

УДК 339.554:338.45(476.2)

А. В. Высоцкий

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ЗАО «ГОМЕЛЬЛИФТ»**

В данной статье определены основные направления экспортной деятельности предприятий. В качестве конкретного примера выбрано предприятие ЗАО «ГомельЛифт» и проведен анализ развития экспортной деятельности. Отмечено, что уровень развития экспортной деятельности на ЗАО «ГомельЛифт» находится на

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

начальном этапе становления. Компания только начинает завоевание статуса предприятия с международной узнаваемостью. Выделены основные проблемы организации экспортной деятельности на предприятии, которые тормозят его выход на новые рынки. Намечены основные направления совершенствования экспортной деятельности ЗАО «ГомельЛифт».

Под экспортной деятельностью предприятия понимают коммерческую деятельность, связанную с продажей и вывозом за границу товаров и услуг для передачи их в собственность иностранному покупателю [1, с. 8].

Экспортная операция представляет собой деятельность, направленную на продажу и вывоз за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту. Ее основными признаками являются заключение контракта с иностранным контрагентом и пересечение товаром границы страны – экспортера. Необходимым условием экспортной операции является наличие товара, пользующегося спросом на внешнем рынке [2, с. 12].

Факт экспорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы, предоставления услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности.

К экспорту товаров приравниваются отдельные коммерческие операции без вывоза товаров с таможенной территории РБ за границу, на примере, при закупке иностранным лицом товара у казахстанского лица и передаче его другому казахстанскому лицу для переработки и последующего вывоза переработанного товара за границу.

Деятельность предприятия, осуществляющего экспортные операции, сопряжена с более высокими рисками по сравнению с предприятиями, ориентированными только на внутренний рынок. Для таких предприятий существует валютный риск, т. е. вероятность получения убытков вследствие неблагоприятных изменений валютного курса. Анализ предприятий, занимающихся экспортной деятельностью, предполагает обязательную оценку присущего им валютного риска и на этой основе разработку рекомендаций по снижению уровня такого риска [3, с. 70]. Содержание анализа экспортной деятельности предприятия составляет оценка работы анализируемого объекта с учетом специфики этого вида деятельности на основе ее количественных и качественных показателей; изучение влияния важнейших факторов на уровень и динамику этих показателей; проведение расчетов экономической эффективности; обобщение результатов аналитического исследования; разработку рекомендаций по повышению ее эффективности.

Экспортные товары могут стать предметом правонарушений в таможенном деле с того самого момента, как они были предъявлены таможенному органу, и вплоть до момента вывоза их с таможенной территории. В соответствии с законодательством, экспорт товаров – это и отдельные разномасштабные коммерческие операции, не связанные с вывозом товаров с таможенной территории страны.

Товары, попадающие под экспортную категорию, требуют декларирования и специального таможенного оформления в общем порядке и в то же время, учитывая особенности и специфику данного таможенного режима. Если вывозится отдельный вид продукта, то сотрудниками таможни он может облагаться другим налогом. Не смотря на это, вывоз всех товаров за пределы страны, соответственно с режимом экспортирования, регулируется специально разработанными мерами и средствами, которые входят в систему госрегулирования внешнеэкономической деятельности. Основные инструменты государственного регулирования вывоза товаров за границу (экспортирования товаров) – это налоговое и тарифное регулирование, валютный контроль и, конечно же, различные нетарифные средства.

ЗАО «Гомельлифт» – компания по продаже и производству лифтового и подъемного оборудования. Предприятие предлагает лифты собственного производства или устанавливает любую модель лифта от производителей СНГ. Дочернее предприятие

ООО «ЛюксЛифт» от компании ЗАО «Гомельлифт» занимается производством лифтов, подъемников для инвалидов и грузовых подъемников. Производство лифтов осуществляется с использованием импортных комплектующих из Италии, Германии, США и др. Таким образом, лифты «ЛюксЛифт» являются надежной продукцией европейского качества.

Компания ЗАО «Гомельлифт» предоставляет следующие виды услуг:

- монтаж лифтов – квалифицированные специалисты проводят монтажные работы по установке лифтового и подъемного оборудования с использованием современного оснащения в кратчайшие сроки;
- модернизация лифтов – проведение опытными сотрудниками комплексной работы по совершенствованию узлов и деталей, которые позволят улучшить технические параметры подъемного оборудования;
- техническое обслуживание лифтов – проведение регулярных осмотров лифтов, обеспечение безопасной работы лифтового оборудования, поддержание лифтов в исправном состоянии;
- диспетчеризация – обеспечение удобного управления лифтовым оборудованием с пункта контроля над его работой;
- сопутствующие работы – оказание дополнительных услуг по электроизмерениям, монтажу металлоконструкций, отделочным работам и электроснабжению.

Предприятие осуществляет экспортную деятельность в Российскую Федерацию и в страны Европы, а также обслуживает лифты и лифтовое оборудование в Германии, Израиле, Польше.

Сбыт продукции не достаточно развит на предприятии, так как основная деятельность – монтаж и обслуживание лифтов и лифтового оборудования, а производство продукции на данном этапе развития является второстепенной деятельностью. Продукция ЗАО «Гомельлифт» является узкоспециализированной, нерассчитанной на широкий круг потребителей. Предприятие только занимается освоением рынков по сбыту продукции собственного производства, основным рынком сбыта продукции является Российская Федерация.

Основными потребителями лифтов и подъемников являются торговые центры, и строительные компании. В частности, в Российскую Федерацию подъемники поставляются в торговые центры «Европа» и «Авимолл Сити».

Благодаря сотрудничеству с компанией «OTIS» удалось заключить договора по обслуживанию, монтажу и модернизации лифтов в таких странах, как Германия, Израиль и Польша. Данные связи находятся на начальном этапе развития, однако начало положено и предприятие начинает завоевывать международную репутацию.

В Германии услугами ЗАО «Гомельлифт» пользуется лифтовая компания «Wittur». Зарубежные специалисты по обслуживанию требуют значительных средств по оплате труда, поэтому европейские предприятия зачастую договариваются с предприятиями, занимающими аналогичную нишу в стране, с более низкой оплатой труда, но в тоже время обладающими специалистами высокого уровня. Таким образом, компания «Wittur» арендует монтажников лифтов и лифтового оборудования у предприятия ЗАО «Гомельлифт».

Аналогичным образом работают с израильской компанией «Ariel», которая также арендует монтажников лифтов и лифтового оборудования у предприятия ЗАО «Гомельлифт».

В Польше ЗАО «Гомельлифт» имеет собственное представительство в Варшаве, которое собираются расширять, так как имеются договоренности по обслуживанию лифтов и подъемников в сети супермаркетов «Tesco».

В юридическом плане, данный вид сотрудничества крайне удобен для ЗАО «ГомельЛифт», так как за все юридические формальности, такие как получение виз, отвечает «OTIS». Все, что необходимо сделать ЗАО «ГомельЛифт» – выиграть тендер на оказание услуг по обслуживанию лифтового оборудования и выбрать сотрудников,

которые отправятся на временную работу за границу. Количество сотрудников, необходимых для проведения различного рода работ в среднем составляет 5 человек.

В Российскую Федерацию ЗАО «Гомельлифт» осуществляет поставку собственных подъемников для инвалидов в торговые центры Москвы, предоставляя услуги по их обслуживанию. Помимо обслуживания собственного лифтового оборудования ЗАО «Гомельлифт» занимается обслуживанием всех имеющихся лифтов в торговых центрах независимо от их производителей.

Экспортная деятельность на предприятии ЗАО «Гомельлифт» пока не является основной. Приоритетом является работа на внутренний рынок, однако, чтобы развиваться предприятию необходимо выходить и осваивать новые рынки сбыта продукции и услуг, поэтому в последние годы руководство предприятия стало уделять значительное внимание экспортной деятельности.

Экспортной деятельностью занимается коммерческая служба во главе с коммерческим директором. В своей деятельности коммерческая служба руководствуется: уставом предприятия, внутренними документами, положением, действующим законодательством РБ, таможенным кодексом РБ, нормативными документами РБ, документами внутреннего обращения, приказами, распоряжениями, правилами внутреннего трудового распорядка, стандартами предприятия.

Цель коммерческой службы в области экспортной деятельности:

- обеспечение эффективного функционирования сбытовой деятельности предприятия в области договорной работы и таможенного оформления экспортно-импортных поставок;
- реализация коммерческих операций через своевременное создание и согласование договоров;
- совместно с другими службами предприятия выполнение работ, связанных с транспортно-экспедиционным обслуживанием экспортных и импортных поставок.

Функции коммерческой службы в области экспортной деятельности:

- создание проектов договоров на поставку продукции, реализуемой предприятием и сопровождение проектов при согласовании в системе согласования договоров ЗАО «ГомельЛифт»;
- оформление договоров, дополнительных соглашений к договорам;
- рассмотрение и согласование входящих контрактов и договоров, связанных с экспортно-импортными поставками;
- подготовка пакета документов и сопровождение грузовых таможенных деклараций на экспортно-импортные грузы;
- предоставление форм учета и отчетности по валютным операциям.

Совместно с коммерческой службой экспортными вопросами занимается отдел сбыта, который осуществляет таможенное оформление экспортной продукции, и ее страхование. При экспорте продукции предприятия ЗАО «Гомельлифт» взимаются адвалорные ставки.

Вся продукция, производимая предприятием, проходит сертификацию. За получение сертификатов продукции непосредственную ответственность несет коммерческий директор. Экспортные договора (договора купли-продажи) и все его условия составляются коммерческой службой. Коммерческая служба совместно с отделом сбыта устанавливает цены на продукцию, которая фиксируется в договоре.

Экспортом продукции предприятие занимается с 2016 года. Наибольший удельный вес в нем занимают подъемники для инвалидов. Это обусловлено тем, что подъемники для инвалидов производятся предприятием дольше всего, и их продвижение началось раньше других видов продукции, в то время как лифты – новая ниша для ЗАО «Гомельлифт». Выручка от экспорта продукции в 2016 году составила около 170 тыс. руб., в 2017 году – около 330 тыс. руб., то есть выручка увеличилась почти в 2 раза.

На экспорт предприятие поставляется следующие услуги: монтаж, модернизация техническое обслуживание и лифтового оборудования. Наибольший удельный вес

в экспорте услуг занимает монтаж лифтов и лифтового оборудования. Выручка от экспорта услуг в 2016 году составила около 180 тыс. руб., в 2017 году – более 470 тыс. руб., то есть выручка увеличилась более чем в 2,6 раза.

Выручка от экспортной деятельности занимает небольшой удельный вес (7 % в 2016 году и 10 % в 2017 году) в общей выручке предприятия, это связано с тем, что предприятие только два года назад вышло на зарубежные рынки и находится на пути своего становления как международной компании. Однако удельный вес доли выручки от экспорта в общей выручке предприятия растёт, что свидетельствует об активном развитии экспортной деятельности.

Можно отметить ряд недостатков в развитие экспортной деятельности предприятия, которые связаны с неопытностью предприятия в плане экспортных вопросов.

В первую очередь, основным недостатком экспортной деятельности является отсутствие экспортной стратегии. Предприятие работает на внешнем рынке относительно недавно, поэтому оно пока не разрабатывает собственной экспортной стратегии, не имеет плана дальнейшего развития. Работа предприятия на данном этапе является больше импульсивной, нежели запланированной и не имеет строго упорядоченного характера, что в дальнейшем может негативно сказаться на экспортной деятельности предприятия.

Следующей проблемой можно назвать зависимость от компании «OTIS». Кроме очевидных преимуществ, связанных с упрощенным выходом на новые рынки, наблюдается очевидный недостаток в невозможности предприятия самостоятельно принимать решения относительно своих экспортных партнеров.

Заключительной проблемой, связанной с экспортной деятельностью, является нежелание руководства заключать международные контракты, которые не будут приносить прибыли на первоначальном этапе. Руководство предприятия очень прагматично и рассматривает современный рынок с использованием устаревших понятий, поэтому не считает нужным работать без прибыли или незначительной прибыли за границей, если можно получить прибыль на внутреннем рынке. Данная политика предприятия мешает развитию предприятия, повышению его узнаваемости на международной арене, что приводит к уменьшению потенциальных клиентов и заказов.

Для устранения указанных недостатков и дальнейшего развития экспортной деятельности на предприятии можно порекомендовать:

- разработать грамотную и четкую экспортную стратегию, чтобы иметь дальнейший план развития экспорта; при разработке стратегии произвести анализ экспортных возможностей предприятия и перспективных зарубежных рынков сбыта;
- выявить резервы для повышения эффективности экспортной деятельности;
- для уменьшения зависимости от компании «OTIS» заниматься развитием маркетинга на предприятии, самостоятельно искать зарубежных партнеров, разрабатывать рекламные мероприятия по продвижению продукции и услуг на внешнем рынке;
- работать над узнаваемостью предприятия, становиться брендом.
- выходить на новые рынки с новыми партнерами даже при условии отсутствия прибыли на первоначальном этапе, при правильной экспортной стратегии затраты на завоевание новых рынков сбыта окупятся через несколько лет, и предприятие станет международной компанией с большой клиентской базой и большей прибылью.

Литература

- 1 Иванова, М. Б. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / М. Б. Иванова. – М. : «РИОР», 2018. – 384 с.
- 2 Войтихов, А. Д. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие для вузов / А. Д. Войтихов. – Минск : Равноденствие, 2005. – 176 с.
- 3 Сергеевко, В. С. Экспортная деятельность и её роль в мировой экономике / В. С. Сергеевко. – М. : Экономика, 2016. – 110 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ