

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ВНЕШНЕ- ТОРГОВОГО АППАРАТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Сарыева А., соискатель высшего образования

Базарова З., соискатель высшего образования

Научный руководитель: Болдовская Е.П., канд. экон. наук, доцент

*Харьковский национальный автомобильно-дорожный
университет*

Важной проблемой эффективной организации экспортной деятельности предприятия является формирование адекватного масштабам, специфике и формам ее осуществления внешнеэкономического аппарата. При этом для оценки степени соответствия последнего поставленным целям и задачам необходимо наличие релевантного методического обеспечения.

В настоящее время методические аспекты оценки эффективности экспортной деятельности предприятия в научной экономической литературе выделены достаточно широко, в то же время проблеме оценки эффективности организации экспортной деятельности, т.е. результативности работы внешнеторгового аппарата предприятия, уделено недостаточно внимания. Ввиду отсутствия единой общепринятой методики оценки эффективности работы организационной структуры управления экспортной деятельностью (ОСУЭД), на предприятиях разрабатываются собственные критерии. Нередко такая оценка ограничивается анализом только одних показателей сбыта экспортной продукции – денежного потока от реализации, рентабельности отдельных видов продукции, доходов от экспортной деятельности. Такая оценка не в полной мере отражает цели и задачи, поставленные перед экспортной службой предприятия. Изложенное указывает на необходимость и актуальность дальнейшего совершенствования методиче-

ского подхода к оценке эффективности работы ОСУЭД предприятия.

В качестве аналитических показателей для оценки эффективности работы внешнеэкономического аппарата предприятия могут выступать показатели, источниками формирования которых являются такие структурные подразделения (бюро) экспортной службы, как маркетинговое бюро, бюро сбыта, валютно-финансовое бюро, бюро транспортного обеспечения экспорта, бюро таможенного обеспечения экспорта, бюро по решению торговых споров [1-2].

В частности, для характеристики работы маркетингового бюро экспортной службы предлагается использовать следующие показатели:

- коэффициент качества составления прогнозов и планов по объемам продаж экспортной продукции;
- коэффициент качества составления прогнозов и планов по ценам на экспортную продукцию.

Для характеристики работы бюро сбыта предлагается использовать следующие показатели:

- количество заключенных договоров на поставку экспортной продукции;
- объем поставки по каждому договору в натуральном и стоимостном измерении;
- доля «дорогих» контрактов в общем объеме заключенных договоров;
- количество не возобновленных договоров.

Для характеристики работы валютно-финансового бюро предлагается использовать следующие показатели:

- средний срок оформления контрактов на поставку экспортной продукции;
- эффективность разработанных схем валютно-финансового обеспечения экспортной деятельности предприятия.

Для характеристики работы бюро транспортного и таможенного обеспечения предлагается использовать следующие показатели:

- расходы на транспортировку и таможенное оформление экспортных поставок;
- количество не поставленной в срок продукции;
- эффективность разработанных схем транспортировки продукции;
- средняя продолжительность таможенного оформления экспортных поставок.

Для характеристики работы бюро по решению торговых споров предлагается использовать следующие показатели:

- доля торговых споров, решенных в пользу предприятия;
- сумма полученных штрафов за нарушение договорных обязательств со стороны партнеров предприятия;
- суммы квот на поставки экспортной продукции по сравнению со среднеотраслевыми.

Отметим, что описанные показатели характеризуют функционирование подразделений внешнеэкономического аппарата предприятия по отдельности. Оценку его эффективности в целом предлагается проводить на основе расчета интегрального показателя эффективности работы организационной структуры управления экспортной деятельностью предприятия, значение которого определяется как произведение следующих частных показателей:

- коэффициент качества составления планов по объемам продаж экспортной продукции;
- коэффициент качества составления планов по ценам на экспортируемую продукцию;
- коэффициент выполнения плана по заключению экспортных контрактов;
- доля «дорогих» контрактов в общем их количестве;

- доля возобновленных контрактов в общем их количестве;
- доля поставленной в срок продукции в общем количестве экспортной продукции;
- коэффициент выполнения штрафных санкций;
- коэффициент резервирования квот;
- доля выигранных торговых споров.

Интерпретация значения интегрального показателя эффективности работы ОСУЭД предприятия такова: если значение показателя больше единицы, то ОСУЭД эффективна, если меньше единицы – неэффективна. При этом, чем выше положительная оценка – тем лучше организована экспортная деятельность предприятия.

Таким образом, использование предложенного методического подхода для анализа эффективности организации экспортной деятельности предприятия позволит оценить качество работы его внешнеэкономического аппарата и может служить основой для принятия обоснованных управленческих решений в сфере кадровой политики экспортной службы и организации управления экспортной деятельностью в целом. Отметим также, что предложенную методику оценки эффективности работы собственной экспортной службы предприятия целесообразно применять при незначительной роли посредников в реализации экспортной продукции или самостоятельном выходе предприятия на внешние рынки.

Перечень ссылок:

1. Барышева Е.А. Определение направлений повышения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий. *Российское предпринимательство*. 2013. № 12 (234). С. 32–38.

2. Дем'янченко А. Г. Оцінка ефективності організаційної структури експортної діяльності. *Механізм регулювання економіки*. 2009. № 1. С. 130–137.