



Original Article: POLITICA ESTERA DI SANZIONI AI SENSI

Citation

Martyanova O.V. Politica estera di sanzioni ai sensi. *Italian Science Review*. 2015; 5(26). PP. 11-13.
Available at URL: <http://www.ias-journal.org/archive/2015/may/Martyanova.pdf>

Author

Olga V. Martyanova, "The Term", LLC, Russia.

Submitted: April 14, 2015; Accepted: April 29, 2015; Published: May 05, 2015

Astratta. La politica estera della organizzazione in termini di sanzioni, si basa sulla gestione dei progetti, come AEE associata a cambiamenti nella struttura dell'organizzazione e le esigenze andate appropie sotto-com. Questo documento propone un metodo per l'analisi dell'organizzazione commercio estero di poli-zecche per ottenere i risultati desiderati.

Parole chiave: politica commerciale estera, strategia di attività economica estera, indicatori chiave di performance, moduli di analisi, struttura aziendale, l'efficienza, think-zione, il ciclo di vita.

Il rendimento dei mercati esteri è un'impresa complessa per-toccano i vari componenti dell'organizzazione. Questo problema è particolarmente acuto stand ora, quando la Russia contro le sanzioni imposte dai paesi occidentali. L'attività economica estera (AEE) - una strategia, e la strategia - un processo in più fasi che richiede la somministrazione. La pianificazione strategica delle attività di commercio estero l'organizzazione è mostrato in Figura 1.

Nella fase iniziale, la diagnosi dello stato attuale dell'organizzazione, le risorse disponibili per l'organizzazione per la gestione del commercio estero. Inoltre,

l'imprenditore deve scegliere la direzione del commercio estero, che gli forniscono con la massima efficienza, il vantaggio competitivo sul mercato in un determinato periodo di tempo. Passo attuazione pratica delle politiche estere nell'ambito della politica di sanzioni richiede creatività e pensiero flessibile. Nella fase finale, l'analisi degli indicatori finanziari, variazioni sono previste per il più grande effetto sul commercio estero.

Le scelte strategiche nel settore delle attività commerciali estere sono caratterizzati dalla qualità delle soluzioni, la qualità dell'attuazione della decisione e il tempo poiché i tempi influenzano il risultato della strategia. Attuazione della strategia nel campo delle attività di commercio estero della gestione del progetto richiede decisioni strategiche; la dimostrazione di casi aziendali; cambiamenti di gestione coordinati sul progetto; fasi di valutazione dell'esecuzione progetto del commercio estero; l'uso corretto di esecuzione metodologia AEE della strategia.

A nostro avviso, la politica del commercio estero (PCE) organizzazione in condizioni di sanzioni detenute dai paesi occidentali dovrebbe essere basata sulla gestione dei progetti, dal momento che AEE associata a cambiamenti nella struttura

dell'organizzazione e richiede un approccio flessibile. In questo contesto, lo sviluppo di PCE richiede serio lavoro su casi aziendali, reddito pianificazione finanziaria a lungo termine e le spese. Questo compito comprende l'analisi dei fattori di costo, e il costo per ogni area di attività del commercio estero, lo sviluppo di ipotesi chiave e la loro valutazione qualitativa e quantitativa, e la selezione di decisioni di investimento flessibili nel contesto strategico, che colpisce sia la decisione e gli investimenti stessi e aumentare il flusso di cassa per sostenere l'PCE. Il business case fornisce le informazioni necessarie per una decisione sulla realizzazione del progetto straniera. Lo sviluppo di un business case - effetto nel ciclo di vita della organizzazione e l'PCE legante è una sfida interessante per i ragionieri.

Commercio estero dell'organizzazione modifiche PCE possono essere considerati come un cambiamento di indicatori chiave dei periodi attuali e futuri delle attività dell'organizzazione sul mercato internazionale, con l'aiuto di GAP-analisi. L'organizzazione può differenziarsi figure chiave "e da" valutare quanto lontano progredito dalla posizione precedente alla data, ad esempio, su una scala da 1 a 9. È possibile utilizzare un modello semplificato di "sette S", cioè per analizzare i cambiamenti chiave nei seguenti aspetti: strategia; sistema; capacità; struttura; stile. Il progetto del commercio estero dovrebbe essere analizzata dal punto di vista della selezione dei fornitori stranieri, le condizioni contrattuali, la logistica, i cambiamenti strutturali nell'organizzazione, team building. Gli imprenditori devono essere consapevoli che se i principali cambiamenti individui o gruppi di persone sono fasi di transizione a ritmi diversi e nel processo di transizione indicatori di attività può essere ridotta. [2] Se la ristrutturazione va affari PCE difficile a causa delle attività di difficoltà commerciali di sanzioni anti-russo, si potrebbe avere un grave impatto sulla creazione e l'attuazione della strategia. Pertanto, il proprietario del business è

quello di essere un visionario allo stesso tempo come un commerciale e strategico, così come il carismatico, o strategia commerciale estero è impantanato nei dettagli, non importa quanto ben organizzato il processo in termini di sanzioni anti-russi.

Quando si analizzano i risultati dell'attuazione della strategia del commercio estero è importante per l'organizzazione in aggiunta agli indicatori finanziari convenzionali - un risultato netto, di redditività, rapporto di turnover dei crediti che compongono una balanced scorecard, prendere in considerazione i parametri, lungimirante, dinamico. Questi parametri sono: la quota relativa al mercato estero; valutazioni dei consumatori a confronto con gli indicatori dei principali concorrenti; Pietre miliari di innovazione strategica; davvero creano valore economico aggiunto.

Nel valutare le complessità associate alla realizzazione di progetti di commercio estero, è possibile utilizzare una analisi fattoriale, che identifica e classifica i fattori che influenzano l'efficienza del commercio estero, fornisce una transizione dalla valutazione del livello assoluto della dinamica e l'efficacia della divulgazione dei principali direzioni di causalità indicatori specifici di attività economica estera dell'organizzazione. Quando l'analisi fattoriale non viene utilizzato lista di ragioni che influenzano la variabile di interesse predefinita, e individua il più importante dei quali, tenendo conto della loro interazione e relazione [1, p. 51]. Questo crea un quadro d'insieme di come valutare l'impatto positivo e negativo probabilmente di vari fattori - in base alla struttura organizzativa, varata PCE. Ricevimenti consentono di impostare il fattore di analisi fattoriale che ha un'influenza decisiva sulla dell'indicatore analizzato.

Nella formazione di PCE direttamente coinvolta dovrebbe prendere un contabile. PCE - un documento che descrive il processo di graduale su questioni

strategiche organizzazione AEE che fornisce un'adeguata analisi dei suoi risultati. PCE in AEE deve contenere: un elenco di questioni strategiche; GAP-analisi, che fornisce proiezioni di attività di commercio estero dell'organizzazione; I moduli previsti analisi di mercato, i valori di consumo, cambiamenti tecnologici, analisi della concorrenza, lo sviluppo di partnership con controparti estere, sviluppo organizzativo, gestione dei costi; seminari sulle capacità strategiche dell'organizzazione del mercato esterno, sull'integrazione dei componenti del Consiglio di Amministrazione, cambiamenti di gestione degli indicatori di comunicazione, temporizzazione e controllo. Tuttavia, prima della formazione del ragioniere AEE deve fornire un certificato per il proprietario del business in cui la posizione attuale stimata dell'organizzazione e indagare la possibilità

di organizzazione delle attività di commercio estero in generale, senza conclusioni definitive. Questo certificato è, infatti, un memorandum strategico. Il suo obiettivo - è l'organizzazione di un ampio dibattito sull'attuazione della EPR allo stadio di risorse di localizzazione e l'impegno che contribuiranno alla realizzazione del piano strategico dei contratti del commercio estero e contribuirà a determinare la responsabilità delle unità organizzative. Dal momento che l'obiettivo finale dell'organizzazione per il mercato estero sta realizzando un profitto, allora avete bisogno di costruire il problema PCE rispettivamente.

References:

1. Kazakova N.A. 2011. Economic analysis: studies. Benefit. M: Master. 624 p.
2. Grandy T. Managing strategy. Institute of International Reporting.

Figura 1 - Organizzazione Pianificazione Strategica Commercio Estero

