

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО УПРАВЛІННЯ КОНТРАКТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Проаналізовано методичні підходи щодо управління контрактною діяльністю. Описано стандартні методи оцінки ефективності контрактної діяльності.

Аннотация. Проанализированы методические подходы к управлению контрактной деятельностью. Описаны стандартные методы оценки эффективности контрактной деятельности.

Annotation. The methodical approaches to management of contractual activity are analyzed. The standard estimation methods of the contractual activity efficiency are described.

Ключові слова: контракт, контрактна діяльність, первинні документи, економічний ефект, ефективність зовнішньоекономічних операцій, показники ефекту.

Наслідком збільшення інтенсивності ведення контрактної діяльності є значні навантаження на підрозділи економічного об'єкта, які відповідають за обґрунтований вибір контрагентів, кількісні та цінові показники, правильне оформлення, облік виконаних робіт і фінансових надходжень, аналіз економічних і фінансових результатів діяльності, розробку нових планів розвитку тощо.

Дослідженням та вивченням питань у галузі управління контрактною діяльністю займалися такі вчені, як: О. Шкурупій, І. Артеменко [1], О. Гетьман, І. Багрова [2].

Концептуальними компонентами при управлінні контрактами є моделі розробки умов і супроводження контрактів, управління дебіторською і кредиторською заборгованостями, що забезпечують досягнення певного стану інформаційного простору контрактної діяльності економічного об'єкта.

Фактичний стан інформаційного простору контрактної діяльності економічного об'єкта, який відображає всі грошові надходження і витрати за контрактами на конкретний момент часу, забезпечує оперативне планування як дохідної, так і видаткової частин бюджетів.

Формування первинних документів і зіставлення їх з умовами контрактів здійснюється на підставі даних, що передаються з блоку моделей управління контрактами в облікові системи.

Функціонування облікових систем, системи бюджетування і використання моделей управління підпорядковано службі контролінгу, що утворюється на економічному об'єкті для формування інформаційного простору контрактної діяльності.

Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності має важливе значення для оцінки поточного економічного стану підприємства, перспектив його розвитку і попередження фінансових втрат. Він є невід'ємною та визначальною частиною загального аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Комплексний аналіз суб'єкта господарювання, який здійснює зовнішньоекономічну діяльність, передбачає: а) дослідження стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства загалом та його підрозділів; б) з'ясування рівня міжнародної конкурентоспроможності товарів, що експортуються; в) виявлення можливих резервів підвищення результативності зовнішньоекономічної діяльності; г) постановку проблеми щодо стратегії і тактики поведінки на зовнішньому ринку та розробку заходів з реалізації поставлених завдань.

Методика аналізу ефективності зовнішньоекономічних операцій насамперед передбачає: а) загальний аналіз дохідності підприємства за рахунок зовнішньоекономічної діяльності; б) аналіз виконання зобов'язань за зовнішньоекономічними операціями; в) аналіз ефективності віддачі на кошти, вкладені в експортні операції; г) аналіз ефективності імпорتنих операцій, зокрема у випадку їх здійснення на умовах використання кредиту.

Основні положення методики аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності на рівні суб'єктів господарювання аналогічні методичним підходам, що застосовуються для відповідного аналізу на макрорівні. Способом визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності є



обчислення різних показників економічної ефективності на основі зіставлення досягнутих економічних результатів із витратами ресурсів на їх досягнення. Система показників економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності поділяється на дві групи:

показники ефекту, які визначаються через абсолютні величини, що мають вартісний вимір та обчислюються як різниця між результатами і витратами;

показники ефективності, які визначаються на основі віднесення результатів до витрат переважно у відносних одиницях (відсотках та індексах). При обчисленні цих показників важливо забезпечити дотримання таких правил аналітики:

здійснювати найповніший облік усіх складових витрат і чітко визначення результатів, що дозволяє запобігти викривленню висновків стосовно оцінки ефективності проведених заходів;

проводити порівняння з базовим варіантом – з ситуацією, яка була до прийняття рішень, альтернативним підходом, який пропонується до впровадження одночасно з тим, що взятий до розгляду, ринковою ситуацією, станом відповідної діяльності конкурента;

приводити витрати і результати до порівняльного стану за обсягом, якістю, часом та іншими параметрами.

Критерій доступності інформації, яка застосовується для проведення аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності, зумовлює утворення певних підсистем (або рівнів обчислення) показників, а саме:

на основі діючої бухгалтерської звітності визначаються сума прибутку, рівень прибутку до загального обсягу продажів за кордоном, рентабельність експорту стосовно витрат на здійснення таких операцій тощо;

на основі додаткової інформації у межах управлінського обліку визначаються: а) граничні (маржинальні) показники обсягів експорту, змінних витрат та прибутку у розрахунку на одиницю продукції або на одну поставку чи експортну операцію; б) гранична (маржинальна) рентабельність експорту товару (співвідношення граничного прибутку з граничними змінними витратами); в) точка беззбитковості товару, що експортується (відношення постійних витрат до маржинального прибутку); г) точка беззбитковості для порівняння обсягів експорту з наявною виробничою потужністю підприємства тощо;

на основі внутрішньої та зовнішньої інформації підприємства про стан реалізації конкретних товарів на міжнародному ринку визначаються показники, які дозволяють обґрунтовувати стратегію зовнішньої діяльності підприємства, а саме: свідчать про наявність нових продуктів, що задовольняють вимоги міжнародного ринку, та про можливості започаткування нового напряму в бізнесі.

Отже, такий аналіз передбачає визначення альтернатив з позиції оцінки якості товарів, що існують на ринку і пропонуються підприємством, новизни продукції (а отже, ексклюзивності пропозиції), собівартості виробництва і, зокрема, умов доставки (як одного з найбільш значимих елементів у складі витрат), рівня задоволення потреб клієнтів, наявності добре організованої дилерської мережі, висококваліфікованого персоналу тощо.

Наук. керівн. Бестужева С. В.

Література: 1. Шкурупій О. В. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / Шкурупій О. В. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 248 с. 2. Багрова І. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : підручник для вузів / Багрова І. В. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.