

ТРУДНОСТИ И ОПАСНОСТИ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Подготовили студентки 3-го
курса,

Группы Эб02/1404

Сидорова Юлия,

Осипова Мария

Содержание

- Введение
- Трудности и опасности ВЭД
- Заключение
- Список использованных источников

Введение

Развитие рыночной экономики в России создало широкие возможности для осуществления внешнеэкономической деятельности. По мере интеграции России в мировое хозяйство внешнеэкономическая деятельность становится все более важным и результирующим фактором ее экономической жизни. Формируется принципиально новая сфера предпринимательства, направленная на самостоятельное освоение внешнего рынка и подчиняющаяся в своей деятельности законам мировой экономики. Поэтому, большую роль приобретают трудности и опасности выхода на внешние рынки и осуществления ВЭД.

Формы выхода и дальнейшего присутствия на зарубежных рынках:

1. «Чистый» экспорт или импорт – установление торговых отношений с территории своей страны, путем заключения прямых контрактов на поставку товаров.
2. Использование различных независимых посредников (например, комиссионеров, консигнаторов или дистрибьюторов) для установления торгово-экономических отношений.
3. Франчайзинг (передача, копирование структуры деятельности без несения коммерческих рисков).
4. Создание собственных структурных подразделений по продажам или закупкам на территории другой страны.
5. Перенос производства (полностью или частично) путем создания дочернего предприятия за рубежом.
6. Ведение сопутствующей основной деятельности (гарантийное и послегарантийное обслуживание, установка, настройка, наладка и т.д.)

Основные трудности и опасности выхода на внешние рынки и осуществления внешнеэкономической деятельности

1. Дополнительные затраты на маркетинговые исследования предпринимательской среды зарубежных стран, географических, демографических, политико-правовых, экономических, научно-технических, культурных, социальных и других особенностей спроса и организации бизнеса.
2. Усложнение управления и общей работы фирмы. Необходимость иметь или подготовить квалифицированные и, как правило, узкоспециализированные кадры со знанием особенностей рынков соответствующих стран и регионов, владеющих иностранными языками, знакомых со спецификой ведения переговоров, запросами и предпочтениями зарубежных потребителей.
3. Необходимость модификации и адаптации товаров к требованиям зарубежных рынков.

4. Высокие риски зарубежной деятельности.

5. Сложности поиска зарубежных партнеров.

6. Высокие барьеры и широкий набор защитных мер зарубежных государств, препятствующих проникновению иностранных товаров и услуг; антидемпинговое законодательство.

Риски во внешнеэкономической деятельности — возможные неблагоприятные события, которые могут произойти и в результате которых могут возникнуть убытки, имущественный ущерб для участника ВЭД.

Среда возникновения	Территория возникновения	Возможность предвидения и контроля	Сфера проявления
<ul style="list-style-type: none">- экономические:а) инфляционныеб) инвестиционныев) валютныег) сбытовыед) коммерческиее) транспортныеж) научно-техническиез) производственные- организационные- политические- социальные- экологические- смешанные	<ul style="list-style-type: none">- за рубежом- на границе- на национальном рынке	<ul style="list-style-type: none">- полностью предсказуемые и контролируемые предприятием-участником ВЭД- частично контролируемые- непредсказуемые и неконтролируемые	<ul style="list-style-type: none">- внутренние (зависимые от деятельности предприятия)- внешние (независимые от деятельности предприятия)

4. Высокие риски зарубежной деятельности



Риск инвестирования

связан с возможностью национализации собственности предприятия иностранным правительством или с ограничениями перевода инвестированных ресурсов за границу.

Операционный риск

связан с экономическим спадом в стране, девальвацией валюты, забастовками и прочими факторами.

5. Сложности поиска зарубежных партнеров

- Поиск зарубежных партнеров (представителей, дилеров и дистрибьюторов) является одной из наиболее ответственных задач для отечественных экспортеров. Однако данный вопрос связан с *большим количеством особенностей и нюансов*, которые **и вызывают сложности и проблемы** у предприятий.

о. Высокие барьеры и широкий набор защитных мер зарубежных государств, антидемпинговое законодательство

- Во многих странах предпринимаются меры, направленные на то, чтобы отечественные компании не стали жертвой дискриминационной или хищнической стратегии иностранных компаний в сфере ценообразования, типичным примером которого является демпинг.

Трудности ВЭД предприятия:

1. Конкуренция на внешних рынках более жесткая, чем на внутренних в связи с тем, что предложение превышает спрос и преобладает рынок покупателя.

2. Если предприятие осуществляет выход на внешний рынок, то оно сталкивается с более высокими требованиями к товарам, продаваемым на внешних рынках: в части упаковки, маркировки.

Заключение:

Опыт развитых в экономическом отношении стран показывает, что в настоящее время без учета трудностей и опасностей при проведении ВЭД обойтись уже невозможно. Игнорирование этого вопроса может стать тормозом развития конкретного предприятия и всей национальной экономики.

Список использованных источников:

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учеб. Для вузов / под редакцией Л.Е. Стровского. – 5-е издание, перераб. И доп. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 96 с.