

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ ОАО «АМКОДОР»

Преимущества экспорта как способа (стратегии) выхода предприятия на зарубежный рынок заключаются в следующем: отсутствуют большие затраты на создание инфраструктуры за рубежом; присутствует возможность получения экономических выгод и экономии от эффекта масштаба. Преимуществом этой стратегии являются минимальные изменения в товарном ассортименте фирмы, практически не требует изменений в структуре фирмы и больших капитальных затрат.

Экспортная стратегия предприятия – это долгосрочный план действий, определяющий приоритетные направления, цели и задачи деятельности предприятия на внешних рынках с учетом прогнозов спроса, требований зарубежных потребителей и имеющихся у предприятия ресурсов. Цель экспортной стратегии – увеличение объемов продаж и получение прибыли на зарубежных рынках в долгосрочном периоде [2].

Помимо общей экспортной стратегии необходимо выделять частные стратегии, разрабатываемые для конкретных сегментов зарубежных рынков, конкретных видов продукции и производственных подразделений предприятия. Для более полного понимания экспортной деятельности предприятия необходимо провести оценку экспортного потенциала. Для целей анализа используются различные методы. Один из наиболее известных среди них – SWOT-анализ. SWOT - анализ – это анализ сильных и слабых сторон компании, возможностей и угроз. На его основе появляется возможность ответить на следующие вопросы: как лучше использовать сильные стороны, как уменьшить слабости, что надо сделать, чтобы воспользоваться открывающимися возможностями и как уменьшить угрозы?

Рассмотрим совершенствование экспортной стратегии предприятия на примере ОАО «АМКОДОР» – УКХ. ОАО «АМКОДОР» производит более 120 моделей и модификаций техники – погрузчиков, экскаваторов, бульдозеров, катков и для коммунального, лесохозяйственного, строительного, дорожного-строительного и других секторов. Более половины производимой продукции белорусского холдинга идет на экспорт. Стабильный уровень производства и продаж удается поддерживать за счет освоения новых рынков. На предприятии

ОАО «АМКОДОР» – УКХ разработкой экспортной стратегии занимается отдел маркетинга и частично отдел внешнеэкономической деятельности.

Экспортная стратегия выхода в страны дальнего зарубежья определена путем заключения прямых контрактов с дилерами и торговыми посредниками. Специалистами холдинга «АМКОДОР» ведется работа по поиску новых контрагентов.

Основными направлениями совершенствования экспортной стратегии как в страны СНГ, так и в страны дальнего зарубежья являются: прямой экспорт с созданием коммерческого представительства. Представительство компании занимается поиском и привлечением новых клиентов, а также поддержанием обратной связи со старыми клиентами; создание совместных предприятий. Причинами этого являются, прежде всего, стремление снизить риски вхождения на новый рынок и желание ускорить процесс проникновения на рынок; кооперация с ведущими компаниями расположенными в Европе, Судане, Зимбабве, Бангладеш.

Основные риски: усугубление ситуации с COVID-19 и карантинными мероприятиями, что приведет к дальнейшему снижению деловой активности; политические риски (изоляция страны в связи с политическим кризисом, что неизменно приведет и к экономическому кризису); ужесточение технических и экологических регламентов на рынках отдельных стран, что вызовет необходимость разрабатывать новые модели и модификации техники и проводить ее сертификацию.

Таким образом, для определения наиболее перспективного направления совершенствования экспортной стратегии ОАО «АМКОДОР», необходимо провести маркетинговое исследование рынков, на которые не поставляется самая востребованная модель погрузчика, например рынки Египта, Судана и Бангладеш. Участие в выставках в этих странах будет эффективным решением.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лебедев, Д.С. Методика формирования экспортной стратегии промышленных предприятий –Ярославль, 2015. – 106 с.
2. Методические рекомендации по разработке Бизнес-плана с целью выхода на внешние рынки для субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] – <https://unionexp.ru/wp-content>(Дата доступа: 12.04.2022)
3. Маркетинговая стратегия холдинга «АМКОДОР» на 2021 г. [Электронный ресурс] (Дата доступа: 14.04.2022).