

Глобализация и менеджмент в разрезе организации экспорта

Пузикова Ирина Геннадьевна,
магистрант Сибирского федерального университета Института
управления бизнес-процессами и экономики

Аннотация

В данной статье рассматриваются основные этапы процесса организации экспортной операции в условиях глобального экономического рынка. Для успешного выхода на внешние рынки российские предприятия могут воспользоваться государственной поддержкой, как материальной, так и информационной.

Ключевые слова: глобализация, экспорт, экспортная стратегия, внешний рынок, государственная поддержка, организация экспортной операции.

Глобализация является узловой характеристикой современной мировой системы. Глобализация международных отношений - это усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер общественной жизни и деятельности в области международных отношений. Перед менеджером встают новые вызовы времени, необходимость творчески отнестись к своей работе, учитывая культурные особенности партнеров из других стран. При этом не существует единой формулы экспорта стиля менеджмента из одной страны в другую. К примеру, в англо-саксонских и скандинавских странах люди имеют тенденцию работать индивидуально. В то время как в парадигме Азии и Латинской Америки есть большая направленность к работе в группе. Следовательно, методы мотивации варьируются в этих странах. Английский язык выступает языком международного общения, вследствие этого, знание этого языка является обязательным для современного менеджера.

Профессор социологии Калифорнийского университета (США) М. Кастельс определил глобализацию как «новую капиталистическую экономику», перечислив в качестве основных ее характеристик следующие: информация, знания и информационные технологии как главные источники роста производительности и конкурентоспособности; эта новая экономика организуется преимущественно через сетевую структуру менеджмента, производства и распределения; и она является глобальной [2].

На микроэкономическом уровне глобализация проявляется в расширении деятельности компаний за пределы внутреннего рынка. В Красноярском крае среди экспортеров можно отметить предприятия, производящие легкосплавные алюминиевые колеса «КиК» и «Скад». Конечно, их доля экспорта невелика в сравнении с объемами сырьевых поставок. Однако за рубежом нашлись постоянные покупатели колес для легковых автомобилей, прежде всего, это страны Содружества Независимых Государств, в частности, Украина, Казахстан, Беларусь, Узбекистан.

Эмпирическим путем, в процессе работы менеджером внешнеэкономической деятельности на предприятии «КиК», были выявлены основные ступени *организации экспорта продукции*.

1. Согласование контракта с покупателем.

Основные условия Контракта:

- Номенклатура, количество, вес поставляемой продукции.
- Цена и условия платежа (например, отсрочка платежа).
- Условия «Инкотермс 2010» (например, СРТ Ташкент).
- Вид транспорта доставки груза.
- Вид упаковки (например, на деревянных поддонах).
- Форс-мажорные обстоятельства.

2. Начало работы с банком.

В соответствии с Федеральным законом от 10.12.2003 N 173-ФЗ "О валютном регулировании и валютном контроле", Инструкцией Банка России от 04.06.2012 N138-И "О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением" необходимо предоставить в банк:

- Документы для открытия валютного счета.
- Копию Контракта, заверенная экспортёром.
- Паспорт сделки на данный контракт.

3. По согласованию с покупателем оформляются Сертификаты:

• Сертификат о происхождении товара СТ-1, оформляемый в Центрально-Сибирской торгово-промышленной палате на основании данных экспортера о виде продукции, количестве мест, весе, грузополучателе, его адресе, копии Контракта, заверенной экспортёром

• Фитосанитарный сертификат на деревянные поддоны также на основании данных экспортера о виде продукции, количестве мест, весе, грузополучателе, его адресе, копии Контракта, заверенной экспортёром

- Сертификаты соответствия ГОСТ РФ и др.

4. Взаимодействие с транспортной компанией:

- Договор перевозки груза с транспортной компанией.
- Разработка оптимального маршрута доставки груза.
- Расчет стоимости транспортных услуг.
- Указание примерных сроков поставки.
- Получение от транспортной компании товарно-транспортной накладной, которая оформляется на основании данных экспортера о виде продукции, количестве мест, весе, грузополучателе, его адресе, условиях поставки груза.

5. Взаимодействие с Таможенным брокером:

- Договор оказания таможенных услуг.
- Определение кода ТН ВЭД по таможенной номенклатуре.
- Подготовка ГТД (грузовой таможенной декларации).

- Передача в таможенню комплекта документов, включая копии Контракта и приложений к нему, копию Паспорта сделки, ГТД, товарно-транспортную накладную, счет-фактуры, копии Устава и свидетельств экспортёра (ИНН, о государственной регистрации и др.).

- Получение из таможни комплекта документов с отметкой «Выпуск разрешен».

6. Отгрузка товара.

Передача на склад документов, которые потребуются для отправки груза:

- Товарных накладных.

Передача в транспортную компанию документов, которые потребуются для отправки, например, ЖД контейнера:

- Заверенных копий Контракта и приложений к нему.

- Счет-фактуры с отметкой таможни «Выпуск разрешен».

- Товарно-транспортной накладной с отметкой таможни «Выпуск разрешен».

- Фитосанитарного сертификата.

7. Поступление экспортной выручки.

Предоставление в уполномоченный банк документов:

- Справка о подтверждающих документах с приложением заверенной копии Грузовой таможенной декларации.

- справка о поступлении валюты Российской Федерации, если экспортная выручка в рублях.

- Справка о валютных операциях, если платеж в валюте.

- Распоряжение на продажу валюты.

8. Для обоснования нулевого НДС в кратчайшие сроки подтвердить вывоз товара за пределы Российской Федерации. Отправка почтой на Таможенный пост на границе РФ:

- Сопроводительного письма.

- Заверенной копии ГТД (грузовой таможенной декларации).

- Заверенной копии товарно-транспортной накладной.

Данные документы возвращаются экспортёру почтой с отметкой российского таможенного органа, подтверждающей вывоз товара за пределы территории Российской Федерации

9. Отправка покупателю экспресс-почтой документов, которые потребуются покупателю при получении груза:

- Оригинала Контракта и приложений к нему (по 2 экз., один из которых вернется экспортеру).

- Счет-фактуры (1 экз.).

- Товарных накладных (2 экз., один из которых вернется экспортеру с отметкой о получении груза).

- Сертификата СТ-1.

- Сертификаты соответствия ГОСТ РФ и другие сертификаты.

В области машиностроения среди крупных предприятий Красноярского края можно выделить ОАО «Красноярский завод холодильников «Бирюса». В

2010 году заводу была присуждена премия «Лучший российский экспортер». Конкурс проводил Минпромторг России, в рамках возложенных на него функций по государственной поддержке экспорта промышленной продукции.

Для решения ключевых экономических проблем во многих странах значительно повышаются интенсивность и масштабы государственного содействия национальным производителям и экспортерам. С этой целью создается комплексная система государственных и негосударственных организаций, экспертных центров, финансовых структур, их региональных и зарубежных представительств. К этим процессам также привлечены региональные органы власти, зарубежные дипломатические и торговые представительства. Согласованная работа государственных структур, общественных организаций и отраслевых союзов создает синергетический эффект в области развития экспорта.

В настоящее время наблюдается существенное расширение функций институтов поддержки экспортеров, их объединение со структурами, сотрудничающими с национальными инвесторами с целью увеличения ассортимента и улучшения качества услуг, оказываемых частному бизнесу. Важным фактором совершенствования частно-государственного партнерства стали электронные технологии. Для их развития и использования создаются специализированные интернет-порталы, содержащие доступную в реальном режиме времени внешнеторговую информацию, необходимую для национальных производителей-экспортеров.

Таким образом, позитивное значение экспорта товаров как части процесса глобализации трудно переоценить: возрастает прибыль компании за счет выхода на новые рынки сбыта, совершенствуется качество продукции, поставляемой на экспорт, для соответствия международным стандартам качества, улучшается имидж российского бизнеса за рубежом. Среди негативных аспектов можно отметить довольно большой объем бумажной волокиты, необоснованную бюрократизацию оформления экспортных отгрузок. При этом радует тенденция включения ряда стран СНГ, таких как Казахстан и Беларусь, в единый Таможенный союз, «стирающий» границы и создающий благоприятные условия для роста взаимного товарооборота.

Список использованных источников:

1. Тарви, А. М. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности // Молодёжь и наука: Сборник материалов VIII Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых учёных, посвященной 155-летию со дня рождения К. Э. Циолковского [Электронный ресурс]. — Красноярск: Сибирский федеральный ун-т, 2012.
2. Daniel Altman. Managing Globalization: Crossing borders? – URL: http://www.nytimes.com/2006/06/27/business/worldbusiness/27iht-glob28.2066620.html?_r=0 (дата обращения 02.10.2013).