

УДК 339.9

*Фролов С.В., студент,
Научный руководитель: Петрушко Е.Н., к.э.н., доцент
доцент кафедры Управления
ФГБОУ ВО «Технологический университет имени дважды
Героя Советского Союза, летчика-космонавта А.А. Леонова»,
г. Королёв Московской области*

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ - УЧАСТНИКА ВЭД

Выход на внешние рынки является новым этапом развития для любого коммерческого предприятия, определяя увеличение рынка сбыта товаров организации, а значит и усиление финансовых результатов. Вместе с тем, деятельность ВЭД связана с некоторыми сложностями: необходимостью учета требований таможенного законодательства, законодательства иностранного государства при организации поставок, повышенные риски, конкуренция и пр. Наличие указанных сложностей определяет необходимость повышения эффективности деятельности предприятий-участников ВЭД.

Внешнеэкономическая деятельность, повышение эффективности, экономика, внешнеторговая деятельность, снижение издержек, риски ВЭД, стратегия ВЭД.

*Frolov S.V., student,
Scientific supervisor: Petrushko E.N., Ph.D., Associate Professor
Associate Professor, Department of Management
FSBEI HE «Technological University named after twice
Hero of the Soviet Union, pilot-cosmonaut A.A. Leonova»,
Korolev, Moscow region*

DIRECTIONS FOR IMPROVING THE ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE PARTICIPATING IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Entering foreign markets is a new stage of development for any commercial enterprise, determining the increase in the sales market of the organization's goods, and therefore the strengthening of financial results. At the same time, the activity

of foreign economic activity is associated with some difficulties: the need to take into account the requirements of customs legislation, the legislation of a foreign state when organizing supplies, increased risks, competition, etc. The presence of these difficulties determines the need to improve the efficiency of enterprises participating in foreign economic activity.

Foreign economic activity, efficiency improvement, economics, foreign trade activity, cost reduction, foreign trade risks, foreign trade strategy.

Внешнеэкономическая деятельность является многогранным и многоаспектным явлением, было бы неверно ограничивать ее понимание только реализацией внешнеторговых сделок. На практике ВЭД на данном этапе развития осуществляется в четырех основных формах [2] (Рисунок 1).



Рисунок 1 – Формы внешнеэкономической деятельности

При этом в зависимости от формы ВЭД, реализуемой предприятием направления повышения его эффективности, будут различными. В рамках данной статьи будут проанализированы направления повышения эффективности деятельности предприятий, осуществляющих сделки внешнеторговой формы.

Внешнеторговая деятельность является одной из наиболее распространенных форм ВЭД, в качестве объекта внешнеторговой сделки

могут выступать не только товары и услуги, но и информация и объекты интеллектуальной собственности. Специфика деятельности для предприятий в зависимости от объекта сделки также будет различной, как и меры, позволяющие повысить результативность такой деятельности.

Для внешнеторговых предприятий в качестве основных ведения ВЭД выступают:

- расширение рынка сбыта;
- увеличение финансовых результатов;
- приобретение конкурентного преимущества;
- увеличение длительности жизненного цикла продаваемого товара и

пр.

Исходя из указанных целей можно определить основные направления повышения эффективности функционирования участников ВЭД. Так, например, для целей увеличения финансовых результатов могут быть разработаны и реализованы мероприятия по двум основным направлениям:

- увеличение объемов выручки;
- снижение издержек.

Что касается первого направления, то его достижение возможно посредством увеличения объемов продаж или увеличения цен. Последнее возможно применять только при условии тщательного анализа рынка, исследования ценовой политики конкурентов, определения допустимого ценового диапазона.

В свою очередь увеличение объемов продаж осуществляется с помощью расширения рынков сбыта или предложения на уже освоенные рынки новых товаров.

Снижение издержек предприятия ВЭД возможно как способами, используемыми предприятиями, действующими только в рамках национальных рынков, так и специфическими, то есть теми, которые определены особенностями ВЭД. Одним из таких направлений снижения издержек является оптимизация деятельности с точки зрения фискальной нагрузки, то есть использования допустимых законодательством методов и способов снижения налоговых и таможенных платежей. Сказанное определяет необходимость наличия в штате организации-участника ВЭД квалифицированных специалистов в сфере налогового и таможенного законодательства при отсутствии которых предприятие может обратиться к услугам сторонних специалистов.

Особенностью деятельности предприятия в сфере ВЭД является работа в рамках правового поля двух и более стран, что определяет повышенный уровень ответственности и сложности соблюдения различного рода юридических тонкостей. Выбор оптимального для конкретной ситуации применимого права позволяет минимизировать риски реализации внешнеторговых сделок.

Стоит отметить, что часто предприниматели недооценивают важность юридического аспекта внешнеторговой деятельности в результате чего суммы убытков могуткратно превышать сумму внешнеторгового контракта. В тоже время минимизация юридических рисков позволяет снизить издержки предприятия, что сказывается на увеличении его финансовых результатов.

Еще одним направлением снижения издержек является повышение эффективности управления персоналом предприятия. Причем мероприятия необходимо осуществлять как в отношении всего персонала, так и отдельно в отношении сотрудников, принимающих непосредственное участие в реализации ВЭД. Совершенствование системы мотивации, переобучение и повышение квалификации персонала способны в значительной мере оказать влияние на его финансовые результаты.

Рассматривая такую цель предприятий ВЭД как расширение рынков сбыта необходимо обратить внимание на существование различных стратегий выхода на внешние рынки (Рисунок 2), а также возможности использования разных методов выхода на рынки ВЭД.

Каждая из указанных стратегий обладает своими особенностями, которые предприятия ВЭД должны учитывать прежде, чем осваивать новые рынки.

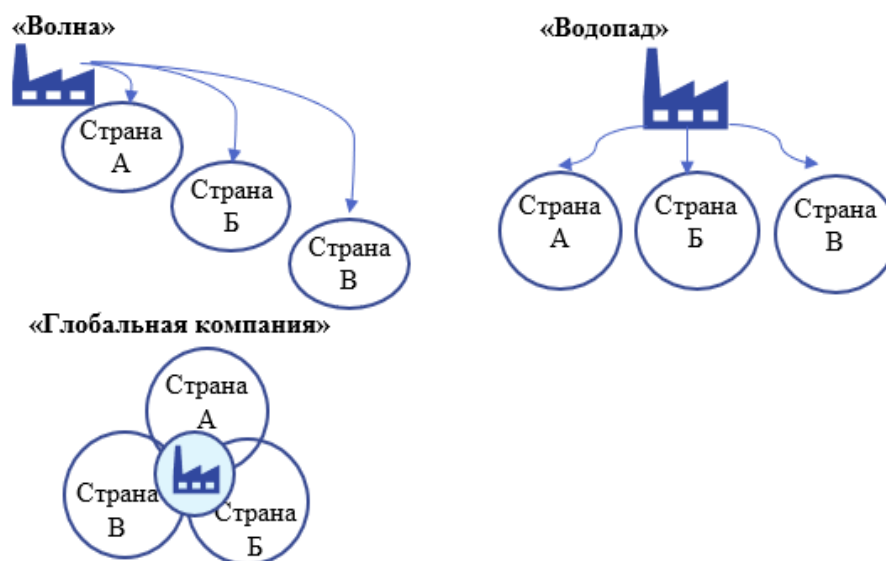


Рисунок 2 – Виды стратегий выхода на рынок ВЭД

Определение наиболее подходящей стратегии выхода на внешние рынки зависит от масштабов деятельности предприятия, наличия свободных финансовых ресурсов для реализации проекта, поставленных целях и пр.

Что касается метода выхода на внешние рынки, то в качестве ключевого критерия его выбора выступает уровень управленческого риска, который менеджмент предприятия и его владельцы готовы принять (Рисунок 3).

Необходимо обратить внимание на то, что выбранная стратегия и методы выхода на рынок ВЭД не являются статичными, они могут быть модифицированы, при наличии соответствующей необходимости, что также позволит повысить результаты деятельности организации-участника ВЭД.



Рисунок 3 – Методы выхода на внешнеэкономические рынки

Таким образом, направления повышения эффективности деятельности организации, функционирующей в сфере ВЭД коррелируют с целями деятельности, особенностями как самого предприятия, так и национального рынка иностранного государства. В качестве основных направлений повышения эффективности деятельности предприятий в сфере ВЭД можно выделить:

- выбор оптимальной стратегии и метода выхода на рынок ВЭД;
- снижение юридических рисков;
- оптимизация налоговой и таможенной нагрузки;
- снижение непроизводственных и прочих излишних издержек;
- расширение рынков сбыта и пр.

Литература

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (ред. от 29.05.2019) (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза).
2. Федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».
3. Бойко П.С., Маскальская А.Н., Товстошенко В.Н. Международный опыт управления внешнеэкономической деятельностью // Логистика – Евразийский мост. Красноярск, 2018. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.sitebs.ru/blogs/38007.html> (дата обращения: 06.02.2024).