УДК: 339.9
JEL classification: F 02

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ГУП ДНР «РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭНЕРГОПОСТАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ»)

ТАРАСЕНКО С.А.,
обучающийся бакалавриата
кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности
ФГБОУ ВО «Донецкая академия управления и государственной службы»,
Донецк, Донецкая Народная Республика, Российская Федерация
E-mail: sergo_tarasenko@mail.ru

Аннотация. *Исследование направленно на изучение проблемы успешного функционирования и развития предприятия. Для этого необходимо наладить эффективную систему поиска и выбора иностранных поставщиков, а также провести реорганизацию отдела материально-технического снабжения с целью оптимизации затрат, улучшения качества предоставляемых услуг и повышения конкурентоспособности компании на рынке. Таким образом, статья акцентирует внимание на необходимости изменения структуры и функций отдела, чтобы соответствовать современным требованиям и стратегическим целям предприятия в условиях глобализации рынка и усиления конкуренции.*

Ключевые слова: *международная практика, внешнеэкономическая деятельность, производственное предприятие, посредники, внешнеторговая фирма, отдел внешнеэкономических связей.*

ORGANISATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY AT THE ENTERPRISE AND WAYS OF ITS OPTIMISATION (ON THE EXAMPLE OF THE REGIONAL ENERGY SUPPLYING COMPANY)

TARASENKO S.A.,
Bachelor student of the Department of Foreign Economic Activity Management
FSBEI HE «Donetsk Academy of Management and Public Administration»,
Donetsk, Donetsk People's Republic, Russian Federation
E-mail: sergo_tarasenko@mail.ru

Annotation. *The research is aimed at studying the problem of successful functioning and development of the enterprise. For this purpose, it is necessary to establish an effective system of search and selection of foreign suppliers, as well as to reorganize the logistics department in order to optimize costs, improve the quality of services and increase the competitiveness of the company in the market. Thus, the article focuses on the need to change the structure and functions of the department to*

meet modern requirements and strategic goals of the enterprise in the conditions of market globalization and increased competition.

Keywords: *international practice, foreign economic activity, manufacturing enterprise, intermediaries, foreign trade firm, foreign economic relations department.*

Постановка проблемы в общем виде. Актуальность данной темы обусловлена тем, что сложилась сложная геополитическая ситуация с последующими антироссийскими санкциями. Это стало серьезным вызовом для российской экономики. Помимо прямого воздействия на различные сектора, санкции создали нестабильность и неопределенность, затрудняя ведение бизнеса. Однако, эта ситуация также открыла новые возможности для российских компаний, вынуждая их искать альтернативные рынки сбыта и стратегических партнеров.

Изложение материалов основного исследования. В международной и отечественной практике существуют различные типы организации внешнеэкономической деятельности предприятия, прежде всего в зависимости от его отраслевой принадлежности [1, с. 34].

Производственное предприятие может осуществлять внешнеэкономическую деятельность через посредников (отечественных или зарубежных), а также напрямую, самостоятельно [2, с. 34].

С учетом специфики российских промышленных предприятий возможны два варианта организации внешнеэкономической деятельности предприятия: создание внешнеторговой фирмы или образование отдела внешнеэкономических связей в рамках действующего аппарата управления предприятием [3, с. 34].

Рассмотрим организацию внешнеэкономической деятельности крупного предприятия на примере ГУП ДНР «Региональная энергопоставляющая компания».

На сегодняшний день ГУП ДНР «Региональная энергопоставляющая компания» – развивающееся предприятие, численностью свыше шести тысяч сотрудников, которые обеспечивают оперативное управление, решают стратегически важные вопросы, надежно и бесперебойно снабжают

электроэнергией города и села Донецкой Народной Республики. Основной вид деятельности предприятия – поставка и передача электроэнергии потребителям, а также обслуживание и эксплуатация линий электропередач.

Для поддержания стабильной подачи электроэнергии и восстановления поврежденных линий электропередачи ГУП ДНР «Региональная энергопоставляющая компания» использует широкий спектр материалов, которые можно объединить в крупные основные группы. Таковыми выступают: приборы, разъединители, средства индивидуальной защиты, электроинструменты, электротехнические материалы.

Большая часть материалов закупается у российских производителей, и импорт основных групп материалов варьировался от 84% до 91%. С 2023 года предприятие функционирует за счет собственных средств и имеет право заключать договоры в соответствии с федеральным законодательством. Для этого в организационной структуре предприятия функционирует отдел материально-технического снабжения, специалисты которого осуществляют закупки, используя только один метод закупки: «закупка у единственного поставщика». Структура данного отдела, а также его функциональная подчиненность представлена на рисунке 1.

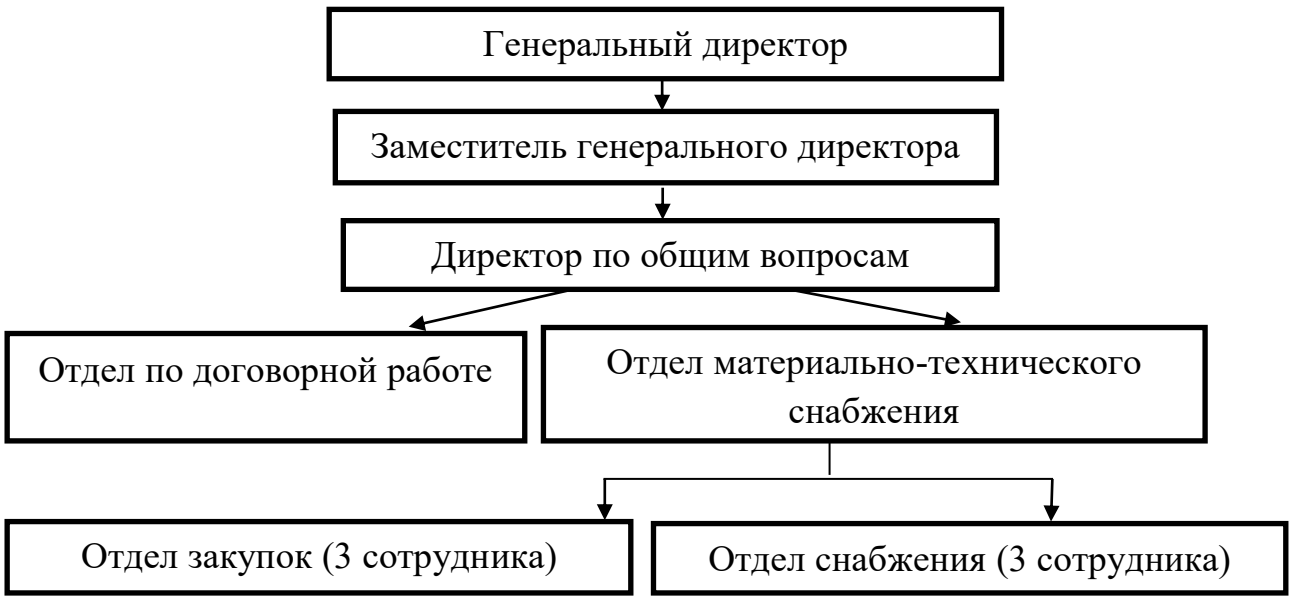


Рис. 1. Структура отдела материально-технического снабжения в системе организационной структуры предприятия

К основным функциям ОМТС относятся: формирование потребностей в материалах; планирование закупок; организация и проведение закупок; контроль соответствия организации и проведения закупок установленным нормам; заключение внешнеэкономического контракта.

В связи с присоединением Донецкой Народной Республики к Российской Федерации специалисты ОМТС при проведении закупки используют Единый агрегатор закупок «Березка» и Единую информационную систему в сфере закупок.

В связи со специальным режимом закупок для Донецкой Народной Республики предприятие имеет право до 2028 г. производить закупку у единственного поставщика, что намного облегчает процедуру.

Так, специалисты ОМТС отправляют запросы на предоставление коммерческих предложений контрагентам. После получения коммерческих предложений проводится анализ на соответствие техническому заданию и рассчитывается начальная максимальная цена контракта, а также формирование пакета необходимых документов для проведения заседания закупочной комиссии. В состав закупочной комиссии входят: заместитель генерального директора, директор по общим вопросам, директор по капитальному строительству, инвестициям и перспективному развитию, директор по правовому обеспечению и начальник отдела материально-технического снабжения. Указанная комиссия принимает решение о возможности сотрудничества с выбранным контрагентом.

После того, как проведена процедура выбора поставщика материалов специалист ОМТС заключает контракт и следит за его исполнением.

На данном этапе формирования и развития деятельности ГУП ДНР «Региональная энергопоставляющая компания», как субъекта Российской Федерации требует кардинально нового подхода к созданию условий для осуществления и оптимизации внешнеэкономической деятельности, которая предоставит возможность получения дополнительных благ, заключающихся в: свободном выборе материалов для обеспечения бесперебойной подачи

электроэнергии потребителям с опорой на возможности мирового рынка; свободном выборе партнера, отвечающего экономическим интересам предприятия; свободном выборе путей и возможностей повышения технического уровня поставки услуги и т.д.

Важным первоначальным этапом в этой связи является поиск поставщиков основных материалов на внешних рынках, их подробный анализ и изучение.

Для этого необходимо ввести в практику деятельности предприятия новые подходы к поиску поставщика.

1. Посещение международных выставок.

На отраслевых международных выставках можно сразу ознакомиться с продукцией и уточнить у производителя условия поставки. Для этого необходимо ознакомиться с сайтами, на которых размещена информация о выставке. Например:

Экспоцентр. Мероприятия международного центра деловой активности «Экспоцентр» в Москве.

WorldExpo. Выставки только зарубежных стран: Metal Show & TIB 2024 – международная выставка металлообработки, технологий и промышленного оборудования (г. Бухарест), INTERMACH and MTA Asia 2024 – международная выставка промышленного оборудования и автоматизации (г. Бангкок), Factory Facilities & Equipment Expo (FacTex) Tokyo 2024 – выставка заводской техники и оборудования (г. Токио) и т.д.

2. Использование интернет-площадки для B2B. Например:

Postavshhiki.ru. Сайт на русском языке, размещена информация об организациях и частных предпринимателях из разных стран, занимающихся оптовыми поставками материалов.

Yopt.org. Здесь сведения о поставщиках из стран ЕАЭС, Узбекистана, Турции, Китая и Южной Кореи. Размещают информацию непосредственно производители. Все объявления на русском языке.

Optlist.ru. На этой площадке поставщики стран ЕАЭС, Турции, Китая, Южной Кореи, Ирана, Индии, ОАЭ и некоторых других иностранных государств. Информацию могут размещать только сотрудники компаний или лица по доверенности. Сайт на русском языке.

TurkishExporter. Это сайт крупной B2B-площадки, созданной при государственной поддержке Турции для развития экспорта страны.

3. Использование маркетплейсов.

4. Разработать электронную площадку для закупок материалов.

Введение новых методов поиска иностранного поставщика предполагает дополнительную нагрузку во внутренней среде предприятия. Необходимо иметь в виду, что эти изменения должны идти параллельно на двух уровнях – на уровне директора по общим вопросам и на уровне начальника отдела материально-технического снабжения.

На уровне директора по общим вопросам необходимо:

1) усилить восприимчивость к новым способам организации импорта материалов;

2) сформировать атмосферу творчества, поиска, инициативы.

На уровне начальника отдела материально-технического снабжения:

1) создать систему переподготовки кадров с ориентацией на рыночные методы управления (менеджерского типа);

2) сформулировать должностные инструкции с четким указанием их прав и обязанностей;

3) отработать систему ротации руководящих кадров, предусмотрев не только повышение в должности за инициативную работу, но и на понижение за безынициативную работу и некомпетентность;

4) сформулировать систему оперативного информирования начальника отдела закупок и начальника отдела снабжения об изменениях в стратегии и тактике предприятия.

Необходимо также и изменение отношений с «внешней» средой. Для этих целей могут использоваться услуги различных специализированных

организаций, привлекаться сторонние специалисты-консультанты. Немаловажным представляется также изучение и заимствование передового опыта работы других предприятий, в аспекте планирования и организации импортных операций, мотивации работников к реализации общих целей. Кроме того, для получения желаемого результата необходимо контролировать результаты выполненных работ, определить имеющиеся или возможные отклонения и устранить их, то есть вовремя среагировать на них.

Для достижения поставленных целей требуется реорганизация отдела материально-технического снабжения, поскольку невозможно стать на путь оптимизации внешнеэкономической деятельности без тщательной координации и управления.

В связи с этим предлагается оптимизированная организационная структура отдела материально технического снабжения, которая представлена на рисунке 2.



Рис. 2. Структура отдела материально технического снабжения

Предлагаемое изменение ОМТС требует глубокого понимания текущей ситуации и стратегического мышления со стороны руководства. Одной из ключевых задач реформирования должно стать установление четкой системы координации между отделами, а также обеспечение прозрачности и эффективности процессов внутри предприятия. Новое направление работы ОМТС должно способствовать оптимизации затрат, улучшению качества продукции и повышению конкурентоспособности компании на рынке.

Вывод. Реформирование ОМТС представляет собой важный шаг на пути к совершенствованию управления и повышению эффективности предприятия. Необходимо продуманно и последовательно изменять структуру и функции отдела, чтобы обеспечить его соответствие современным требованиям и стратегическим целям предприятия.

Список литературы

1. Толочко, О. Н. Проблемы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности / О. Н. Толочко // Право и демократия. – 2020. – № 9. – С. 4.

2. Шведков, А. Н. Развитие организационной структуры управления внешнеэкономической деятельностью на промышленном предприятии / А. Н. Шведков // Экономика и предпринимательство. – 2020. – № 2. – С. 1152-1155.

3. Ценина, Т. Т. Организация и регулирование внешнеторговой деятельности / Т. Т. Ценина, Е. В. Ценина // Внешнеторговая деятельность. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, 2022. – С. 230-240.

Научный руководитель:
Науменко С.Н., д-р экон. наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности
ФГБОУ ВО «Донецкая академия управления и государственной службы»
Донецк, Донецкая Народная Республика, Российская Федерация