

УДК 339.564
АНАЛИЗ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ЗАО ОПТФ «СВІТАНАК»

А. Н. ВЫРВИЧ

Научный руководитель Л. А. КЛИМОВА
ГУ ВПО «Белорусско-Российский университет»

В условиях динамично развивающихся международных рыночных отношений одной из основных задач коренных изменений хозяйственной деятельности любого предприятия нашей страны стало максимальное использование внешнеэкономических связей как средства преодоления экономического спада и осуществления структурной перестройки всей экономики в целом. В связи с этим особое значение приобрели экспортные поставки отечественных предприятий. Это обуславливает необходимость проведения анализа экспортной деятельности, т. к. для предприятий это дополнительные рынки сбыта, а значение экспортной выручки невозможно переоценить. Для многих субъектов хозяйствования именно она стала надежным источником поступления «живых денег».

Закрытое акционерное общество «Оршанская промышленно-торговая фирма «Світанак» – ведущий белорусский производитель верхней детской одежды, которому принадлежит торговая марка «АРТУС». Фирма успешно работает на рынке уже более 90 лет: разрабатывает и производит высококачественную, удобную и современную верхнюю одежду для детей и подростков. Каждая коллекция для детей отличается стильным дизайном, качественными и практичными материалами, а также широким ассортиментом.

В работе представлен комплексный анализ экспортной деятельности предприятия. Он состоит из нескольких этапов. Первый этап заключается в проведении анализа контрактного портфеля по экспортным поставкам. Второй этап включает в себя анализ объема продаж экспортной продукции. На заключительном этапе проводится анализ эффективности экспортной деятельности.

Результаты анализа контрактного портфеля по экспортным поставкам являются первоначальным источником информации для планирования потока денежных средств от экспортной деятельности. Также, на основе заключенных договоров составляется план производства продукции, что позволяет избежать в некоторой степени риска невостребованности продукции.

Основные зарубежные потребители продукции ЗАО Оршанской ПТФ «Світанак» сконцентрированы в странах Ближнего зарубежья. Российская Федерация – главный иностранный потребитель изделий предприятия. По данным 2017 г. в общей доле экспорта фирмы Россия занимает 90,1 %, да-



лее следует Украина (1,7 %), Узбекистан (1,2 %), Туркменистан (0,8 %), Польша (0,7 %) и прочие.

ЗАО Оршанской ПТФ «Світанак» производит верхнюю одежду для детей следующих возрастных групп: ясельная группа, дошкольная группа, младшая школьная группа и старшая школьная группа. Товарная номенклатура представлена следующими позициями: зимние куртки, ветровки, куртки утепленные, конверты, комбинезоны, комплекты, жилеты, полукомбинезоны. Одежда для всех возрастных групп и всего ассортимента для экспортируется.

Как показал анализ, наиболее прибыльной единицей экспортной товарной номенклатуры выступает зимняя куртка. Предприятию следует рассмотреть вариант наращивания объемов ее реализации в перспективных для экспорта регионах.

Далее при анализе контрактного портфеля предлагается его исследовать и структурировать по четырем основным критериям – объему реализации по контракту, контрактной цене, затратам на транспортировку, таможенное оформление экспортной поставки.

С помощью такого структурирования можно определить наиболее выгодные контракты. Таковыми будут те, в которых будет оговорена высокая цена поставки, значительный объем, однако затраты на транспортировку и таможенное оформление экспортной поставки будут ниже, по сравнению с затратами по аналогичным условиям поставок. Наименее выгодными для предприятия экспортными контрактами будут те, в которых оговаривается невысокий объем поставок продукции при невысокой их цене, но со значительным уровнем затрат на транспортировку и оформление.

Чтобы выяснить какова же привлекательность экспортных контрактов в целом, рекомендуется рассчитать среднюю привлекательность контрактного портфеля.

За 2017 г. предприятием было выполнено 387 экспортных контрактов по пошиву детской верхней одежды. По результатам анализа было определено, что для ЗАО Оршанской ПТФ «Світанак» привлекательность контрактного портфеля в отчетном году составила 5,16 балла, что позволило сделать вывод о достаточной привлекательности контрактного портфеля.

Второй этап анализа экспортной деятельности предприятия посвящен анализу объема продаж продукции на экспорт.

Анализ рекомендуется начинать с изучения динамики простых показателей объема продаж экспортной продукции в натуральном и стоимостном выражении. Проанализировав представленную информацию, можно прийти к выводу о росте или снижении объема реализации продукции на экспорт в стоимостном и натуральном выражении, ускорении или замедлении его изменения.

Анализ экспортной деятельности ЗАО Оршанской ПТФ «Світанак» показал, что в 2017 г. в натуральном выражении выросли объемы отгруженной продукции по позициям зимних курток, утепленных курток, ком-



бинезонов и комплектов. По остальным позициям товарной номенклатуры в отчетном году темп роста натуральных показателей реализации продукции показал значения меньше 100 %. Показатели экспортной выручки в 2017 г. относительно 2016 г. увеличились по всем позициям производимой продукции. Это связано с увеличением валютного курса и изменением цены на некоторые группы товаров.

На заключительном этапе оценки эффективности экспортной деятельности рассчитывается показатель рентабельности продукции. Анализ показал, что для исследуемого предприятия все позиции экспортируемой товарной номенклатуры рентабельны. Значение их эффективности колеблется в пределах от 9 до 13 %.

Таким образом, представленная методика позволит комплексно проанализировать экспортную деятельность любого предприятия. Исследование экспорта ЗАО Оршанской ПТФ «Світанак» показало, что контрактный портфель по экспортным поставкам достаточно привлекательный, поток денежных средств от экспортной деятельности в 2017 г. вырос и предприятие экспортирует рентабельную продукцию.

В качестве мероприятий по совершенствованию экспортной деятельности ЗАО Оршанской ПТФ «Світанак» можно предложить следующие:

– оптимизировать контрактный портфель экспортных контрактов в сторону увеличения количества договоров с большими объемами поставки и высокой ценой. Это поможет снизить затраты на таможенное оформление и транспортировку, что приведет к снижению экспортной себестоимости;

– проведение постоянного мониторинга объема реализации экспортной продукции и валютной выручки с целью недопущения наращивания объема производства единицы товарной номенклатуры и одновременного снижения экспортной выручки. Это может привести к образованию запасов невостребованной продукции и падению оборотных денежных средств предприятия;

– расширение модельного ряда экспортируемой продукции согласно модных тенденций сезона. Данное мероприятие позволит нарастить объемы реализации товара на зарубежные рынки при незначительном росте себестоимости, что позволит увеличить экспортную выручку, а в последствии и рентабельность продукции.

Реализация ЗАО Оршанской ПТФ «Світанак» перечисленных мероприятий позволит укрепить свои конкурентные позиции на внешних рынках и повысить основные финансовые показатели деятельности предприятия.