

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ

О.Д. Алешкевич, 3 курс

Научный руководитель – Ю.О. Тихоновская, преподаватель-стажер, м.э.н..

Полесский государственный университет

Экспорт – это путь к организации международной деятельности фирмы с низким риском выхода на иностранные рынки. Он не требует огромных изменений в товарном ассортименте фирмы, ее структуре, капитальных затратах. Фирмы экспортируют свою продукцию по разнообразным причинам. Чаще эти причины следующие:

1) более выгодно диверсифицировать, экспортируя свою продукцию, вместо разработки новой для внутреннего рынка;

2) товар находится на стадии зрелости жизненного цикла на местном рынке и роста на внешнем рынке;

3) товар имеет сезонный спрос;

4) меньшая конкуренция на внешнем рынке.

По интенсивности и объемам экспортных операций выделяют нерегулярный и регулярный экспорт.

Нерегулярный экспорт характерен для пассивного уровня вовлечения фирмы в международную деятельность, когда она продает излишки своей продукции местным посредникам, которые представляют интересы зарубежной фирмы.

Регулярный экспорт ставит своей главной целью расширить экспортные операции и деятельность фирмы на конкретных иностранных рынках. Его рассматривают как активное вовлечение фирмы в международную деятельность. Экспортируя услуги и товары, фирма может сама выходить на внешний рынок или сразу через внешних специалистов, которые могут находиться в стране или за рубежом. Исходя из этого различают прямой и косвенный экспорт.

Прямой экспорт - это прямые продажи через собственный торговый персонал. Он применяется в том случае, когда легко установить потребителей или они сами выходят на продавца. Организация прямого экспорта может осуществляться с помощью:

1) экспортного отдела, который решает все вопросы по продвижению товаров на внешний рынок;

2) оплачиваемого торгового представителя, который откомандирован за границу и работает только на свое предприятие. Он хорошо знает товары, защищает их на рынке и т.п.;

3) бюро представительства представляет собой команду, главная задача которой заключать сделки, стимулировать и контролировать работу национальных дистрибьюторов;

4) технической помощи за рубежом, которая предполагает помощь в составлении проектов, запуск в эксплуатацию оборудования, обучение персонала, передачу знаний в области организации и управления производством.

Экспорт услуг в Беларуси обусловлен главным образом географическим положением страны. По этой причине свыше 52% экспорта услуг приходится на транспорт. Прилагаются большие усилия к развитию компьютерных услуг и высоких технологий вообще.

За последние десять лет объемы внешней торговли Беларуси выросли в разы. Это продиктовано общими мировыми процессами глобализации, экономическим ростом, открытием новых рынков сбыта для белорусских товаров. Немалое значение имеет увеличение покупательской способности традиционных потребителей отечественной продукции в странах СНГ.

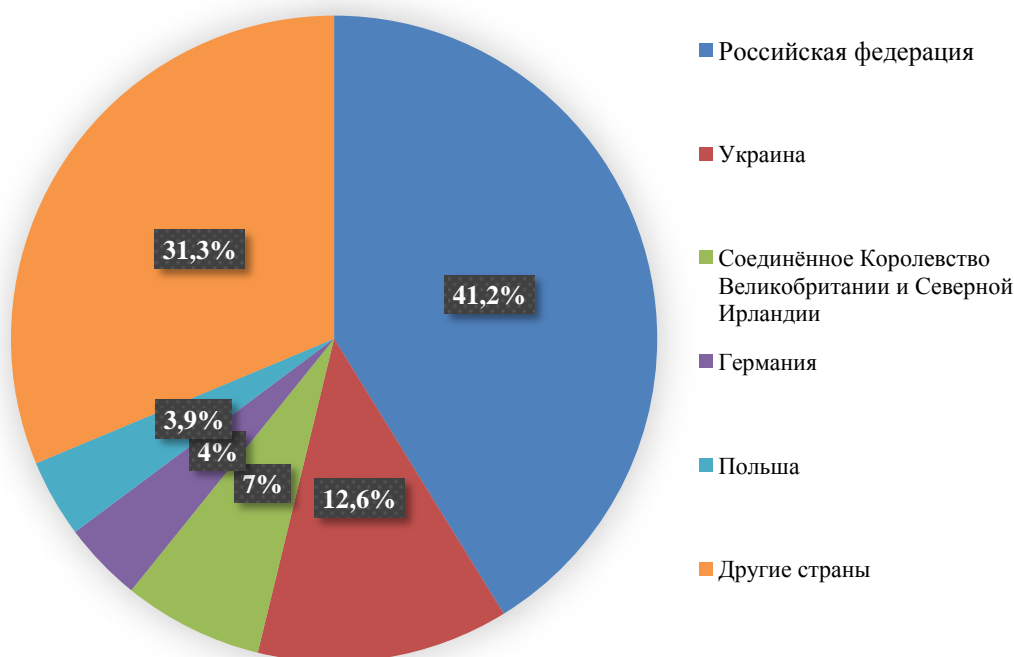


Рисунок – Распределение экспорта товаров по странам – основным торговым партнёрам в 2019 году

Примечание – Источник: [1]

Республика Беларусь имеет экспортно-импортные связи более чем со 140 странами мира и поставляет на экспорт более 1000 наименований изделий. Основные внешнеторговые партнеры страны – Россия, Украина, Польша, Латвия, Германии, Литва, США и др. Страновыми приоритетами для Республики Беларусь являются страны бывшего социалистического лагеря, отдельные страны Юго-Восточной Азии, Латинская Америка, Ближний Восток и страны Персидского залива, юг Африки. [2, с. 20]

Основной торговый партнер Беларуси – Россия, на ее долю приходилось в первом полугодии 41,2% белорусского экспорта.

Второе место в товарообороте занимает Европейский союз.

Основные страны на которые приходится большая часть белорусского экспорта в Евросоюзе: Великобритания, Польша, Германия, Литва, Нидерланды, Латвия, Бельгия, Норвегия.

Более половины общего объема экспорта занимают транспортные и компьютерные услуги, существенную роль играют также поездки и прочие деловые услуги.

Внешняя торговля Беларуси имеет отрицательное **сальдо**. Такое положение не может сохраняться слишком долго. Понимание этого заставляет прилагать максимальные усилия для стимулирования экспорта товаров. Сальдо торговли услугами положительное, но общий объем явно недостаточен.

Для развития экспорта государства прибегают к тарифным и нетарифным методам регулирования. Суть тарифных состоит в установлении высоких таможенных тарифов на товары составляющие конкуренцию отечественным предприятиям. Таким образом, улучшается сравнительное положение местных производителей. За счет пошлин государство получает дополнительный доход. Нетарифные методы состоят в различного рода усилиях по продвижению своих товаров на внешние рынки. Стоит заметить, однако, что наилучший экспортный потенциал обеспечивает трудолюбие населения в сочетании с низким уровнем жизни (следовательно, и стоимостью труда) и умелой господдержкой.

В Республике Беларусь поддержка экспорта осуществляется разными способами на государственном уровне. Иногда это вызывает раздражение у зарубежных конкурентов, но совершенно необходимо в настоящий момент ввиду относительной слабости отечественных предприятий по сравнению с иностранными компаниями на внешних рынках.

В 2019 году экономика и внешняя торговля Беларуси демонстрировали положительную динамику. Удалось сохранить стабильность национальной валюты, банковская система продолжила

здоровый финансовый рост, что было отмечено международными экспертами, в т.ч. из МВФ. Однако рост экономики Беларуси отстает от темпов развития соседних государств и торговых партнеров, что в отдаленной перспективе сулит макроэкономические проблемы и неопределенность. [3]

Список использованных источников

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь 1998–2019. <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vneshnyaya-torgovlya/graficheskiy-material-grafiki-diagrammy/raspredelenie-eksporta-tovarov-po-stranam-osnovnym-torgovym-partneram-v-2018-godu/>. – Дата доступа: 17.03.2020
2. Крапивина, Л. Экспортный шанс для белорусской продукции / Л. Крапивина // Белорусское сельское хозяйство. – 2018. – № 12. – С. 15-20
3. Банки Беларуси, кредиты, вклады, банкоматы и отделения, денежные переводы и обмен валюты в Минске, лизинг и страхование, новости социальных сетей [.https://myfin.by/wiki/term/vneshnyaya-torgovlya-respubliki-belarus](https://myfin.by/wiki/term/vneshnyaya-torgovlya-respubliki-belarus) – Дата доступа: 17.03.2020