

ХАРЬКОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ АВТОМОБИЛЬНО-ДОРОЖНЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ

ОПОРНЫЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ  
по дисциплине  
«Планирование ВЭД»

для иностранных студентов всех форм обучения  
направления подготовки 6.030503 – «Международная экономика»

Харьков ХНАДУ 2015

## Содержание и принципы планирования ВЭД предприятия

**Планирование ВЭД** — важнейшая функция управления в любой социально-экономической системе. На уровне субъекта хозяйствования ВЭД его можно охарактеризовать как предвидение целей и результатов деятельности предприятия, а также определение ресурсов, необходимых для их достижения.

В условиях рыночной экономики роль планирования на уровне субъектов хозяйствования возрастает, так как предприятие работает как «открытая система», когда нужно учитывать действия конкурентов, требования потребителей, спрос и ряд других внешних факторов. Только ориентируясь на рынок, предприятие обеспечивает свое финансовое благополучие. Содержанием планирования является проектирование желаемого будущего, а конечным результатом — плановые решения, составляющие основу последующей управленческой деятельности. Они должны не только определять цели предприятия на рынке, но и предусматривать конкретные действия для их достижения. Смысл планирования ВЭД состоит в определении ее целей как части внутрикорпоративного управления и выработки путей их достижения. В процессе планирования ВЭД решаются частные задачи:

- расширение объема продаж за счет освоения новых рынков;
- минимизация издержек производства;
- совершенствование организации сбыта, обеспечивающее снижение издержек реализации товаров;
- повышение качества продукции.

Характер и содержание плановой деятельности определяются основными принципами планирования, соблюдение которых создает условия для эффективной работы предприятия, уменьшает вероятность получения отрицательных результатов. К числу основных принципов относятся единство (системность), непрерывность, точность, участие.

Принцип единства (системности) означает, что планирование на предприятии должно носить системный характер. Данный принцип реализуется по вертикали путем интеграции, по горизонтали — путем координации планов функциональных подразделений предприятия. Координация выражается в том, что планирование одних частей организации должно быть связано с плановой деятельностью других ее частей. Интеграция означает, что планы отдельных частей организации должны исходить из общей стратегии фирмы. Планы, созданные в организации, — это не набор документов и решений, а взаимосвязанная система.

Принцип непрерывности находит отражение в непрерывности процесса планирования, его постоянстве. Неопределенность внутренней и внешней среды, смена условий существования делают необходимым постоянную корректировку планов.

Принцип гибкости связан с принципом непрерывности. Понятие гибкости означает придание процессу планирования способности менять свою направленность в связи с возникновением непредвиденных обстоятельств, поэтому в планах, как правило, должны предусматриваться оптимальные резервы, которые называют «финансовыми подушками».

Принцип точности означает необходимость конкретизации и детализации планов с такой степенью точности, насколько позволяют внешние и внутренние условия деятельности субъекта хозяйствования, особенно это важно при разработке планов на короткие промежутки времени, в которых конкретность и проработка деталей планов должны быть обязательными.

Принцип участия означает, что каждый член организации в той или иной мере становится участником плановой деятельности независимо от выполняемой им функции. Процесс планирования затрагивает всех.

Организация процесса планирования ВЭД имеет свои особенности на разных по масштабам деятельности предприятиях. Крупные фирмы имеют в своем составе специальные плановые подразделения, располагают достаточными финансовыми возможностями для привлечения внешних консультантов, особенно при определении стратегических задач. Средние и мелкие предприятия встречаются с большими трудностями при планировании, но процесс этот им нужен еще в большей степени. Внешняя среда таких предприятий более неопределенная и непредсказуемая. С другой стороны, внутренняя среда такой организации более проста, управляема, а потому лучше обозрима.

### **Структура планов ВЭД предприятия**

Планирование ВЭД предприятия включает систему планов. Во временном аспекте — это, во-первых, планы на длительную перспективу. При разработке таких планов определяются общие цели предприятия и средства их достижения. Такие планы называют стратегическими, они составляются на 5, 10 и 15 лет. Во-вторых, это краткие среднесрочные планы. Общие цели ВЭД предприятия, определенные стратегическими планами, конкретизируются в целях текущей деятельности. На их основе разрабатываются текущие планы, как правило, на один год, с распределением по кварталам и месяцам.

В производственно-структурном аспекте планы делятся на корпоративные (для предприятия, организации и других субъектов хозяйствования), планы филиалов предприятия, планы подразделений предприятия (производство, цех, участок, бригада).

В содержательном аспекте система планов характеризует различные стороны деятельности предприятия.

### **Планирование экспортной деятельности предприятия**

Зачем планировать свою деятельность? Самый простой ответ: если компания тщательно и осознанно планирует экспортную операцию, то больше вероятность успешной реализации предлагаемой продукции или услуги на выбранном рынке. Провал экспортной операции может повлечь за собой банкротство основного производства и компании в целом.

**Экспортный бизнес-план** – это ключевой документ для целенаправленного и планомерного ведения бизнеса, который также даёт доступ к получению кредитов и формированию начального капитала. Экспортный план следует рассматривать как инструмент управления, который может изменяться в зависимости от полученного опыта, достигнутых результатов, выбора стратегии и достижения поставленных целей.

Банки и другие финансовые структуры знают об этом, и потому отказываются финансировать экспортные операции компаний, не имеющих хорошо разработанного экспортного плана.

Партнеры или инвесторы могут согласиться поддержать экспортные инициативы только при существовании плана с четко определенными целями, механизмом реализации, а также при наличии соответствующего технического и человеческого потенциала.

Примерный экспортный план должен содержать и вкратце освещать следующие элементы:

*Структура типового экспортного бизнес-плана*

<p>1) Введение История бизнеса Цели и задачи бизнеса Цель экспортного плана Опыт в экспортной сфере Местонахождение и имеющиеся мощности</p>	<p>2) Организационные вопросы Форма собственности Управление Сотрудники Степень позитивного отношения к экспорту руководства компании Партнеры</p>	<p>3) Товары и услуги Описание и основные характеристики продукции, товаров и услуг Необходимые для экспорта адаптация и изменение дизайна продукции Процессы производства и предоставления услуг и их преимущества Потенциальные продукты и услуги</p>
<p>4) Оценки рынков сбыта Исследование потенциального рынка Политическая среда в стране сбыта Экономическая среда Размер или объем рынка Описание основных конкурентов в отрасли Какова доля импорта подобных Ваших товаров и услуг на рынке Тарифные и прочие барьеры для торговли Тенденции рынка и другие факторы, определяющие поведение рынка Прогноз развития рынка</p>	<p>5) Стратегия внедрения на предполагаемый рынок Анализ своей конкурентоспособности Позиционирование продукта, товара или услуги Стратегия ценообразования Условия продаж Стратегия дистрибуции и продвижения на рынок Описание посредников, дистрибьюторов и партнеров</p>	<p>6) Законодательные аспекты в логистике Транспортировка и страхование Торговая документация Использование местной инфраструктуры</p>
<p>7) Анализ рисков Рыночные риски Кредитный и валютный риски Политические и другие риски</p>	<p>8) План реализации Основные этапы и последовательность работы Оценка и адаптация работы</p>	<p>9) Финансовый план Доходы и источники финансирования Стоимость продаж Стоимость маркетинга и продвижения товаров и услуг</p>

		Операционный бюджет Другие расходы
--	--	---------------------------------------

### **Используемые методы планирования ВЭД предприятия.**

На фирмах используются такие методы планирования как: балансовый, расчетно-аналитический, графо-аналитический, программно-целевой, экономико-математический.

Балансовый метод обеспечивает установление связей между потребностями в ресурсах и источниками их покрытия, а также между разделами плана. В процессе формирования плана фирмы составляют балансы: производственной мощности, материальный, энергетический, трудовой, финансовый, бухгалтерский.

Расчетно-аналитический метод используется при планировании показателей плана, изучении их динамики и количественного размера факторов, на них влияющих. Так, например, планируются по факторам такие обобщающие показатели плана, как производительность труда, себестоимость продукции, прибыль, рентабельность.

Графо-аналитический метод позволяет графическими способами смоделировать инновационные, производственные и организационные процессы на предприятии. Графики и диаграммы дают возможность наглядно представить взаимосвязь и взаимозависимость различных показателей между собой.

Программно-целевой метод используется при разработке программ, а также лежит в основе разработки стратегического плана предприятия. Главная черта программы — нацеленность на достижение конечных результатов. Стержень программы — генеральная цель детализируемая в ряде стратегических целей и задач. На предприятиях разрабатываются программы: реализации сбытовой и товарной политики, повышения качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции, завоевания новых рынков сбыта, реконструкции предприятия и др.

Экономико-математические методы лежат в основе экономических моделей плановых показателей на основе выявления их количественной зависимости от основных факторов. С их помощью на основе использования вычислительной техники имеется возможность разрабатывать ряд альтернативных вариантов плана и выбирать из нескольких вариантов оптимальный.

### **Показатели планирования внешнеэкономической деятельности**

Внешнеторговое сальдо представляет собой разницу между экспортом и импортом. Если экспорт превышает импорт, сальдо является положительным, в противном случае — отрицательным.

Определение размеров внешнеторгового оборота предприятия является основой для планирования доходов от внешнеэкономической деятельности, издержек производства, прибыли, валютных доходов и других параметров деятельности предприятия.

Доходы от внешнеэкономической деятельности — составная часть общего результата хозяйственной деятельности предприятия. Однако при их определении необходимо учитывать ряд особенностей:

во-первых, денежные средства, из которых формируются доходы от ВЭД, поступают в иностранной и национальной валюте;

во-вторых, часть валютных средств в соответствии с законодательством должна быть продана государству с компенсацией в национальной валюте;

в-третьих, величина дохода от ВЭД зависит и от курсовой разницы, т.е. изменения курса национальной валюты по отношению к иностранной.

Доходы от ВЭД состоят из выручки от продажи товаров, услуг, научно-технической продукции, финансовых и других неторговых операций, курсовой разницы.

При планировании доходов от ВЭД расчеты производятся в иностранной и национальной валюте, в последнем случае валютная выручка умножается на прогнозируемый на данный календарный период курс иностранной валюты к национальной.

Издержки предприятия при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Любые виды ВЭД требуют определенных затрат (материальных, трудовых, финансовых), связанных как с производством, так и с реализацией или закупкой товаров (маркетинг, упаковка, транспортировка и т.д.). Кроме того, предприятия платят налоги, часть которых также включается в издержки. Все затраты предприятия, выраженные в денежной форме и связанные с производством и реализацией продукции, принято называть ее себестоимостью.