

Гришина Л.С.
Научный руководитель: В.В. Андрианова
канд.юрид.наук, доцент каф. административного и финансового права
ФГБОУ ИВО «Московский государственный гуманитарно-экономический
университет»
г. Москва, ул. Лосиноостровская, 49
lera3108@bk.ru

Особенности осуществления внешнеэкономической деятельности предприятий

Одним из самых перспективных и прибыльных направлений в бизнесе является внешнеэкономическая деятельность (далее- ВЭД). ВЭД- внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них), что закреплено в Федеральном законе от 18.07.1999 N 183-ФЗ (ред. от 11.06.2021) "Об экспортном контроле"[1]. Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ (ред. от 26.03.2022) "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности" определяет, что внешнеторговая деятельность - деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью[2].

Осуществляя международную деятельность необходимо учитывать, что компания может столкнуться со многими сложностями, которые лежат на глубине, должна учесть все риски, представляющие преграды на пути достижения цели. Ведение внешнеэкономической деятельности имеет ряд преимуществ, в виде расширения границ бизнеса, увеличения количества потенциальных покупателей товаров, роста престижности компании, приобретения знаний в области ведения международного бизнеса. Но с появлением минусов, ведение ВЭД кажется не таким простым процессом. Он связан с тщательным изучением и анализом правовой системы принимающего государства, таможенных процессов и ведения бухгалтерского учёта.

Так к факторам, ограничивающим участие одной из сторон в международной торговле относятся:

- обстоятельства, возникающие по причине военных конфликтов, природных катаклизмов, смены политической власти, митингами и забастовками;
- несовершенство систем: кредитования, страхования, тарифного и нетарифного регулирования, банковского обслуживания; нестабильность системы налогообложения; неразвитость транспортных путей;
- неразвитость процессов технического производства (в связи с чем заметно низкое качество товаров), процессов управления и организации;
- несоблюдение правил и норм, прописанных международным договором;
- ввод другими странами санкций и запретительных тарифов, на деятельность компании в принимающей стране и прочее.

Во избежание возникновения ситуаций, нарушающих торговлю за рубежом, государством предусмотрены методы, регулирующие внешнеэкономическую деятельность. К организационным методам относят международные торговые договоры, таможенно-тарифные методы, лицензирование, антидемпинговые меры и технические барьеры. К административным относят финансирование, кредитование, страхование экспортного производства и снижение налогового бремени для организации – экспортёра. При выходе на международный рынок следует учитывать не только риски, но и эффективность такого выхода. Эффективность внешнеэкономической деятельности обусловлена такими факторами как техническая оснащённость компании и её соответствие текущим стандартам; элементы управления организацией (выбранная маркетинговая стратегия, уровень квалификации менеджеров); психологические аспекты управления (принятая корпоративная культура компании, поддержка установленных ценностей и норм); политическая обстановка в принимающей стране; экономические факторы и действующее законодательство; потребительские предпочтения в товаре;

Для того чтобы позиционировать свой товар на международном рынке, необходимо выбрать способ выхода за рубеж. Существует несколько вариантов: экспорт; совместное предпринимательство или прямое инвестирование[3].

Под экспортом товара подразумевается вывоз товара с национальных рынков на рынок иностранного покупателя для его дальнейшей продажи. Экспорт существует в двух видах: прямой и косвенный экспорт. Совместное предпринимательство подразумевает созданием товаропроизводителем совместного бизнеса с зарубежными партнёрами или партнёрами из третьих стран. Совместное предпринимательство может производиться в таких формах как контрактное производство; международный лицензинг; международный франчайзинг; совместное предприятие. Прямое инвестирование – один из способов выхода на международный рынок, показывающий наибольшую степень вовлеченности компании в международную деятельность. Оно предполагает создание собственного предприятия на рынке. При построении нового предприятия, компания самостоятельно может вести бизнес – процессы, насыщает зарубежный рынок большим количеством товаров. Но для этого ей необходимо учесть все факторы внешней среды, риски и непредвиденные затраты. Выбор той или иной формы выхода компании за рубеж определяется самостоятельно и определяется проводимой деятельностью, выбранной страной, опытом компании, финансовым обеспечением организации. Каждый способ выхода имеет преимущества и недостатки.

Важным условием является прохождение регистрации участника внешнеэкономической деятельности. Регистрация участника является завершающим шагом к предпринимательской деятельности за рубежом. Таким образом, оценка эффективности деятельности, учёт возможных рисков и убытков, соблюдение норм и правил законодательства входит в задачи международного менеджмента и строит всю систему управления внешнеэкономической деятельности за рубежом. Для того, чтобы грамотно проводить управление в зарубежных компаниях, руководители должны учесть национальную культуру, нормы и традиции, тех, над кем будет осуществляться управление. Возможно понадобится перестроить систему обучения и развития персонала, также включить затраты на обучение языку и культурным особенностям той страны, где будет располагаться штаб-квартира. Сегодня внешнеэкономические связи России со многими зарубежными странами ограничены, что связано с многочисленными санкциями, в том числе на оборудование и электронику, которые могут быть использованы в военной, аэрокосмической и приборостроительной промышленности, эмбарго на поставки оборудования для авиационной и космической промышленности, ограничения поставок в технологическом и энергетическом секторах. Чтобы смягчить последствия от действий зарубежных компаний на нашем рынке, отечественные регуляторы начали меры по либерализации импорта критически важных товаров[4].

Оказываемая помощь бизнесу (меры поддержки организаций и ИП) предполагает новые налоговые льготы и послабления; кредитные каникулы; корпоративные льготы для ООО и АО; новые сроки уплаты налогов и взносов; льготное кредитование и другие[5].

Таким образом, в современной экономике внешнеэкономическая деятельность является важным элементом хозяйствования экономических единиц. При осуществлении данной деятельности необходимы правильная организация, планирование деятельности, четкая постановка целей ВЭД, определение направлений ее достижения.

Литература

1. Федеральный закон от 18.07.1999 N 183-ФЗ (ред. от 11.06.2021) "Об экспортном контроле"//Собрание законодательства РФ, 26.07.1999, N 30, ст. 3774
2. Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ (ред. от 26.03.2022) "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности"//Собрание законодательства РФ, 15.12.2003, N 50, ст. 4850
3. Лешко В.Н. Способы выхода организации на зарубежные рынки // Электронный курс. – УО «Белорусский государственный экономический университет», Минск (Беларусь). 2022. с.5
4. URL: [Официальный сайт Правительства РФ](#)
5. URL: [Официальный сайт Минпромторг РФ](#)