***Добрый день, уважаемые коллеги!***

*Глава 9*

***Составляем отчёт по ВЭД***

*Итак:*

* *мы пробежались по основным и вспомогательным параметрам таможенной статистики;*
* *разобрали, как и какие рейтинги участников торговли можно составить;*
* *рассмотрели, какие дополнительные параметры существуют у поставок;*

*пора рассмотреть структуру типового отчёта.*

*Результатом статистического анализа являются таблицы и графики. Однако краткая аналитическая справка, в которой сведены главные итоговые цифры из отчёта, будет очень уместна в начале анализа.*

*Давайте посмотрим, из каких типовых разделов состоит отчёт за любой фиксированный период времени (месяц, квартал, год, три года) и дадим пояснения по полезности разделов.*

***СОДЕРЖАНИЕ ТИПОВОГО ОТЧЁТА***

1. ***Аналитическая справка о состоянии рынка***

*Краткое изложение рыночной ситуации со ссылкой на ключевые показатели, полученные в ходе анализа (объём торговли, охват по странам и регионам, общее количество участников и степень концентрации, лидеры). Сразу, с первой страницы отчёта, становится ясно, каков объём рынка и насколько он «монополен».*

1. ***Рейтинги поставщиков, покупателей и производителей по объёму импорта/экспорта***

*По каждой нише (товару) можно сформировать три отдельные группы участников рынка в соответствие с их функцией в сделке купли-продажи: поставщики, покупатели и производители. Их рейтинги выстраиваем по убыванию объёмов торговли. Интересен объём как в денежном, так и в натуральном выражении. Также указываем доли рынка.*

1. ***Диаграммы долей ведущих поставщиков, покупателей и производителей***

*Три круговые диаграммы (по ведущим поставщикам, по ведущим покупателям и по основным производителям). Полезны тем, что в них наглядно выделяются доли ведущей семёрки участников.*

1. ***Рейтинг регионов-потребителей (в случае импорта) или регионов-поставщиков (в случае экспорта)***

*Список российских регионов, в которые (из которых) осуществляются прямые поставки товара. Рейтинг выстраивается по убыванию объёмов поставок и даёт понимание, какие регионы являются ведущими покупателями или поставщиками. Из своей личной практики отмечу, что в 80% случаев импорта – это Москва.*

1. ***Диаграмма долей ведущих регионов- потребителей (в случае импорта) или регионов-поставщиков (в случае экспорта)***

*Круговые диаграммы, выделяющие доли ведущей семёрки регионов-получателей или отправителей.*

1. ***Аналитическая таблица внешнеторговых операций***

*Самая основная таблица отчёта, содержащая максимум полезной информации. В ней по каждому участнику рынка (обычно – по российскому) сгруппированы торговые операции в объёмах как минимум 10-ти основных рыночных показателях (10 колонок). Если в товарной нише есть возможность выделить в описании товаров полезные характеристики или параметры, то в этой таблице возникают дополнительные колонки. Формат выполнения отчёта становится нестандартным, и это обязательно оговаривается с исполнителем на этапе согласования заказа.*

*Таблица выполнена в Excel. Обычно с ней маркетологи зависают подолгу, выбирая по фильтру и анализируя те или иные показатели.*

1. ***Графики изменения импорта/экспорта в денежном выражении и в натуральном выражении***

*Два линейных графика. Один отображает динамику ввоза или вывоза товара в долларах США, другой – в натуральном выражении. В случае торговли транспортными средствами всегда больший интерес имеет график, выраженный в штуках. Как правило, графики строятся с месячным шагом замера показателя.*

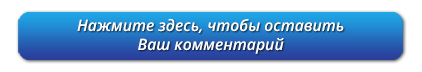
*Ну вот, отчёт готов. Пролистав его, становится быстро понятно, кто сегодня – лидер №1, какой товар - в наибольшем спросе (кто – лидер по производству), какие цены можно устанавливать, с кем ещё «запартнёриться».*

*Всё знаете, всё используете для своего продвижения. Когда теперь понадобится свежий отчёт? Как часто обновлять данные? Приведу примеры, когда, на мой взгляд, обновление желательно ежемесячное:*

1. *Если очень высок уровень конкуренции. Лучше перестраховаться и за изменениями следить ежемесячно.*
2. *Если цены часто скачут. Аналогичная рекомендация.*
3. *Если рынок вошел в кризис. Все связи рушатся, поставщики подводят, исчезают.*

*Допустим, прошло время, и вы обновили информацию. Всегда полезно знать, как изменились данные по сравнению с прошлым периодом. Но данных-то немало. Как сделать так, чтобы все изменения обнаружились очень быстро: взял – полистал – понял – действую? В этом могут помочь форматы отчётов. Как они должны выглядеть? Так, чтобы выводы сразу сделать?*

*Об этом – в следующей главе.*

*[](http://www.vvs-info.ru/msg/review/)*

***Держим связь,***

***Жанна Мартынова - основатель и руководитель "VVS"***

[***http://product-market.ru/***](http://product-market.ru/)