JEL classification: F 29, L 14

ПРОЦЕСС ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ СУБЪЕКТА ВЭД С ИНОСТРАННЫМИ КОНТРАГЕНТАМИ

ДИБРОВ Д.Ю.
студент бакалавриата
кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности
ФГБОУ ПО «Донецкая академия управления и государственной службы»
Донецк, Донецкая Народная Республика, Российская Федерация
E-mail: dmitriydibrovy@gmail.com

Аннотация. В статье рассмотрен процесс взаимодействия предприятий субъектов ВЭД с иностранными контрагентами. Определено, что с момента поиска потенциального контрагента до выполнения условий внешнеторгового контракта проходит множество процессов, которые выполняются только в процессе ведения внешнеэкономической деятельности. В работе детально рассмотрен процесс выбора потенциального контрагента, как один из наиболее важных этапов осуществления ВЭД.

Ключевые слова: процесс взаимодействия, контрагенты, субъекты ВЭД, международная торговля, внешнеторговый контракт.

PROCESS OF INTERACTION OF THE ENTERPRISE OF THE SUBJECT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY WITH FOREIGN COUNTERPARTIES

Annotation. The article examines the process of interaction between enterprises engaged in foreign economic activity and foreign counterparties. It is determined that from the moment of searching for a potential counterparty to fulfilling the terms of a foreign trade contract, many processes occur that are performed only in the process of conducting foreign economic activity. The work examines in detail the process of selecting a potential counterparty as one of the most important stages of foreign economic activity.

Keywords: interaction process, counterparties, subjects of foreign economic activity, international trade, foreign trade contract.

Постановка проблемы в общем виде. Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в условиях современной глобализации и развития мировой экономики внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) становится ключевым элементом успешного функционирования предприятия. Взаимодействие с

контрагентами открывает новые возможности для расширения рынков сбыта привлечения инвестиций, обмена опытом и технологий и является первым этапом при осуществлении ВЭД. Однако для эффективного ведения внешнеэкономической деятельности необходимо понимать сам процесс взаимодействия с иностранными партнерами.

Такие проблемы как перспективы развития внешнеэкономического сотрудничества предприятий с зарубежными контрагентами, нашли отражения в научных трудах исследователей Ткаченко А. Р., Орешкин В. В., Экова В. А., также Бондаренко В. А. выявил факторы влияния на отношения контрагентов во внешней торговле.

Цель исследования – изучить и описать процесс взаимодействия предприятия субъекта ВЭД с иностранными контрагентами.

Изложение основного материала исследования. Под контрагентом подразумевается сторона договора, которая участвует в гражданско-правовых взаимосвязях. Важно понимать, что каждая сторона договора является контрагентом по отношению друг к другу. Контрагентом может быть как физическое лицо, так и предприятие любой формы собственности. Контрагент обязуется выполнять определенную работу, согласно контракту, чтобы взамен в дальнейшем получить определённую оплату за выполненную работу [1, с 28].

Для взаимодействия с иностранными контрагентами, субъектам ВЭД необходимо изучить различные аспекты деятельности потенциальных контрагентов (партнеров) [2, с 38]:

технологический – изучение технического уровня продукции фирмы, ее технологической базы, и производственных возможностей;

научно-технический – сведения об организации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и о затратах на них;

организационный – изучение организации управления фирмой;

экономический – оценка финансового положения и возможностей фирмы;

правовой – изучение норм и правил, действующих в стране потенциального партнера и имеющих прямое или косвенное отношение к сотрудничеству.

Контрагенты классифицируются по параметрам – количестве сторон, характере сделки, деятельности, правовой форме (табл. 1).

Таблица 1

Классификация контрагента по параметрам

Параметры	Виды
Количество сторон	Двусторонние
	Многосторонние
Характер сделки	Торговые
	Финансовые
	Страховые
Вид деятельности	Производители
	Дистрибьюторы
	Потребители
Правовая форма	Индивидуальные предприниматели
	Общества с ограниченной ответственностью
	Акционерные общества

Одной из основных задач субъектов внешнеэкономической деятельности является анализ потенциального партнера перед заключением сделки. Важно не только проверить их репутацию и финансовое состояние, но и оценить их профессиональные навыки и опыт в данной отрасли. Только так можно быть уверенным в том, что выбранный контрагент действительно эффективен и способен выполнить свои обязательства.

После выбора иностранного контрагента и изучения его деятельности, ключевым этапом процесса взаимодействия является подписание контракта и исполнение обязанностей. Контракт является ключевой фигурой между взаимодействием субъектов ВЭД с иностранными партнерами.

Внешнеторговый контракт (договор ВЭД) – это документ, описывающий права и обязанности сторон и степень их ответственности друг перед другом. Составляя контракт, стороны стремятся достичь баланса интересов, чтобы обе стороны были мотивированы исполнить условия контракта [3, с 29], также это юридически оформленное письменное соглашение между участниками внешнеэкономической сделки. То есть одной из сторон такого документа выступает иностранный контрагент (юридическое или физическое лицо).

Контракты ВЭД бывают экспортными и импортными.

Виды внешнеторговых договоров в зависимости от предмета контракта:

договоры купли-продажи товаров;

договоры подряда;

договоры на оказание услуг.

В процессе взаимодействия предприятия субъекта ВЭД с иностранными контрагентами, от поиска партнера до заключения с ним контракта ВЭД, необходимо провести ряд действий (этапов) (рис 1.).



Рис. 1. Процесс взаимодействия предприятия субъекта ВЭД с иностранными контрагентами

После заключения контракта субъекты ВЭД проводят постоянный мониторинг эффективности контрагента. Только так они своевременно выявляют возможные проблемы и решают их до того, как они приведут к серьезным последствиям. Внимательное наблюдение за партнером в начале сотрудничества, помогает поддерживать хорошие отношения в дальнейшем и обеспечивает успешную работу на длительный срок.

Для более эффективного взаимодействия с иностранными контрагентами субъекты внешнеэкономической деятельности учитывают различные факторы воздействия (рис. 2.).

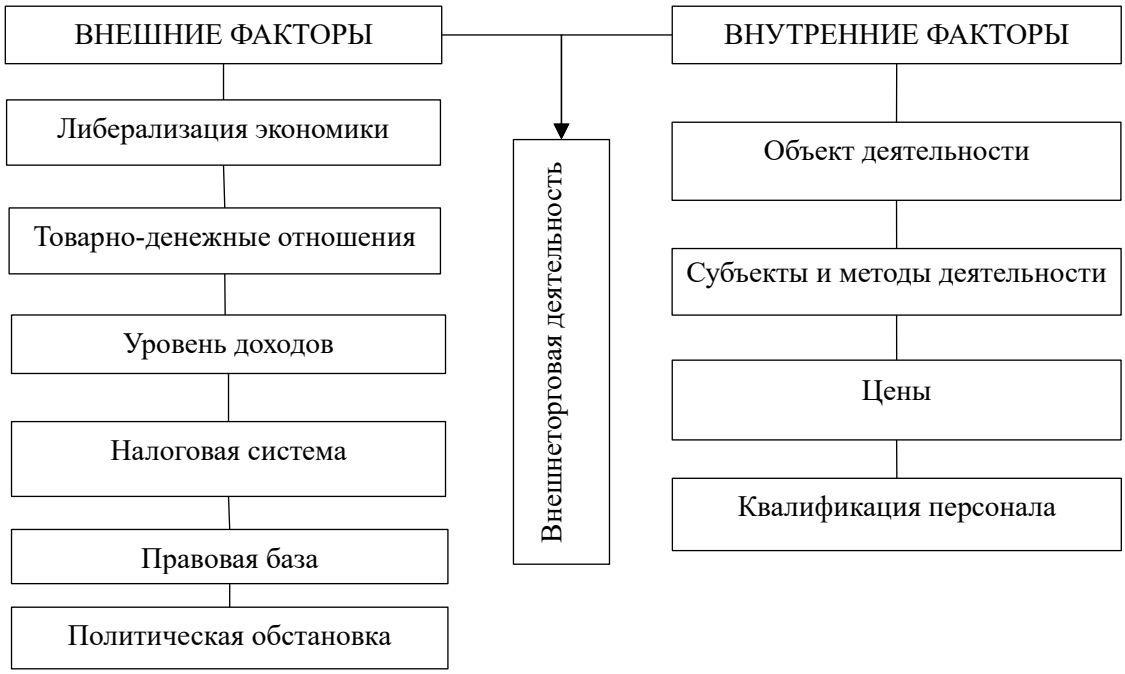


Рис. 1.2. Факторы влияния на внешнеэкономическую деятельность предприятия

При реализации процесса взаимодействия с иностранными контрагентами, субъекты ВЭД решают ряд задач по управлению внешнеэкономической деятельностью, основные из них это оценка потенциального партнера и определение факторов влияния на эффективность внешнеэкономической деятельности [4, с. 7]. Этап выбора потенциального контрагента является решающим и определяет прибыль или убытки от

внешнеэкономической деятельности. Сказать точно, от чего зависит правильность выбора партнера сложно, методика оценки будущего контрагента включает множество показателей, в частности и деловую репутацию, которую оценить в цифровом формате сложно, приходится опираться на «отзывы» других участников ВЭД. Поэтому, можно сделать вывод, что на этапе выбора потенциального контрагента значительная роль отводится опыту, везению и предпринимательскому чутью.

Выводы. При взаимодействии предприятий субъектов ВЭД с иностранными контрагентами необходимо изучить будущего зарубежного партнера и выйти с ним на прямой контакт, а также проанализировать его внешнеторговую деятельность. Сам процесс взаимодействия с партнером начинается с исследования внешнего рынка и поиска контрагента, заканчивается подписанием контракта, между этим проходит множество этапов.

Таким образом, процесс взаимодействия предприятий ВЭД с иностранными контрагентами имеет решающее значение для успешного развития бизнеса на международном уровне. Важно анализировать риски, прорабатывать стратегии взаимодействия и выбирать оптимальные формы сотрудничества, чтобы обеспечить долгосрочное и взаимовыгодное партнерство.

Список литературы

1. Ткаченко, А. Р. перспективы развития внешнеэкономического сотрудничества предприятий города Волжского с зарубежными контрагентами / А. Р. Ткаченко, В. В. Орешкин, В. А. Экова // Актуальные региональные вопросы экономики и управления в условиях инновационной экономики : материалы научно-практической конференции студентов: тезисы докладов, Волжский, 26 февраля 2016 года / Волжский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет»; Главный редактор М.К. Старовойтов. – Волжский: Волжский

политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет», 2016. – С. 246-248.

2. Мелехин, А. А. Защита прав российских контрагентов при осуществлении внешнеторговой деятельности на примере магазина розничной продажи цветов / А. А. Мелехин // Сборник материалов международных научно-практических конференций, Москва, 15–31 октября 2018 года. – Москва: Центр научного развития «Большая книга», 2018. – С. 269-274.

3. Бондаренко, В. А. Этнопсихологические факторы влияния на отношения контрагентов во внешней торговле / В. А. Бондаренко // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2014. – № 1(45). – С. 136-142.

4. Баскаков А. П. развитие механизма управления внешнеэкономической деятельностью промышленных предприятий/А. П. Баскаков// Вестник Саратовского Государственного социально-экономического университета/ Саратовский социально-экономический институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», 2006. – С. 7-10