

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 622:339.5.008

В.В. Михайлов, М.А. Месяц

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ УГОЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

Изучение специфики управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий Кемеровской области позволило выявить главную проблему – отсутствие системного подхода к управлению на предприятиях. Определен ряд недостатков отдельных функций управления на угольных предприятиях, в

частности, планирования, экспортного ценообразования, организации внешнеторговой деятельности, учета и контроля за поступлением средств от внешнеторговой деятельности.

Отдельные управленческие функции вообще не выполняются, не реализуются на угольных предприятиях Кузбасса в

российских рыночных условиях. Например, таким функциям как организация и мотивация не уделяется должного внимания, отсутствует заинтересованность как управленческих, так и рабочих кадров в производстве и реализации конкурентоспособной продукции. Закономерным результатом подобного управ-

Кластер предприятий, осуществляющих внешнеторговую деятельность

Таблица

Группы	I-я группа предприятий	II-я группа предприятий	III-я группа предприятий
Общая характеристика	Превышает параметры системы конкуренции внешнеторговой деятельности. Деятельность этой группы предприятий выгодна для предприятий и государства.	Соответствует (адекватна, близка) параметрам системы конкуренции внешнеторговой деятельности.	Не соответствует параметрам системы конкуренции внешнеторговой деятельности. Во внешнеторговой деятельности должны иметь место строго целевые продажи для обновления потенциала предприятия.
Критерии	1. Систематические экспортные поставки угольной продукции. 2. Внешнеторговые отношения «экспортер-импортер» строятся напрямую. 3. Регулярное получение предприятием прибыли от экспорта. 4. Обновление активной части основных фондов по мере физического износа. 5. Замена морально устаревшего оборудования с учетом НТП. 6. Внедрение в производство новейших технологий. 7. Повышение уровня профессионализма и стимулирования рабочих. 8. Стремление руководства предприятий к повышению уровня конкурентоспособности продукции. 9. Транспарентность ВТД.	1. Систематические экспортные поставки угольной продукции. 2. Поставки угля осуществляются через посредников, часто с использованием офшорных зон. 3. Продажа угля на экспорт на уровне себестоимости. 4. Использование устаревшей техники и технологий в производстве. 5. Не стимулируется труд рабочих. 6. Нет стремления руководства к повышению уровня конкурентоспособности продукции (главный инструмент в условиях конкуренции – качественные характеристики угля). 7. Отсутствие транспарентности ВТД.	1. Экспорт угля – второстепенное направление деятельности. 2. Поставки угля осуществляются через ТД. 3. Продажа угля на экспорт на уровне (ниже уровня) себестоимости. 4. Использование устаревшей техники и технологий в производстве. 5. Не стимулируется труд рабочих. 6. Отсутствие стремления руководства к повышению уровня конкурентоспособности продукции (главный инструмент в условиях конкуренции – качественные характеристики угля). 7. Отсутствие транспарентности ВТД.
Примеры	ЗАО «ш.. Распадская»	Угольные компании, холдинговые компании	Шахты (например, ш. «Колмогоровская»)

ления внешнеторговой деятельностью на угольных предприятиях является снижение эффективности угольного производства.

С учетом выявленных проблем в сфере управления внешнеторговой деятельностью все угольные предприятия могут быть представлены как кластер, включающий три группы предприятий, осуществляющих внешнеторговую деятельность. В соответствии с представленным кластером, внешнеторговая деятельность возможна для предприятий I-й и II-й групп, т.к. продукция с которой эти предприятия выходят на внешний рынок отвечает требованиям мирового рынка. Осуществление внешнеторговой деятельности становится возможным и для предприятий III-й группы, но эта возможность зависит от цели, которую преследуют данные предприятия (например, для обновления производственного потенциала). Поставка угля на экспорт как основной вид деятельности для предприятий последней группы (часто дотационных предприятий) не представляется реальной до тех пор, пока параметры их деятельности не станут адекватными системе конкуренции внешнеторговой деятельности (таблица).

В представленном кластере предприятия одной группы могут свободно перемещаться в другую группу предприятий. Предприятия, которые не стремятся поддерживать (повышать) свой потенциал, могут незаметно для себя перейти из I-й (или II-й группы), например, в III-ю. И, наоборот, предприятия II-й (или III-й) группы могут переместиться наверх (например, в I-ю группу), преследуя цель повышать производственный потенциал и конкурентоспособность продукции.

Учитывая выявленные проблемы в области управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий региона, назрела объективная необходимость рассмотрения управления внешнеторговой деятельностью предприятий данной отрасли в системе. Еще И. Кант акценти-

ровал внимание на системности познания. Обращаясь к философской трактовке, система – это «множество элементов, находящихся в отношениях и связях между собой, которое образует определенную целостность, единство» [2, с.365]. Согласно мнению экономистов, система управления «представляет иерархическую структуру, разделенную на уровни» [1, с.368].

Таким образом, систему управления внешнеторговой деятельностью можно определить как совокупность экономических отношений между органами власти в лице региональных субъектов управления (с одной стороны) и организациями, предприятиями, осуществляющими внешнеторговую деятельность (с другой стороны) по созданию наиболее благоприятных условий производства, транспортировки, реализации продукции, повышению ее конкурентоспособности с целью приближения к мировому уровню.

С учетом особенностей, которыми должна обладать система, авторами разработана организационная модель системного управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий Кемеровской области на региональном уровне. В разрезе управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий региона система управления состоит из двух подсистем разных уровней – 1) управляющей подсистемы, включающей субъектов мезоуровня; 2) управляемой подсистемы, объединяющей объекты управляющей подсистемы на микроуровне (угольные предприятия, внешнеторговые посредники). При этом в рамках системного управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятиях на региональном уровне проявляется влияние субъектов управления макроуровня (рис. 1).

В рамках **управляющей подсистемы** выделяются два следующих элемента:

- 1) Подсистема управления внешнеторговой деятельностью региональными органами власти федерального значения (включает органы, осуществляющие функции

управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий на мезоуровне с целью обеспечения экономической безопасности страны посредством осуществления контроля за результатами внешнеторговой деятельности через реализацию фискальной функции).

При этом реализация контролирующей функции банковскими структурами должна начинаться на самом раннем этапе – при представлении угольным предприятием (или его посредником) внешнеторгового контракта. Существующие «Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов» направлены на защиту интересов российских предприятий при осуществлении внешнеэкономической деятельности и учитываются уполномоченными банками при принятии внешнеторговых контрактов на расчетное обслуживание и оформление паспортов сделок. В соответствии с Рекомендациями, контракт должен иметь унифицированный номер из трех групп знаков. Первая группа знаков касается кода страны покупателя (продавца) по международному классификатору «Страны мира», который используется таможенными органами при таможенном оформлении.

Установленные требования к оформлению внешнеторговых контрактов обеспечивают государственные органы всей необходимой информацией для осуществления контроля за внешнеторговой деятельностью угольных предприятий. Однако, по мнению авторов, *код страны покупателя по международному классификатору «Страны мира», который используется в настоящее время таможенными органами, должен использоваться, в первую очередь, банковскими структурами для идентификации страны-импортера с позиции обеспечения экономической и государственной безопасности*. В настоящее время российским юридическим лицам рекомендовано заключать внешнеторговые контракты с контрагентами, зарегистрированными на территории иностранных государств, являющимися членами

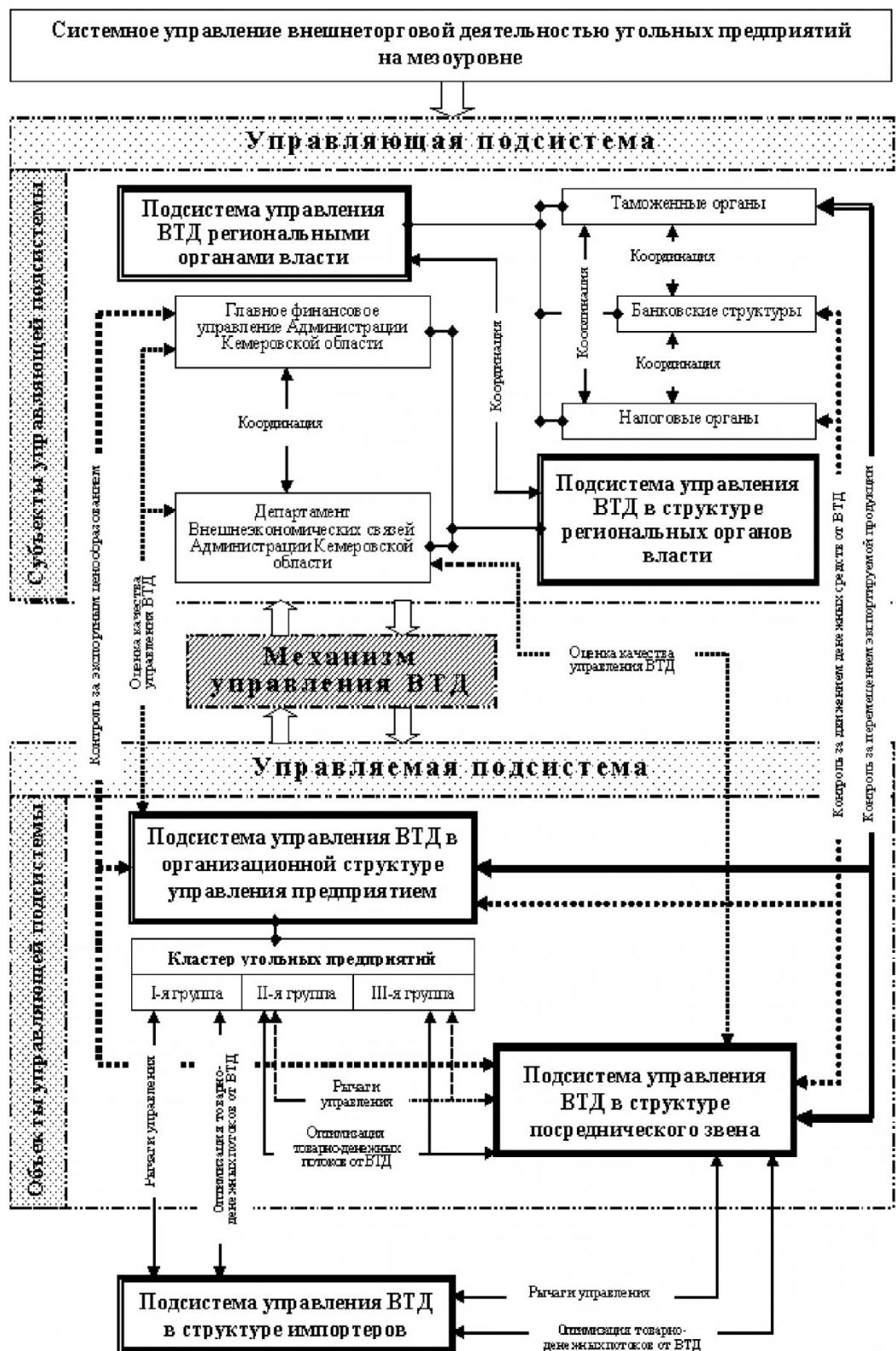


Рис. 1. Организационная модель системного управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий региона

ОЭСР или FATF, созданной странами «большой семерки». В случае определения страны импортера (на основании кода по международному классификатор-

ру) как «неблагонадежной» страны для заключения внешнеторговых контрактов, информация по данной заключенной сделке должна стать объектом усиленного

контроля со стороны государственных контролирующих органов (прежде всего банка как субъекта валютного контроля).

Через договорные отношения

государство должно контролировать заключаемые внешнеторговые сделки и пресекать на первоначальном этапе те сделки, которые относятся к категории фиктивных. При этом каждый внешнеторговый договор должен обеспечивать угольному предприятию воспроизведение потенциала, стимулирование профессионального роста работников, повышение уровня технологий в производстве продукции для внешнеторговой

деятельности.

2) Подсистема управления внешнеторговой деятельностью в структуре региональных органов власти (включает Главное финансово-управление Администрации Кемеровской области (ГФУ АКО) и Департамент Внешних экономических связей Администрации Кемеровской области (Департамент ВЭС АКО)). Роль ГФУ АКО в данной подсистеме сводится к осуществлению контроля за экс-

портным ценообразованием на угольную продукцию через разрешительную систему экспортных цен (на основе испанского опыта ценообразования в сфере торговли продукцией топливно-энергетического комплекса).

Департамент ВЭС АКО в данной подсистеме управления выполняет функцию, в первую очередь, аналитическую, с учетом выявленной необходимости проведения оценки качества управле-

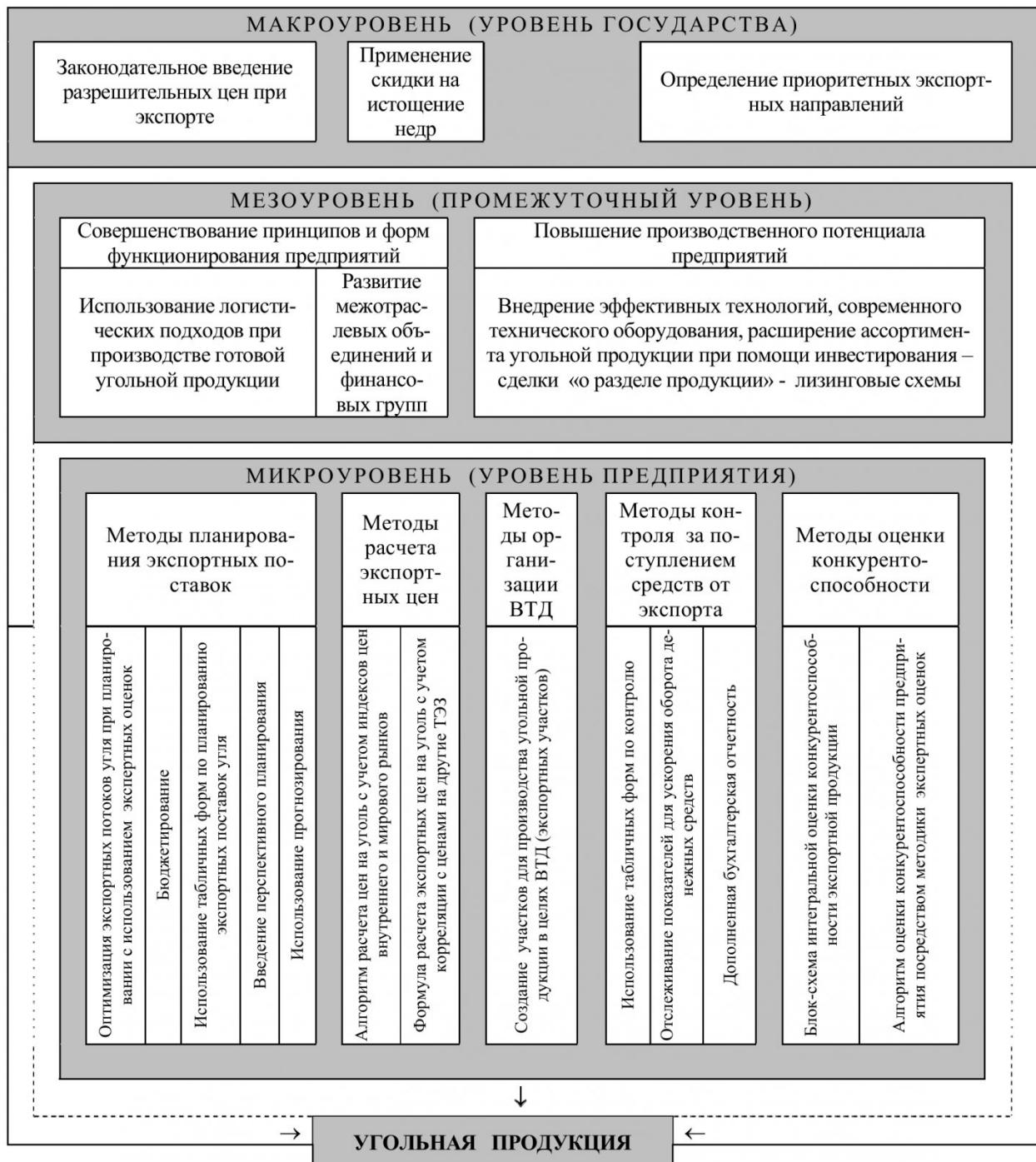


Рис. 2. Систематизация методов управления внешнеэкономической деятельностью угольного предприятия, обеспечивающих конкурентоспособность продукции

ния внешнеторговой деятельностью угольных предприятий Кемеровской области (страны в целом). Специалисты Департамента ВЭС АКО должны играть роль экспертов по проблемам выхода угольных предприятий региона на мировой рынок топливно-энергетических ресурсов.

При этом в функционировании таможенных, банковских, налоговых структур (с одной стороны) и ГФУ АКО, Департамента ВЭС АКО (с другой стороны) должна присутствовать взаимная координация действий как составляющая часть процесса управления.

В рамках управляемой подсистемы выделяются два следующих звена:

1) Подсистема управления внешнеторговой деятельностью в организационной структуре управления предприятием (подразумевает реализацию совокупности функций управления в рамках угольного предприятия с целью обеспечения (повышения) конкурентоспособности угольной продукции, производимой в целях внешнеторговой деятельности). Данная подсистема управления подразумевает наличие кластера угольных предприятий, осуществляющих внешнеторговую деятельность, и реализацию функций управления в каждой из трех групп кластера в соответствии с целями внешнеторговой деятельности, определенными угольными предприятиями.

2) Подсистема управления внешнеторговой деятельностью в структуре посреднического звена (присутствует только в том случае, когда внешнеторговую деятельность осуществляют угольные предприятия II-й и III-й групп кластера). В этом случае в качестве посредников выступают торговые дома и независимые внешнеторговые фирмы, непосредственно устанавливающие контакты с импортерами.

За пределами управляющей и управляемой подсистем выделяется подсистема управления внешнеторговой деятельностью в структуре импортеров, взаимодействие с которой осуществляется при помощи одного из рычагов управления внешнеторговой дея-

тельностью (системы договорных отношений) с целью оптимизации товарно-денежных потоков от внешнеторговой деятельности.

Ключевой целью представленной организационной модели системного управления является необходимость рассмотрения управления внешнеторговой деятельностью как целостной системы, включающей субъектов мезо- и микроуровня, объект и предмет управления, управляющую и управляемую подсистемы, механизм управления.

Предлагаемая авторами организационная модель системного управления внешнеторговой деятельностью подразумевает функционирование перечисленных элементов в тесной взаимосвязи, взаимодействии. Согласованность действий указанных элементов достигается посредством механизма управления внешнеторговой деятельностью, выступающего связующим звеном между управляющей и управляемой подсистем системного управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий на мезоуровне. В качестве основного рычага управления внешнеторговой деятельностью между объектами управляющей подсистемы (субъектами управляемой подсистемы) выступает система договорных отношений.

Наряду с организационной моделью, нами предлагается ряд рекомендаций, обеспечивающих системный подход к управлению внешнеторговой деятельностью на уровне государства, на промежуточном уровне (отрасли региона), на уровне предприятия с учетом объективно вызванной необходимости (рис. 2).

Комплексный подход к методическому обеспечению управления внешнеторговой деятельностью с учетом предлагаемых авторами рекомендаций позволит качественно улучшить, усовершенствовать методику управления применительно к угольным предприятиям Кемеровской области, осуществляющим экспортные поставки угля. Использование в комплексе рекомендованных авторами подходов будет гарантировано выступать основой повышения конкурентоспособности

экспортируемого угля, поскольку грамотная реализация рассмотренных управленических функций обеспечит получение и последующее распределение прибыли от экспорта, в первую очередь, на нужды обеспечения производственного процесса.

С учетом выявленных недостатков в существующих методиках управления и сформулированных нами рекомендаций, комплексная методика оценки качества управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий должна включать ряд показателей, используемых для проведения оценки на мезо- и микроуровне. Основные показатели оценки качества управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий на уровне предприятия и уровень региона сгруппированы по следующим функциям управления.

1. *Планирования и организации внешнеторговой деятельности* (наличие целевой программы (планов) подготовки участков по добыче угля в целях внешнеторговой деятельности (экспортных участков) предприятия; доля угля для внешнеторговой деятельности в общем объеме добычи предприятия);

2. *Ценообразования во внешнеторговой деятельности предприятия* (доля угля, поставляемого на экспорт по ценам ниже (на уровне) себестоимости, в общем объеме экспорта угля предприятия);

3. *Мотивации* (доля денежных средств от экспорта угля, направляемых на стимулирование труда и профессиональную подготовку рабочих иправленческих кадров предприятия (в общем объеме денежных поступлений от внешнеторговой деятельности предприятия));

4. *Учета и контроля за результатами внешнеторговой деятельности предприятия* (доля денежных средств от экспорта угля, направляемых на обновление основных производственных фондов, технологий, развитие производства, в общем объеме денежных поступлений от внешнеторговой деятельности предприятия; доля налоговых перечислений в бюджет от общей суммы денеж-

ных поступлений от внешнеторговой деятельности предприятия);

5. Анализа внешнеторговой деятельности предприятия (рентабельность экспортной продукции предприятия; износ активной части основных производственных фондов предприятия).

Полученный интегральный показатель проводимой ежемесячной оценки сопоставляется с нормативными значениями критериев оценки, что позволяет отнести данное предприятие к той или иной группе кластера по качеству управления и определить цель дальнейшего осуществления внешнеторговой деятельности – целевые или систематические экспортные поставки угля, в зависимости от результата, к которому будет стремиться предприятие.

При проведении оценки на мезоуровне качество управления может оцениваться, наряду с прочими показателями, посредством доли первой и второй групп угольных предприятий в кластере, осуществляющих экспортные поставки. На мезоуровне подобная оценка 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. Положительное решение о качестве управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий региона принимается в том случае, если восемь из десяти показателей оценки качества управления на мезоуровне удовлетворяют нормативным значениям.

По результатам проведенного исследования в области проблем управления внешнеторговой деятельностью на угольных предприятиях региона авторами разработан механизм системного управления внешнеторговой деятельностью. В механизме управления внешнеторговой деятельностью угольного предприятия задействованы различные субъекты управления: государство, региональные органы власти, предприятия. Механизм подразумевает обязательное использование ряда документов законодательного характера, нормативно-правовых актов, документов, оформляемых специалистами предприятия для контролирующих организаций государственного уровня, а также для

внутренних нужд предприятия в соответствии с указанными целями.

На микроуровне среди целей системного управления выделяются повышение конкурентоспособности продукции предприятий, снижение издержек производства экспортной продукции, повышение качества экспортной продукции. На мезоуровне перечисленные цели дополнены усилением государственного регулирования (контроля) в управлении внешнеторговой деятельностью, сокращением числа фиктивных внешнеторговых сделок, повышением уровня транспарентности внешнеторговой деятельности. Через реализацию механизма системного управления на микро- и мезоуровне становится возможным повышение качества управления внешнеторговой деятельностью угольных предприятий региона, обеспечивающим интенсивное развитие производства и повышение конкурентоспособности экспортной продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 480 с. – (Б-ка словарей «ИНФРА-М»).
2. Философский словарь / Под ред. М.М.Розенталя. – Изд. 3-е. – М.: Политиздат, 1975. – 496 с.

□ Авторы статьи:

<p>Михайлов Владимир Васильевич – докт. экон. наук, проф. каф. финансов и кредита</p>	<p>Месяц Мария Анатольевна – соискатель каф. финансов и кредита</p>
---	---

УДК 330.322.013

М.Ю. Журавский

К ВОПРОСУ ОБ ИНЕРЦИОННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ФОРМЫ ОТНОШЕНИЙ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА И ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Инерционность выступает общим качественным свойством всех сложных систем, в том числе и экономических. С содержательных позиций инерция представляет собой определенную форму абстракции при анализе взаимодействия внутрисистемных элементов, как свойство развивающейся системы сохранять устойчивое, равномерное движение в результате отсутствия или уравновешивания внешних воздействий. Таким образом,

уже первые шаги в рассмотрении экономической инерции показывают ее внутреннюю противоречивость и требуют разрешения противоположностей, заложенных в ней.

Изменчивость играет ведущую роль в совокупности сторон движения. В социально-экономической сфере также все новое появляется в ходе изменения, а устойчивость есть форма фиксации достигнутого в общественном процессе.