

ризovali текущий уровень финансовой безопасности субъекта хозяйствования.

Таким образом, данные угрозы могут стать причиной снижения финансовой устойчивости предприятия и негативно сказаться на его экономической безопасности.

УДК 339

Роберт Скрипнюк
(Республика Беларусь)

Научный руководитель Н.А. Логвинович, магистр экономических наук
Белорусский государственный аграрный технический университет

УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Актуальность темы исследования заключается в необходимости совершенствования внешнеэкономической деятельности организации с целью реализации экспортной деятельности, для улучшения экономики организации, увеличения поступлений от экспорта, а также для обеспечения предприятиям прибыли от их внешнеэкономической деятельности.

В 2010 г. группа компаний «Белдозер» создало на территории Республики Беларусь производство бульдозеров гусеничных 10 и 15 тяговых классов различных модификаций. Решение организовать производство бульдозеров в Беларуси обусловлено постоянным спросом на данную технику на внутреннем рынке страны. За прошедшие годы произведено и отгружено потребителям более 500 единиц бульдозеров, которые стали успешным результатом реализации программы импортозамещения.

Миссия ООО «ТПК Белдозер» – производство и создание конкурентоспособной продукции, удовлетворяющей требованиям и ожиданиям потребителей.

Результативность деятельности предприятия характеризуют такие показатели, как уровень прибыли и рентабельность. Рост прибыли приводит к увеличению значения показателя рентабельности, что, в свою очередь отражает рост эффективности функционирова-

ния предприятия, устойчивость его финансового положения. Так, выручка от реализации продукции за 2023 год увеличилась в 5,6 раз по сравнению с 2022 годом. Прибыль от реализации продукции за этот же период увеличилась в 14,5 раз. Рентабельность продукции в 2023 году составила 12,8%, что на 8,2 п.п. больше по сравнению с показателем за 2022 год.

В ООО «ТПК Белдозер» в рамках сложившейся организационной структуры управления функционирует служба маркетинга – управление маркетинга (УМ), на данное подразделение возлагается, в том числе и внешнеэкономическая деятельность предприятия. Задачи, функции службы маркетинга, взаимодействие с другими подразделениями, права и ответственность работников ООО «ТПК Белдозер» определены в «Положении об управлении маркетинга». Согласно «Положения» задачами управления маркетинга являются:

- удовлетворение потребности потребителей в производимых предприятием видах продукции, выполняемых работах и оказываемых услугах. Показателем достижения цели является выполнение доведенного объема реализации продукции, работ и услуг при заданной рентабельности производства;

- формирование товарной, ценовой и коммуникационной политики, а также политики в области товародвижения, и участие в их реализации.

ООО «ТПК Белдозер» предпочитает сотрудничество с посредническими организациями, которые не только реализуют продукцию, но и оказывают услуги по сервисному обслуживанию, активно продвигают продукцию на свой региональный рынок. Многолетний опыт работы ООО «ТПК Белдозер» показывает, что больше всего продукции продается на внешнем рынке не напрямую, а через агентские компании, специализирующиеся на торговле специализированной техникой и навесным оборудованием.

Общий объем экспорта продукции ООО «ТПК Белдозер» за 2023 год составил 219 единиц техники. При этом за аналогичный период 2021 года было экспортировано 125 единиц техники. Основные партнеры – страны СНГ, включая Россию, Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан. У организации большие планы по освоению рынка стран Африки. Ключевым и проверенным долгосрочными партнерскими отношениями рынком сбыта остается Россия.

Для ООО «ТПК Белдозер» ключевой стратегической задачей является диверсификация экспорта, снижение зависимости от российского рынка. Согласно нашим исследованиям, основным недостатком системы управления в ООО «ТПК Белдозер» является то, что отдел маркетинга занимается поставками в основном только в страны бывшего СССР, преимущественно осуществляет поставки продукции в Российскую Федерацию. В ООО «ТПК Белдозер» отсутствует структурная единица, которая занималась бы поставками продукции в страны дальней дуги (Азия и Океания, Африка и Ближний Восток, Латинская Америка). В данном случае объем экспортных сделок постоянный, однородный, география его ограничена. Для нейтрализации воздействия данного негативного фактора можно предложить создание на предприятии отдельной структурной единицы, занимающейся поставками и продвижением продукции в страны дальней дуги.

Таким образом, мероприятие по совершенствованию внешнеэкономической деятельности ООО «ТПК Белдозер» способно обеспечить компании высокие объемы продаж на новых внешних рынках.

УДК 336.6

Анастасия Стасенкова
(Республика Беларусь)

Научный руководитель Ю.М. Уласевич, к.э.н., доцент
Белорусский государственный экономический университет

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В системе финансового менеджмента, как известно, важная роль отводится оценке финансовой устойчивости коммерческой организации (вне зависимости от вида ее деятельности, отраслевой принадлежности и т.п.). При ее проведении ученые и практики сталкиваются с рядом проблем, которые требуют осмысления и разрешения.

Одна из этих проблем – множественность представленных в специальной литературе методик оценки финансовой устойчивости