

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 339.5:622+622: 339.5

В.В. Михайлов, М.А. Месяц

КОМПЛЕКСНАЯ МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ УГОЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Анализ внешнеторговых аспектов управления показал, что на угольных предприятиях региона существует ряд проблем методического характера. Используемые методики обособленны, противоречивы, логически не увязываются процесс управления внешнеторговой деятельностью в целом, отличаются автономностью по всему циклу этой деятельности. Каждая из них имеет прису-

щие ей внутренние недостатки, требует глубокой проработки. Внешнеторговая деятельность используется для целей, не позволяющих модернизировать производство и повышать конкурентоспособность, отчего возникает необходимость определения пределов необходимого и допустимого в деятельности угольных предприятий-экспортеров. Проведение контроля для выявления

соответствия необходимым, допустимым пределам становится возможным на основе комплексной методики оценки эффективности управления внешнеторговой деятельностью.

В комплексной методике оценки эффективность рассматривается не как экономический показатель, а как достижение поставленной цели – обеспечить и/или повысить конкуренто-

Таблица 1

Показатели оценки эффективности управления внешнеторговой деятельностью (ВТД)
угольных предприятий на микроуровне

Функции управления	Показатели	Нормативные значения критериев оценки (в балах) с учетом возможных отклонений (%)	Фактические значения критериев оценки
Планирования и организации ВТД	1.Наличие целевой программы (планов) подготовки участков по добыче угля в целях внешнеторговой деятельности (экспортных участков) предприятия	A) да = 1; Б) нет = 0.	
	2.Доля угля для внешнеторговой деятельности в общем объеме добычи предприятия	A) 50% и более = 2; Б) от 21 до 49% = 1,5; В) 20% и менее = 1.	
Ценообразование ВТД	3.Доля угля, поставляемого на экспорт по ценам ниже (на уровне) себестоимости, в общем объеме экспорта угля предприятия	A) 10% и менее = 2; Б) от 11 до 20% = 1; В) 21% и более = 0.	
Мотивации	4.Доля денежных средств от экспорта угля, направляемых на стимулирование труда и профессиональную подготовку рабочих и управленческих кадров предприятия (в общем объеме денежных поступлений от ВТД предприятия)	A) 7-10% = 1,5; Б) 4-6% = 1; В) 3% и менее = 0.	
Учета и контроля за результатами ВТД	5.Доля денежных средств от экспорта угля, направляемых на обновление основных производственных фондов, технологии, развитие производства, в общем объеме денежных поступлений от ВТД предприятия	A) 7-10% = 1,5; Б) 4-6% = 1; В) 3% и менее = 0.	
	6.Доля налоговых перечислений в бюджет от общей суммы денежных поступлений от ВТД предприятия	A) 40% и более = 2; Б) 20-39% = 1,5; В) 19% и менее = 1.	
Анализа ВТД	6.Доля налоговых перечислений в бюджет от общей суммы денежных поступлений от ВТД предприятия	A) 30% и более = 2; Б) 15-29% = 1; В) 14% и менее = 0.	
	7.Рентабельность экспортной продукции предприятия	A) 20% и менее = 2; Б) 21-40% = 1; В) 41% и более = 0,5.	
ИТОГО: А) 12-14 баллов – высокий уровень управления ВТД; Б) 8-11 баллов – средний уровень управления ВТД; В) 7 и менее баллов – низкий уровень управления ВТД.			

способность. Таким образом, **эффективность управления внешнеторговой деятельностью** – это обеспечение / повышение конкурентоспособности на основе полноценной реализации комплекса (совокупности) управленческих функций.

Комплексная методика оценки эффективности управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий базируется на использовании ряда показателей, сгруппированных в соответствии с управленческими функциями: планирования и организации внешнеторговой деятельности; ценообразования; мотивации; учета и контроля за результатами деятельности; анализа.

Разработанная авторами ком-

плексная методика основана на проведении интегральной оценки эффективности на микроуровне, последующем обобщении оцениваемых показателей по предприятиям региона на мезоуровне и их сравнении с нормативными значениями.

С точки зрения последовательности проведения предлагаемой оценки эффективности, выделены следующие этапы ее проведения.

1. *Проведение оценки эффективности управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий на микроуровне* (табл. 1):

1.1. *Определение фактических значений критериев (показателей)*, сгруппированных по функциям управления (на основе

данных бухгалтерской и статистической отчетности).

1.2. Сравнение фактических значений с нормативными значениями критериев оценки на микроуровне.

Нормативные значения рассчитаны как средневзвешенные величины названных показателей, оцененных экспертами предприятий-экспортеров Кузбасса (ОАО «ш. Колмогоровская», ОАО «УК «Южный Кузбасс», ОАО «УК «Кузбассразрезуголь»). Баллы для каждого показателя установлены условно, их основное назначение – отразить положительное или отрицательное воздействие процесса управления.

1.3. *Подведение итогов оценки эффективности* на основе выявленного уровня управления

Таблица 2

Показатели оценки эффективности управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий на мезоуровне

Функции управления	Показатели	Нормативные значения критериев оценки	Фактические значения критериев оценки
Планирования и организации ВТД	1. Наличие целевых программ (планов) подготовки участков по добыче угля в целях внешнеторговой деятельности (экспортных участков) угольных предприятий региона	Имеются целевые программы на 65% (и более) предприятий	
	2. Доля угля для внешнеторговой деятельности в общем объеме добычи предприятий региона	≥ 40%	
Ценообразование ВТД	3. Доля угля, поставляемого на экспорт по ценам ниже (на уровне) себестоимости, в общем объеме экспорта угля предприятий региона	≤ 10%	
Мотивации	4. Доля средств от экспорта угля, направляемых на стимулирование труда и профессиональную подготовку рабочих и управленческих кадров предприятий региона (в общем объеме денежных поступлений от ВТД предприятий региона)	≥ 7%	
Учета и контроля за результатами ВТД	5. Доля денежных средств от экспорта угля, направляемых на обновление основных производственных фондов, технологии, развитие производства, в общем объеме денежных поступлений от ВТД предприятий региона	≥ 7%	
	6. Доля налоговых перечислений в бюджет от общей суммы денежных поступлений от ВТД угольных предприятий региона	≥ 40%	
Анализа ВТД предприятий региона	7. Рентабельность экспортной продукции угольных предприятий региона	≥ 15%	
	8. Износ активной части основных производственных фондов предприятий региона	≤ 30%	
	9. Доля I-й группы кластера угольных предприятий региона, осуществляющих экспортные поставки	≥ 40%	
	10. Доля II-й группы кластера угольных предприятий региона, осуществляющих экспортные поставки	≥ 30%	

внешнеторговой деятельностью конкретного угольного предприятия (заключается в получении интегрального показателя, на базе которого определяется уровень (высокий, средний или низкий) управления внешнеторговой деятельностью).

1.4. Проведение кластерного анализа – отнесение предприятия-экспортера к одной из трех групп кластера для определения прочности позиций и перспектив на рынке (в соответствии с предложенными критериями дифференциации каждой группы угольных предприятий-экспортеров региона в кластерном подходе) [1].

Оценка эффективности управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий позволяет определить, к какой группе кластера относится данное предприятие. В том случае, если предприятие соответствует параметрам второй или третьей группы кластера, руководство предприятия должно определить цель дальнейшего осуществления внешнеторговой деятельности – целевые или систематические экспортные поставки угля, в зависимости от результата, к которому будет стремиться предприятие.

1.5. Формулировка целей управления внешнеторговой деятельностью на будущий период на основе результатов оценки и кластерного анализа.

Оценка эффективности управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий региона на самих предприятиях должна проводиться ежемесячно (на основе данных соответствующей отчетности) для непрерывного отслеживания представленных показателей оценки и

принятия соответствующих решений. Решение руководства предприятия об эффективности управления внешнеторговой деятельностью (поддержание уровня управления или повышение уровня управления) принимается на основе совокупного показателя, полученного по результатам расчетов. В качестве экспертов при проведении оценки могут выступать как специалисты предприятий, так и независимые эксперты из Департамента внешних экономических связей или Главного финансового управления Администрации Кемеровской области для получения более объективных результатов оценки.

2. Проведение оценки эффективности управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий на мезоуровне (табл. 2):

2.1. Определение фактических средневзвешенных значений критериев/показателей (на основе группировки по функциям управления) всех угольных предприятий-экспортеров области с использованием результатов оценки, проведенной предприятиями на микроуровне.

2.2. Сравнение фактических средневзвешенных значений критериев всех угольных предприятий-экспортеров Кемеровской области с нормативными значениями. При проведении оценки на мезоуровне эффективность управления может оцениваться, наряду с прочими показателями, посредством доли первой и второй групп угольных предприятий-экспортеров в кластере. Нормативные значения рассчитаны как средневзвешенные величины называемых показателей, оцененных экспертами предприятий-

экспортеров Кузбасса.

2.3. Подведение итогов оценки эффективности (на основе соответствия определенного числа фактических значений критериев общему числу нормативных значений критериев оценки). Положительное решение об эффективности управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий региона принимается в том случае, если восемь из десяти показателей табл. 2 удовлетворяют указанным критериям.

2.4. Формулировка целей управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий региона на мезоуровне на основе полученных результатов оценки.

На мезоуровне подобная оценка эффективности должна проводиться ежеквартально с целью усиления (или сохранения) тех или иных методов управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий на уровне региона с учетом полученных результатов оценки. В оценке эффективности управления на мезоуровне предлагается использовать нормативные значения критериев оценки без использования оценочной шкалы в баллах.

Предложенная комплексная методика оценки позволяет постоянно отслеживать уровень управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий, что создает основу для выявления сильных и слабых сторон в управлении (на основе результатов оценки управлеченческих функций) и обеспечения конкурентоспособности угольной продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Михайлов В. В., Месяц М. А. Системный подход к управлению внешнеторговой деятельностью угольных предприятий региона // Вестник КузГТУ, 2005. – № 4.2 – С. 82-87.

□ Авторы статьи:

Михайлов
Владимир Васильевич
– докт. экон. наук, проф. каф. фи-
нансов и кредита

Месяц
Мария Анатольевна
– ст. преподаватель каф. мировой
экономики КемИ (филиала) РГТЭУ