

УДК 339.9

***ОЦЕНКА ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА***

***Тусин Д.С***

*магистрант,*

*Вятский государственный университет*

*Киров, Россия*

***Наговицына Э.В.***

*доцент, к.э.н.,*

*Вятский государственный университет*

*Вятская государственная сельскохозяйственная академия*

*Киров, Россия*

**Аннотация:**

В статье рассматриваются основные проблемы, возникающие при осуществлении сделок во внешнеэкономической деятельности. Предложен ряд мероприятий, которые позволят предприятию более эффективно чувствовать себя на внешнем рынке. Развитие внешнеэкономической деятельности является одним из приоритетных направлений во внешнеэкономической политике подавляющего числа стран мира, в том числе и Российской Федерации. Вопросы стимулирования и укрепления внешнеэкономической деятельности являются очень важными и актуальными в современных условиях и оказывают значительное влияние на положение страны на мировой арене. Каждое предприятие должно самостоятельно определять формы, методы и объемы работы на внешнем рынке, а также полностью нести ответственность за результаты своей деятельности, поэтому актуальность снижения и устранения рисков и ошибок в экспорте и импорте позволит вывести российские предприятия на более высокий уровень и позволит значительно сократить

Дневник науки | [www.dnevniknauki.ru](http://www.dnevniknauki.ru) | СМИ Эл № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

финансовые и временные расходы. Таким образом, это позволит российским предприятиям занимать конкурентные позиции на мировой арене в условиях финансово-экономического кризиса и стать сильным инструментом для устойчивого социально-экономического развития страны.

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность, валютные риски, коммерческие риски, внешняя торговля, ошибки, экспорт, импорт, сделка, контракт, финансовый кризис.

***ASSESSMENT OF PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF FOREIGN  
ECONOMIC ACTIVITY IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC CRISIS***

***Tusin D.S.***

*Master student,*

*Vyatka state University,*

*Kirov, Russia*

***Nagovitsyna E. V.***

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,*

*Vyatka state University,*

*Vyatka state agricultural Academy*

*Kirov, Russia*

**Annotation**

The article deals with the main problems that arise when making transactions in foreign economic activity. A number of measures are proposed that will allow the company to feel more effectively in the foreign market. The development of foreign economic activity is one of the priority directions in the foreign economic policy of the vast majority of countries, including the Russian Federation. Issues of stimulating and strengthening foreign economic activity are very important and relevant in

modern conditions and have a significant impact on the country's position on the world stage. Each company must independently determine the forms, methods and volumes of work in the foreign market, as well as be fully responsible for the results of its activities, so the urgency of reducing and eliminating risks and errors in exports and imports will bring Russian enterprises to a higher level and will significantly reduce financial and time costs. Thus, this will allow Russian enterprises to take a competitive position on the world stage in the context of the financial and economic crisis and become a strong tool for sustainable socio-economic development of the country.

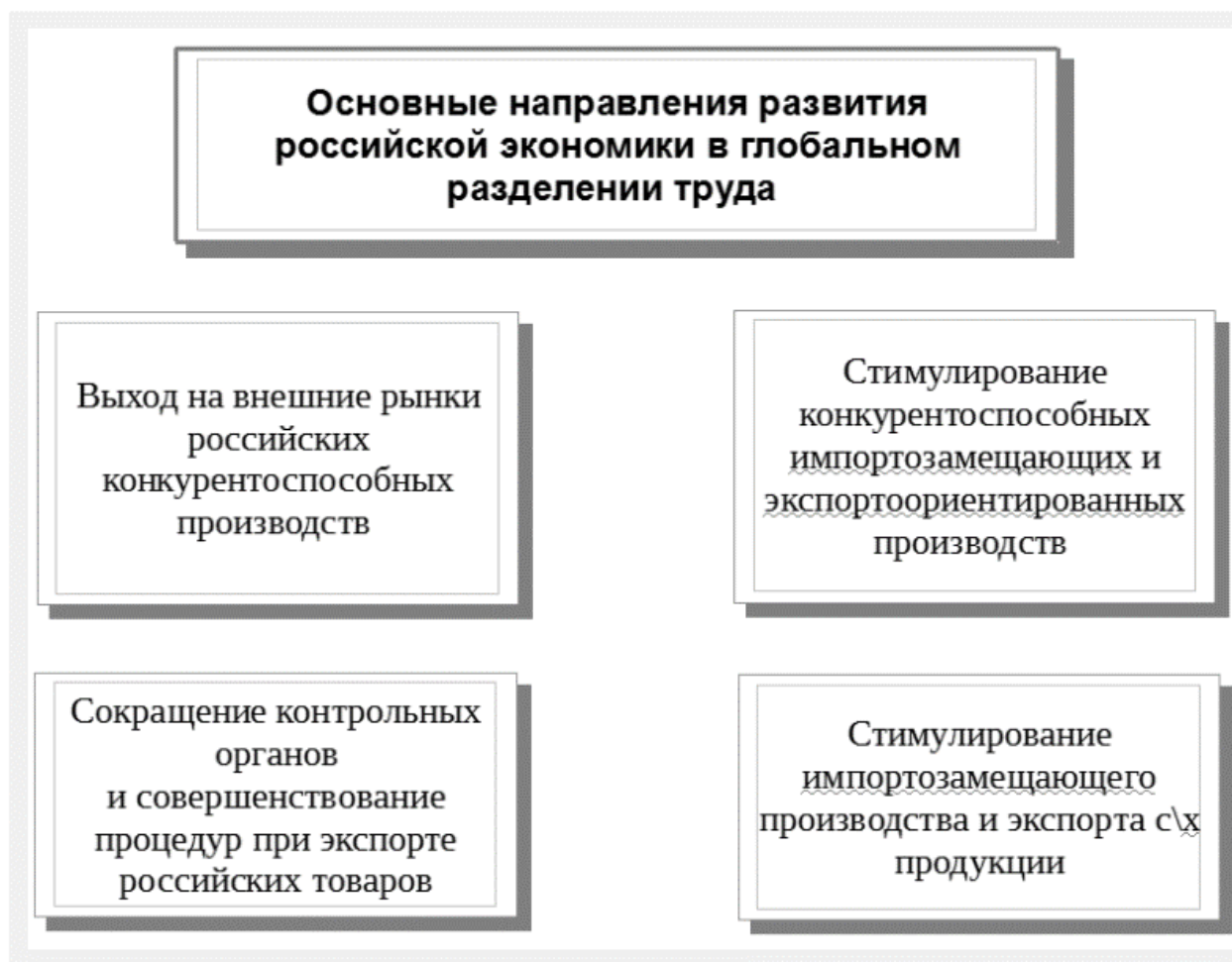
**Keywords:** foreign economic activity, currency risks, commercial risks, foreign trade, mistakes, export, import, transaction, contract, financial crisis.

Основой эффективной внешнеэкономической деятельности и залогом экономической безопасности страны в условиях движения к открытой экономике является активная экспортная политика и развитие экспортного потенциала. На сегодняшний день одним из важнейших направлений государственной политики является стимулирование конкурентоспособных экспортоориентированных и импортозамещающих производств, а также стимулирование импортозамещающего производства и экспорта сельскохозяйственной продукции, опираясь на естественные преимущества России и растущие потребности мирового рынка в качественных и экологических продуктах [1].

Также, на современном этапе экономического развития в России особое значение приобретают целенаправленные усилия государства по совершенствованию нормативной базы, организационному и иному обеспечению экспортной деятельности. С уменьшением вмешательства государства в предпринимательскую деятельность, в том числе в сфере внешней торговли, существенно возрастает роль косвенных

(неадминистративных) форм его участия в реализации общенациональных целей и задач в этой области.

На рисунке 1 показаны основные направления российской экономики в глобальном разделении труда.



[1]

Рис.1 – Основные направления развития российской экономики в глобальном разделении труда

Соответствующие функции закреплены и обоснованы в Федеральном законе № 164-ФЗ от 08.12.2003 «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», который предусматривает комплекс мер по содействию государства развитию внешнеторговой деятельности и ее стимулированию [11]. Данный Федеральный закон затрагивает очень широкий, но далеко не исчерпывающий перечень вопросов государственного

стимулирования внешнеторговой деятельности. В частности, в нем не нашли отражения порядок разрешения хозяйственных споров, а также ошибки, совершаемые участниками внешнеэкономической деятельности [4].

Выход на международные рынки открывает компаниям новые горизонты развития и масштабы деятельности, но в тоже время несет в себе большое количество проблем, с которыми может столкнуться предприниматель. У предпринимателей проблемы могут возникнуть практически на каждой стадии совершения сделки: поиск надёжного иностранного поставщика, особенности заключения валютного контракта, взаимодействие с таможней, отражение сделки в налоговой декларации [3].

Необходимо учитывать различные факторы, которые могут в той, или иной степени повлиять на работу с внешним рынком. Среди факторов риска, связанных с внешнеэкономической деятельностью предприятия, выделяют: мировой финансовый кризис, кредитный риск, время выполнения контракта, время и расстояние, валютные риски и др.

Анализу ошибок, совершаемых предприятиями во внешнеэкономической деятельности, на сегодняшний момент, уделяется достаточно мало внимания, что значительно снижает объемы внешнеэкономической деятельности.

Большинство проблем и ошибок вовлечения предприятий России в мировую торговлю вообще никак и нигде не изучается. Изучение проблем и ошибок во внешнеэкономической деятельности предприятия с целью ликвидации возможных финансовых и временных потерь является одним из важных мероприятий по стимулированию развития внешнеэкономической деятельности.

Зачастую на практике, так сложилось, что российские предприятия, вступая в переговоры с зарубежными партнерами на предмет заключения договора не проверяют ни правового статуса контрагента, ни его финансового положения [9]. Такой подход в ряде случаев приводит к отсутствию

возможности получить оплату за поставленные экспортные товары. В случае же импорта достаточно сложно бывает осуществить возврат товаров, которые были поставлены не в полном объеме, поставлены с существенными недостатками, а то и вовсе не были поставлены. Попытки поиска зарубежного партнера в таких случаях для вручения ему повестки о вызове его в арбитраж и исковых материалов оказываются безуспешными.

Достаточно большое количество предприятий, особенно небольших незначительное внимание придают реквизитам зарубежного партнера. Так в договорах не прописываются юридические адреса сторон, либо юридический адрес зарубежного партнера не соответствует действительности. В ряде случаев в договорах указывается только почтовый адрес для направления корреспонденции до востребования.

При составлении договора, зачастую не придают должного внимания тому, что отношения сторон должны определяться не только условиями договора, но и нормами применимого права [5]. Несоответствие самого договора или одного из его пунктов установленным нормам того или иного законодательства приводит к признанию такого договора в целом или соответствующего его условия недействительным [2].

Очень важно прописывать в контракте правом какого государства будут регулироваться отношения по тому или иному договору, так как нормы и правила у каждого государства могут существенно отличаться [10].

Между отдельными условиями договора встречаются противоречия, недостаточно четко формулируются сами условия, это может вызвать споры при их толковании. Изложение таких условий может учитывать интересы только одной стороны, а другая сторона при этом может понести серьезные финансовые потери [8].

Составленные на двух языках тексты договоров, в которых указано, что оба текста имеют одинаковую силу, не всегда могут совпадать.

При отражении в контракте форс-мажорных обстоятельств, зачастую не уделяют внимание той или иной формулировке, которая может привести к снижению или повышению имущественной ответственности одной из сторон договора [7].

Наряду с очень сжатыми договорами, в которых оговорено минимум условий, очень часто заключаются, наоборот, очень подробные контракты, в которых отражено значительное число дополнительных условий, рассмотрение и согласование которых занимает большой промежуток времени, что также негативно сказывается на сроках поставки товаров [6].

В целом, все ошибки можно разделить на две основные группы: связанные с коммерческой деятельностью и ошибки, возникающие при учете валютных операций. Они представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные ошибки при осуществлении внешнеэкономической деятельности

Ошибки, связанные с коммерческой деятельностью	Ошибки, возникающие при учете валютных операций
1. несоответствие контракта или какого-либо его условия императивным предписаниям закона; 2. существенные расхождения в решении одних и тех же вопросов в праве разных государств; 3. неточности при применении в контрактах торговых терминов, сложившихся в практике международной торговли; 4. противоречия между отдельными условиями контракта	1. на банковские счета валютная выручка по экспортным операциям неполностью зачислена; 2. по валютным операциям неверный пересчет курса иностранной валюты в рубли; 3. не переведены на русский язык, тексты платежных документов, послуживших основанием для оплаты с валютного счета; 4. по учету валютных операций некорректная корреспонденция счетов.

[Источник: составлено авторами]

Очень часто предприятия, которые только выходят на зарубежный рынок, мало уделяют внимания списку запрещенных для ввоза товаров в ту или иную страну. Если экспорт товаров определенной номенклатуры разрешен в одной стране, то далеко не всегда этот товар разрешен для ввоза в другие. В связи с

Дневник науки | [www.dnevniknauki.ru](http://www.dnevniknauki.ru) | СМИ Эл № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

этим, компания, заключив контракт на поставку, отправляет товар в ту или иную страну, тратит средства на перевозку, хранение, оформление документов и другие расходы, связанные с этим, но товар не может пройти таможенную очистку и возвращается обратно поставщику. Это приводит к существенным финансовым потерям поставщика, падает деловая репутация экспортера, снижается доверие к компетентности и профессионализму данного поставщика.

Так, в настоящее время направленность российского экспорта все чаще меняется с запада на восток, поэтому необходимость изучения запрещенных для ввоза товаров в эти страны актуальна.

Внешняя торговля России серьезно регулируется со стороны властей других стран. При экспорте из России применяют и лицензирование, и квотирование. Существует система экспертизы и карантина.

Все товары, экспортируемые из России, можно разделить на 4 категории:

- Товары, запрещенные к экспорту и импорту.
- Товары, подлежащие обязательному лицензированию и квотированию.
- Товары с ограниченным количеством, допустимые к экспорту и импорту;
- Товары, которые можно свободно импортировать и экспортировать.

Так же, нужно учитывать, что при экспорте из России существуют группы товаров, которые облагаются льготными пошлинами. Это регламентируется вступлением России в ВТО. Кроме этого, при экспорте из России, некоторые виды товаров облагаются пошлинами по особым ставкам и регламентируются особыми квотами. Это относится, например, к рису, кукурузе, сахара, удобрений. А также, есть товары, облагаемые временными пошлинами, как например, дизтопливо, керамическая посуда, шины, соевый соус и др. [13]



Полностью избежать ошибок при экспорте продукции не получится, в лучшем случае можно уменьшить их влияние и минимизировать риски их возникновения, поэтому рекомендуется проработать следующие вопросы:

Выстраивать эффективное сотрудничество с бизнес-консультантами по работе на рынке той или иной страны.

Инвестировать в изучение китайского рынка и альтернативных рынков Восточных стран, например вьетнамского рынка.

Стремиться начать поставлять не только продукт вашей компании, но и охватить смежные продукты, тем самым вы сможете увеличивать свою прибыль и повысить вероятность успеха — хотя данный подход и требует значительных инвестиций, но он даёт возможность стать главным игроком в отрасли. [12]

Конечно, ни одно предприятие не в силах изучить и предотвратить все возможные ошибки, которые могут возникнуть при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Но, успех компании напрямую зависит от того, насколько их количество будет минимальным. Это не только повышает статус предприятия на мировой арене, но и оставляет предприятия-конкуренты, осуществляющие подобную деятельность далеко позади.

Стоит отметить, что на современном этапе монополизации внешнеэкономической деятельности предприятие является основным звеном внешнеэкономического комплекса страны. Исходя из действующего законодательства Российской Федерации предприятие является самостоятельным хозяйствующим субъектом, созданным для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Предприятие самостоятельно определяет формы, методы и объемы работы на внешнем рынке, а также полностью несет ответственность за результаты своей деятельности.

В связи с этим, предприятиям остро необходимо налаживать собственную эффективную систему управления внешнеэкономической деятельностью, которая будет отвечать всем современным требованиям и условиям, учитывать динамику конъюнктуры международного и внутреннего рынков, основываясь на принципах адаптивности и возможности достаточно гибко и быстро принимать решения.

### Библиографический список:

1. Анализ ВЭД России и направления ее развития, обозначенные Президентом – Деловой журнал о бизнесе, логистике, политике и таможне в контексте вэд URL: <http://xn--24-dlci8j.xn--p1ai/analiz-ved-rossii-i-napravleniya-ee-razvitiya-oboznachennye-prezidentom.html> (дата обращения 23.02.2020)
2. Заключение: типичные ошибки, допускаемые при заключении контрактов URL: [http://www.vneshmarket.ru/content/document\\_r\\_4D5D3C39-F115-44E6-8049-4E0C0297F679.html](http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_4D5D3C39-F115-44E6-8049-4E0C0297F679.html) (дата обращения 15.01.2020).
3. Организация внешнеэкономической деятельности на предприятии URL: <https://veshk.ru/osnovy-ved> (дата обращения 21.12.2019).
4. Организационно-правовые и специальные меры стимулирования экспорта URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9297/f5554479b98e05fdbc675031f89ebb1762c294be/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9297/f5554479b98e05fdbc675031f89ebb1762c294be/) (дата обращения 23.02.2020)
5. Особенности внешнеэкономического договора URL: <http://www.selivanovsky.ru/docs/articles/pravo/vnesh.php> (дата обращения 15.01.2020).
6. Ошибки, допускаемые при заключении внешнеэкономических сделок. Экспортные контракты URL: <https://econ.wikireading.ru/43554> (дата обращения 21.12.2019).
7. Письмо Роскомторга от 09.11.1995 № 1 – 1492/32-21 «О рекомендациях по составлению договоров» / Консультант плюс URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_8631/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8631/) (дата обращения 16.01.2020)
8. Порошин Ю. Б. и др. ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ: Учеб. пособие / Порошин Ю. Б., Карташов Б. А., Баянова Ю. А.. – Волгоград: ВолгГТУ – Волгоград, 2006. – 121 с.
9. Риски работы с зарубежными контрактами / Налоги и право URL: <http://lawedication.com/blog/2015/11/26/riski-raboty-s-zarubezhnymi-kontraktami/> (дата обращения 14.01.2020).

10. Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства Методическое пособие «Что нужно знать при заключении международного контракта» (ВЭД – внешнеэкономическая деятельность) 2015. С. 9.
11. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 № 164-ФЗ (последняя редакция) / КонсультантПлюс URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_45397/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45397/) (дата обращения 14.03.2020)
12. Четыре ошибки при экспорте на китайский рынок URL: [https://www.savkinks.ru/error-china-export.htm#\\_4](https://www.savkinks.ru/error-china-export.htm#_4) (дата обращения 13.01.2019).
13. Экспорт из России в Китай URL: <http://gtransline.ru/services-2/organizaciya-eksporta/osobennosti-rossijskogo-eksporta-v-k-2/> (дата обращения 12.01.2020).

*Оригинальность 77%*