

ПЛАНУВАННЯ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

*Нікітіна А.В., к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД,
Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця
Черненко В.А., магістрант 2-го року навчання
Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця*

За умов глобалізаційних та інтеграційних процесів, які відбуваються в українській та світовій економіці та намагання України посилити свою позицію як конкурентоздатного суб'єкта світових економічних відносин, постає нагальна потреба в удосконаленні механізму зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. Саме тому держава повинна більше уваги приділяти стимулюванню виходу суб'єктів господарських відносин на зовнішні ринки та в той же час приймати заходи щодо захисту вітчизняного товаровиробника на внутрішньому ринку. У цих заходах має простежуватися зведений підхід, перш за все, з економічної точки зору щодо сприяння зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД), тобто міжнародний обмін товарами й послугами, належить до числа найбільш давніх форм міжнародних відносин [1]. До неї також належать рух капіталу, міжнародна міграція робочої сили, міжнародні валютні відносини.

Управління зовнішньоекономічної діяльності пов'язано із застосуванням загальних ідей і концепцій менеджменту у всіх формах зовнішньоекономічної діяльності (експорті й імпорті товарів і послуг, лізингових операціях, прямому інвестуванні тощо). Сутність менеджменту зовнішньоекономічної діяльності полягає в комплексному дослідженні та моделюванні міжнародного середовища у поєднанні з налагодженою взаємодією всіх підрозділів і посадових осіб організації або установи в інтересах продуктивного досягнення визначених зовнішньоекономічних стратегій [2].

Планування являється важливою частиною менеджменту ЗЕД, основною її функцією. Підприємство, яке не вміє планувати чи не вважає потрібним це робити, навряд чи може досягнути серйозних успіхів в своєму розвитку. Звичайно, планування – не панацея від усіх бід, проте уважний підхід до цього важливого етапу роботи створює основу для успішної діяльності підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Процес планування може бути виражений такими етапами, які зображена на рис. 1.

Планування ЗЕД являється об'єктивно необхідним для будь-якого підприємства-суб'єкта ЗЕД. Це визначається насамперед:

– прагненням підприємств, функціонуючих в умовах глобалізації ринку, одержати додатковий прибуток за рахунок більш повного використання переваг міжнародної праці, міжнародної економічної інтеграції; передбачити

несприятливі дії зовнішніх факторів, різноманітні непередбачені обставини, котрі можуть відбутися на світовому ринку;

– головне – необхідність прогнозування свого майбутнього. Для цього важливо визначити яким буде ринок в майбутньому, в якому буде розвиватися, чого чекають споживачі від підприємства, які його можливості у збільшенні експортного потенціалу, об'єму продажу тощо [2].



Рис. 1. Основні етапи процесу планування ЗЕД підприємства

Процес планування ЗЕД, своєю чергою, полягає з цілого ряду етапів (фаз). Проте ще до початку роботи над планами ЗЕД підприємству важливо володіти інформацією з таких питань:

- що і коли експортувати (імпортувати)?
- в яких умовах належить здійснювати ЗЕД ?
- які види і форми ЗЕД доцільно вибрати?
- які ресурси має підприємство для здійснення ЗЕД?
- якою повинна бути організаційна структура управління ЗЕД?
- який результат очікується від ЗЕД (приблизний розмір прибутку, рентабельність, розміри розширення збуту, валютна виручка тощо)?

Література:

1. Матюшенко І. Ю. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності України та Харківської області. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. С. 273–308.
2. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України. К. : КНЕУ, 2003. 948 с.

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ЗАХІД ПРОТИДІЇ КРИЗИ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Онiсiфорова В.Ю., к.е.н., доцент

Харкiвський нацiональний автомобiльно-дорожнiй унiверситет

Осьмiрко I.В., к.е.н., доцент

Харкiвський нацiональний педагогiчний унiверситет

iменi Г.С. Сковороди

Криза неплатоспроможностi є надзвичайно поширеною у практицi діяльностi вiтчизняних пiдприємств. Однак, зазвичай така ситуацiя є результатом неналежної уваги з боку власникiв та менеджменту пiдприємства до проблем антикризового управлiння.

Розглянемо, якi саме заходи з попередження та нейтралiзацiї наслiдкiв криз i кризи неплатоспроможностi, зокрема, на сьогодні вважаються найбільш ефективними. Банера Н.П. в своєму дослідженнi пропонує наступний вичерпний, на наш погляд, перелiк антикризових заходiв:

- зменшення та оптимiзацiя витрат;
- ефективно використання системи маркетингу;
- оптимiзацiя оподаткування;
- жорстка кадрова полiтика;
- пiдвищення чистого грошового потоку;
- пiдвищення ефективностi системи планування;
- ефективна система управлiння пiдприємством на рiвнi усiх пiдсистем;
- покращення якостi iнформацiї;
- оптимiзацiя бюджетування;
- профiлактика антикризових заходiв [1].

Однак, на наш погляд, сьогодні пiдприємствам бiльше уваги слiд придiлити такому запропонованому заходу, як оптимiзацiя бюджетування. В сучасних умовах бюджетування має бути обов'язковою процедурою поточного фiнансового планування на будь-якому пiдприємствi, незалежно вiд масштабiв його діяльностi. Слiд зазначити, що реалiзовуватися таке бюджетування має не лише у розрiзi планових економiчних показникiв, але й обов'язково у розрiзi планування грошових потокiв з метою недопущення загрози лiквiдностi пiдприємства та виникнення ситуацiї його неплатоспроможностi. Отже, бюджетування в системi антикризового управлiння має передбачати наступнi заходи:

- досягнення визначених показникiв ефективностi роботи пiдприємства;
- синхронiзацiя процесiв реалiзацiї та виробництва продукцiї;
- оптимiзацiя процесiв матерiального забезпечення виробництва;
- забезпечення ритмiчностi випуску продукцiї;
- забезпечення виконання договорiв поставок продукцiї у зазначений строк;
- планування грошових потокiв;