

Анализируя полученные данные, можно сделать следующие выводы:

- группа А содержит 2 наименования, или 16,67 % исследуемого ассортимента ряда, доля выручки на данную группу составляет 38,02 % в общем объеме продаж;

- группа В включает в себя также 2 наименования (28,44 %) исследуемого ассортимента ряда, доля выручки на данную группу — 31,66 %;

- группа С состоит из 8 наименований, которые обеспечивают самый маленький процент объема продаж.

Формирование отчетных форм, таких как отчет реализации по чекам, ABC-анализ, оборачиваемость за период и другие в разрезе структурных подразделений, дает возможность предприятию получать оперативную информацию по движению товарных запасов, необходимую для анализа и разработки мероприятий по оптимизации товарных запасов на складах и в торговых залах, способствует выявлению проблем, связанных с ассортиментными позициями, а также обеспечивает информационную базу для улучшения товарных предложений.

**Е.Э. Белоусова**

*БГЭУ (Минск)*

*Научный руководитель — кандидат экономических наук Г.Г. Виногоров*

## **АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Экспорт готовой продукции является очень актуальной темой в настоящее время, так как для множества стран, в частности развивающихся и стран с переходной экономикой, он составляет основную часть в экономике страны в целом.

В экономической литературе для расчета эффективности деятельности субъекта хозяйствования используют показатели рентабельности. Такие авторы, как М.К. Кравцов [1, с. 7], А.К. Никитина [2, с. 239], рассчитывают рентабельность как отношение прибыли к себестоимости (выражается в процентах) и определяют данный показатель в целом по предприятию, не выделяя, куда реализуется продукция.

Для оценки эффективности экспортных операций автор предлагает производить расчет рентабельности отдельных видов продукции как на внешнем, так и на внутреннем рынках. При этом он выделяет такой фактор, как курсовые разницы, и в отличие от указанных авторов апробирует расчеты факторов на материалах ОДО «ТахатАкси». Это дало информацию об эффективности реализации продукции на экспорт.

Для определения показателя эффективности экспорта Л.Е. Стровский [4, с. 96] рассчитывает показатель эффективности экспорта, где в числителе он выделил рублевый эквивалент, отчисленный в валютный фонд предприятия, рассчитываемый пересчетом валютной выручки в рубли по курсу на дату поступления валюты, и рублевую выручку от обязательной продажи части валюты государству, а в знаменателе отразил полные затраты предприятия на экспорт, которые включают затраты на производство и реализацию продукции.

Исследовав данный подход, в отличие от Л.Е. Стровского, автор предложил выделить следующие факторы второго порядка, которые влияют на рублевой эквивалент, отчисленный в валютный фонд предприятия: объем реализуемой продукции в натуральном выражении; экспортная цена за единицу продукции, отгруженной на экспорт; курс на дату поступления.

Данные факторы второго порядка, которые он также апробировал на материалах ОДО «ТахатАкси», помогают определить не только то, какой результат имеется на каждый рубль затрат в денежном выражении, но и определить спрос на производимую и реализуемую продукцию.

Коэффициент валовой прибыли рассчитывается как отношение валовой прибыли к общей выручке. Изучение литературных источников показало, что такие авторы, как А.К. Никитина [2, с. 243], А.А. Селиверстова [3, с. 118], определяют данный коэффициент в целом по предприятию, рассчитывая его как отношение валовой прибыли к выручке от реализации.

Однако в данном подходе не видна эффективность экспорта продукции. С этих позиций автор полагает целесообразным производить расчет коэффициента валовой прибыли отдельных видов продукции как на внешнем, так и на внутреннем рынках. Это дало предприятию ОДО «ТахатАкси» информацию о результате деятельности предприятия на рынках в отдельности.

## Литература

1. Макромодель для анализа и прогнозирования показателей белорусской экономики / М. К. Кравцов [и др.] // Банк. вестн. — 2009. — № 16. — С. 5–15.
2. Никитина, А. К. Экономические модели анализа и краткосрочного прогнозирования экспорта товаров областей Республики Беларусь и г. Минска / А. К. Никитина // Экономика, моделирование, прогнозирование : сб. научн. тр. // Науч.-исслед. экон. ин-т М-ва экономики Респ. Беларусь. — Минск, 2012. — Вып. 6. — С. 236–246.
3. Селиверстова, А. А. Торговый потенциал стран Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана: оценка, анализ, рекомендации / А. А. Селиверстова // Весн. НАН Беларусі. Сер. гуманітар. навук. — 2014. — № 3. — С. 116–121.
4. Стровский, Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. для вузов / Л. Е. Стровский. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. — 498 с.