JEL classification: H 11

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

ПИМОНОВА Е.А.,
студентка кафедры внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»,
Донецк, Донецкая Народная Республика
E-mail: yekaterina.pimonova@bk.ru

В статье раскрыта сущность внешнеэкономической деятельности. Исследован организационно-правовой аспект формирования системы управления внешнеэкономической деятельностью предприятия. Представлена структура системы управления внешнеэкономической деятельностью предприятия. Рассмотрены элементы управляющей и управляемой подсистем. Определена роль развития внешнеэкономической деятельности для предприятий Донецкой Народной Республики.

Ключевые слова: *внешнеэкономическая деятельность, система управления, организационно-правовой аспект, организационная структура, механизмы управления, внешнеэкономическая политика.*

FEATURES OF FORMING THE MANAGEMENT SYSTEM FOR FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES AT THE ENTERPRISE: ORGANIZATIONAL AND LEGAL ASPECT

The article reveals the essence of foreign economic activity. The organizational-legal aspect of the formation of a system for managing the foreign economic activity of an enterprise has been studied. The structure of the management system for the foreign economic activity of the enterprise is presented. The elements of the control and controlled subsystems are considered. The role of the development of foreign

economic activity for the enterprises of the Donetsk People's Republic is determined.

Key words: foreign economic activity, management system, organizational and legal aspect, organizational structure, management mechanisms, foreign economic policy.

Постановка проблемы в общем виде. Внешнеэкономическая деятельность (далее – ВЭД) играет важную роль в развитии мировой экономики, отдельных стран и предприятий. Качество ее организации определяет не только имидж страны на мировом уровне, но и уровень качества жизни населения за счет форм экономического взаимодействия с другими странами. Позиция на мировом рынке позволяет повышать имидж государства, развивать взаимовыгодное экономическое и политическое сотрудничество со многими странами мира. В этой связи, ВЭД является приоритетом для развития экономики Донецкой Народной Республики.

Цель исследования – изучить организационные и правовые особенности формирования системы управления ВЭД предприятия в современных условиях развития Донецкой Народной Республики.

Изложение основного материала исследования. ВЭД представляет собой предпринимательскую деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в т.ч. исключительными правами на них [1, с. 21].

ВЭД осуществляется на уровне субъекта хозяйствования при полной самостоятельности в выборе внешних рынков и зарубежных партнеров, номенклатуры и ассортиментных позиций товаров для экспортно-импортных операций, в определении цены и стоимости контрактов, объёмов и сроков поставки. Управление ВЭД предприятия заключается в воздействии на процессы организации и осуществления внешнеэкономических операций, ориентированном на расширение деятельности, получение прибыли, рост

рентабельности за счет участия в международном разделении труда.

Сущность управления ВЭД проявляется в функциях, выражающих этапы осуществления целенаправленного воздействия на процессы её организации и осуществления:

планирование ВЭД – включает разработку плана производства и реализации экспортной продукции, валютных потоков, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и т.д.;

организация ВЭД – заключается в выборе оптимальной организационной структуры управления, поиске зарубежных контрагентов, налаживании внешнеэкономических связей;

стимулирование (мотивация) – материальное и моральное поощрение соответствующих специалистов;

координация – преднамеренное корректирующее воздействие на специалистов, осуществляющих отдельные операции по осуществлению ВЭД;

контроль – систематическое наблюдение за деятельностью специалистов, сопоставление плановых и фактических результатов ВЭД.

Структура управления ВЭД на предприятии зависит от целей и задач, которые она призвана решать, от характера специализации предприятия. На выбор организационных форм ВЭД большое влияние оказывает степень зависимости предприятия от внешних рынков. Общая структура системы управления предприятия-субъекта ВЭД представлена на рис. 1. Масштабы предприятия, специализация, а также степень адаптации к изменяющимся условиям внешней среды определяют выбор организационной структуры управляющей подсистемы в структуре системы управления ВЭД предприятия и её эффективность.

На предприятиях, где планируется осуществлять единичные внешнеторговые операции с разовой или периодической поставкой, достаточно привлечения к работе одного специалиста по ВЭД. Формирование внешнеэкономического отдела является целесообразным при постоянном характере внешнеэкономических операций, нацеленности на их расширение.



Рис. 1. Структура системы управления ВЭД на предприятии

Департамент ВЭД целесообразно создавать в структуре крупных предприятий, ориентированных на внешнеэкономические операции, которые носят постоянный, устойчивый характер, как правило, на долгосрочных условиях. Отдельные внешнеторговые фирмы, как правило, создаются и включаются в состав крупных объединений с масштабными внешнеэкономическими операциями.

Управляемую подсистему в структуре системы управления ВЭД предприятия формируют соответствующие трудовые, материальные, нематериальные, финансовые ресурсы и процессы.

Трудовые ресурсы представляют собой производительную силу предприятия, в том числе население трудоспособного возраста, обладающее физическим и интеллектуальным потенциалом для производства товаров и услуг. Интеллектуальные физические качества человека, необходимые для осуществления трудовой деятельности, зависят от возраста, в котором предъявляются определенные критерии, позволяющие выделить трудовые

ресурсы.

Круг обязанностей специалиста ВЭД намного шире – список его компетенций значительно увеличивается, собственно, как и зарплата. Экономист по экспорту (менеджер по продажам) занимается: поиском новых клиентов; поддержанием актуальной клиентской базы; заключением контрактов (договоров) с покупателями; ведением переговоров по согласованию сделок.

Обязанности специалиста по импорту (менеджер по закупкам или менеджер по снабжению): поиск новых поставщиков; планирование графика заказов; сравнение ценовой политики и условий работы контрагентов, на основе которых принимаются решение о сотрудничестве; ведение переговоров и заключение договоров с поставщиками и транспортными компаниями; приобретение нужного товара по оптимальной цене на лучших условиях; контроль выполнения сроков заказов.

В деятельность специалиста по таможенному оформлению (или таможенного брокера) входит: составление таможенной декларации; подготовка прочих документов для прохождения таможенной очистки; перевод документов (опционально для некоторых компаний); расшифровка стоимости товара (из чего складывается себестоимость и пр.); расчет и оплата таможенных платежей; взаимодействие с таможенными службами; взаимодействие с органами сертификации.

Финансовые ресурсы формируют денежные средства предприятия, составляющие его капитал. Выбор финансовой стратегии и оптимизация структуры капитала – одни из основных этапов развития субъекта хозяйствования, но оценить самостоятельно эти параметры бывает довольно сложно. Тщательный анализ финансового состояния предприятия – одна из составляющих коммерческого успеха. Анализ деятельности позволяет оценить текущую позицию предприятия, учесть риски и благоприятные факторы, составить адекватный прогноз на будущее.

Платежеспособность показывает, может ли компания расплатиться в срок по своим обязательствам. Например, без задержек перечислить зарплату,

оплатить товары и услуги поставщикам, погасить кредиты. Проще говоря, у платежеспособной компании бюджет спланирован так, что сейчас и в перспективе просроченных долгов у нее нет и не будет.

Ликвидность показывает, как быстро компания может продать свои активы, чтобы заплатить по обязательствам.

Рентабельность – это экономический показатель, который показывает, насколько эффективно используются ресурсы: сырье, кадры, деньги и другие материальные и нематериальные активы. Можно рассчитать рентабельность отдельного актива, а можно – всей компании сразу.

Рентабельность рассчитывают, чтобы спрогнозировать прибыль, сравнить компанию с конкурентами или предсказать доходность инвестиций. Еще рентабельность предприятия оценивают, если собрались его продавать: компания, которая приносит больше прибыли и при этом тратит меньше ресурсов, стоит дороже.

Существует коэффициент рентабельности – он показывает, насколько эффективно используются ресурсы. Этот коэффициент – это отношение прибыли к ресурсам, которые вложили, чтобы ее получить. Коэффициент может выражаться в конкретной величине прибыли, полученной на единицу вложенного ресурса, а может – в процентах.

Материальные ресурсы предприятия представляют собой предметы труда, которые используются для производства товаров и оказания услуг, а, следовательно, играют важную роль для развития ВЭД предприятия. С их помощью налаживается производственный цикл. Одним из критериев оценки деятельности компании является наличие достаточных материальных ресурсов. Материальные ресурсы могут использоваться для различных целей. Одни из них потребляются полностью (например, сырье), другие – частично. Их можно разделить на несколько групп:

1. Сырье и основные материалы: запасы, возвратные отходы; топливо; вспомогательные материалы; покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия; тара и тарные материалы.

2. Строительные материалы: запасные части; конструкции и детали; инвентарь и хозяйственные принадлежности; специальные инструменты; специальная одежда.

Нематериальные ресурсы являются составной частью потенциала предприятия, способного приносить экономическую выгоду в течение относительно длительного периода, который характеризуется отсутствием материальной основы для получения дохода и неопределенностью размера будущей прибыли от их использования. К нематериальным ресурсам относятся: объекты промышленной собственности (промышленные образцы, полезные шаблоны, товарные знаки), объекты интеллектуальной собственности (компьютерное программное обеспечение, базы данных и базы данных, базы данных и базы знаний), а также другие нематериальные ресурсы.

Процесс снабжения включает закупку импортного сырья и материалов для производства продукции, а также закупку готовой импортной продукции для её последующей реализации. Процесс сбыта включает реализацию произведенной продукции, предназначенной для экспорта, а также реализацию импортных материалов и готовой продукции. Процессы снабжения и реализации обеспечиваются развитием внешнеэкономических связей предприятия посредством поиска зарубежных контрагентов, заключения соответствующих договоров.

В условиях развития мирохозяйственных связей и перехода внешнеэкономической деятельности на уровень отдельного предприятия остро стоит вопрос о принятии взвешенных управленческих решений в этой сфере. При этом выработка эффективных управленческих решений всегда основывается на выборе одного варианта из нескольких. Кроме того, управление эффективностью экспортно-импортных операций любого предприятия тесно связано с выявлением так называемых запасных зон, которые в конечном итоге определят количественные характеристики эффективности.

В целях регулирования импортных и экспортных операций, в том числе для защиты внутреннего рынка и стимулирования постепенных структурных

изменений в экономике устанавливаются ввозные и вывозные таможенные пошлины. Экспорт и импорт осуществляются без количественных ограничений.

Осуществляя экспортную деятельность, предприятие должно иметь четкие представления о целях экспорта, стратегии экспортной деятельности, требованиях внешнего рынка, своих возможностях и ресурсах в настоящее время и в перспективе, поведении конкурентов, иными словами, оно должно разрабатывать определенную экспортную политику.

Экспортная политика предприятия предполагает разработку стратегии и принципов деятельности предприятия на внешнем рынке, формирование экспортного ассортимента товара, а также определение темпов обновления экспортной продукции, цен уровня качества, гарантий и сервисного обслуживания.

Важнейшей составляющей экспортной политики предприятия является формирование и управление экспортным ассортиментом товара. Основная задача заключается в том, чтобы экспортер своевременно предлагал определенную совокупность товаров, которые соответствуют профилю его производственной деятельности и наиболее полно удовлетворяют требованиям определенных категорий зарубежных покупателей.

Основным документом, регулирующим экспортные отношения предприятий, является экспортный контракт, или договор купли-продажи. Контракт состоит из двух основных частей. Первая часть имеет непосредственное отношение к обязательствам экспортера. В ней приводятся сведения о: качестве, количестве и цене товара; условиях поставки; времени и месте поставки. Во второй части контракта излагаются обязательства импортера: условия принятия товара; условия платежа.

Импорт товаров и услуг является составной частью внешней торговой деятельности предприятия. Импорт – это покупка товаров (услуг) у иностранного продавца, ввоз его на таможенную территорию страны покупателя. Существует, наряду с этим, реимпорт товаров, представляющий собой таможенный режим, когда российские товары, поставленные на экспорт,

вновь ввозятся на таможенную территорию РФ в сроки, установленные Положением о таможенном режиме реимпорта товаров. Этот режим интересен тем, что методы экономического воздействия со стороны государства применяются ограниченно, в частности, не начисляются таможенные пошлины, налог на добавленную стоимость, акцизы.

Длительное отсутствие таможенной политики в отечественной практике внешней торговли привело к ослаблению защиты внутреннего товаропроизводителя от иностранных товаров. Как следствие, возникла необходимость принять ряд административных и экономических мер по урегулированию импорта.

Импортный товар должен соответствовать ГОСТам и иметь соответствующее подтверждение. Способами подтверждения могут быть:

предоставление сертификата на поставляемую в ДНР продукцию по правилам;

предоставление сертификата (заграничного), признаваемого в ДНР, в соответствии с международными, двусторонними соглашениями.

Во внешнеэкономической деятельности при выборе партнера-контрагента необходимо использовать все виды экономической информации, для того чтобы найти и выбрать надежного и солидного партнера по сделке. Информация во внешнеэкономической деятельности – средство повышения эффективности ее осуществления.

Основным типом информации, используемой при проведении анализа той или иной проблемы или ситуации, является информация экономическая, которая, в свою очередь, подразделяется на три основных вида: статистику, бухгалтерию и оперативную информацию.

Статистика дает общую картину состояния и развития национального хозяйства, освещает ход социально-политических процессов в стране или ее частях. При этом используются специальные методы наблюдения и анализа массовых явлений.

Бухгалтерия (бухгалтерская отчетность) представляет собой способ

отражения средств предприятий и организаций в зависимости от их состояния, размещения, использования и источников происхождения. Она отражает процесс развития предприятия и служит основой анализа его хозяйственно-финансовой деятельности.

Оперативная информация – это сведения, необходимые для текущей деятельности и принятия оперативных решений. В качестве оперативной информации могут выступать как официальные статистические показатели, так и неопубликованные данные, являющиеся результатом непосредственного наблюдения, личного опыта, различных экспериментов, данные кредитно-справочных бюро и т.д.

Международная торговля вносит значимый вклад в экономическое развитие любого государств. Регулирование экономических отношений с другими субъектами мировой экономики на уровне государства осуществляется посредством формирования и реализации внешнеэкономической политики. Она выступает одним из основных макроэкономических инструментов, применяемых для ускорения экономического роста внутри государства, который регулирует внешнюю торговлю, иностранные инвестиции, валютно-кредитные отношения, передачу новых технологий, а также миграцию рабочей силы.

Эффективность формирования и реализации внешнеэкономической политики во многом определяется сформированной нормативно-правовой базой. Подготовка проектов законов по вопросам налогового и таможенного законодательства, государственной денежно-кредитной политики, ратификации международных договоров, государственного регулирования производства и оборота подакцизных товаров, особенностей развития малого и среднего предпринимательства в Донецкой Народной Республике входит в компетенцию Комитета Народного Совета по бюджету, финансам и экономической политике [2].

До вхождения Донецкой Народной Республики как субъекта в состав Российской Федерации, общее руководство таможенным делом в Республике осуществляли Правительство и Таможенная служба, реализующие государственную политику в сфере налогообложения и таможенного дела.

Органы местного самоуправления оказывали содействие деятельности таможенных органов, специализированных таможенных учреждений и организаций, взаимодействовали с ними в пределах полномочий, установленных Конституцией [3], Законом «О таможенном регулировании в Донецкой Народной Республике» [4] и иными нормативными правовыми актами.

В настоящее время в Донецкой Народной Республики происходят интеграционные процессы в правовое, экономическое, социальное пространство Российской Федерации. Переходный период для интеграции Донецкой Народной Республики с Российской Федерацией продлится до января 2026 года.

Выводы. Развитие ВЭД играет важную роль как для деятельности отдельных субъектов хозяйствования, так и для экономики государства в целом. В связи с признанием Российской Федерацией сертификатов на товары и услуги, выданные в Донецкой Народной Республике, допуском отечественной продукции к государственным закупкам, отмене экспортно-импортных количественных ограничений на перемещение товаров через границы, а также с официальным признанием и вхождение Донецкой Народной Республики в состав Российской Федерации, открылась масса возможностей для развития ВЭД. Меры по развитию внешнеэкономической политики в новых условиях будут способствовать значительному росту объёмов отечественного производства, созданию новых рабочих мест, позволят двигаться к воспроизводственной модели, преимуществами которой являются привлечение инвестиций, новых технологий и освоение новых рынков сбыта. В свою очередь, формирование эффективной системы управления ВЭД на предприятиях Республики будет способствовать их развитию, расширению деятельности, наращиванию производственных мощностей в условиях современных вызовов.

Научный руководитель – Мишина Ю.А., канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности.

Список литературы

1. Беганская И.Ю. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / И.Ю. Беганская, С.Н. Науменко, Ю.А. Мишина. – Донецк: ГОУ ВПО ДонАУиГС, 2019. – 561 с.

2. Комитет Народного Совета Донецкой Народной Республики по бюджету, финансам и экономической политике [Электронный ресурс] // Официальный сайт Народного Совета Донецкой Народной Республики. – Режим доступа: https://dnrsovet.su/struktura/komitety-i-komissii-ns/komitet-narodnogo-soveta-po-.byudzhetu-finansam-i-ekonomicheskoj-politike/.

3. Конституция Донецкой Народной Республики от 14.05.2014 г. с изменениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://dnrsovet.su/konstitutsiya/.

4. О таможенном регулировании в Донецкой Народной Республике [Электронный ресурс]: закон Донецкой Народной Республики № 116-IНС: принят Постановлением Народного Совета 25 марта 2016 года, с изменениями // Официальный сайт Народного Совета Донецкой Народной Республики. – Режим доступа: https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyatye/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-o-tamozhennom-regulirovanii-v-donetskoj-narodnoj-respublike/.