

Одним із напрямів модернізації роботи з контрагентами є розробка клієнтської політики за даними диференційованого обліку витрат.

Застосування системи диференційованого обліку витрат дозволяє обґрунтовувати пропозиції для різних груп клієнтів, як агресивних, що завищують свою купівельну спроможність та висувають спеціальні вимоги до обслуговування, так і для пасивних, для яких характерним є вибір стандартних умов обслуговування, що виражається у позитивній динаміці фінансових результатів за кожною з груп контрагентів.

Підсумовуючи результати дослідження існуючих підходів до забезпечення ефективності комерційної діяльності відзначимо, що, попри позитивні результати, наведені вище розробки не можуть бути реалізовані на підприємстві без попередньої оцінки доцільності та наслідків їх упровадження з огляду на практику діяльності окремого господарюючого суб'єкта. По-перше, кількість заходів для підвищення ефективності комерційної діяльності є значною. По-друге, будь-який захід має декілька рішень з огляду на сценарій (песимістичний, оптимістичний, реалістичний) розвитку подій. По-третє, прийняття управлінського рішення щодо комерційної діяльності є циклічним процесом, який, ураховуючи наявність альтернативних варіантів реалізації заходів, потребує визначення етапів та процедур прийняття рішень

К.В. Логвиненко, аспірант (*ХДУХТ, Харків*)

ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Останні політичні події дають надію Україні на краще майбутнє. Розвиток України знову на шляху економічних змін, тому і зміни в діяльності сегмента – підприємства мають швидко реагувати на зміни міжнародного рівня. Україна йде своїм шляхом до Європи, але, щоб гідно конкурувати з іншими міжнародним підприємствами, ми повинні заздалегідь аналізувати систему управління зовнішньоекономічної діяльності підприємства та знаходити рішення щодо удосконалення управління.

В умовах глобальної світової економіки, система управління зовнішньоекономічна діяльність підприємства підвищує роль та значення як окремого підприємства, так і економіки України в цілому. У сучасних умовах основною ланкою введення ЗЕД є підприємство, що

має можливість самостійно здійснювати операції та нести відповідальність за зовнішньоекономічною діяльністю.

Актуальність теми зумовлюється тим, що для нашої країни в умовах нових перспектив виходу на міжнародні ринки Значення зовнішньоекономічної діяльності постійно зростає, оскільки це є важлива та невід'ємна частина діяльності підприємства. Отже, завдяки успішній діяльності підприємств на зовнішніх ринках та ефективній співпраці з іноземними партнерами досягається зростання країни в цілому.

Дослідження питання системи управління зовнішньоекономічної діяльності займались вітчизняні та зарубіжні науковці, а саме: В.Ньюман, М. Портер, Г. Майер, С. Мюллер, А. Лозенко, О. Мельник, А. Яковлев та інші.

Зовнішньоекономічна діяльність країни грає важливу роль у вирішенні низки питань щодо стабільного функціонування економіки та зменшення можливості появи кризи. Цей елемент економічної діяльності країни відповідає за забезпечення країни необхідними ресурсами, технологіями та новітнім обладнанням, яке необхідне для виробництва товарів, орієнтованих на експорт.

Для того, щоб краще зрозуміти систему управління ЗЕД треба розглянути її розвиток на всіх етапах розвитку України. За всі роки незалежності України, підприємства торгівлі неодноразово доводили, що зовнішньоекономічна діяльність може існувати та може завойовувати міжнародні ринки. Але не зважаючи на нові світові реалії, перед Україною та підприємствами торгівлі виникають нові виклики, які насамперед пов'язані з переформуванням міжнародної економіки. Тому як на макро, так і на мікрорівні, в сучасній світовій глобальній економіко-політичній системі треба побудувати систему управління зовнішньоекономічної діяльності підприємств торгівлі, для передбачення, виявлення та усунення загроз на діяльності.

Характеристика системи управління становить комплексне вивчення, аналіз, узагальнення впливу чинників на результати його діяльності через систему джерел інформації з метою підвищення зовнішньоекономічних зв'язків [1].

Систему управління слід розглядати як сукупність раціональних методів і організаційних прийомів управління підприємством. Процес управління зовнішньоекономічною діяльністю має певні риси, що обумовлюються особливостями об'єкту здійснення господарської діяльності, а саме: інформаційне та інтелектуальне забезпечення управління ЗЕД підприємств торгівлі, економічний інтерес та узгодження цілей на всіх рівнях господарювання, взаємодія всіх елементів, складових управління ЗЕД та інші.

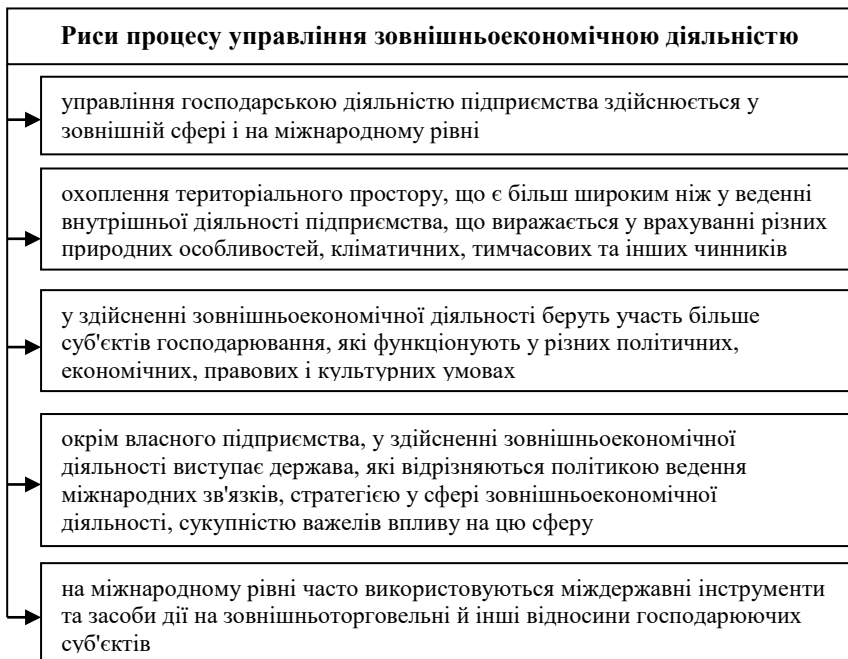


Рис. 1 – Риси процесу управління ЗЕД

Будь-яке підприємство здатне керувати своєю зовнішньоекономічною діяльністю, виконуючи шість основних функцій управління, а саме [2]:

- **планувати**, складаючи короткострокові, середньострокові і довгострокові плани розвитку зовнішньоекономічної діяльності, а також розробляючи бізнес-плани для нових зовнішньоекономічних проєктів, які передбачають в тому числі залучення зовнішніх джерел фінансування;

- **організувати**, формуючи організаційні підрозділи підприємства для здійснення зовнішньоекономічних операцій, розподіляючи співробітників на ділянки роботи, наділяючи їх відповідними функціями, повноваженнями і відповідальністю і визначаючи форми і методи підготовки і реалізації зовнішньоекономічної діяльності;

- **координувати** і погоджувати завдання і функції зовнішньоекономічної діяльності з іншими відділами і підрозділами

підприємства з метою не допустити суперечностей у рішеннях і забезпечити злагодженість і оптимізацію всієї роботи;

– **враховувати** результати і оцінювати ефективність зовнішньоекономічної діяльності за рахунок визначення прибутковості зовнішньоекономічних угод окремо по конкретних видах товарів і регіонах і в сукупності по всьому номенклатурному ряду поставляються за кордон або імпортованих з-за кордону товарів;

– **контролювати** зовнішньоекономічні операції як в оперативному, так і в стратегічному режимі, проводячи поточний моніторинг за ходом реалізації та контроль за виконанням річних, середньострокових і довгострокових планів зовнішньоекономічної діяльності та організовуючи проведення відповідних ревізій, в тому числі і по втіленню зовнішньоекономічних і маркетингових стратегій в житті;

– **забезпечити інформаційну систему** обслуговування зовнішньоекономічної діяльності підприємства за рахунок впровадження сучасних інформаційних систем управління, підключення до відповідної закордонної інформації через систему Інтернет і ін., що дозволяє не тільки мати чітко структурований банк даних зовнішньоекономічної інформації, але і використовувати можливість програвання ситуацій за допомогою готових або розроблених для даного підприємства комп'ютерних програм з метою оптимізації роботи на зовнішніх ринках і прийняття управлінських рішень на більш кваліфікованому і обґрунтованому рівні (доповнено автором).

Дослідження системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства торгівлі дуже актуальна тема сьогодення, адже новий крок країни в майбутнє дає змогу розширювати міжнародні зв'язки, отримувати нові знання та розширювати попит на нових міжнародних територій. Розглянувши теоретичні засади системи управління ЗЕД можемо порекомендувати наступне: враховувати необхідність адаптації сформованої системи управління ЗЕД, враховувати риси процесу управління, територіальні межі та посилити контроль перевірки над ефективністю управління на підприємстві.

Для ефективного виходу на зовнішній ринок пропонуємо підприємству необхідно мати теоретичні та практичні знання в управлінні та здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності на мікро рівні, повинна ґрунтуватися, на адаптації підприємства до вимог міжнародного ринку. Враховуючи складне фінансово-економічне положення багатьох вітчизняних промислових підприємств і високі витрати, які потрібні для виходу на зовнішній ринок, особливо важливим стає вибір пріоритетних

напрямів розвитку, які в найбільшій мірі сприятимуть досягненню успіху на зовнішньому ринку та пошуку оптимальних варіантів вдосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Також, для ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності, підприємство повинно постійно досліджувати існуючі та потенційні ринки, з метою виявлення нових перспективних закордонних партнерів, можливостей розширення мережі збуту та проникнення на нові ринку збуту і заповнення їх новим товаром, а також визначення потенціалу продажу та ємності ринку.

Список джерел інформації

1. Гринишин Г. Методика аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Г. Гринишин // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю та аналізу. Сер. Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2014. – № 1 (28). – С. 64.

2. Овсієнко А. Управління зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання / А. Овсієнко // Економічний вісник університету. – 2015. – № 27/1. – С. 126–127.

О.М. Мартин, канд. екон. наук, доцент (*ЛДУБЖД, Львів*)

М.О. Живко, канд. юр. наук (*Солонківська СР*)

І.Р. Верещак, магістр (*ЛьвДУВС, Львів*)

А.Р. Верещак, магістр (*ЛьвДУВС, Львів*)

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Сьогодні тяжко уявити собі життя без комп'ютера, адже інформаційні технології настільки широко ввійшли в буденні справи кожного громадянина, що без них вирішення питань в «екстремному режимі» практично не можливі. Комп'ютеризація передачі інформації робить наше життя простішим і досконалішим. Інформаційні технології скрізь, як на місцях навчання чи роботи, так і дома, як у великих промислових центрах, так і забутій глибинці. Адже в умовах електронного світу не треба витратити зайвий час на рутинні операції, які можуть бути автоматизовані. Зокрема, система пошуку клієнтури, придбання чи реалізації товарів (послуг), дистанційне навчання у навчальних закладах, ознайомлення з новинами з усього світу, спілкування за допомогою електронної пошти та у режимі реального часу, участі у міжнародних та республіканських науково-практичних