

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ КАК СУБЪЕКТА МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

УДК 339.56

Андрей Федорович Шадрин, аспирант каф. Экономической теории и инвестирования Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ)
Тел.: 8 (926) 185-24-30
Эл. почта: shadrin-andrey@mail.ru

В статье описывается необходимость ведения внешнеэкономической деятельности для фирмы в условиях глобализации экономики. Также в статье описываются способы осуществления внешнеэкономической деятельности с их особенностями. Внешнеэкономическая деятельность фирмы не может осуществляться без контроля со стороны государственных органов, поэтому в статье описаны государственные органы с их спецификой осуществления контроля за внешнеэкономической деятельностью фирм.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, фирма, операция, реэкспорт, реимпорт.

Andrey F. Shadrin, postgraduate student of the Department of Economic Theory and Investment, Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics (MESI)
Tel.: 8 (926) 185-24-30
E-mail: shadrin-andrey@mail.ru

FOREIGN ACTIVITY OF A COMPANY AS A SUBJECT OF THE WORLD ECONOMY

The article describes the necessity of having a foreign economic activity for a company in a globalized economy. The article also describes how to implement foreign trade activities with their features. Foreign economic activity of the company can't be done without control by the public authorities, so article describes public authorities with their specificity to control foreign trade company activities.

Keywords: foreign activity, export, import, company, operation, re-export, re-import.

1. Введение

Основным направлением развития отечественной промышленности на современном этапе является интеграция в мировое хозяйство с учетом экономических интересов страны. Усиление международной конкуренции, ускорение развития внешнеторговой деятельности российских организаций, возрастание неопределенности бизнес-среды требуют современных подходов к формированию и развитию внешнеторговой деятельности в организациях национальной экономики.

Современная фирма перестает быть национальной экономической единицей. Более глубокая экономическая интеграция национальных экономик, открытость мировых рынков товаров и услуг, возможность экспорта – все эти факторы стимулируют фирму выходить за пределы национального рынка и осуществлять внешнеэкономическую деятельность.

Внешнеэкономическая деятельность – это совокупность специальных экономических, производственных, коммерческих и управленческих функций фирмы, направленных на осуществление ее деятельности на мировом рынке с учетом заранее выбранного направления. В российском законодательстве определен термин «внешняя торговля». Согласно Федеральному закону № 164-ФЗ от 08.12.2003 г. «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», внешняя торговля – это деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью.

2. Виды внешнеэкономической деятельности фирмы

Внешнеэкономическая деятельность фирмы подразделяется на следующие *виды*:

1. Внешнеторговая деятельность;
2. Международное инвестиционное сотрудничество;
3. Международная производственная кооперация;
4. Валютные и финансово-кредитные операции.

Рассмотрим подробнее каждый вид возможной внешнеэкономической деятельности фирмы, как субъекта мирового хозяйства.

1. Внешнеторговая деятельность – предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, услугами и результатами интеллектуальной деятельности. Формами внешнеторговой деятельности являются:

- экспорт;
- импорт;
- реэкспорт и реимпорт.

Экспорт является наиболее привлекательным способом выхода на мировой рынок для государства, так как между показателем экспорта и валовым внутренним продуктом существует прямопропорциональная зависимость. Вторым преимуществом экспорта является пополнение государственного бюджета за счет экспортных пошлин и прочих сборов. С другой стороны, государство должно стимулировать фирмы экспортировать собственную продукцию, поэтому достаточно сложно создавать баланс между стимулом экспорта и налоговым бременем фирм-экспортеров. Экспорт является наиболее сложным способом выхода на рынок, так как экспортеру необходимо предложить иностранному потребителю такой продукт, который должен быть лучше в соотношении цена-качество аналогичного продукта местного производителя. Это требует оптимизации и модернизации производства фирмы-экспортера. Но огромным преимуществом экспортера является то, что, чаще всего, если продукт востребован за пределами государства, то он будет востребован и в самом государстве. Это правило, обычно, не касается

товаров, которые заменить достаточно сложно, например экспорт природных ресурсов (нефть, газ, различные металлы и пр.).

Для построения экспортной политики фирма, чаще всего, создает целое внешнеэкономическое подразделение, так как цена вопроса слишком высока. Необходимо разработать комплексную политику по выходу фирмы на мировой рынок. Мировая практика показала, что если фирма намеревается выйти на мировой рынок, то лучше всего ей выйти не с одним товаром, а с определенным ассортиментом схожего товара. Например, фирме, производящей резервуары, необходимо выходить на рынок с резервуарами различного объема, что повышает ее шансы найти целевого покупателя.

Одним из самых главных отличий реализации товаров на внутреннем рынке и на зарубежном рынке является фактор риска. Фактор риска включает в себя экономические и политические риски. Политические риски определяются политикой конкретного государства и включают в себя введение запретов на импорт товаров (эмбарго), наложение санкций на определенные фирмы либо на целые сегменты (что особенно актуально в наше время), ограничение на конвертацию валют и пр. Экономические риски связаны с процессом доставки и реализации товара на зарубежном рынке, с приемкой товара покупателем и надлежащим оформлением требуемых документов, с платежеспособностью покупателя, а также с колебанием валютных курсов, что также является достаточно актуальным в наше время. Как известно, чем слабее национальная валюта, тем выгоднее фирме экспортировать собственный товар за рубеж.

Импорт является, пожалуй, самым популярным способом выхода на мировой рынок. В импорте государство менее заинтересовано, чем в экспорте, так как львиную долю налогов платит иностранная компания в бюджет другого государства. Но с другой стороны, импорт должен являться своеобразной «красной тряпкой» для национальных фирм. Именно национальные фирмы

должны обеспечивать собственное население и бизнес необходимыми товарами и услугами. У государства есть понимание данного фактора, поэтому оно и выстраивает определенную политику в области импорта. Но существуют товары, замену которыми национальные производители предложить не могут либо могут предложить по существенно более высокой цене. В такой ситуации фирмы вынуждены импортировать товар и реализовывать его на национальном рынке.

Импорт, как и любой способ внешнеэкономической деятельности, несет в себе определенный набор рисков. Рассмотрим текущую ситуацию по импорту определенного набора продуктовых товаров и стран ЕС, США, и Австралии, попавших под запрет. Россией в ответ на санкции стран Запада так же наложен запрет на импорт определенных товаров, что привело к тому, что фирмы-импортеры вынуждены искать аналогичные товары на внутреннем рынке или на других зарубежных рынках. Спрос на санкционные товары не изменился, а предложение ограничено, что приводит к резкому росту цен на эти товары, что негативно сказывается на покупательской способности населения и разгоняет инфляцию. С другой стороны, это может послужить стимулом для производителя увеличить производственные мощности и ввести в свой товарный ассортимент новый вид товара. Но данный процесс требует больших капиталовложений и определенного временного ресурса. Таким образом, с одной стороны пострадали потребители за счет роста цен на продукцию, а с другой стороны национальные производители получили уникальный шанс на стремительное завоевание внезапно образовавшейся ниши.

Таким образом, импорт является не менее рискованным способом ведения внешнеэкономической деятельности. Но, если в случае экспорта, риски связаны с политикой иностранного государства, на которую достаточно сложно повлиять, то импорт связан с политикой собственного государства, на которую реальнее повлиять каким-нибудь способом.

Резэкспорт и реимпорт объединены в один способ ведения внешнеэкономической деятельности, так как они сочетают в себе определенный набор схожих характеристик.

Общей чертой резэкспорта и реимпорта является то, что товары пересекают границу дважды, только в случае реимпорта товары остаются в стране, а в случае резэкспорта товары вывозятся из страны. Также общей чертой является то, что при реимпорте и резэкспорте товары не должны быть подвергнуты обработке или изменены каким-либо способом.

Резэкспорт – это вывоз из государства товаров, которые ранее были ввезены в нее. Под таможенный режим резэкспорта помещаются иностранные товары, в том числе ввезенные на территорию Российской Федерации с нарушением установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности запретов на ввоз. Товары, выпущенные для свободного обращения, могут быть помещены под таможенный режим резэкспорта с соблюдением условий, предусмотренных статьей 242 Таможенного Кодекса Российской Федерации:

1. Товары не использовались и не ремонтировались в Российской Федерации, за исключением случаев, когда использование товаров было необходимо для обнаружения дефектов или иных обстоятельств, повлекших возврат товаров;

2. Товары могут быть идентифицированы таможенными органами;

3. Товары вывозятся в течение шести месяцев со дня их выпуска для свободного обращения.

Реимпорт – это ввоз ранее экспортированных товаров, которые не были реализованы за границей. Товары, вывозимые на время (например, на выставку), к реимпорту не относятся. К реимпортируемым товарам применяются следующие требования:

1) при вывозе с таможенной территории Российской Федерации товары имели статус товаров, находящихся в свободном обращении, либо были продуктами переработки иностранных товаров;

2) товары заявлены к таможенному режиму реимпорта в течение трех лет со дня, следующего за днем пересечения указанными товарами таможенной границы при их вывозе с таможенной территории Российской Федерации.

3) товары находятся в том же состоянии, в каком они были вывезены с таможенной территории Российской Федерации, за исключением изменений, происшедших вследствие естественной убыли при нормальных условиях перевозки (транспортировки) и хранения;

4) уплачены суммы ввозных таможенных пошлин, налогов, субсидий и иные суммы, подлежащие возвращению в федеральный бюджет при реимпорте товаров.

Таким образом, реимпорт и реэкспорт является составной частью экспорта и импорта соответственно. В нынешней ситуации некоторые фирмы используют данные механизмы для ввоза на территорию России товаров из санкционного списка в другой стране, что, само по себе, является незаконно.

2. Международное инвестиционное сотрудничество – взаимодействие с иностранными контрагентами с целью объединения капитала и финансов для последующих инвестиций. Целью сотрудничества заключается в расширении производства экспортной продукции, повышении ее конкурентоспособности и облегчении процессов, связанных с ее реализацией на внешних рынках. Международное инвестиционное сотрудничество реализуется в форме международного финансового лизинга и в форме фирмы с участием иностранных инвесторов.

3. Международная производственная кооперация заключается в том, что производственные фирмы разных стран совместно и на до-

говорной основе производят отдельные виды промежуточной продукции (комплектующих, материалов и пр.), предназначенных в качестве составляющих компонентов для изготовления конечного продукта.

Согласно классификации Европейской Экономической Комиссии, формами международной производственной кооперации являются:

- предоставление лицензий с оплатой продукцией, выпущенной по этой лицензии;

- поставка производственных линий и заводов с оплатой произведенной на них продукцией;

- совместное производство на основе специализации;

- подрядная кооперация.

4. Валютно-финансовые и кредитные операции заключаются в предоставлении и получении займов и кредитов у зарубежных компаний или кредитных учреждений. Также валютно-финансовые операции неизменно сопровождают абсолютно любую внешнеэкономическую сделку.

Фирма, стремящаяся к выходу на внешние рынки, должна быть готова к совершению ряда внешнеэкономических операций. Данные операции отличаются от операций, совершаемых фирмой на внутреннем рынке. С позиции фирмы, **внешнеэкономическая операция** – это средство достижения поставленных целей в своей внешнеэкономической деятельности.

То есть, **внешнеэкономическая операция** – это комплекс действий по подготовке, заключению и выполнению международной торговой, производственной, финансовой или инвестиционной сделки. При осуществлении операции передается право собственности на материальные или финансовые активы или оказываются услуги зарубежному контрагенту.

Литература

1. Таможенный кодекс Российской Федерации.

2. Федеральный закон №164-ФЗ от 08.12.2003 г. «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».

3. Борисова И.И. Правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности: Учебно-методическое пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский государственный университет им. Н.И.Лобачевского, 2010.

4. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2010.

5. Грушинский А.Д. Современные аспекты глобализации мирового хозяйства. – М.: Поиск МОИУ, 2009.

6. Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли. – М.: Юридическая литература, 1993.

References

1. Tamozhennyi kodeks Rossiyskoy Federatsii.

2. Federalnyi zakon №164-FZ ot 08.12.2003 g. «Ob osnovah gosudarstvennogo regulirovaniya vneshnetorgovoy deyatelnosti».

3. Borisova I.I. Pravovoe obespecheniye vneshneekonomicheskoy deyatelnosti: Uchebno-metodicheskoye posobiye. – Nizhniy Novgorod: Nizhegorodskiy gosudarstvennyi universitet im. N.I. Lobachevskogo, 2010.

4. Gerchikova I.N. Mezhdunarodnoye kommercheskoye delo: Uchebnik dlya vuzov. – M.: Banki i birzhi, UNITI, 2010.

5. Grushchinskiy A.D. Sovremennyye aspekty globalizatsii mirovogo khozyaystva. – M.: Poisk MOIU, 2009.

6. Shmittgoff K. Export: pravo i praktika mezhdunarodnoy trgovli. – M.: Yuridicheskaya literatura, 1993.