**ФГОУ ВПО “КАЛИНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ”**

**Кафедра управление производством**

«Формы внешнеэкономической деятельности предприятия: достоинства и недостатки»

**Курсовая работа по дисциплине**

**“Внешнеэкономическая деятельность предприятия”**

**КР.61.080502.65.Д.2013.ПЗ**

Курсовая работа допущена Курсовая работа

к защите \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ защищена на \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(дата, подпись руководителя) (оценка)

Руководитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(ученые звание, степень) (дта, подпись руководителя)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Ф.И.О. руководителя, фамилия указывается

полностью)

Курсовую работу выполнил (а)

студент (ка) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(группа)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Ф.И.О. студента(ки), фамилия

указывается полностью)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(дата, подпись студента)

**Калининград**

2013

Оглавление

Введение…………………………………………………………………………2

Глава 1.Основные формы внешнеэкономической деятельности предприятия.4

1.1. Деятельность предприятия в ходе экспортно-импортных операций……..4

1.2. Создание предприятий с иностранными инвестициями………………….13

1.3.Совместная предпринимательская деятельность………………………….16

Глава 2. Достоинства и недостатки форм внешнеэкономической деятельности предприятия……………………………………………………………………...23

2.1.Преимущества и недостатки рассматриваемых форм внешнеэкономической деятельности предприятия……………………………23

2.2. Применяемые формы внешнеэкономической деятельности предприятий в РФ…………………………………………………………………………………29

Заключение………………………………………………………………………39

Список использованной литературы…………………………………………..41

Введение

Внешнеэкономическая деятельность представляет собой совокупность методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, валютно-финансовых и кредитных отношений с зарубежными странами.

Внешнеэкономическая деятельность — существенная составляющая, важнейшее направление рыночной экономики. Для России это направление приобретает особую актуальность в связи с предстоящим вступлением ее во Всемирную торговую организацию (ВТО), а стало быть, в связи с дальнейшей, более масштабной адаптацией в мирохозяйственные связи.

Важнейшей частью внешнеэкономической деятельности выступает внешнеторговая деятельность, которая определяется как предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности.

Внешнеэкономическая деятельность может осуществляться в трех основных формах: в ходе экспортно-импортных операций, путем создания предприятий с иностранными инвестициями и на основе совместной предпринимательской деятельности.

Переход российской экономики в систему рыночных отношений предполагает ее дальнейшее вовлечение в мирохозяйственные связи, углубление интеграции экономики России в мировую экономику.

Поэтому рассмотрение основных форм внешнеэкономической деятельности предприятия являются очень актуальными на данный момент.

Объект исследования - формы внешнеэкономической деятельности предприятия

Предмет исследования – преимущества и недостатки данных форм внешнеэкономической деятельности предприятия.

Цель исследования - изучить и научно обосновать теоретические и практические аспекты современного состояния, достоинств и недостатков форм внешнеэкономической деятельности предприятия.

В соответствии с целью исследования ставятся задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты форм внешнеэкономической деятельности предприятия.

- Описать сущность и анализ современного состояния форм внешнеэкономической деятельности предприятия, их достоинств и недостатков.

Работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка использованной литературы. В курсовой работе использовано 14 библиографических источников.

**Глава 1. Основные формы внешнеэкономической деятельности предприятия**

**1.1. Деятельность предприятия в ходе экспортно-импортных операций**

Развитие рыночных отношений в Российской Федерации требует от руководителей предприятий умения управлять не только производством, но и сбытом своей продукции на внутреннем и внешних рынках. При выходе предприятия на внешние рынки существует ряд особенностей его оптимального поведения, отличающихся от его поведения на внутреннем рынке. Внешнеэкономическая деятельность предприятия протекает не в безвоздушном пространстве, а опосредуется валютными отношениями, оказывающими на нее значительное влияние. Она связана с перемещением денег, товаров, капиталов, технологий, услуг через государственную границу.

Любое предприятие может не только экспортировать (импортировать) товары, капиталы, технологии, но иметь сферу внешнеэкономической деятельности гораздо шире (международный кредит; внутрифирменную торговлю между филиалами одной компании, расположенными в разных странах; торговлю валютой и др.). [1]

Внешнеторговые операции предприятия связаны с вывозом (экспортом) и ввозом (импортом) товаров и услуг. Сделки оформляются в виде соответствующих договоров и контрактов. К основным коммерческим сделкам, оформляемым контрактами купли-продажи, относятся экспортные, импортные, реэкспортные и реимпортные сделки.

Экспортные сделки представляют собой коммерческую деятельность предприятия, включающую продажу и вывоз за границу товаров национального производства. Для осуществления такой сделки экспортер должен изучить конъюнктуру рынка, изучить таможенный режим страны-импортера, сделать рекламу своего товара, направить перспективным покупателям предложения на продажу товаров, провести переговоры и подписать с одним из них контракт, а затем произвести контроль исполнения контракта.

Внешнеэкономическая деятельность может осуществляться в трех основных формах: в ходе экспортно-импортных операций, путем создания предприятий с иностранными инвестициями и на основе совместной предпринимательской деятельности.

Экспортно-импортные операции могут выполняться двумя спо­собами: прямым и косвенным.[2]

При прямых операциях предприятие ведет экспортно-импортную деятельность самостоятельно, используя для этого собствен­ные специализированные службы в России и за рубежом, а также действуя через зарубежных агентов.

При косвенных операциях экспортно-импортная деятельность ведется через независимых посредников — международных тор­говцев.

Прямые операции требуют серьезных начальных капиталовло­жений, подготовленных кадров, разветвленного аппарата за рубе­жом и большого опыта. Поэтому они обычно ведутся крупными предприятиями, располагающими значительными ресурсами.

Косвенные операции характерны для сравнительно неболь­ших предприятий, начинающих международную коммерческую деятельность и стремящихся избежать свойственного ей риска.

Различают активные и пассивные экспортно-импортные опе­рации.

Активные связаны с реализацией стратегии продвижения на зарубежные и отечественный рынки, пассивные — имеют целью решение повседневных задач, например ликвидацию временного дефицита определенного товара, реализацию излишков сезонных товаров и тому подобное.

Технология проведения экспортно-импортной операции пре­дусматривает ряд циклов.

Нулевой цикл: создание предпосылок для экспорта или импор­та, здесь идет выяснение экспортных возможностей и импортных потребностей.

Первый цикл (предоперационная деятельность) складывается из следующих шагов:

- экспортер исследует рынок и делает предложение о продаже;

-импортер исследует рынок и делает запрос или заказ;

-экспортер подтверждает получение запросов или заказов от импортеров и анализирует их условия;

- импортер подтверждает получение предложений от экспор­теров и анализирует их условия;

-экспортер делает выбор торгового партнера, импортер со­глашается (или не соглашается) с этим выбором.

Второй цикл (заключение контракта) складывается из следую­щих шагов:

- экспортер подтверждает заказ и готовит проект контракта;

-импортер готовит проект контракта

- экспортер и импортер согласовывают контракт в ходе пере­говоров.

Третий цикл (обеспечение выполнения контракта) складыва­ется из следующих шагов:[4]

-экспортер, при необходимости, оформляет импортную ли­цензию;

-импортер дает экспортеру инструкции по транспортировке;

- экспортер изготавливает и отгружает товар;

- экспортер или импортер страхуют груз;

- экспортер и импортер обеспечивают необходимые доку­менты для перехода груза через границу;

-банк импортера переводит деньги экспортеру.

Четвертый цикл (отгрузка и перевозка товаров) складывается из следующих шагов:

-экспортер готовит товар к отгрузке и по готовности инфор­мирует импортера;

-экспортер обеспечивает транспортировку груза до пункта назначения;

-импортер обеспечивает своевременную подачу транспорта в пункте назначения;

- таможенный орган страны экспортера производит досмотр груза;

- экспортер и импортер получают информацию о переходе груза через границу;

-таможенный орган страны импортера производит досмотр груза, взыскивае т пошлины и сборы и дает разрешение на получе­ние груза (это называется таможенная очистка груза).

Пятый цикл (выполнение расчетных операций) складывается из следующих шагов:

-импортер направляет экспортеру подтверждение о получе­нии груза;

-экспортер направляет импортеру коммерческий счет;

- импортер оплачивает груз.

Шестой цикл (заключительные операции) складывается из следующих шагов:

- экспортер и импортер составляют отчеты о реализации кон­тракта;

-проводятся переговоры по результатам анализа отчетов;

Цены на интересующие его товары, выбирает потенциальных экспорте- ров и целесообразный способ закупки товаров, проводит переговоры, подписывает контракт на импорт товаров и обеспечивает своевременную оплату. [3]

Реэкспортные сделки – это коммерческая деятельность, связанная с продажей и вывозом из страны ранее ввезенного в нее товара без его переработки. Страна, которая ввозит, а затем вывозит товар, называется реэкспортирующей. Эти сделки применяются, когда реэкспортирующей стране страной экспортера предлагаются более выгодные условия, чем стране импортера. Реэкспортирующая страна является в таких сделках посредником. Реимпортные сделки – это несостоявшиеся экспортные сделки.

В таких случаях возвращаются в страну ранее вывезенные из нее товары, не проданные на внешних рынках. Операции предприятия по экспорту (импорту) капитала и технологий. У предприятия имеются и другие возможности внешнеэкономической деятельности.

К ним относятся, например, экспорт (вывоз) и импорт (ввоз) капитала, который может быть осуществлен в двух фор- мах: ссудной и предпринимательской. Ссудная форма вывоза (ввоза) капитала связана с международными кредитами и займами.

Международное кредитование осуществляется специализированными предприятиями – банками. Предпринимательская форма вывоза (ввоза) представляет собой международное инвестирование, т.е. создание за границей совместных предприятий и филиалов фирмы.

Вывоз капитала в предпринимательской форме (инвестиции) может быть двух видов: прямые и портфельные инвестиции. Прямые инвестиции дают право контроля над объектом вложения.

Например, если иностранный инвестор вкладывает в совместное пред- приятие 75% средств, а национальный инвестор – 25%, то контроль за предприятием будет находиться в руках иностранного инвестора.

Портфельные инвестиции – это инвестиции, которые не обеспечивают контроль за объектом вложения. Казалось бы ясно видно преимущество прямых инвестиций – контроль над объектом вложения, однако в настоящее время возрастает роль портфельных инвестиций.

Данное явление называется торговлей технологией. Как завладеть той или иной технологией? Допустим изобретен совершенно новый материал. Получить технологию его изготовления можно двумя путями. [4]

- Купить образцы, развернуть обширные и потому дорогостоящие работы по исследованию этого материала, чтобы ответить на вопрос: как же это делают?

- Купить у владельца права на использование его технологии, т.е. купить не товар, а технологию производства товара. Если сделано какое-либо открытие или изобретение, то оно патентуется.

Патент – это документ, удостоверяющий право собственности лица на какое-либо изобретение или открытие. Получив патент на изобретение, компания вправе продать его, получив одноразовую прибыль, или же тиражировать его продажу, продавая право на временное использование патента. Кроме того, возможна продажа и ноу-хау.

Ноу-хау (от английского know how – знаю как)[3] – технические знания и практический опыт технического, коммерческого, финансового и иного характера, представляющие коммерческую ценность.

Ноу-хау может быть как независимым по отношению к патентам, так и необходимым для их использования. Ноу-хау может включать и незапатентованную информацию, не доступную для широкой общественности. Для использования патента или ноу-хау необходимо купить разрешение, называемое лицензией.

Процесс купли-продажи лицензий представляет собой лицензионную торговлю. Готовность иностранного инвестора пойти на продажу лицензий предприятиям, капитал которых полностью или в основном принадлежит принимающей стороне (или готовность инвестора совершить портфельную инвестицию в сочетании с продажей технологии), будет зависеть от уникальности и новизны этой технологии.

Чем старше технология, тем больше вероятность, что она будет свободна от контроля иностранного капитала. В областях, где технология уникальна и является монополией одной или немногих фирм, иностранный капитал будет вкладываться исключительно в форме прямых инвестиций. Более охотно идут на продажу лицензий фирмы, собирающиеся создавать собственную производственную базу в стране покупателя.

Логика продавца ясна: налаживание собственного производства на незнакомом или невыгодном в настоящее время рынке требует крупных за- трат. Продажа же лицензии дает возможность сравнительно быстро и без затрат получить значительные доходы, особенно в стране с крепким внутренним рынком.

В повседневном обиходе часто встречается слово «валюта», но при этом забывается, что за ним скрываются два родственных понятия. - денежная единица данной страны (национальная валюта); - денежные знаки иностранных государств и иные платежные средства, используемые в международных расчетах (иностранная валюта).

«Успех товара на товарном рынке помимо прочих факторов в большей степени зависит от его качества. То же можно сказать и о денежном рынке. Успех или неуспех той или иной валюты во многом будет определяться ее качеством. Качество валюты определяет, является ли валюта валютой, т.е. может ли национальная валюта выступать в качестве иностранной. Свободно конвертируемая валюта (hard currency) – национальная валюта, которая свободно и неограниченно обменивается на другие иностранные валюты. Частично конвертируемая валюта – национальная валюта, которая обменивается не на все, а на некоторые иностранные валюты, используется как платежное средство не по всем операциям. Замкнутая (неконвертируемая) валюта (softcurrency) – национальная валюта, которая функционирует только в пределах одной страны и не обменивается на иностранные валюты. [5]

Качество валюты определяется не только ее конвертируемостью. Важным становится то, хорошо ли данная валюта выполняет свою функцию средства международных расчетов, т.е. какова ее роль в валютной системе, какое место она занимает в данной системе.

Функцию резервной валюты, т.е. валюты, используемой для обслуживания международных расчетов по внешнеторговым операциям, иностранным инвестициям и при определении мировых цен, выполняют в настоящее время: доллар США, евро, фунт стерлингов Великобритании и японская йена.

Именно эти валюты, как показывает валютная практика, являются наиболее конвертируемыми валютами мира. Валютные отношения – отношения, которые складываются между участниками международного обмена при функционировании денег в международном обороте. Валютные отношения не существуют сами по себе, а воплощены в определенную валютную систему, основными элементами которой являются международный денежный товар, валютный курс и его режим, валютный рынок.

Международный денежный товар (международная ликвидность) – это такой товар (валюта), который функционирует в качестве средства международных расчетов.

В качестве коллективной валюты, применяемой в международных расчетах, служит СДР (специальные права заимствования). Специальные права заимствования, СДР (Special drawingrights) – международные платежные средства, выпускаемые Международным валютным фондом, которые используются для безналичных международных расчетов путем записей на специальных счетах.

Эта коллективная валюта представляет собой средневзвешенную комбинацию валют ведущих стран мира. Валютный курс – это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой. Валютные курсы могут иметь разные режимы: фиксированный и плавающий. Фиксированные валютные курсы предполагают обмен одной валю- ты на другую на основе золотого паритета.

**1.2. Создание предприятий с иностранными инвестициями**

Внешнеэкономическая деятельность путем создания предприя­тий с иностранными инвестициями имеет целью получение при­были на основе привлечения в российскую экономику иностран­ных материальных и финансовых ресурсов, совершенной зару­бежной техники и технологий, а также передового управленческо­го опыта.

В качестве иностранных инвестиций рассматриваются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые за­рубежными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности:

-целевые денежные вклады;

-ценные бумаги;

- новые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства;

-научно-техническая продукция;

-имущественные права;

-интеллектуальная собственность.

В качестве иностранных инвесторов могут выступать:

- иностранные юридические лица (компании, фирмы, пред­приятия);

-иностранные граждане, а также российские граждане, по­стоянно живущие за границей;

- иностранные государства;

- международные организации.

Инвестирование на российской территории осуществляется зарубежными инвесторами путем:

-создания предприятий и филиалов предприятий, полно­стью им принадлежащих;

-долевого участия в предприятиях, создаваемых совместно с российскими юридическими и физическими лицами;

-приобретения предприятий, имущественных комплексов, ценных бумаг;

-приобретения прав пользования землей и иными природ­ными ресурсами;

-иных видов деятельности, в том числе предоставления зай­мов, кредитов и имущества.

Иностранные инвестиции на территории России пользуются полной и безусловной правовой защитой. Условия деятельности иностранных инвесторов в России не могут быть менее благопри­ятными, чем для российских юридических и физических лиц.[6]

Иностранные инвесторы получают государственные гарантии от принудительных изъятий их собственности (национализации, конфискации, реквизиций), а также незаконных действий орга­нов власти и должностных лиц.

Иностранным инвесторам после уплаты ими налогов и сборов гарантируется беспрепятственный перевод за границу доходов от инвестиций, полученных в форме прибыли, дивидендов, плате­жей за техническую помощь, а также сумм, полученных в связи с частичной или полной продажей инвестиций.

Предприятия с иностранными инвестициями в России созда­ются и действуют в виде предприятий с долевым участием ино­странного инвестора (так называемые совместные предприятия), предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесто­рам, а также филиалов иностранных юридических лиц.

Предприятия с иностранными инвестициями создаются путем либо их учреждения, либо приобретения иностранным инвестором и имеют форму акционерных и других хозяйственных обществ и хозяйственных товариществ, предусмотренную Гражданским ко­дексом Российской Федерации.

Предприятия с иностранными инвестициями имеют право осуществлять любые законные виды деятельности, соответству­ющие их уставным целям. Для ведения страховой и посредниче­ской деятельности, связанной с операциями с ценными бумага­ми, необходима лицензия Министерства финансов Российской Федерации.

Предприятия с иностранными инвестициями имеют право на договорной основе определять цену и условия реализации произ­водимой ими продукции.[6]

Имущество, ввозимое в Россию иностранными инвесторами в качестве вклада в уставной фонд предприятий, имущество, пред­назначенное для собственного материального производства, а также ввозимое работниками предприятий для личных нужд, освобождается от таможенной пошлины и налога на импорт.

Иностранные инвесторы и предприятия с иностранными ин­вестициями облагаются налогами в соответствии с российским за­конодательством. Для таких предприятий, действующих в отдель­ных регионах России, а также для предприятий, действующих в приоритетных отраслях народного хозяйства (производство про­довольствия, строительство, медикаменты) , может устанавливать­ся льготный порядок налогообложения.

**1.3. Совместная предпринимательская деятельность**

Внешнеэкономическая деятельность на основе совместной пред­принимательской деятельности с иностранными партнерами осу­ществляется в следующих формах:[8]

-производственная кооперация;

- производство по контракту;

-управленческий контракт;

- продажа лицензий;

- франчайзинг;

Производственная кооперация имеет целью объединить и ско­ординировать усилия отечественного и зарубежного предприятий по совместному производству некоего сложного продукта.

Производственная кооперация закрепляется специальным долгосрочным соглашением, предусматривающим согласование производственных программ, обмен компонентами изделия, ма­териалами и сырьем, необходимыми для его изготовления. В ка­честве примера такой кооперации можно привести совместную работу российских и зарубежных предприятий по производству самолетов, для которых иностранные фирмы поставляют реактив­ные двигатели, а российские — все остальное.

Существует так называемая альтернативная форма коопера­ции, при которой отечественные и зарубежные фирмы обязуются поставлять определенный продукт только на собственный рынок, а избыток передавать партнеру для использования на его рынках.

Производственная кооперация дает возможность снизить за­траты за счет использования налаженных технологий и существу­ющих производственных мощностей. Определенный эффект дает также объединение каналов распределения товаров, систем тор­говли и послепродажного обслуживания.

Производство по контракту (так называемое подрядное про­изводство) предусматривает заключение зарубежной фирмой дол­госрочного соглашения с местным предприятием на производст­во им определенного изделия или на его сборку. При этом зару­бежная компания оставляет за собой полный контроль над про­движением товара на рынок и его реализацией.

Данная форма предпринимательства применима тогда, когда фирме нет смысла развивать в данной стране свои мощности, а выгодно использовать существующие. Это возможно лишь в тех случаях, когда удается найти хорошо технически оснащенное предприятие и есть уверенность в том, что оно будет надежным партнером.

Управленческий контракт дает возможность зарабатывать день­ги в форме вознаграждения, а иногда и части прибыли, осуществ­ляя управление деятельностью зарубежных компаний. Такая фор­ма коммерции чаще всего применяется в сфере обслуживания, торговле предметами роскоши и других видах деятельности, тре­бующих огромного опыта и особого доверия потребителей.[6]

Продажа лицензий выступает в качестве одного из наиболее доступных способов включения производителя товаров и услуг в международную предпринимательскую деятельность.

Продавец лицензии (лицензиар) заключает с зарубежным по­купателем лицензии (лицензиатом) соглашение о продаже прав на использование производственной технологии, патента, товар­ного знака и другой интеллектуальной собственности за опреде­ленное вознаграждение (гонорар или лицензионный платеж).

Достоинством такой формы внешнеэкономической деятель­ности является то, что лицензиар получает возможность продви­жения своего интеллектуального продукта на мировой рынок без каких-либо расходов и риска, получая при этом вознаграждение. Что касается лицензиата, то он получает возможность использо­вать чужое готовое изобретение, производственную технологию, товар и имя фирмы в своих интересах, не расходуя больших средств на научные исследования и разработки. Весь послевоен­ный опыт японской промышленности подтверждает преимущест­ва такого рода деятельности.

Вместе с тем продажа лицензий сулит продавцу и покупателю не только радости.

Лицензиар на время соглашения лишается возможности еди­нолично пользоваться плодами своего интеллектуального труда, неся при этом порой значительные потери.

Лицензиат может и после окончания срока соглашения про­должать работу по совершенствованию лицензионного продукта, составив со временем опасную конкуренцию лицензиару.

Франчайзинг, или франшиза, — одна из форм продажи лицен­зий.

Суть франчайзинга заключается в предоставлении одной фир­мой (франчайзером) права другой или другим фирмам на произ­водство ее продукта. Иными словами, это лицензия на право ве­дения предпринимательской деятельности, в том числе и между­народной, с использованием имени того, кто дает лицензию.[5]

Франчайзинг может носить исключительный либо неисклю­чительный характер в зависимости от того, одной или нескольким фирмам продается лицензия.

Франчайзинг оформляется договором, заключаемым на опре­деленный период. В соответствии с этим договором получатель франчайзы платит франчайзеру за предоставленные права лицен­зионный платеж.

Франчайзер предоставляет получателю специализированное оборудование, техническую помощь и консультации, необходи­мые для производства продукта компоненты, ингредиенты, стан­дартную упаковку, обеспечивает рекламу и продвижение товара на рынок. За это получатель выделяет франчайзеру определенную часть своей прибыли.

В отличие от обычной продажи лицензий франчайзинг обес­печивает фирме большие возможности влияния на получателя ли­цензии и контроля ее деятельности.

Прямые производственные и научно-производственные связи. Под прямыми связями понимается непосредственное сотрудничество предприятий, организаций и объединений Российской Федерации с аналогичными партнерами из других стран в производственной, научно-технической и других областях деятельности.

Формы прямых связей с зарубежными фирмами разнообразны. Наиболее распространено совместное планирование научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности с целью взаимного обмена ее результатами. Другая форма прямых связей предусматривает взаимные обязательства участников по раздельному производству и обмену разнородной продукцией с целью удовлетворения производственных потребностей и социальных нужд коллективов. Договоренность об установлении прямых связей фиксируется в хозяйственном договоре, контракте и протоколе, причем в законодательном порядке не установлено, при каких условиях сотрудничества составляется тот или иной документ.

Но на практике придерживаются следующих ограничений. Протокол подписывается в случаях, когда требуются более близкое ознакомление с производством у предполагаемого партнера, проведение совместных организационно-технических мероприятий, но при этом не возникает необходимости решать коммерческие вопросы, связанные с ценами, взаимными расчетами, а также с материальной ответственностью сторон. К протоколу прилагается программа сотрудничества. Хозяйственные договоры целесообразно использовать в тех случаях, когда закрепляются взаимные обязательства по организации сотрудничества. Определяются предмет, номенклатура и объемы сотрудничества, сроки и формы завершения работ, условия проведения работ и другие вопросы. При этом для осуществления внешнеторговых операций необходимо договориться о ценах и подписать контракты.

Контрактами оформляются внешнеторговые сделки на поставку товаров и оказание услуг, передачу лицензий, арендные операции. Все контракты, заключаемые при прямых связях, должны включать цены на все виды продукции и услуг или должен быть оговорен способ их определения. В рамках прямых связей при обмене товарами следует применять общемировые цены, которые в наибольшей степени обеспечивают эквивалентность обмена. Но могут применяться и договорные цены, ба- за которых может рассчитываться на основе среднемировых цен, действующих в странах партнеров оптовых и розничных цен, калькуляций себестоимости продукции и услуг.

Расчет мировых цен и базы договорных цен необходимо осуществлять по методикам, применяемым во внешнеторговых организациях.

Совместные предприятия (CП) – это хозяйственно самостоятельные организации, предпринимательская деятельность которых осуществляется на базе общей собственности партнеров из разных стран.

Государства участников СП не отвечают по их обязательствам, а СП не отвечают по обязательствам государства. При создании СП российские и иностранные участники делают вклады в общий уставный фонд, размеры которого определяются исходя из необходимости финансирования материально-технической базы СП и образования оборотных средств. Соотношение долей участников в уставном фонде СП определяется по договоренности.

Высший орган управления СП – правление, состоящее из 3-7 человек, назначаемых участниками.

Свободные экономические зоны (СЭЗ) – это ограниченные территории, на которых предоставляются исключительные льготы для ведения хозяйства. Целью СЭЗ является создание наиболее благоприятных условий для активизации хозяйства страны и внешнеэкономической деятельности. СЭЗ – это часть территории одного государства, на которой ввезенные товары рассматриваются как товары, находящиеся за пределами таможенной территории. Для всех СЭЗ характерны: беспошлинный или льготный режим ввоза и вывоза товаров, определенная обособленность в хозяйственном, торговом, валютно-финансовом отношениях от остальной территории принимающей страны, активное взаимодействие с иностранным капиталом, а также тесная связь с мировым рынком. Наибольшее распространение СЭЗ получили в развивающихся странах. Они действуют в Мексике, Бразилии, Южной Корее, Китае, Венгрии, Болгарии, России, Югославии и США.

В настоящее время создание СЭЗ предполагает достижение следующих целей:

- обеспечение более полной занятости рабочей силы как в самой СЭЗ, так и за ее пределами;

-привлечение инвестиций, особенно в свободно конвертируемой валюте;

-организация в СЭЗ таких производств, продукция которых шла бы на экспорт, не ущемляя при этом уже существующие местные предприятия, действующие на внутреннем рынке.

**Глава** **2. Достоинства и недостатки форм внешнеэкономической деятельности предприятия**

**2.1.Преимущества и недостатки рассматриваемых форм внешнеэкономической деятельности предприятия**

Экспорт товаров и услуг без физического присутствия за рубежом

Данная форма деятельности обеспечивает экспорт товаров и услуг без пересечения физической границы. Компания заключает сделки в офисе собственной юрисдикции. Условия поставки соответствуют ФОБ, при которых все расходы по доставке товаров от национальной границы берет на себя иностранный покупатель. Такая форма ВЭД позволяет компании не уплачивать иностранных налогов на свои экспортные доходы (прямые и косвенные). При экспорте товаров не уплачивается и внутренний НДС, хотя экспорт некоторых видов услуг этим налогом 84 облагается. Вся налоговая ответственность в иностранной юрисдикции при реализации этой формы ВЭД лежит на импортере. Корпорация несет налоговую ответственность только в стране своего местонахождения.

Национальная компания может заключить с иностранным партнером лицензионное соглашение, по которому она получает роялти, а не торговую прибыль. Лицензионный доход в форме роялти может облагаться налогом иностранного государства на репатриацию доходов из источников этого государства. Но, если между странами существует соглашение об избежании двойного налогообложения, то налог на репатриацию платежей типа роялти можно уменьшить или свести к нулю. Между странами ЕС такие платежи не подвергаются налогу на репатриацию. В большинстве стран мира поступления в форме роялти освобождены от уплаты НДС. Например, английская компания-лицензиар получает роялти в сумме 1 млн ф.ст. от компании-лицензиата из Португалии. Налог на репатриацию роялти составляет 5%. Английская компания уплатит налог на прибыль по следующей схеме.

Налогооблагаемый доход - 1 млн ф.ст.

Налог на прибыль 33% - 0,33 млн ф.ст.

Минус кредит за налог, уплаченный в Португалии - 0,05 млн ф.ст.

Сумма налога в Англии - 0,28 млн ф.ст.

Фрэнчайзинг используют в виде экспортных услуг по консалтинговой поддержке, маркетингу продукции, мониторингу качества товаров. Продавец франшизы, не создавая налогооблагаемого присутствия за границей, получает доходы в форме роялти.[9]

Ограниченное присутствие за границей без образования постоянного представительства

Эта форма преследует цель избежать налогового присутствия за границей. Если компания не создает постоянное представительство, то она не создает налогооблагаемого присутствия в зарубежной юрисдикции. Постоянное представительство - субъект прямых и косвенных налогов в зарубежном государстве.

Под определение постоянного представительства попадают:

- склады, демонстрационные залы, представительства сервисного обслуживания клиентов, сбора информации о рынке, рекламные и маркетинговые бюро;

- отдельные виды деятельности в течение непродолжительного времени;

- использование независимого агента (дистрибьютора, не имеющего прав собственности на продукцию экспортера).

Выработать данную форму ВЭД применительно к конкретным юрисдикциям можно, используя соответствующие разделы международных налоговых соглашений в части видов деятельности, приводящих к созданию постоянного представительства.

Зарубежный филиал (отделение компании)

Филиал компании иностранной юрисдикции считается постоянным представительством, но не резидентом страны, в которой он учреждается. Филиал характеризуют следующие признаки:[7]

- образуется бизнес-единица, которая регистрируется в иностранной юрисдикции как иностранный филиал. Отдельного юридического лица не образуется. Целью филиала является деятельность в составе консолидированной транснациональной группы;

- филиал создается на период времени свыше 1 года;

- филиал обладает производственными помещениями и образует зарубежное производство;

- персонал заключает трудовые контракты с зарубежным работодателем;

- деятельность филиала координируется и финансируется из страны резиденства головного офиса, к которой относится данный филиал. Филиал подпадает под законы двух налоговых юрисдикций:

1) по местонахождению филиала его деятельность облагается всеми видами налогов с компаний в данном государстве (налог на прибыль, капитал, имущество, НДС и др.);

2) по месту резиденства головной компании прибыль филиала включается в консолидированный баланс компании и вновь облагается налогами на доходы.

Избежать такого двойного налогообложения можно кредитованием налогов, уплаченных филиалом в стране его присутствия, при определении совокупной налоговой ответственности головной компании.

Из налогооблагаемой прибыли филиала в его юрисдикции можно вычитать отчисления в пользу головной компании за маркетинговые, управленческие, консалтинговые и другие аналогичные виды услуг. Допустимые пределы таких вычетов устанавливаются в международных налоговых соглашениях.

Сделки между филиалами и компаниями, не входящими во внутрифирменную структуру группы, облагаются НДС, а сделки между подразделениями и филиалами группы от НДС освобождаются.

Если ставка налога на прибыль в стране филиала ниже, чем в стране головного офиса компании, то операции через филиал означают большее налоговое бремя, чем аналогичная деятельность через обособленную дочернюю компанию транснациональной группы.

Осуществляя экспортную деятельность, предприятие должно иметь четкие представления о целях экспорта, стратегии экспортной деятельности, требованиях внешнего рынка, своих возможностях и ресурсах в настоящее время и в перспективе, поведении конкурентов, иными словами, оно должно разрабатывать определенную экспортную политику.[8]

Экспортная политика предприятия предполагает разработку стратегии и принципов деятельности предприятия на внешнем рынке, формирование экспортного ассортимента товара, а также определение темпов обновления экспортной продукции, цен уровня качества, гарантий и сервисного обслуживания.

Важнейшей составляющей экспортной политики предприятия является формирование и управление экспортным ассортиментом товара. Основная задача заключается в том, чтобы экспортер своевременно предлагал определенную совокупность товаров, которые соответствуют профилю его производственной деятельности и наиболее полно удовлетворяют требованиям определенных категорий зарубежных покупателей.

Формирование такого ассортимента – это проблема конкретных товаров, их отдельных серий, определения соотношений между старыми и новыми товарами, товарами единичного и серийного производства, наукоемкими обычными товарами, товарами или лицензиями, ноу-хау.

У совместной предпринимательской деятельности имеются следующие недостатки и преимущества:

Здесь возникает ряд проблем, которые требуют усилия и вни­мания:

- необходимо произвести дополнительное оснащение предпри­ятия, обучить его производственный и управленческий персонал;

- особо позаботиться о качестве товара;

- принять меры на случай, если местный производитель захо­чет выйти из-под контроля и организовать собственное дело.

Вместе с тем данная форма внешнеэкономической деятельно­сти получает все большее распространение: многие крупные фир­мы именно таким путем производят значительную часть своей «фирменной» продукции.[11]

Это объясняется рядом существенных преимуществ производства по контракту:

  - возможность внедрения на рынки, защищенные таможен­ными или административными барьерами;

  -обеспечение контроля за рынком;

- минимальные капиталовложения и снижение стоимости производства за счет низкой оплаты труда и других издержек;

  -уменьшение риска из-за политической и экономической нестабильности (национальное предприятие не подвержено на­ционализации, расчеты в национальной валюте менее зависимы от изменения валютного курса);

- создание или поддержание высокого имиджа крупной фир­мы на национальном рынке (что особенно важно в странах с боль­шим населением).

Управленческий контрактпривлекателен тем, что не требует значитель­ных капиталовложений и производственных мощностей, риск по­тери собственности при этом сводится к минимуму. Привлекает также наличие быстрого и гарантированного дохода.[10]

Однако и эта форма не свободна от теневых сторон. Здесь тре­буются специалисты действительно мирового класса, чьи управ­ленческие действия и консультации не вызывают сомнений. Кро­ме того, в случае серьезных просчетов в руководстве можно ожи­дать предъявления исков по компенсации материальных потерь управляемого объекта.

**2.2. Основные формы внешнеэкономической деятельности предприятий в РФ**

Правительство РФ в 2008 году в целом одобрило концепцию внешнеэкономической стратегии России до 2020 года, подготовленную Минэкономразвития, Согласно документу, основной упор на торговое сотрудничество России будет сделано со странами ЕврАзЭС, что позволит обеспечить членам этой организации лидирующие позиции на европейском пространстве. Прежде всего, будут достигнуты существенные продвижения интеграционных процессов в рамках ЕврАзЭС в вопросах формирования Таможенного союза и его последующего расширения.

Отдельно планируется достигнуть большую координацию в использовании расчета, в частности, предполагается расширить применение рубля в качестве основной валюты в торговле со странами ЕврАзЭС. Именно страны ЕврАзЭС должны стать основной опорой создания в России международного финансового центра.[12]

К 2020 году планируется увеличить долю России в мировом ВВП с 4 до 4,2-4,4%, а с учетом стран ЕврАзЭС - до 6%. Следующий приоритет в торговле Россия отводит для приграничных стран, не входящих в ЕврАзЭС или СНГ, прежде всего Ирану, Афганистану, Монголии. Кроме того, планируется активно расширять торговлю с Китаем и Индией, в том числе рассматривая Китай в качестве перспективного рынка для экспорта из России машинотехнической продукции.

Упор на расширение торговли в области машинотехнической продукции также будет сделан при сотрудничестве с европейскими странами, в том числе ЕС. Одним из важнейших приоритетов в отношениях РФ и Европы станет обмен активами. Вопрос об участии инвесторов в освоении российского шельфа месторождений нефти и газа будет напрямую увязан с возможностью инвестиций России в европейские энергоактивы за рубежом.

В проекте концепции заложен прогноз отрицательного внешнеторгового сальдо РФ к 2020 году в размере 100 млрд долларов. При среднегодовой цене на нефть в 80 долларов за   
баррель дефицит торгового сальдо наступит с 2010 года, а в случае, если среднегодовая цена на нефть уже в 2009 году не превысит 60-70 долларов за баррель, отрицательное торговое сальдо может наступить быстрее, уже в 2009 году.[10]

Концепция предполагает создание новых институтов для поддержки российского экспорта, в том числе с учетом финансового кризиса.

Минэкономразвития подготовит предложения правительству в части определения объемов государственных гарантий экспортерам и условия их предоставления, страхования экспорта и инвестиций за рубежом. При планировании экспортной политики большое внимание в документе уделено поддержке крупнейших госкомпаний на мировых   
рынках, в частности, экспортных планов "Газпрома", Объединенной авиастроительной и Объединенной судостроительной корпораций и других крупных экспортеров.

В документе также отмечается, что, несмотря на отсрочку вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО), большинство договоренностей РФ с зарубежными партнерами, заключенных ранее, сохранится в силе. В то же время слишком продолжительное затягивание процесса вступления России в ВТО может привести к пересмотру ряда позиций по уже заключенным соглашениям с торговыми партнерами.

Предприятия стремятся к внешнеторговой деятельности по разным причинам. Так, в частности, может потребоваться закупка сырья или каких-либо товаров за рубежом по той причине, что нет возможности приобрести данную продукцию у отечественных производителей.

Такая ситуация приводит к необходимости импорта. Возможна и обратная ситуация - когда фирма имеет товары, продажа которых за рубежом может оказаться более выгодной, чем в своей стране. Так проявляется потребность в экспорте.

Необходимой предпосылкой и обязательным условием внешнеторговой деятельности предприятия является выполнение целого ряда операций, связанных с обеспечением продвижения товара от продавца к покупателю. В ряду этих операций выделяют такие, как транспортные, транспортно-экспедиторские, страховые, а также операции, связанные с введением международных расчетов. Таким образом, внешнеторговые операции охватывают широкий комплекс экономического, валютно-финансового и правового характера.[9]

Внешнеторговые операции осуществляются на основе заключаемых сделок. Под международной торговой сделкой понимают договор между двумя или несколькими фирмами, находящимися в разных странах, по поставке товара и/или оказанию услуг в соответствии с согласованными условиями.

Договор купли-продажи не считается международным, если он заключен между сторонами разной государственной принадлежности, фирмы которых находятся на территории одного государства. И в то же время договор признается международным, если он заключен между сторонами одной государственной принадлежности, коммерческие фирмы которых находятся на территории разных государств.

Таким образом, основным признаком международной торговли является пересечение границы страны-продавца товаром, если это материальный объект. Также международную торговую сделку характеризует и то, что она сопровождается платежом в иностранной валюте по отношению к одной или обеим сторонам. Однако этот принцип может не соблюдаться, например, при товарообменных сделках.

К понятию «торговая сделка» относятся все сделки, связанные с обменом товаров и предоставлением услуг.

Среди прочих форм внешнеэкономической деятельности российских предприятий наиболее значительная роль принадлежит экспорту. Но, выходя на внешний рынок, руководство предприятия должно понимать, что в современном мировом хозяйстве обычная торговля все быстрее уступает место более сложным отношениям между продавцами и покупателями. Значительная часть сбыта промышленной продукции связана с различными формами промышленного сотрудничества. Речь идет о международной кооперации производства (МКП). Российские предприятия уже имели некоторый опыт развития таких отношений с бывшими странами СЭВ, но эта кооперация была, как правило, для них невыгодна в связи с устаревшим механизмом хозяйствования и навязывалась им «сверху».

«Международная кооперация производства – это скоординированная или совместная, обычно долговременная производственно-экономическая, и, как правило, научно-техническая деятельность партнеров из разных стран, основанная на разделении производственно-сбытовых программ, равноправном и взаимовыгодном сотрудничестве» [13].

Международная кооперация производства имеет ряд особо важных преимуществ для предприятий России в современных условиях. Она позволяет:

- посредством небольшого увеличения объема взаимных поставок комплектующих между российскими и зарубежными партнерами добиться значительного и быстрого увеличения выпуска предприятиями конечной продукции с последующей ее реализацией. Это достигается благодаря тому, что к небольшой части импортных комплектующих, которые в России не производятся, наши предприятия могут присоединить значительно больше компонентов своего производства и живого труда;

- в наибольшей степени экономить валюту, что является первостепенным для российских предприятий в современных экономических условиях, когда обнаруживается отсутствие СКВ у многих наших производителей;

- быстрее повышать технический уровень производства благодаря совершенствованию организации производства и управления им, внедрению достижений мировой практики менеджмента и маркетинга, эффективному обмену технологиями с иностранными фирмами.[12]

Российские предприятия, вступая в МКП, ставят своей первоочередной целью повышение качества и конкурентоспособности производимой продукции, которая пользовалась бы успехом, как на внутреннем, так и на мировом рынке, а также применение высокоэффективной и экологически чистой техники и технологий.

МКП имеет множество форм и разновидностей, предопределяемых особенностями кооперационных проектов.

Одним из важнейших критериев при выборе предприятием наиболее подходящей для него формы МКП, являются отношения собственности. Здесь можно выделить такие варианты, как:

полное обособление собственности предприятий-партнеров из России и других стран на средства производства, ресурсы и имущество;

объединение собственности российских и зарубежных партнеров в различных формах совместного предпринимательства;

различные сочетания двух перечисленных выше видов отношений собственности.

В применяемой Европейской Экономической Комиссией ООН укрупненной группировке форм МКП, выделены следующие модели договорной МКП.

Кооперация на лицензионной основе. Здесь осуществляется передача лицензии ее владельцем (лицензиаром) партнеру (лицензиату) на использование последним промышленной или интеллектуальной собственности первого. В ряде случаев передача лицензий дополняется продажей лицензиаром лицензиату некоторых видов оборудования или технологических линий, относящихся к переданным лицензиям и предмету кооперации. В оплату всего полученного лицензиат поставляет лицензиару кооперированную продукцию, а также может выполнять работы и услуги.[13]

Кооперация по модели 1, дополняемая постоянной поставкой лицензиаром лицензиату комплектующих в определенной доле стоимости компонентов или конечной продукции.

На начальной стадии привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику получила распространение такая форма внешнеэкономической деятельности, как создание совместных предприятий. Они создавались на основе договора между отечественным государственным предприятием, которое выделяло определенную часть имущества, имевшегося в его распоряжении (здания, оборудование, научно-технические знания), в качестве вклада в уставный фонд СП. Доля иностранного инвестора в уставном фонде определялась стоимостью поставляемых им машин, оборудования, современных технологий и наличных денег в СКВ. С самого начала в процессе создания СП наиболее остро встала проблема определения реального соотношения вкладов российского и иностранного партнеров. Уже на первых этапах выявились определенные недостатки этой формы предпринимательства для нашей страны, поскольку занижалась реальная доля отечественных участников при формировании уставных фондов СП.[14]

В настоящее время серьезных западных инвесторов интересует не столько партнерство с российскими предприятиями, сколько приобретение надежных элементов контроля над производством. Поэтому все большую роль в привлечении иностранных инвестиций играет создание предприятий со 100%-ным иностранным участием. Когда предприятие создается полностью за счет иностранного инвестора, то не возникает вопрос о правильной оценке российского вклада. И в этом смысле такие предприятия даже предпочтительнее СП.

инвестиционный климат в России не является благоприятным для иностранного (как и для отечественного) капитала. Инвестиционные риски слишком велики, и иностранный инвестор, особенно серьезный, проявляет большую осторожность. В мировом инвестиционном рейтинге Россия занимает место примерно в середине списка 178 государств.

С другой стороны, Россия имеет много привлекательных моментов для иностранного капитала. Это, в первую очередь, высокий научно-производственный потенциал, особенно в оборонных отраслях, высокая квалификация и образовательный уровень работников при невысокой оплате труда, крупные разнообразные природные ресурсы – минеральные, земельные, водные, лесные, а также большая емкость внутреннего рынка.

Поэтому приток иностранного капитала в Россию невелик и не сопоставим с поступлением инвестиций из-за рубежа в страны Центральной Европы и тем более в Китай. В 1997 г. по официальной оценке общий объем иностранных инвестиций в России составил около 20 млрд. долл., но только 9 млрд. долл. непосредственно вложено в производство (прямые инвестиции).

Деятельность иностранных инвесторов в России, в том числе и организация предприятий с иностранными инвестициями, регулируется рядом федеральных законов, указами Президента и постановлениями Правительства РФ. Главный из законодательных актов – закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР» от 4 июля 1993 г. с последующими изменениями и дополнениями.

Иностранными инвестициями являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и иной деятельности в целях получения прибыли (дохода).

Иностранные инвестиции могут вкладываться в любые объекты, не запрещенные действующим законодательством. Они могут включать в себя вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства во всех отраслях и сферах народного хозяйства, если они не зарезервированы исключительно для государственных предприятий1, ценные бумаги, целевые денежные средства, научно-техническую продукцию, права на интеллектуальные ценности, имущественные права. Доли участия, паи, акции и другие ценные бумаги иностранные инвесторы могут приобретать как за иностранную валюту, так на заработанные в стране рубли, реинвестируя их.

Ограничения деятельности иностранных инвесторов, кроме указанных выше, касаются участия в банковской и страховой деятельности, а также участия в покупке государственных ценных бумаг.

Ограничения имеются также в отношении земли и природных ресурсов.

В России зарегистрировано более 20 тыс. предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ), и их число возрастает. Однако нужно помнить, что из числа зарегистрированных фирм и компаний действовали примерно две трети, и подавляющее их большинство – мелкие. За исключением немногих крупных иностранных компаний, действующих в сфере нефтяной, газовой, пищевой, автомобильной промышленности, общественного питания и связи, в России пытаются работать рисковые фирмы с небольшими возможностями и малоизвестные на родине. Но мелкие и средние фирмы как бы прокладывают дорогу крупному капиталу, способствуя созданию рыночной инфраструктуры и испытывая на себе экономико-правовой механизм.

По количеству ПИИ основная часть (37%) приходится на торговлю и общественное питание и 30% – на промышленность. Далее следуют строительство и сфера услуг, прежде всего наука и научное обслуживание. В структуре произведенной продукции преобладает промышленность (40%), далее следуют торговля и общественное питание (23%), строительство, наука и научное обслуживание.

Большинство налогов и обязательных платежей ПИИ уплачивают практически в том же порядке, что и другие российские предприятия, хотя имеют некоторые льготы.

Заключение

Внешнеэкономическая деятельность может осуществляться в трех основных формах: в ходе экспортно-импортных операций, путем создания предприятий с иностранными инвестициями и на основе совместной предпринимательской деятельности.

При прямых операциях предприятие ведет экспортно-импортную деятельность самостоятельно, используя для этого собственные специализированные службы в России и за рубежом, а также действуя через зарубежных агентов.

При косвенных операциях экспортно-импортная деятельность ведется через независимых посредников - международных торговцев.

Прямые операции требуют серьезных начальных капиталовложений, подготовленных кадров, разветвленного аппарата за рубежом и большого опыта. Поэтому они обычно ведутся крупными предприятиями, располагающими значительными ресурсами.

Косвенные операции характерны для сравнительно небольших предприятий, начинающих международную коммерческую деятельность и стремящихся избежать свойственного ей риска.

Различают активные и пассивные экспортно-импортные операции. Активные связаны с реализацией стратегии продвижения на зарубежные и отечественный рынки, пассивные - имеют целью решение повседневных задач, например ликвидацию временного дефицита определенного товара, реализацию излишков сезонных товаров и т.п.

Экспортная политика предприятия предполагает разработку стратегии и принципов деятельности предприятия на внешнем рынке, формирование экспортного ассортимента товара, а также определение темпов обновления экспортной продукции, цен уровня качества, гарантий и сервисного обслуживания.

Россия имеет много привлекательных моментов для иностранного капитала. Это, в первую очередь, высокий научно-производственный потенциал, особенно в оборонных отраслях, высокая квалификация и образовательный уровень работников при невысокой оплате труда, крупные разнообразные природные ресурсы – минеральные, земельные, водные, лесные, а также большая емкость внутреннего рынка.

Список использованной литературы

1. Внешнеторговый оборот России за 2010 год //Внешняя торговля. –2010. -№1. –с. 60.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятий /Под. ред. Е.Г. Ищенко. –Новосибирск, 2009.
3. Внешнеэкономический бизнес в России: справочник /Под. ред. И.П. Фаминского. – М.: Республика, 2010.
4. Гражданский кодекс РФ.
5. Диденко Н.И. основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации. –СПб.: Политехника, 2007.
6. Конъюнктура российского рынка машиностроительной продукции //Внешняя торговля. –2006. -№ 5. –с. 44-55.
7. Кормнов Ю. Внешнеэкономические аспекты развития машиностроительного комплекса //Экономист. –2006. -№6. –с.18-27.
8. Лавров С.Н., Фролов Б.А. Валютно-финансовые отношения предприятий и организаций с зарубежными партнерами. –М., 2010.
9. Оболенский В.П., Асланова Т.О. Внешнеэкономические проблемы повышения конкурентоспособности российского производства //Проблемы прогнозирования. –2006. -№ 5. –с.88-99.
10. Основы внешнеэкономических знаний /Под. ред. И.П. Фаминского. –М.: Международные отношения, 2011.
11. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело: учебник /Под. ред. С.И. Долгова, И.И. Кретова. – М.: БЕК, 2009.
12. Региональная экономика: учеб. пособие /Под. ред. Т.Г. Морозовой. -М.: ЮНИТИ, 2010.
13. Спартак А. Государственная поддержка экспорта в России //Внешняя торговля. –1996. -№4. –с.8-12.
14. Стровский Л.Е. Внешний рынок и предприятие. –М.: Финансы и статистика, 2010.