УДК 339.5

Карякина М.Н.,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации;
студентка 5 курса факультета «Государственное и муниципальное управление»
(Российская Федерация, г. Орел)

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье раскрываются условия и алгоритм перестройки в работе тех предприятий, которые имеют намерения или уже осуществляют внешнеэкономические отношения с выходом на внешние рынки; структура и функциональные особенности специализированных фирм, организующих внешнеэкономическую деятельность; характеризуются организационно-правовые аспекты этой деятельности.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, внешнеторговая организация, её структура, устав и принципы функционирования.

Процесс изменений, наблюдаемый в настоящее время в России, проник во все сферы экономической жизни. Рыночная экономика создала широкие возможности для осуществления внешнеэкономической деятельности, для валютной самостоятельности фирм.

В связи с большим вниманием, которое уделяется сегодня внешнеторговым операциям со стороны субъектов экономической деятельности, возникает потребность в анализе особенностей процесса международной торговли и факторов, влияющих на ее конечный результат для каждой из сторон. Поэтому важно знание наиболее оптимальных условий внешнеэкономического контракта как с точки зрения экспорта, так и импорта.

В современных условиях, после демонополизации внешнеэкономической деятельности, предприятие становится основным звеном внешнеэкономического комплекса страны. В соответствии с действующим законодательством Рос-

сии предприятие — это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в определенном порядке для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли и имеющей право самостоятельно определять формы, методы и объемы работы на внешнем рынке.

Для эффективного управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия нужна адекватная условиям его работы структура управления. Организационная структура управления внешнеэкономической деятельностью предприятия определяется прежде всего теми целями и задачами, которые она призвана решать.

После вступления России в ВТО для предприятий и организаций, ориентирующихся на внешние рынки реализации своей продукции, еще большую значимость приобретает знание и использование опыта фирм, ведущих экспортно-импортные операции.

Наибольший опыт управления внешнеэкономической деятельностью накоплен в специализированных внешнеторговых организациях.

Ведущей структурной единицей внешнеторговых организаций является фирма, работа которой специализируется на торговле определенными товарами либо с группой стран. Возглавляет фирму директор и в зависимости от объема работы — несколько его заместителей.

Функциональные отделы и службы, содействующие работе специализированных фирм и внешнеторговых организаций, можно условно разделить на три группы.

• Группа отделов и служб, осуществляющих планирование:

планово-экономический отдел — планирование внешнеторговой деятельности и контроль выполнения плана, анализ хозяйственной деятельности внешнеторговой организации;

валютно-финансовый отдел — валютное планирование и контроль за банковскими, валютными, кредитными и расчетными операциями, соблюдение интересов внешнеторговой организации при внешнеторговых сделках;

транспортный отдел — планирование и обеспечение перевозок экспортных и импортных грузов;

бухгалтерия внешнеторговых организаций — учет и отчетность, расчеты с банками, поставщиками и сторонними организациями, расчет и выплата заработной платы, анализ (совместно с плановым отделом) результатов финансовой деятельности и рекомендации по ее улучшению.

• Группа отделов, занимающихся непосредственно маркетингом:

отдел конъюнктуры и цен — исследование спроса, предложения, динамики цен, структуры рынков, систематизация конъюнктурных материалов, координация работы фирм с общими иностранными агентами, методическое руководство и контроль правильности расчетов и применения цен фирмами при подготовке и заключении контрактов, другая работа по исследованию конъюнктуры рынков;

отдел рекламы и выставок — обеспечение рекламной деятельности внешнеторговых организаций, организация участия специализированных фирм в международных выставках и ярмарках;

инженерно-технический отдел — изучение действующих на мировом рынке технических требований к товарам, информирование о них непосредственных производителей товаров, анализ технического уровня и качества продукции, ее конкурентоспособности, подготовка соответствующих заключений и рекомендаций специализированным фирмам по этим вопросам;

отдел совместных предприятий — координация, планирование и контроль деятельности совместных предприятий, созданных с участием иностранного капитала на территории России, и смешанных обществ, созданных с участием объединения за рубежом, создание новых смешанных обществ за рубежом и ликвидация их; отдел технического обслуживания и запчастей — организация гарантийного и послегарантийного тех-

нического обслуживания экспортируемых объединением товаров в зарубежных странах, обеспечение технических центров и зарубежных агентов фирмы необходимыми запасными частями, ремонтным оборудованием и транспортом.

• Группа отделов, обеспечивающих принятие и исполнение управленческих решений:

отдел развития — совершенствование организационной структуры фирмы;

отдел АСУ (ВЦ) — автоматизация расчетов, внедрение экономико-математических методов и ЭВМ в практику работы фирмы, создание совместно с другими отделами и фирмами баз данных и ведение их;

отдел кадров — вопросы подбора и расстановки кадров, ведение личных дел работников;

отдел загранкомандировок — оформление командировок за границу;

канцелярия — регистрация и контроль организационно-распорядительной документации и переписки;

административно-хозяйственный отдел — снабжение необходимыми для работы фирмы материалами и оборудованием, ответственность за эксплуатацию здания, другая хозяйственная работа;

юридический отдел — помощь в составлении условий контрактов и соглашений, консультация фирм по вопросам презентаций и рекламаций, разногласий, защита интересов внешнеторговых организаций в судах и арбитражах, правовое обеспечение;

протокольный отдел — выполнение поручений руководства внешнеторговых организаций и фирм по встречам, приему и проводам представителей иностранных фирм, прибывших с деловыми целями.

Иногда юридический и протокольный отделы, а также бухгалтерия и отдел кадров подчиняются непосредственно генеральному директору внешнеторговых организаций, выполняя те же функции.

Создание такой разветвленной структуры управления ВЭД характерно для предприятий (организаций) независимо от их организационно-правовой формы, когда их деятельность целиком и полностью сосредоточена на внешних рынках. Однако количество таких предприятий, естественно, меньше, чем количество предприятий, занимающихся производством. На промышленных предприятиях, активно участвующих во внешнеэкономической деятельности, внешнеторговый аппарат существует в основном в двух формах: как часть внутрипроизводственной структуры в виде внешнеэкономического отдела (отдела внешнеэкономических связей) и как относительно самостоятельное подразделение в виде внешнеторговой фирмы.

Создание специализированных внешнеторговых фирм актуально для регионов с развитыми и развивающимися внешнеэкономическими связями, предприятия которых могут конкурировать с зарубежными холдингами и производствами. Применительно к условиям Орловской области такими предприятиями могут выступать ОАО «Протон», ОАО «Промприбор», ОАО «Болховский завод полупроводниковых приборов», ОАО «Мценский литейный завод», ОАО «КМ Групп», ОАО «ГМС Насосы», ОАО «Автоагрегат», ОАО «Мценский завод «Коммаш».

Организационные принципы построения внешнеторговой фирмы зависят от функций внешнеэкономической деятельности, отраженных в ее уставе. Устав внешнеторговой фирмы содержит следующие разделы: общие положения и сведения, предмет деятельности, цели и задачи фирмы, ее права и обязанности, принципы управления фирмой и организации ее работы, порядок заключения внешнеторговых сделок, реорганизации и ликвидации, организации документооборота и отчетности.

Общие положения устава отражают статус внешнеторговой фирмы, основные задачи и направления деятельности, порядок взаимоотношений со структурными подразделениями предприятия-экспортера и порядок утверждения самого устава, структуры и штатного расписания фирмы, а также выходные данные — адрес, номер лицевого расчетного и валютных счетов в уполномоченном банке, адреса предста-

вительств и филиалов, телекс и телефакс, электронный адрес.

В качестве предмета деятельности внешнеторговой фирмы отражаются форма выполнения экспортно-импортных операций по избранной предприятием ассортиментной позиции товаров и услуг в соответствии с кодом товарной номенклатуры ВЭД, участие в совместном производстве, производственной кооперации и посреднической деятельности. Здесь же определяются направления и формы работы, необходимые для реализации целей внешнеторговой фирмы: выбор приоритетных направлений ВЭД, изучение конъюнктуры мировых товарных рынков и выявление критериев и требований, предъявляемых к конкурентоспособности товаров, разработка рекламных мероприятий с целью расширения экспорта и т.п.

Права внешнеторговой фирмы определяются действующим российским законодательством. Если фирма является юридическим лицом, то в рамках ее прав предусматривается самостоятельное совершение как в России, так и за рубежом сделок и иных юридических актов с различными юридическими и отдельными физическими лицами: купли-продажи, мены, подряда, найма, перевозки, хранения, страхования, займа, поручения и комиссии, участия в торгах, аукционах, международных ярмарках и выставках, издания рекламной литературы. Отсутствие статуса юридического лица обязывает внешнеторговую фирму действовать от лица и по поручению своей организации или предприятия-экспортера.

В прямой зависимости от степени юридической самостоятельности фирмы находится порядок подписания внешнеторговых контрактов. Статус юридического лица дает право на подписание контракта руководителю внешнеторговой фирмы или уполномоченным доверенным лицам. Заключение внешнеторгового контракта от имени и по поручению предприятия предполагает две подписи: директора фирмы и лица, уполномоченного руководителем предприятия.

Профиль деятельности фирмы также определяется уставом. Им же предусматривается имущественная ответственность внешнеторговой фирмы и ее обязательства при формировании уставного капитала (фонда).

Важнейшим разделом устава является та часть, где излагаются принципы управления фирмой.

Наиболее значимыми проблемами в период становления внешнеторговой фирмы и накопления практического опыта являются формирование ее оптимальной структуры, обусловленной целями и задачами; выбор экспортной стратегии, а также изучение основных этапов и элементов полного цикла экспортно-импортной операции, правил и процедур выхода на внешний рынок и соблюдение их последовательности, а также условий работы на внешнем рынке с учетом сложившейся международной практики. Процесс выхода на внешний рынок подразумевает всю совокупность акций, совершаемых участниками ВЭД по собственной инициативе, но в рамках установленной регламентации с целью реализации экспортной продукции иностранному партнеру, и включает определенную последовательность процедур внутри страны до момента непосредственного совершения внешнеторговой сделки.

В современных условиях, после вступления России в ВТО, предприятиям и организациям, осуществляющим экспортно-импортные операции, необходимо перестраивать эту деятельность в соответствии с новыми правилами. В этой связи предстоит трансформировать и систему организации внешнеэкономической деятельности и переподготовить специалистов, занятых в этой сфере.

Библиографический список

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. — М., 2009.

2. Герчикова И.Н. Международные экономические организации. — М.: Консалтинг, 2009.

3. Ломакин В.К. Мировая экономика: учебник для вузов. — СПб.: Питер, 2007.

4. Модели современных интеграционных процессов / Под ред. Н.Е. Овчаренко. — М.: Наука, 2008.

5. Рыбалкин В.Е. Международные экономические отношения: 5-е изд., перераб. и дополненное. — М.: ООО «Издательство ЮНИТИ-ДАНА», 2010.

Bibliography

1. Avdokushin EF International Economic Relations. — Moscow, 2009.

2. Gerchikova I. International economic organizations. — M.: Consulting, 2009.

3. Lomakin VK The world economy: a textbook for colleges and universities., St. Petersburg: Petersburg, 2007.

4. Models of modern integration processes / Ed. N.E. Ovcharenko. — Moscow: Nauka, 2008.

5. Ribalkin VE International economic relations: 5th ed., Rev. and enlarged. — Moscow: OOO "Yuniti-DANA", 2010.

Karjakina M.N., e-mail: vestnik.gmu@yandex.ru
Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, a 5th year student of the faculty "State and Municipal Management" (Russian Federation, Orel)

ORGANIZATION OF FOREIGN COMPANIES IN THE CURRENT CONDITIONS

The article describes the conditions and the adjustment algorithm in the work of those enterprises which have the intention or are already implementing foreign economic relations with access to foreign markets, the structure and functional properties of the specialized firms that organize foreign trade, characterized by organizational and legal aspects of this activity.

Key words: trade statistics, foreign trade organization, its structure, regulations and principles of operation.