

В ході такого аналізу висвітлюється розуміння в якому напрямі рухатися далі і які цілі ставити перед собою, а головне - як вірно визначити економічну поведінку підприємства на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Щоб досягнути успіху і ефективно функціонувати на ринку, підприємству із зовнішньоекономічною діяльністю необхідно визначити концепцію власної економічної поведінки.

Список літератури:

1. Шibaєва Н.В. Особливості економічної поведінки суб'єктів господарювання в умовах ринкової трансформації економіки : Автореф. дис... канд. екон.наук: 08.01.01 / Н.В. Шibaєва. - Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2002. – 16 с.

2. Шibaєва Н.В. Экономическое поведение субъектов хозяйствования в условиях рыночной трансформации / Н.В.Шibaєва // Совершенствование механизма государственного управления занятостью населения и особенности его использования в депрессивных регионах: Материали науч.-практ. конф., 27 дек. 2000 г., г. Харьков – Х., 2000 г. – 243 с.

3. Капленко, Г.В. Формування економічної поведінки підприємств: Автореф. дис... канд. екон.наук: 08.06.01 / Г.В. Капленко. - НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Л., 2005. – 20 с.

4. Карачина Н.П. Удосконалення процесу формування економічної поведінки підприємств / Н.П. Карачина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/41_4.pdf.

5. Кудінова А.В. Підприємницька поведінка: сутність та детермінанти її еволюції / А.В. Кудінова // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4. – С. 104–111.

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В МАЛОМУ ТА СЕРЕДНЬОМУ БІЗНЕСІ ЗАСОБОМ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ

Кравець О.Ю., к.е.н., доцент кафедри менеджменту виробничої сфери,

Олексенко К.М., студент,

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»,

м. Дніпропетровськ, Україна

Ринкові перетворення в Україні створили передумови для її інтеграції у світовий економічний простір. Вітчизняні підприємства стали суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, що дозволило їм знайти нові шляхи реалізації своєї продукції на міжнародному ринку та створило сприятливі умови для здійснення імпорتنих операцій. Вони одержали можливість використання переваг міжнародного

поділу праці, адже це дозволяє досягати поставлених економічних цілей при менших витратах виробничих ресурсів. Міжнародний обмін товарами та послугами може бути вигідним усім учасникам зовнішніх економічних зв'язків лише за умови правильного оформлення структури експорту та імпорту. Теоретичне обґрунтування цих очевидних на сьогоднішній день положень було вперше сформульовано на початку ХІХ ст. видатним англійським економістом Давидом Рікардо. Ці положення лежать в основі оцінки економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності на будь-якому рівні.

Сьогодні, в умовах складної економічної ситуації в Україні, для більшості підприємств все більш очевидною стає необхідність обґрунтування управлінських рішень, адже це є одним з найважливіших елементів концепції управління підприємством, і використовується для підвищення ефективності існуючої управлінської системи, дозволяє складати більш реальні програми виробництва та реалізації, швидше реагувати на зміни, що відбуваються на ринку, створює істотні переваги в конкурентній боротьбі.

Різні питання обґрунтування управлінських рішень розглядаються в працях, як вітчизняних, так і зарубіжних вчених: М. Мескона, В.С. Южаєвої та інших. При цьому питання обґрунтування управлінських рішень недостатньо вивчені у вітчизняній літературі, що й визначає актуальність даної роботи.

Процес обґрунтування управлінських рішень відноситься до етапу безпосереднього вибору рішення, який включає формування, оцінку і вибір альтернатив, розроблених на основі значень факторів та існуючих обмежень. Багатоальтернативні рішення визначаються з урахуванням наявного досвіду. На етапі вибору рішення ставиться завдання виявлення повного переліку альтернатив досягнення намічених цілей. Далі існуючі альтернативи аналізуються з позиції обмежувальних критеріїв (ресурсних, юридичних, соціальних, морально-етичних та ін.). В результаті встановлюється кількість альтернатив, які відповідають обмеженням. В реальних умовах розглядаються зазвичай 2-3 варіанти рішення: менше трудовитрат на підготовку варіантів, менше шансів не тільки не допустити помилку, але і отримати найкращий варіант. Деякі науковці вважають, що число альтернатив може бути не менше трьох і не більше семи.

Вибір та обґрунтування альтернативи - це кульмінація в процесі прийняття рішення. Методи вибору і обґрунтування обраної альтернативи можуть бути евристичними, математичними та економічними.

На сьогоднішній день для економічного обґрунтування прийнятих рішень з управління імпортними операціями підприємства можуть використовуватися різні методики оцінки. На практиці найпростішим способом оцінки ефективності імпорту є розрахунок різних показників на основі порівняння бажаних економічних результатів з витратами ресурсів на їх досягнення.

Всю систему показників економічної ефективності ЗЕД можна розділити на дві групи:

1. Показники ефекту, що визначаються як абсолютні величини, виражаються у відповідних грошових одиницях як різниця між результатами і витратами.

2. Показники ефективності, що визначаються на основі відношення результатів до витрат.

При розрахунку показників важливо дотримуватися наступних принципових методологічних положень:

- принцип найбільш повного врахування всіх складових витрат і результату. Неповний облік витрат та отриманих результатів може спотворити висновки про оцінку ефективності того чи іншого заходу, рішення;

- принцип порівняння з базовим варіантом. Все пізнається в порівнянні, в тому числі і ефективність. За базовий варіант може бути винесено положення справдо прийняття рішення, один з варіантів прийняття рішення або стан справ на ринку, у конкурента. Неправильний вибір бази порівняння також може привести до спотворення оцінок;

- принцип приведення витрат і результатів в порівнянний вид. Порівнювані показники повинні бути порівнянні. Наприклад, слід приводити їх у порівнянний вид за обсягом, якістю, періодом часу і іншими параметрами;

- принцип приведення різночасових витрат і результатів до одного моменту часу. Дотримання даного принципу - одне з найважливіших положень теорії оцінки ефективності. Методи приведення різночасових витрат до одного моменту часу досить добре розроблені в економіці.

Конкретний розрахунок показників ефективності буде в значній мірі залежати від виду операції на зовнішньому ринку, її цілей, умов та інших особливостей конкретної угоди.

При аналізі імпорتنих операцій виділяються три послідовних етапи:

- аналіз імпорتنих контрактів в розрізі основних показників та факторів;
- аналіз впливу факторів на показники ефективності імпорту за товарними групами і в цілому по всьому імпорту товарів;
- аналіз впливу імпорту на фінансові результати організації.

Розглянемо перший, найбільш важливий, етап аналізу, оскільки саме від ефективності контрактів залежить величина фінансових результатів і рентабельності організації.

При дослідженні імпорتنих контрактів проводиться:

- аналіз імпорتنих цін на стадії укладання угоди;
- вивчаються чинники, що впливають на зміну показників, що характеризують імпорт товарів.

До основних показників, що характеризують імпорт товарів, відносяться:

1) контрактна ціна імпортованих товарів (туті далі під товарами як складовою частиною МПЗ розуміються товари, що купуються для продажу і для використання як сировини, матеріалів і т.д. при виробництві продукції, призначеної для продажу і для управлінських потреб);

2) собівартість одиниці придбаних по імпорту товарів;

3) загальна сума витрат, пов'язана з імпортом на одиницю товару;

4) показники фінансових результатів від продажу придбаних по імпорту товарів;

5) показники ефективності імпорту товарів.

Оцінка ефективності імпорту проводиться за двома групами показників:

- показниками ефективності імпорту товарів, придбаних з метою їх продажу;
- показниками ефективності імпорту товарів, які використовуються в якості сировини, матеріалів, тобто при виробництві продукції та для управлінських потреб організації.

Як база для порівняння, як на стадії укладання, так і фактичного виконання контрактів, використовуються дані про постачання аналогічної продукції:

- від цих же іноземних постачальників за попередні періоди;
- від інших іноземних постачальників за попередній та звітний періоди;
- від вітчизняних організацій за попередній та звітний періоди;
- при аналізі фактичного виконання контрактів – також дані, що містяться в контракті.

Аналіз поставок за імпортомним контрактом в розрізі основних показників та факторів включає наступні питання:

- обґрунтування управлінських рішень про доцільність укладення імпортних контрактів;

- дослідження порядку формування собівартості та загальної суми витрат придбаних по імпорту товарів і аналіз чинників, що впливають на їх зміни;

- аналіз факторів, що впливають на фінансові результати від продажу імпортних товарів;

- аналіз ефективності імпорту товарів, придбаних з метою їх продажу;

- аналіз ефективності використання сировини і матеріалів, придбаних за імпортними контрактами для виробничих цілей.

Отже, як бачимо, процес обґрунтування управлінських рішень з організації імпортних операцій – доволі клопітка та довготривала робота, проте не слід нехтувати цим питанням, адже лише уважно поставившись до виконання цього процесу можна розраховувати на системне, комплексне бачення для підвищення ефективності операцій та формування подальшої стратегії діяльності і, як наслідок, – збільшення маси прибутку, підвищення конкурентоспроможності продукції, розширення ринку збуту та забезпечення стійкості роботи підприємства.