

**НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОАО «ПОЛОЦК-СТЕКЛОВОЛОКНО»**

ОАО «Полоцк-Стекловолокно» является одним из ведущих производителей стекловолокна не только на внутреннем рынке, но и за его пределами, однако имеются проблемы во внешнеэкономической деятельности предприятия. Ранее около 90% продукции ОАО «Полоцк-Стекловолокно» экспортировалось на рынки Европы, Украины, Кореи, Японии и других стран. Высокомаржинальные продукты приносили основной доход, позволяли предприятию развиваться, ocupar текущую деятельность, иметь минимальную кредитную задолженность, выплачивать работникам высокую заработную плату.

В условиях санкций ситуация изменилась. Со второго полугодия 2022 г. предприятие испытывает проблемы с реализацией продукции в странах Европы и дальнего зарубежья. Возникают затруднения с прохождением платежей, замечен отток клиентов и отказ крупных контрагентов от своих обязательств, некоторые рынки полностью закрылись.

В 2022 г. предприятие увеличило поставки продукции в Российскую Федерацию, однако сегодня соперничество на рынках РФ и КНР нарастает. Остаются те потребители, для которых важны качество и оперативность доставки. Чтобы продукция общества могла конкурировать на внешних рынках по цене, необходимо снизить ее себестоимость [1].

Для совершенствования внешнеэкономической деятельности предприятия могут быть рассмотрены следующие направления:

- развитие экспортных связей. Важно активно искать новые рынки сбыта для своей продукции, участвовать в международных выставках и конференциях, налаживать контакты с зарубежными партнерами;

- улучшение качества продукции. Конкурентоспособность на мировом рынке напрямую зависит от качества выпускаемой продукции. Поэтому важно постоянно совершенствовать технологические процессы и работу персонала, обеспечить контроль за качеством продукции;

– диверсификация продукции. Разнообразие ассортимента товаров позволит расширить клиентскую базу и увеличить объемы продаж как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

В рамках этого плана можно выделить несколько ключевых мероприятий: расширение дистрибьюторских сетей и поиск новых партнеров на зарубежных рынках; активное участие в международных выставках и конференциях для продвижения продукции; повышение качества продукции и сервиса для удовлетворения потребностей и требований иностранных партнеров; организация маркетинговых кампаний и рекламных акций. Разработка этих направлений и эффективное управление ВЭД поможет ОАО «Полоцк-Стекловолокно» укрепить свои позиции на внешних рынках и повысить свою конкурентоспособность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Проблемы внешнеэкономической деятельности на предприятии [Электронный ресурс]. – URL: <https://gorod214.by/new/9638/> – (дата обращения 05.04.2024).

2. Стратегические направления совершенствования внешнеэкономической деятельности региона [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskie-napravleniya> (дата обращения 05.04.2024).

УДК 640*742(476.1)

Студ. Е.А. Парфенова

Науч. рук. доц. Н.А. Масилевич

(кафедра менеджмента, технологий бизнеса и устойчивого развития, БГТУ)

ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ ЗАО «АТЛАНТ» НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

Цель исследования – разработка направлений и инструментов продвижения продукции ЗАО «Атлант» на внешний рынок.

ЗАО «Атлант» известен как производитель популярных холодильников, морозильников и стиральных машин. С конвейеров предприятия сходит практичная и надежная техника, отвечающая высоким потребительским запросам. История завода берет начало в 1959 году.

Перспективы дальнейшего развития компании связаны с реализацией планов по освоению новых видов продукции. Предприятие уже приступило к реализации инвестиционного проекта по выпуску морозильных ларей. Сегодня это востребованный продукт, серьезной конкуренции в этом сегменте пока нет. Планируется провести конкурсную процедуру по закупке оборудования для производства ларей и начать выпуск продукции.