

УДК 339.564

П. И. Циркунов, О. И. Тарбеева*

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматриваются основные аспекты внешнеэкономической деятельности предприятий. Ее стимулирование является важной частью торговой политики многих государств в современных условиях. Развитие экспорта означает проведение активной внешнеторговой политики. Политика экспортного продвижения связана с промышленной политикой стран. Меры торговой политики по стимулированию экспортной деятельности включают в себя и меры по развитию национального, в том числе экспортного, производства, создание институтов государственной поддержки экспортеров.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: экспорт предприятий, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, внешний рынок.

P. I. Tsirkunov, O. I. Tarbeeva

IMPLEMENTATION FEATURES EXPORT ENTERPRISE

The article discusses the main aspects of foreign economic activity of enterprises. Stimulating the development of foreign economic activity is an important part of the trade policy of many states in modern conditions. The development of exports means an active foreign trade policy. The policy of export promotion is also connected with the industrial policy of the countries. Trade policy measures to stimulate export activities include measures to develop national, including export production, the creation of institutions of state support for exporters.

KEYWORDS: *export of enterprises, foreign economic activity, export, foreign market.*

Экспортному потенциалу принадлежит важная часть экономики страны благодаря возможности выпускать конкурентоспособную на международном рынке продукцию, а также экспорттировать ее в нужном объеме по мировым ценам. Именно в связи с необходимостью обеспечения экономического роста в Российской Федерации одним из направлений развития

* Циркунов Павел Иванович, старший преподаватель Иркутского государственного университета путей сообщения;

Тарбеева Ольга Игоревна, студент Иркутского государственного университета путей сообщения.

экономики страны в настоящее время является развитие экспортной деятельности, увеличение в ее структуре доли продукции с высокой степенью переработки и повышение конкурентоспособности отечественной продукции на внешнем рынке.

Согласно Федеральному закону «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 г., внешнеэкономическая (внешнеторговая) деятельность – деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью [1].

По мнению А. А. Власова, принятие данного закона обусловлено стремлением России к интенсивному развитию внешнеторговых связей, ее интеграции в мировую экономику, необходимостью формирования современного и адекватного механизма реализации торговой политики на основе принципов и правил международной торговли с учетом правовых норм Всемирной торговой организации (ВТО), основных положений Генерального соглашения ВТО по тарифам и торговле, Генерального соглашения ВТО по торговле услугами, а также Соглашения ВТО по процедурам импортного лицензирования [2]. Практически перед каждой российской компанией, занимающейся или планирующей заниматься внешнеэкономической деятельностью, встал вопрос о разработке новых подходов к реализации своего экспортного потенциала.

На сегодняшний день потенциал вклада торговли в рост российской экономики до конца не раскрыт. С одной стороны, после длительного периода спада российский экспорт, по данным Федеральной таможенной службы, в 2018 г. вышел на траекторию роста, включая поставки несырьевых неэнергетических товаров и услуг [3]. Правительство Российской Федерации стимулирует развитие экспортной деятельности, оптимизируя законодательство в области таможенных, налоговых, валютных отношений, смягчая регуляторные требования для экспортёров несырьевой продукции, создавая инструменты поддержки экспорта как для региональных администраций, так и для субъектов предпринимательства [4]. Созданная инфраструктура предоставляет предприятиям ряд нефинансовых и финансовых инструментов. Финансовая поддержка может быть оказана в кредитной, страховой или гарантийной форме как для исполнения экспортёрами обязательств по внешнеторговому контракту, так и для обеспечения оплаты поставки со стороны иностранного покупателя. Нефинансовые меры поддержки реализуются в форме образовательных услуг, а также в форме предоставления компаниям информации обо всех аспектах ведения экспортной деятельности.

Если предприятием было принято решение о выходе на внешние рынки, то для большей эффективности и надежности следует разработать стратегию по освоению рынков сбыта, провести финансовый анализ эффективности вложений, выяснить, насколько продукция соответствует требовани-

ям зарубежных покупателей [5]. Эти мероприятия можно сформировать в единый план и следовать намеченным в нем целям и задачам [6].

Первым этапом является определение стран для реализации продукции на внешнем рынке. На этом этапе происходит также выбор способа выхода на внешние рынки. Рассматривается прямой способ, т. е. выход на конечного потребителя, и косвенный – через посредников. Затем определяется тип покупателя: конечный потребитель розничный (юридическое, физическое лицо) либо посредник оптовый, а также тип и способы поиска для разных видов покупателей – активный или пассивный. Не стоит забывать о проверке контрагента через запрос в Торговое представительство РФ. Следом требуется выбрать планируемую модель продаж: B2B («бизнес для бизнеса»), B2C («бизнес для конечного потребителя»), B2B2C («бизнес – бизнес – потребитель»).

Второй этап – омологация, т. е. подготовка товара к требованиям рынка сбыта и (или) покупателя. На данном этапе необходимо получить разрешительную документацию для вывоза товара за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза (ЕАЭС), а также для его ввоза на территорию иностранного государства. Требование о получении того или иного документа зависит от типа товара. Если экспортируется товар двойного назначения, который имеет мирное назначение, но может быть использован для создания оружия, военной техники и т. п., следует получить документ из Федеральной службы по техническому и экспортному контролю либо Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству.

Третий этап включает переговоры с покупателем и заключение внешнеторгового контракта. Подготовка к переговорам состоит из таких стадий, как постановка задачи, сбор информации, анализ позиции партнера, выбор стратегии и тактики, определение концепции переговоров, решение организационных вопросов (где, когда и как проводить). После успешного проведения переговоров покупатель и продавец подписывают внешнеторговый контракт, который является юридической основой любого экспортного проекта.

Четвертый этап – производство товара на экспорт. Необходимо оценить способность компании производить и накапливать произведенную продукцию. Предприятие должно быть готово к потенциальному увеличению объемов производства и быть способным выполнить заказы. Оптимально было бы загрузить используемые и свободные производственные мощности, найти возможности увеличения производительности без дополнительных существенных затрат.

Пятый этап – таможенное оформление товара при экспорте. Порядок вывоза товаров, пересекающих таможенную границу ЕАЭС, определяется в соответствии с актами таможенного регулирования, система которого имеет два уровня: наднациональный (Таможенный кодекс ЕАЭС) и наци-

ональный (Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 3 августа 2018 г. № 289-ФЗ). Реэкспорт товаров не менее разнообразен и может применяться для завершения предшествующих таможенных процедур либо вывоза товаров, ранее помещенных под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления (вывоз условно выпущенных иностранных товаров или возвращение товаров ЕАЭС) [7].

Шестой этап включает доставку товара покупателю либо отгрузку – проработку логистики. Логистика – существенная статья расходов экспортёра. Необходимо правильно подготовить груз к отправке, выбрать оптимальный маршрут и транспортные средства, а также правильно оформить пакет документов.

Седьмой этап – получение оплаты от покупателя, а также валютные платежи. Сначала стороны должны договориться о валюте платежа, в которой будут производиться расчеты. Она может быть установлена в валюте страны-экспортёра, страны-импортера либо в валюте третьей страны. При заключении контракта стороны оговаривают, через какие банки будут осуществляться расчеты. После этого экспортёр в соответствии с условиями контракта совершает отгрузку товара.

Таким образом, внешнеэкономическая деятельность Российской Федерации играет одну из значимых ролей в развитии экономики страны, и ее регулирование относится к приоритетным направлениям государственной политики, определяющей направления развития страны во внешней торговле, формировании международных связей в финансово-торговых отношениях. В связи с этим необходимо поддерживать российские предприятия, обладающие потенциалом к производству продукции, которая может быть реализована на внешнем рынке.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

1. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности : фед. закон от 8 дек. 2003 г. № 164-ФЗ. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45397.
2. Власов А. А. Внешнеторговая деятельность России в международном обороте: правовые аспекты / А. А. Власов // Власть закона. 2019. № 4 (40). С. 20–28.
3. Федеральная таможенная служба : сайт. URL: <https://customs.gov.ru> (дата обращения: 26.04.2023).
4. АО «Российский экспортный центр» : сайт. URL: <https://www.exportcenter.ru> (дата обращения: 26.04.2023).
5. Медведев В. П. Специфика работы предприятия при реализации экспортной деятельности / В. П. Медведев, В. В. Иванов, И. В. Гришина и др. // Российский внешнеэкономический вестник. 2021. № 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/spetsifikasi-raboty-predpriyatiya-pri-realizatsii-eksportnoy-deyatelnosti> (дата обращения: 26.04.2023).

6. Ревенко Н. С. Институты развития экспорта: векторы повышения эффективности деятельности / Н. С. Ревенко, А. А. Скляр // Российский внешнеэкономический вестник. 2022. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/instituty-razvitiya-eksporta-vektory-povysheniya-effektivnosti-deyatelnosti> (дата обращения: 26.04.2023).
7. Халипов С. В. Экспорт и таможенные процедуры экспорта в условиях Евразийского экономического союза / С. В. Халипов // Российский внешнеэкономический вестник. 2019. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/eksport-i-tamozhennye-protsedury-eksporta-v-usloviyah-evraziyskogo-ekonomicheskogo-soyuza> (дата обращения: 26.04.2023).