

Анализ динамики и структуры экспортных поставок предприятия

Одной из важнейших сфер деятельности предприятий на современном этапе развития экономики, является внешнеэкономическая сфера деятельности. Она представляет собой особый комплекс хозяйственной деятельности, тесно связанный одновременно и с национальной, и с мировой экономикой и обладающий в силу этого специфическими тенденциями развития. Можно по-разному сегодня оценивать эту сферу, но совершенно очевидно, что внешнеэкономическая деятельность остается основным направлением внутренней и внешней политики и является одним из прогрессивных факторов развития экономики страны.

С учетом изменившихся не в пользу России условий на внешних рынках целевые стратегические ориентиры внешнеэкономического развития на настоящий момент и ближайшую перспективу требуют безотлагательного осмысления на федеральном уровне.

В ходе исследования проведен анализ внешнеэкономической деятельности предприятия ОАО «Муромский приборостроительный завод». Одним из основных направлений деятельности предприятия является производство капсулей – воспламенителей для всех видов гражданского, служебного и спортивного оружия. Поэтому рассмотрим динамику его экспортных поставок за 2011-2013 годы, которая показана в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика продаж капсулей за 2011 – 2013 гг.

| Наименование продукта | Объем продаж, тыс.шт. | | | Темп роста, % | |
|-----------------------|-----------------------|------------|------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| | 2011 год | 2012 год | 2013 год | 2012 г. по сравнению с 2011 г. | 2013 г. по сравнению с 2012 г. |
| Капсюля | 398060,607 | 673510,395 | 916094,784 | 169,20 | 136,02 |
| КВБ – 9 | 50510,4 | 37160 | 99445 | 73,57 | 267,61 |
| КВБ – 45 | 87205,6 | 25200 | 37030 | 28,90 | 146,94 |

Анализируя темп роста продаж капсулей, можно сделать следующий вывод, что в 2012 году объемы продаж КВБ-9 по сравнению с 2011 годом уменьшаются, так же как и КВБ-45. Однако, в 2013 году продажи резко увеличиваются, темп роста КВБ-9 составляет 267,6%, а КВБ-45 146,94% по сравнению с предыдущими 73,5% и 28,9%.

Исследование продуктовой политики предприятия показало, что организация выбрала правильную стратегию и тактику поведения на международном рынке. Выбранный ассортимент товара обеспечивает достижение запланированных уровней объема продаж и прибыли по экспортным операциям.

Рассмотрев динамику продаж за 2011-2013 гг., приходим к выводу, что развитие данной номенклатуры является выгодным для предприятия, а также обладает огромным потребительским потенциалом. Ценовая политика также благотворно влияет на укрепление и развитие внешнеторговых связей, что подтверждается широкой географией реализации продукции на международном рынке. Основным потребителем капсулей производства ОАО «МПЗ» является Америка. Также предприятие в 2011-2013 годах в больших объемах экспортировало свою продукцию в Афганистан, Чешскую республику, Беларусь.

Для увеличения конкурентоспособности продукции предприятия можно предложить пересмотреть условия поставки продукции и выбрать для себя более выгодные, такие как FAS или FOB, т.к. цена при таких условиях поставок низкая и предприятие берет на себя самые минимальные обязательства и расходы. Так же предлагается предоставление бонусных скидок крупным заказчикам, что значительно увеличит объемы продаж.

Литература

1. Международные правила толкования торговых терминов «ИНКОТЕРМС – 2014» // Публикация Международной торговой палаты №620.
2. Постановление от 27 ноября 2006 года N718 (О Таможенном тарифе Российской Федерации и товарной номенклатуре, применяемой при осуществлении внешнеэкономической деятельности)
3. Арустамов Э.А., Андреева Р.С. Внешнеэкономическая деятельность. Сущность и основы организации внешнеэкономической деятельности в России. – М., ЮНИТИ, 2009 г.
4. Бахрамов О.М. Организация внешнеэкономической деятельности.- М., ЛАНЬ, 2010 г.