

## ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Белорусский национальный технический университет  
Минск, Беларусь

Коммерческий успех предприятия на внешнем рынке во многом зависит от эффективности использования экспортного потенциала. В свою очередь, правильно сформированная и претворенная в жизнь стратегия управления экспортным потенциалом, обоснованная оценка его использования, а также качественный учет и контроль результатов деятельности является индикатором конкурентоспособности предприятия и средством продвижения его интересов в масштабах мировой экономики.

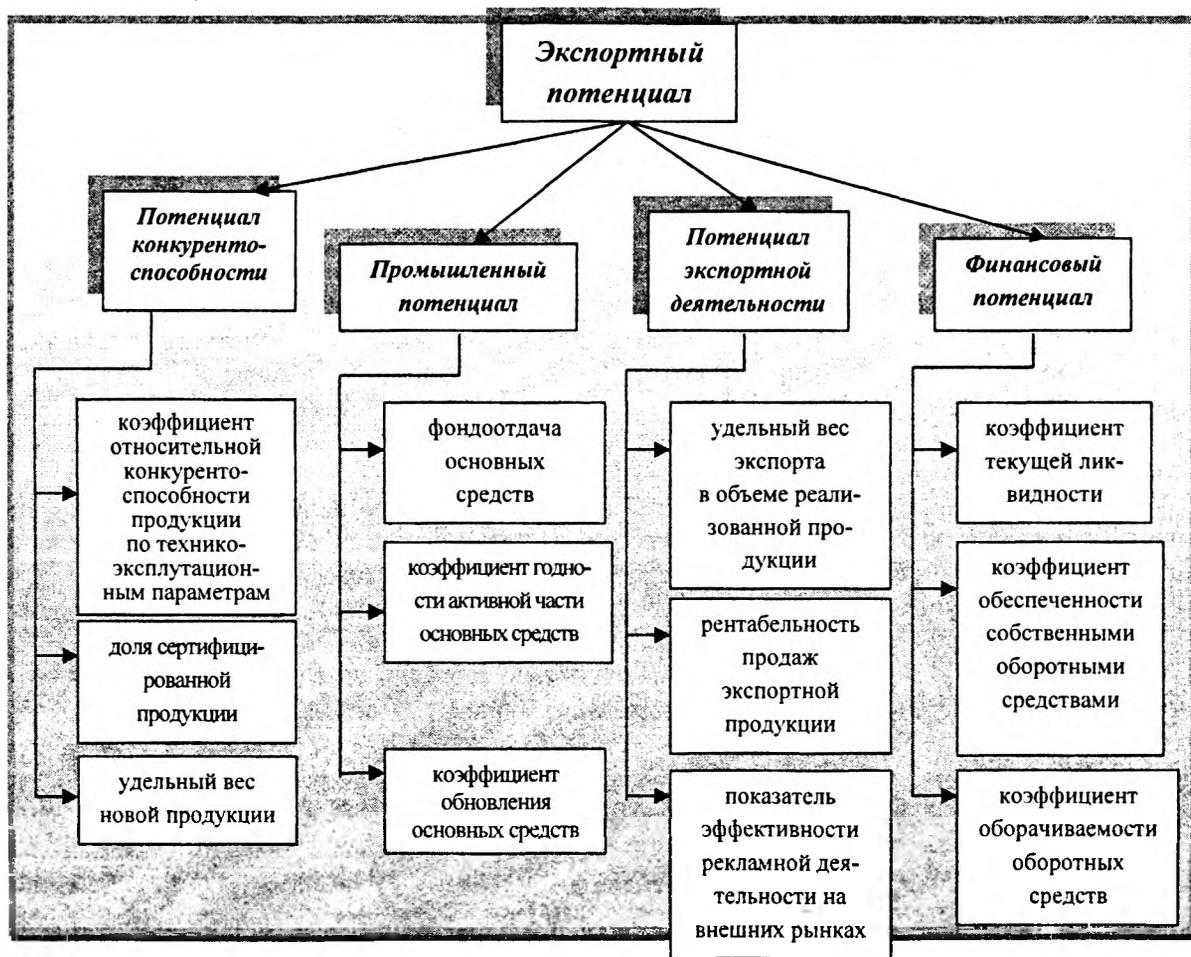


Рисунок 1-Факторы, влияющие на экспортный потенциал

Экспортный потенциал представляет собой интегральную способность предприятия создавать и производить конкурентную продукцию, продвигать ее на внешнем рынке и выгодно реализовывать там товар. Понятие экспортного потенциала может быть использовано для определения перспектив развития предприятия. Данный показатель находится в зависимости от наличных ресурсов и возможности их дополнительной мобилизации [2]. Экспортный потенциал является стратегическим ресурсом предприятия, источником формирования его конкурентного преимущества на международных рынках.

Понятие экспортного потенциала должно включать в себя такие экономические категории, как:

- потенциал конкурентоспособности (в который входит как конкурентоспособность продукции, так и конкурентоспособность самого предприятия);
- промышленный потенциал, представляющий собой максимальные возможности предприятия по генерации и производству промышленных товаров;
- потенциал экспортной деятельности, представляющий собой максимальные возможности предприятия по продвижению, реализации и обслуживанию экспортных товаров на внешних рынках [3, стр.9];
- финансовый потенциал.

Следовательно, комплексная оценка экспортного потенциала предполагает анализ не только экспортной деятельности, но и анализ всех сторон предприятия, так или иначе связанных с экспортом. Анализ каждого элемента экспортного потенциала в отдельности не даст точного представления о резервах предприятия на внешних рынках. В целях всестороннего обоснования и анализа экономической эффективности необходимо применять комплексный анализ, основанный на системе взаимосвязанных показателей. В качестве обобщающего показателя в этой системе принимается интегральный показатель экспортного потенциала.

Основной целью оценки экспортного потенциала является выявление возможностей развития экспортного производства и экспортной деятельности предприятия.

Таким образом, оценка экспортного потенциала преследует следующие задачи:

- выявление конкретных возможностей экспортной деятельности предприятия;
- выявление конкретных задач экспортной деятельности предприятия;
- определение «узких мест» экспортного потенциала;
- определение наиболее эффективных форм экспорта.

Для комплексной оценки экспортного потенциала может быть предложена методика, основанная на построении радара экспортного потенциала. Для этого выявляются основные элементы экспортного потенциала (т.е. потенциал конкурентоспособности, потенциал экспортной деятельности, производственный потенциал и финансовые возможности) и для каждого из выделенных элементов определяются группы показателей, которые наиболее полно характеризовали бы его. Количество показателей в каждой группе должно быть необходимым и достаточным. На рисунке 1 представлены показатели, которые были предложены для характеристики элементов экспортного потенциала.

После сепаратного анализа элементов экспортного потенциала необходимо объединить их в единую систему. Для этого используется «радар экспортного потенциала» в виде паутиной диаграммы, построенной в рамках значений факторов потенциала.

Оценочный круг, в рамках которого формируются значения факторов, представляет собой вектор параметров с единичными значениями. Зная значения каждого показателя, мы можем отметить и соединить их на шкале параметров, получив при этом радар. На основе построенного многоугольника рассчитывается интегральный показатель экспортного потенциала путем вычисления площади радара. В случае если площадь фигуры, характеризующей данный период, будет больше площади за предыдущий период, можно говорить о тенденции увеличения экспортного потенциала в текущем периоде.

Данная методика может быть использована как для анализа тенденции изменения экспортного потенциала отдельно взятого предприятия за определенные отрезки времени, так и для сравнения потенциала предприятия с экспортным потенциалом конкурента, путем накладывания радаров друг на друга и получения так называемого «сравнительного радара экспортного потенциала». Это позволит отметить улучшения или ухудшения в деятельности предприятия за определенные годы либо увидеть сильные и слабые стороны одной фирмы по отношению к другой.

Проведем оценку экспортного потенциала на примере Минского тракторного завода.

География поставок РУП «МТЗ» насчитывает более 100 стран. РУП "МТЗ" до сих пор удерживает лидерство среди производителей тракторов в СНГ. В свою очередь, экспорт тракторов подразделяется на 3 направления: дальнее зарубежье (ДЗ), страны Содружества независимых государств (СНГ) без Российской Федерации (РФ); рынок России. В таблице 1 представлены данные о географической структуре экспорта в динамике за 2004-2006 гг, На рисунке 2 отражена структура экспорта МТЗ в 2007 году.

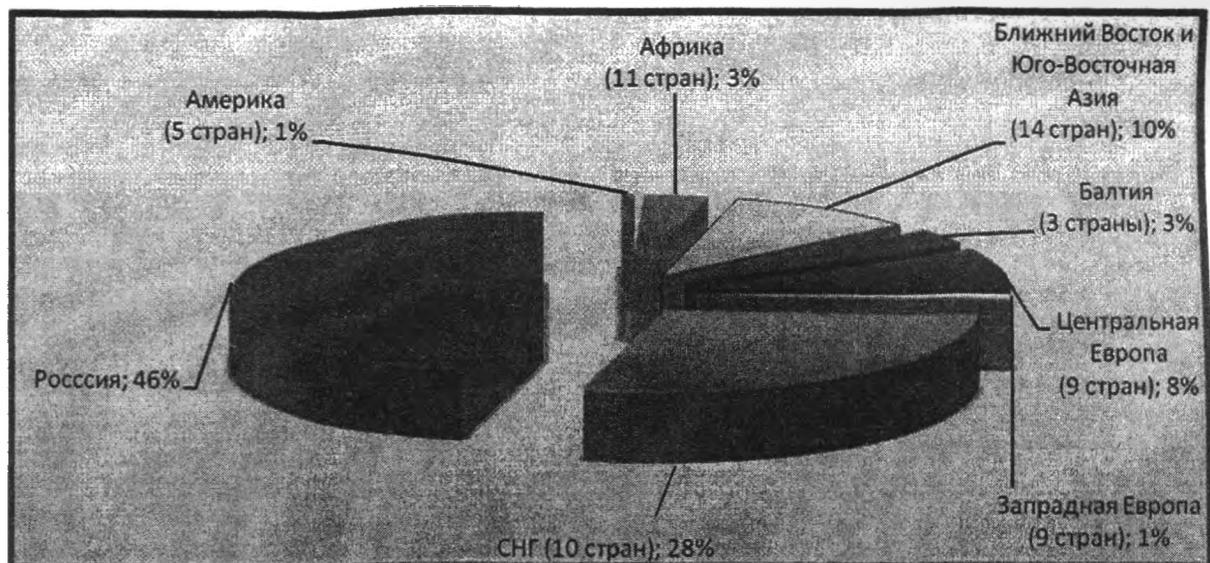


Рисунок 2- Реализация тракторов МТЗ в 2007 году

Таблица 1-Динамика объемов экспорта РУП «МТЗ» за 2004-2006гг. (тыс.долл.США)

Наименование показателя	2004 год	Уд. вес в 2004 году,%	Темп 2004/2003,%	2005 год	Уд. вес в 2005 году,%	Темп 2005/2004,%	2006 год	Уд. вес в 2006 году,%	Темп 2006/2005,%
Экспорт продукции, всего	386661	100,0	175,3	446366	100,0	115,4	590695	100	133,0
В т.ч. ДЗ	112132	29,0	125,8	162226	36,3	144,7	195735	33,1	106,9
СНГ (без РФ)	75012	19,4	144,5	107170	24,1	142,9	115735	19,6	116,3
Россия	199517	51,6	250,9	176970	39,6	88,7	279580	47,3	185,6

В ходе оценки экспортного потенциала были проанализированы результаты деятельности за 2005 – 2006 годы на базе данных официальной статистики РУП МТЗ.

Произведем расчет показателей:

#### 1. Потенциал конкурентоспособности

1.1 коэффициент относительной конкурентоспособности продукции по технико-эксплуатационным параметрам. При расчете данного показателя использовались такие технико-экономические параметры трактора, как: эксплуатационная мощность двигателя при номинальном числе оборотов, максимальный крутящий момент, максимальная скорость, максимальная грузоподъемность на концах продольных тяг, затраты на горюче-смазочные материалы, затраты на запасные части, затраты на ремонт. После определения значимости каждого из параметра, был рассчитан интегральный показатель на основе сравнения оцениваемой продукции с эталонной для потребителя моделью. Таким образом:

$$K_{\text{конк}} = 0,962 \text{ (принимается равным для двух лет)}$$

1.2 доля сертифицированной продукции в общем объеме реализованной продукции:

$$K_{\text{серт.}}^{2005} = 0,802$$

$$K_{\text{серт.}}^{2006} = 0,808$$

1.3 удельный вес новой продукции в общем объеме реализованной продукции;

$$K_{\text{нов}}^{2005} = 0,123$$

$$K_{\text{нов}}^{2006} = 0,198$$

#### 2. Производственный потенциал

2.1 фондоотдача основных средств

$$FO^{2005} = 1,817$$

$$FO^{2006} = 1,796$$

2.2 коэффициент обновления основных средств

$$K_{\text{обн}}^{2005} = 0,027$$

$$K_{\text{обн}}^{2006} = 0,166$$

2.3 коэффициент годности активной части основных средств (1- коэффициент износа)

$$K_{\text{гол}}^{2005} = 0,22$$

$$K_{\text{гол}}^{2006} = 0,19$$

### 3. Потенциал экспортной деятельности

3.1 доля экспорта в общем объеме реализованной продукции

$$K_{\text{эксп}}^{2005} = 0,683$$

$$K_{\text{эксп}}^{2006} = 0,668$$

3.2 рентабельность продаж экспортной продукции

$$R_{\text{прод}}^{2005} = 0,137$$

$$R_{\text{прод}}^{2006} = 0,158$$

3.3 показатель эффективности рекламной деятельности на внешних рынках (рассчитанный как отношение прироста на внешних рынках каждой 1000 руб. выручки от реализации в последующем периоде к затратам на рекламу в текущем)

$$\mathcal{E}_{\text{рекл}}^{2005} = 2,751$$

$$\mathcal{E}_{\text{рекл}}^{2006} = 4,152$$

### 4. Финансовые возможности

4.1 коэффициент текущей ликвидности

$$K_{\text{тек.ликв}}^{2005} = 2,08$$

$$K_{\text{тек.ликв}}^{2006} = 2,24$$

4.2 коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами

$$K_{\text{соб.об.}}^{2005} = 0,36$$

$$K_{\text{соб.об.}}^{2006} = 0,40$$

4.3 коэффициент оборачиваемости оборотных средств

$$K_{\text{об.}}^{2005} = 2,11$$

$$K_{\text{об.}}^{2006} = 1,94$$

Полученные данные схематично отобразим на радаре экспортного потенциала, представленного на рисунке 3.

Рассчитанные показатели экспортных потенциалов за 2005 и 2006 год соответственно составили 11,992 и 13,677, что говорит об увеличении экспортного потенциала РУП МТЗ в 2006 году в сравнении с 2005 годом. Однако, несмотря на положительную тенденцию роста экспортного потенциала, имеются резервы его увеличения. Как видно из рисунка 3, полностью улучшилась ситуация в 2006 лишь по составляющей конкурентоспособности. Анализ остальных элементов указывает на ухудшение по таким показателям как фондоотдача, коэффициент годности активной части основных средств, доля экспорта в общем объеме реализованной продукции и оборачиваемость оборотных средств. Это требует разработки мероприятий по повышению данных составляющих экспортного потенциала.

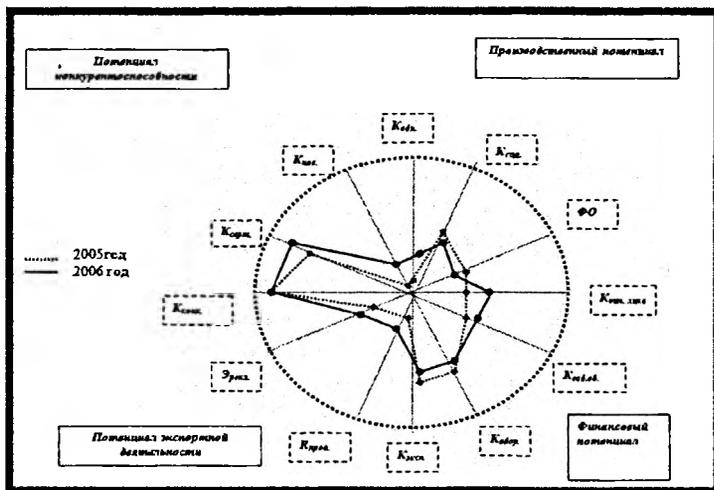


Рисунок 3- Радар экспортного потенциала МТЗ за 2005-2006 годы

Таким образом, построение радара экспортного потенциала позволяет своевременно получать оперативную, качественную и достоверную информацию о состоянии экспортного потенциала предприятия. Полученные данные являются основой количественного обоснования управленческих решений, снижения затрат на проведение дополнительных исследований и уменьшения риска при осуществлении экспортной деятельности.

### ЛИТЕРАТУРА

1 Портер М. Е. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов/ М: Альпина, Бизнес-букс, 2005.- 227с. 2. [http://planetadisser.com/see/dis\\_226749.html](http://planetadisser.com/see/dis_226749.html) -Управление экс-  
168

портным потенциалом промышленного предприятия. 3. Круглов В.С.: Формирование и использование экспортного потенциала промышленных предприятий: Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук.- Саратов: Саратовский государственный социально-экономический университет, 2006 –19с.

УДК 336.14

*Плясунков А.В., Комина Н.В.*

## **БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

*Белорусский национальный технический университет  
Минск, Беларусь*

Составление бюджетов является неотъемлемым элементом общего процесса планирования, а не только его финансовой части. Механизм бюджетного планирования доходов и расходов целесообразно внедрять для обеспечения экономии денежных средств, большей оперативности в управлении этими средствами, снижения непроизводительных расходов и потерь, а также для повышения достоверности плановых показателей (в целях налогового планирования). Бюджеты обычно составляются на год, чаще всего с разбивкой по кварталам.

**Бюджет** — оперативный финансовый план, составленный, как правило, в рамках до одного года, отражающий расходы и поступления средств по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. В практике управления финансами фирмы используются два основных вида бюджетов — текущий (оперативный) и капитальный.

**Смета** — форма планового расчета, определяющая потребности предприятия в денежных ресурсах на предстоящий период и последовательность действий по исчислению показателей. В определенном смысле понятие «смета» является аналогом западного термина «бюджет».

Для составления бюджетных планов используются следующие информационные источники:

- данные бухгалтерской отчетности (формы бухгалтерского баланса) и выполнения финансовых планов за предшествующий период (месяц, квартал, год);
- договоры (контракты), заключаемые с потребителями продукции и поставщиками материальных ресурсов;
- прогнозные расчеты продаж продукции или планы сбыта исходя из заказов, прогнозы спроса, уровень цен и другие условия рыночной конъюнктуры. На основе показателей сбыта рассчитывается объем производства, затраты на выпуск продукции, прибыль, рентабельность и иные показатели;
- экономические нормативы, утверждаемые законодательными актами (налоговые ставки, нормы амортизационных отчислений, учетная ставка банковского процента, минимальная месячная оплата труда и т. д.);
- утвержденная учетная политика.

Разработанные на основе этих данных финансовые планы служат руководством (ориентиром) для финансирования текущих потребностей, инвестиционных программ и проектов.

Для организации эффективной системы бюджетного планирования деятельности предприятия предлагается составлять следующую сквозную систему бюджетов:

- материальных затрат;
- потребления энергии;
- фонда оплаты труда;
- амортизационных отчислений;
- прочих расходов;
- погашения ссуд банков;
- налоговый бюджет.

С позиции количественных оценок планирование текущей деятельности заключается в построении так называемого генерального бюджета, представляющего собой систему взаимосвязанных операционных и финансовых бюджетов. Данная система бюджетов охватывает весь денежный оборот предприятия. Генеральный бюджет предприятия равен сумме всех бюджетов струк-