

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Зотова Юлия Игоревна, магистрант
ФГБОУ ВО «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
СОЦИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

г. Москва

Аннотация. В импортно-экспортной деятельности, как и в любой другой, можно найти ряд возможностей для оптимизации бизнес-процессов и снижения затрат. В данной статье будут исследованы основные аспекты ВЭД, которые можно усовершенствовать.

Ключевые слова: внешнеэкономическая стратегия, оптимизация, совершенствование, рекомендации, снижение расходов.

ВЭД - это внешнеэкономическая деятельность, ключевая составляющая международного рынка.

Внешнеэкономическая деятельность (сокращенно ВЭД) – это одна из разновидностей экономической деятельности, особенность которой заключается в полной ориентации организационной, финансовой, производственной, хозяйственной составляющих на внешний рынок. Более простыми словами поясняя, что такое ВЭД, можно сказать, что это обмен услугами, товарами или информацией между субъектами, объектами торговли на международном рынке.

Внешнеторговая деятельность – это система товарно-денежных отношений, возникающих между участниками международной торговли.

Внешнеэкономическая стратегия предприятия должна быть сформирована таким образом, чтобы возможно было оптимально использовать все имеющиеся ресурсы при минимальных затратах на это. Первый важный фактор, который

позволяет оптимизировать расходы компании во ВЭД, — это дистанционные возможности для осуществления конверсионных операций. Предприниматели сходятся в том, что доступ к рынкам конверсионных операций в режиме онлайн с минимальной комиссией является одной из главных составляющих успеха при оптимизации расходов по ВЭД.

Второй важный фактор — возможности хеджирования рисков. Неблагоприятные движения валютных курсов в текущих условиях нестабильности могут серьезно повлиять на прибыльность операций с экспортно-импортно-импортной составляющей. К катастрофическим последствиям мог привести резкий обвал нефтяных котировок с последовавшим более чем двукратным падением курса рубля, случившийся, например, в 2014 году. Импортёры, которые не застраховали валютные риски на тот момент, могли потерять существенную часть прибыли или даже понести убытки. Хеджирование (страхование) валютных рисков позволяет увеличить предсказуемость валютных курсов и в конечном счете прогнозируемость денежных потоков и прибыли от экспортно-импортных операций. Сегодня существуют различные инструменты, позволяющие зафиксировать курс обмена валюты либо существенно ограничить рамки его неблагоприятного влияния на прибыль компаний в будущем. Форвардные контракты, опционы и опционные стратегии позволяют решить эту задачу. Во многих случаях это приводит к снижению расходов на ВЭД.

Третья составляющая успеха — качественная аналитика. Существенную помощь в понимании текущей рыночной ситуации и прогнозировании развития событий на финансовых рынках оказывают аналитические исследования. Получение регулярных информационных рассылок и аналитических обзоров, участие в семинарах, вебинарах, конференц-звонках и разъяснение публикуемых регулярно статистических данных позволяют бизнесу лучше разобраться в происходящих событиях и их экономических последствиях для деловой активности, а также в макроэкономической ситуации в стране и за рубежом. Время и скорость принятия решений играют очень важную роль.

А наличие этих трех составляющих — путь к эффективной оптимизации расходов при реализации стратегии по внешнеторговым сделкам.

Налоговое планирование ВЭД — отдельная сфера оптимизации затрат, которая требует знания и налогового права зарубежных стран, и условий международных договоров об избежании двойного налогообложения, и того, как эти договоры будут применяться, в том числе в России. Также необходимо изучить таможенное и валютное законодательство разных стран и, конечно же, всевозможные законы о борьбе с отмыванием денежных средств.

Во-первых, экспорт товаров иностранному партнеру по минимально возможной цене обязательно должен быть обоснован с экономической, маркетинговой и управленческой точки зрения (ст. 20, 40 НК РФ). При этом при формировании цены нужно заранее спланировать правила исчисления и уплаты НДС и налога на прибыль с поправкой на особенности налогового права другой страны, резидент которой участвует в сделке.

Во-вторых, описывая в контракте условия экспортной поставки (особенно если в деле есть посредник), нужно максимально подробно отразить любые типичные и нетипичные (даже совсем необычные и форс-мажорные) нюансы сделки. В том числе уточнить в каждом случае последствия с точки зрения налогового законодательства как России, так и другой страны.

Здесь, конечно, всё зависит от самой сделки и ее сложности. Например, интересный нюанс: продажа интеллектуальной собственности на материальных носителях (ПО, лицензионное соглашение, ноу-хау, технология) с юридической точки зрения не является продажей, а квалифицируется как услуга, что предусматривает совершенно другие налоговые последствия в отличие от экспорта товара. А именно: такая операция не влечет возникновение объекта по НДС, ведь местом оказания услуг является территория другой страны. Невозможно, таким образом, получить возмещение НДС по подобной сделке.

Это лишь пара налоговых тонкостей, которые следует знать при ведении ВЭД.

Снизить затраты на ведение бизнеса ВЭД некоторым компаниям позволит аутсорсинг, то есть передача сопровождения ВЭД сторонней организации. Аутсорсинг может включать в себя заключение договоров с поставщиками, финансовые и правовые вопросы, транспортировку и логистику, таможенные процедуры и платежи, получение необходимых разрешительных документов и др. Довольно удобно, если можно эти заботы, а также ряд организационных процессов (например, грузоперевозки, логистику) решить с помощью аутсорсинга. Правда, он подойдет далеко не всем, а только тем компаниям, которые пока не желают или не могут организовать ВЭД силами собственного штата сотрудников. Выбирать между аутсорсингом и собственным подразделением ВЭД нужно тщательно взвесив все за и против и поняв, какое решение будет более эффективным конкретно для данной модели бизнеса.

Таким образом, для совершенствования внешней стратегии предприятий существует ряд инструментов, их применение даст возможность сократить расходы и увеличить эффективность ВЭД.

Список литературы

1. Кокурин, Д.И., Основы логистики в промышленности: Текст лекций. – Самара: Самарская гос. экон. акад., 2018.– 104 с.
2. Костоглодов, Д.Д., Харисова Л.М. Распределительная логистика. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2015.– 215 с.
3. Костюк Д. "НДС и международные услуги", // "Налоги и бухгалтерская отчетность" №46, 24 августа 2019
4. Ленчевский И.Ю. Основы внешнеэкономической деятельности. -М: Юнити, 2019.-345с.
5. Лукинский, В.С. Логистика автомобильного транспорта: Учеб. пособие / В.С. Лукинский, В.И. Бережной, Е. В. Бережная и др. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 368с..
6. Маликов, О.Б., Деловая логистика. – СПб: Политехника, 2018.– 168 с.