

воспроизводства, он тем самым создает реальную материальную базу для удовлетворения социальных потребностей

В условиях рыночных отношений проблема оценки риска финансово-хозяйственной деятельности предприятий приобретает самостоятельное теоретическое и прикладное значение как важная составная часть теории и практики управления. Предприятиям следует не избегать риска, а уметь управлять им. Одно из главных правил финансово-хозяйственной деятельности гласит: "Не избегать риска, а предвидеть его, стремясь снизить до возможно более низкого уровня". Следовательно, планирование любой финансово-хозяйственной деятельности, неразрывно связано с оценкой уровня риска и определением его допустимого значения. Знание потенциальных рисков позволяет направлять финансовые ресурсы в те сферы деятельности, которые характеризуются наилучшим соотношением риска и доходности, что благоприятно влияет как на предприятие, так и на общественное перераспределение ресурсов.

Список использованных источников

1. Википедия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [ru.wikipedia.org>wiki/РiТСК](http://ru.wikipedia.org/wiki/РiТСК) – Дата доступа: 1.09.2013.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: o.levonevsky.org/kodeksby/gk/indexgk.htm - Дата доступа: 7.10.2011.
3. Тетеринец. Т. Опенка эффективности ускоренной амортизации основных средств: методика расчета. / Т. Тетеринец. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ww.director.by/index.php/section-blog/28-oct2009/675-2010-02-01-12-16-51.html>. – Дата доступа: 1.09.2013.
4. Валетко, В. В. Реструктуризация промышленности Республики Беларусь. / В. В.Валетко. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: [flocTyна : http://www.ekonomika.by/downloads/2002valetka_restructuring_diss.pdf](http://www.ekonomika.by/downloads/2002valetka_restructuring_diss.pdf) – Дата доступа: 1.09.2013.
5. Официальный сайт министерства финансов Республики Беларусь. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfm.gov.by/>. – Дата доступа: 10.09.2013.

УДК 658

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И ОЦЕНКЕ

Левицкая О.Р., старший преподаватель,

*УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь*

В условиях глобализации и расширения мирохозяйственных связей значительную роль для обеспечения устойчивого развития национальной экономики играет экспортный потенциал, формирование которого происходит на предприятиях, в организациях, являющихся самостоятельными участниками внешнеэкономической деятельности. Именно от реализации экспортного потенциала предприятия зависит его успех на внешнем рынке и поступление валютной выручки за проданную продукцию, что обуславливает актуальность исследования и определение научных подходов к разработке методики его оценки.

Экономическая категория «экспортный потенциал предприятия» стала рассматриваться в научной литературе сравнительно недавно, с начала 90-х гг. прошлого столетия, когда основным субъектом народного хозяйства, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность, стало отдельно взятое промышленное предприятие, финансовая устойчивость которого во многом зависит от его успеха на внешних рынках.

Тем не менее, понятие «экспортный потенциал» организации до настоящего времени не получило своего однозначного утверждения в экономической литературе. Очевидно, что от содержания этого понятия зависит нацеленность менеджмента организации на выпуск конкурентоспособной продукции, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. В экономической

литературе понятие «потенциал» в основном оценивается либо с позиции ресурсного, либо результативного подхода.

Анализ характеристик, которые даются сегодня понятию «экспортный потенциал», показывает, что сформировались две точки зрения на данную экономическую категорию. Так, согласно первой, сам потенциал рассматривается как способность к экспорту товаров, в соответствии со второй экспортный потенциал расценивается как возможность не только продажи товаров и услуг, но и как деятельность, направленная на развитие международного сотрудничества.

Изучив различные подходы к понятию «экспортный потенциал», наиболее точное определение видится следующим: «экспортный потенциал предприятия (организации) - это совокупность имеющихся ресурсов и возможностей для производства конкурентоспособной продукции, ее реализации и обслуживания на внешних рынках, как в краткосрочном, так и долгосрочном периоде». Данное понятие интегрирует ресурсный и результативный подходы к выражению потенциала и реализует системный подход к управлению предприятием, где ресурсы выступают входом в систему, а реализация конкурентоспособной продукции - выходом из системы. По сути, представленное определение включает в себя два потенциала: внутренний и внешний. Внутренний экспортный потенциал предприятия включает в себя совокупность ресурсов необходимых для производства продукции на экспорт. К ним можно отнести природные, трудовые, материальные, финансовые и информационные ресурсы. Однако чтобы успешно проводить экспортную деятельность, предприятию мало обладать той или иной совокупностью ресурсов. Важно уметь и эффективно использовать эти ресурсы, определить возможности интенсификации производства, что и будет определять конкурентные преимущества выпускаемой продукции.

Внешний экспортный потенциал предприятия связан с реализацией конкурентоспособной продукции и обеспечивается маркетинговой, логистической и сервисной деятельностью предприятия.

В современной экономической литературе существуют два подхода к оценке экспортного потенциала: оценивается либо он сам, либо весь потенциал внешнеторговой деятельности предприятия. Однако часто эти понятия отождествляются или понятие «экспортный потенциал» заменяется понятием «внешнеэкономический потенциал». При этом акцент делается на необходимость более полного включения предприятия в процессы глобализации и международного экономического сотрудничества. Однако при обозначении показателей потенциала внешнеэкономической деятельности фигурируют показатели, характеризующие в основном экспортный потенциал. Таким образом, происходит смешение двух экономических категорий, которые хотя и взаимосвязаны, но все-таки требуют отдельного рассмотрения.

Также в связи с тем, что содержание экспортного потенциала организации весьма многообразно и многогранно, существуют и разные подходы к его оценке. К наиболее применяемым можно отнести простые количественные методики оценки, осуществляемые путем расчета и анализа комплекса показателей, характеризующих экспорт. Достаточно распространены экспертные методики, которые базируются на системе оценок в баллах и подразумевают привлечение специалистов-экспертов.

Концептуальный подход к анализу экспортного потенциала предполагает исследование экспортного потенциала предприятия по следующим направлениям: анализ внутреннего экспортного потенциала (включающий в себя анализ обеспеченности и эффективности использования ресурсов, анализ объемов выпуска и конкурентоспособности экспортной продукции, анализ продаж экспортной продукции, анализ финансовых результатов экспортной деятельности предприятия), анализ внешнего экспортного потенциала (включающий в себя анализ в системе логистики снабжения, анализ в системе международного маркетинга и сбыта экспортной продукции, анализ в системе логистики и обеспечении каналов сбыта, анализ конкурентоспособности предприятия). Заключительным этапом является прогнозный анализ экспортного потенциала организации. Каждое направление анализа производится при помощи показателей, которые позволяют дать количественные, качественные и структурные оценки предприятию. Общий вывод может быть сделан на основании расчета интегрального показателя с включением комплексных оценок внутреннего и внешнего потенциалов.

Достаточно важным при исследовании экспортного потенциала организации является экспортная диагностика, основанная на результатах анкетирования специалистов - экспертов. Экспортная диагностика может состоять в оценке основных функций организации, определяющих

эффективность ее экспортной деятельности. Направлениями оценки могут выступать: производство, логистика, финансы, постоянный рынок - потребитель, информация о рынке, продукция и услуги, сбыт, цена, коммуникация, человеческие ресурсы, юридические аспекты. Экспортная диагностика представляет собой инструмент критического анализа, помогающий принять необходимое управленческое решение в области экспортной деятельности.

Для детального и глубокого изучения экспортного потенциала организации должна быть использована методика, основанная на комплексном изучении экспортного потенциала организации, включающая этапы: экспертная диагностика; аналитическая оценка экспортного потенциала организации через совокупность экономических и статистических показателей, в том числе интегрального показателя экспортного потенциала; прогнозная оценка экспортного потенциала организации, которая позволяет определить количественный и качественный рост экспорта в перспективе, масштабы и эффективность участия субъекта в международных торговых отношениях.

В современных условиях нормально развиваться могут только те организации, которые располагают своевременной информацией о внешней и внутренней среде, окружающей бизнес. Это требует новых подходов к анализу и количественной оценке уровня эффективности использования экспортного потенциала и, как следствие, конкурентоспособности предприятия.

Экспортный потенциал организации также может являться фактором, способствующим росту уровня экономической безопасности, в зависимости от характеристик рассматриваемого предприятия и производимой продукции.

УДК 332.14(075.8)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ

*Лисиченок Е.П., доцент кафедры экономики и управления,
УО «Полоцкий государственный университет»,
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

Стратегическая цель устойчивого развития Республики Беларусь определена как динамичное повышение уровня благосостояния, обогащения культуры, нравственности народа на основе интеллектуально-инновационного развития экономической, социальной и духовной сфер, сохранения окружающей среды для нынешних и будущих поколений.

Как определено в Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь, переход Республики Беларусь к устойчивому развитию во многом определяется активным участием в этом процессе внутриреспубликанских регионов. Для этого необходимо обеспечить разработку региональных программ и местных стратегий устойчивого развития (Местные Повестки XXI).

Местная повестка XXI – стратегия, направленная на повышение качества жизни на местах. При этом во главу угла ставится провозглашенный ООН принцип устойчивого развития – эффективного управления, удовлетворяющего потребности населения без вреда для экологии и интересов будущих поколений. Три кита, на которых базируется концепция устойчивого развития, – социальная сфера, экономика и окружающая среда.

Начиная с 2004 года, в Беларуси Местные повестки XXI инициируются и реализуются под правовым «зонтиком» Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года. Согласно положениям этого документа, стратегии устойчивого развития территорий рекомендуются в качестве важнейших инструментов реализации государственной стратегии и элементов механизма региональной политики

Примерами опубликованных полных текстов местных стратегий устойчивого развития следует считать стратегии развития г. Минска, Дисненского края и Занарочанского сельсовета.

Разработка и жизнь по стратегическому плану признаны в мировой практике одним из самых современных методов местного управления, ибо это позволяет четко определить основные ориентиры на перспективу, а затем эффективно добиваться их выполнения: создавать