

УДК 339.9

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЭКСПОРТНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ПРОИЗВОДСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

Д. А. НИПАТРУК

Научный руководитель Л. В. НАРКЕВИЧ, канд. экон. наук, доц.
Белорусско-Российский университет

Процесс экспортоориентации стал основным звеном, характеризующим международные связи страны. Профиль перспектив развития экспортоориентированной продукции составлен для ОАО «Булочно-кондитерская компания «Домочай». Аналитическая часть исследования позволила выявить резервы выпуска экспортоориентированной продукции:

– обеспечение оптимальных пропорций показателя затрат на рубль товарной продукции за счет положительного дефлятора цен на сырье и продукцию, экономии топливно-энергетических и сырьевых ресурсов, наращивания объемов производства и продаж продукции, обеспечения инновационной активности и технической поддержки инвестиционными решениями;

– снижение переменных и постоянных затрат в себестоимости 1 т изделий за счет сокращения прямых материальных и трудовых затрат (данные факторы занимают наибольшую долю в структуре количественного изменения себестоимости продукции);

– снижение потерь рабочего времени, повышение производительности труда, в частности, среднечасовой выработки рабочих в результате автоматизации производства и снижения трудоемкости технологических операций производства хлебобулочной и кондитерской продукции;

– снижение норм расхода сырья в результате внедрения инновационных технологий производства экспортоориентированной продукции;

– оптимизация ассортимента экспортоориентированной продукции в контексте производства новых, востребованных на внешнем рынке хлебобулочных изделий и обеспечение высокой рентабельности продаж;

– поиск выгодных рынков сбыта продукции на экспорт по параметрам объема и цены (расширение географии экспортных поставок изделий).

В качестве эффективного инструмента управления экспортоориентированным производством рассмотрен инвестиционный проект. Экономический эффект рассчитан по следующим направлениям: увеличение объемов продаж на внутреннем и внешнем рынках; расширение географии продаж, включая рынки РФ, ближнего и дальнего зарубежья; повышение загрузки производственных мощностей предприятия; снижение сырьемкости, энергоемкости, трудоемкости в результате использования прогрессивного технологического процесса и высокотехнологичного оборудования.