предпродажного и послепродажного обслуживания за рубежом [6]. В процессе исследования делается акцент на элементы управления, которые в реальных условиях внешнеэкономической деятельности белорусских предприятий дают ощутимый результат повышения эффективности реализации их экспортного потенциала и могут дополнить технологии, существующие в экономической науке.

Выводы. Развитие экспортного потенциала предприятия – достаточно сложное и многоплановое явление. В связи с большим вниманием, которое уделяется сегодня внешнеторговым операциям со стороны субъектов экономической деятельности, возникает потребность в анализе процессов международной торговли и факторов, влияющих на конечный результат для каждой из сторон. Поэтому проблема анализа факторов развития и формирования экспортного потенциала занимает первостепенное значение в вопросах выживания предприятия на международном рынке и повышения эффективности его деятельности.

Список использованных источников

1. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / М.И. Плотницкого, Г.В. Турбан / под общ. ред. М. И. Плотницкого. – Мн.: Современная школа, 2006. – 663 с.
2. Миролюбова, Т.В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности в условиях рыночной экономики: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.04 / Т. В. Миролюбова; Рос.экон.акад. – Екатеринбург, 1992. – 20 с.
3. Ускова, С.И. Экономический потенциал предприятия как основа предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] / С.И. Ускова. –Режим доступа: <http://science-bsea.narod.ru>. – Дата доступа 27.10.2013.
4. Макконел, К.Р., Брю, С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Т.1. / Пер. с англ. - М.: Республика, 1995. - 400 с.
5. Векторы внешнеэкономической деятельности / В.М. Руденков [и др.] под общ. ред. В. М. Руденкова // Институт экономики НАН Беларуси. - Минск: Право и экономика, 2010. - 528 с.

6. Асаилов, А.А. Экспортный потенциал региона и механизм его развития (На примере Республики Дагестан): Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 : Махачкала, 2001. - 195 с.

7. Дэниелс, Джон Д., Радеба, Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ., 6-е изд. – М.: «Дело ЛТД», 1994. – 456 с.

8. Кислова, Ю.Е. Оценка влияния факторов внешней среды на экспортную стратегию предприятия [Электронный ресурс] / Корпоративный менеджмент. – Режим доступа <http://www.cfin.ru/press/management/2002-1/04.shtml>. Дата доступа 20.10.2013.