

УДК 657

**АНАЛИЗ И ДИАГНОСТИКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОРГАНИЗАЦИИ ОАО «АММОФОС»**

Медведева Е.Е. Дун И.Р.

**ВГБОУ ВПО «Государственная классическая академия имени Маймонида»,
Москва, Россия (115035, Москва, Садовническая, 52/45) medvedevakate94@gmail.com**

Проведен анализ внешнеэкономической деятельности предприятия ОАО «АММОФОС» и выявлены основные проблемы и пути повышения эффективности экспортной политики, направленной на завоевание большего количества рынков. Учитывались показатели 2012 и 2013 гг., в частности основные виды экспортируемой продукции, анализ поставок за рубеж за 2013 г. и количество продукции, потребленной на территории РФ. И подводя итоги этого анализа выявляются следующие проблемы: низкая конкурентоспособность на внешнеэкономическом рынке и малый рынок сбыта на внутреннем рынке. В результате анализа за 2012 -2013 гг. становится видно, что значительно растет доля экспорта в общем количестве произведенного продукта и завоевывания новых рынков. Также, организация «Аммофос» вплотную занимается улучшением качества удобрений и разработкой новых видов для повышения конкурентоспособности как на внутренних так и на внешних рынках.

Ключевые слова: диагностика, внешнеэкономический, анализ, предприятие, экспорт, конкурентоспособность.

ANALYSIS AND DIAGNOSIS OF THE FOREIGN TRADE "AMMOFOS "

Medvedeva E.E., Dun I.R.

VGBOU Institution " State Classical Academy named after Maimonides ', Moscow, Russia (115035 , Moscow, Sadovnicheskaya, 52/45) medvedevakate94@gmail.com

Analysis of International Business "Ammofos " and the basic problems and ways to improve the efficiency of export policy, aimed at winning more markets. Different measures of 2012 and 2013 . , In particular the main types of products exported product analysis deliveries abroad in 2013, and the amount of goods consumed in the territory of the Russian Federation. And summarize this analysis identifies the following problems : low competitiveness on foreign markets and small market in the domestic market . The analysis for the years 2012 – 2013 years. It becomes apparent that significantly increases the share of exports in the total

amount of product produced and conquering new markets. Also the organization "Ammofos" closely involved in improving the quality of fertilizers and the development of new species to enhance competitiveness in both domestic and foreign markets.

Key words : diagnosis, foreign trade analysis , enterprise, export competitiveness.

Введение.

Одной из важнейших сфер деятельности российских предприятий на современном этапе является внешнеэкономическая.

Целью работы является проведение анализа внешнеэкономической деятельности одного из действующих отечественных предприятий.

Предметом курсовой работы являются экономические отношения возникающие при проведении внешнеэкономической деятельности предприятием.

Объектом курсовой работы является внешнеэкономическая деятельность предприятия.

1. Теоретические аспекты организации внешнеэкономической деятельности предприятия

Внешнеэкономическая деятельность реализуется как на уровне государства, так и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов. В первом случае внешнеэкономическая деятельность направлена на установление межгосударственных основ сотрудничества, создание правовых, торговых и политических механизмов, стимулирующих развитие и повышение эффективности внешнеэкономических связей. Рациональная внешнеэкономическая политика государства может привести к повышению темпов роста национального дохода, ускорению научно-технического прогресса, повышению концентрации производства и эффективности капитальных вложений.

Предприятием является хозяйствующий субъект, который на основе использования экономических ресурсов производит и реализует товары, выполняет работы, оказывает услуги. Внешнеэкономическая деятельность предприятия - это сфера хозяйственной деятельности, связанная с международной производственной интеграцией и кооперацией, экспортом и импортом товаров и услуг, выходом на внешний рынок. На уровне предприятия внешнеэкономическая деятельность направлена на заключение и исполнение контрактов с иностранными партнерами. Внешнеэкономическая деятельность является составной частью всей работы большинства предприятий России. Развитие внешнеэкономической деятельности дает предприятию новые возможности, такие как использование преимуществ международной кооперации производства и свобода в принятии решений для осуществления своих производственных задач. Для российских предприятий это такие задачи, как:

- свободный выбор производственных ресурсов с опорой на возможности мирового рынка;
- свобода выбора направлений и форм реализации произведенной продукции с максимальной прибылью;
- свобода выбора производственного партнера по кооперации, в наибольшей степени отвечающего экономическим интересам предприятия;
- свобода выбора путей и возможностей повышения технического уровня производства и конкурентоспособности производимой продукции, укрепления экспортного потенциала;
- включаясь в международную кооперацию производства, предприятие становится участником международного воспроизводственного процесса как единого целого, отдельные элементы которого взаимосвязаны и взаимозависимы. Это создает основу для экономической стабильности отдельных его звеньев.

Отличия внешнеэкономической деятельности предприятия от внутрихозяйственной заключаются в том, что внешнеэкономическая деятельность осуществляется на валютной основе, регулируется специальными мерами государства. На внешнеэкономическую деятельность предприятия оказывает влияние уровень развития и стабильность национальной экономики, система мировых цен, а также правовая система собственной страны и правовые системы стран, в которых предприятие осуществляет внешнеэкономическую деятельность.

Все предприятия - участники внешнеэкономической деятельности являются самостоятельными юридическими лицами, обладающими обособленным имуществом, имеющими право от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, а также быть истцами в суде. Как участник внешнеэкономического оборота предприятие обладает гражданской право- и дееспособностью. Гражданская правоспособность предприятия носит специальный характер (в соответствии с целями деятельности) и определяется в уставе. При совершении сделки, противоречащей целям, указанным в уставе, данная сделка может быть признана недействительной с последствиями в виде двусторонней реституции. Имущество предприятия составляют основные фонды, оборотные средства и иные ценности, стоимость которых отражается в балансе предприятия. Имущество может находиться в собственности предприятия и в хозяйственном ведении.

Все предприятия - производители конкурентоспособной продукции имеют право на самостоятельное осуществление экспортно-импортных операций. В связи с этим в хозяйственной деятельности любого производителя, выходящего на внешний рынок,

существенную роль может играть внешнеторговая деятельность. Выход на внешний рынок предприятия могут осуществлять как самостоятельно, так и через внешнеторговые организации-посредники. Эти организации, как правило, реализуют продукцию мелких и средних фирм на мировом рынке, но к их услугам могут прибегать и крупные предприятия, не имеющие своего внешнеторгового аппарата. Внешнеторговые организации оказывают и другие посреднические услуги, например: кредитование покупателей, заключение контрактов с транспортными и страховыми компаниями, посредничество в платежных операциях и другие. В настоящее время более половины мирового товарооборота осуществляется через фирмы-посредники. Их привлечение преследует цели повышения эффективности внешнеторговых операций, использования конъюнктуры, предоставления необходимых торговых услуг.

Любое предприятие, выходящее на мировой рынок, может самостоятельно осуществлять внешнеторговую деятельность, образуя при этом собственные внешнеторговые фирмы, которые могут создаваться на общем балансе предприятия или на самостоятельном балансе с правом юридического лица. Либо предприятие может прибегать к услугам посреднических организаций, в случае небольшого объема выпуска продукции. Критерием выбора способа выхода на мировой рынок служит минимизация расходов на осуществление внешнеэкономической деятельности. Кроме того, предприятию необходимо располагать информацией о валютно-финансовых, правовых аспектах выхода на мировой рынок, конъюнктуре мирового рынка, системе цен и определять эффективность осуществления экспортно-импортных операций.

Внешнеэкономическая деятельность осуществляется на основе контракта. Российское законодательство предписывает обязательную письменную форму внешнеэкономического контракта. Сделка может быть заключена либо путем составления и подписания одного документа, либо путем обмена письмами, телеграммами. Внешнеэкономический контракт содержит несколько разделов, расположенных в определенной последовательности. При этом каждый контракт имеет определенные юридические атрибуты, без наличия которых он теряет правовую силу, и права, из него вытекающие, не могут быть защищены. Внешнеэкономический контракт должен содержать полное официальное наименование сторон и их юридические адреса, полное имя и фамилию лица, представляющего организацию, его должность, а также указание, на основании чего осуществляется представительство.

Основными формами внешнеэкономической деятельности предприятий является внешнеторговая деятельность и международная кооперация производства.

Внешнеторговая деятельность представляет собой обмен товарами и услугами,

связанными с осуществлением товарооборота. В основе внешнеторговой деятельности лежат внешнеторговые операции. Внешнеторговая операция - это комплекс действий контрагентов, то есть иностранных партнеров во внешнеторговой операции, направленных на совершение товарного обмена и обеспечивающих его. В полный комплекс, характеризующий внешнеторговую операцию, могут входить: изучение рынка конкретного товара, его реклама, создание сбытовой сети, проработка коммерческих предложений, проведение переговоров, заключение и исполнение контрактов.

В международной торговле выделяют четыре основных вида внешнеторговых операций:

1. Экспортная операция - это продажа товара иностранному контрагенту с вывозом его за пределы страны.

2. Импортная операция - это приобретение товара у иностранного контрагента с ввозом его в страну.

3. Реэкспортная операция - продажа с вывозом за пределы страны ранее импортированного, но не подвергшегося переработке товара.

4. Реимпортная операция - приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара.

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. Итак, внешнеторговые операции охватывают широкий комплекс экономического, валютно-финансового и правового характера. 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. Итак, 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.

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".

В современном мире МКП занимает ведущее место среди остальных форм внешнеэкономических связей, в силу присущих ей объективных преимуществ. Суть МКП состоит в:

- объединении иностранных партнеров на основе общности экономических, технологических, научно-технических и иных интересов;
- организации производства промежуточной продукции (применительно к машиностроению - комплектующих деталей) на предприятиях - участниках МКП с последующей сборкой из нее готовых изделий;
- увязке технических параметров готовых изделий и их частей, обеспечивающей взаимозаменяемость и унификацию кооперированных изделий с учетом стандартов международных организаций и стран-кооперантов.

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.

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.

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.

В настоящее время серьезных западных инвесторов интересует не столько партнерство с российскими предприятиями, сколько приобретение надежных элементов контроля над производством. В связи с этим 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.

2. Анализ внешнеэкономической деятельности ОАО «Аммофос»

Череповецкое Акционерное Общество "Аммофос" является одним из лидеров среди российских производителей фосфорных минеральных удобрений. Значительные производственные мощности - 900 тыс. тонн P₂O₅ в год - обуславливают необходимость большого числа партнеров. С 2001 года ОАО "Аммофос" входит в состав компании "ФосАгро". Компания "ФосАгро" - крупная вертикально-интегрированная структура с полным циклом производства фосфорсодержащих минеральных удобрений от добычи фосфатного сырья до конечных продуктов (удобрения, кормовые фосфаты, фосфорная кислота). Руководство производственно-хозяйственной деятельностью большинства предприятий компании осуществляет управляющая компания ЗАО "ФосАгро АГ".

В числе компаний, передавших ЗАО "ФосАгро АГ" полномочия единоличного исполнительного органа, - крупнейшие предприятия российской химии: ОАО "Аммофос" и ОАО "Череповецкий "Азот" (Вологодская область), ООО "Балаковские минудобрения" (Саратовская область), ОАО "Воскресенские минеральные удобрения" (Московская область), крупнейшее в России предприятие по производству апатитового концентрата ОАО "Апатит" (Мурманская область), а также транспортно-экспедиторская компания "ФосАгро-Транс". Поставки минеральных удобрений российским потребителям и в страны СНГ осуществляются через дочернюю региональную сбытовую сеть "Регион-Агро" и специализированную сбытовую организацию ООО "ФосАгро-Маркетинг".

Суммарный годовой объем производства минеральных удобрений составляет более 4 млн. тонн. В деятельности компании основным приоритетом является насыщение внутреннего рынка высококачественными фосфорсодержащими удобрениями. Череповецкие удобрения хорошо известны практически во всех регионах России и далеко за ее пределами. ОАО "Аммофос" имеет 7 международных наград, в том числе наиболее престижную - "Бриллиантовую Звезду" за качество продукции. Нет ни одного региона в России, который за почти 25 лет существования завода не вносил на поля череповецкий фосфор.

Главный курс, который взят предприятием в качестве приоритетного в последние годы, - повышение качества продукции и удовлетворение запросов потребителей. Компанией многое сделано в этом плане: оно первое в России, кто освоил в промышленном масштабе выпуск диаммонийфосфата. Для российских сельскохозяйственных производителей специально разработаны и выпускаются комплексные NPK удобрения с оптимальным содержанием питательных веществ: диаммофоска и NPK 13:19:19, которые, как продукты, стали в 1999 году лауреатами конкурса "100 лучших товаров России". Освоен выпуск ЖКУ

марки 11:37.

Разработана и внедрена технология введения в состав удобрений микрокомпонентов. Все производимые ОАО "Аммо-фос" удобрения обрабатываются обеспыливающими и антислеживающими реагентами, что позволяет нашему потребителю снижать их потери при транспортировке и сохранять качество при хранении. Один из главных моментов производственной деятельности - постоянный комплексный анализ затрат на производство продукции и, как его результат, - снижение расхода сырья и материалов на производство каждой тонны удобрений за период 1992-1999 гг в среднем на 7%.

Ближайшей перспективой технического развития ОАО "Аммофос" станет создание гибких схем по производству самого широкого ряда тройных удобрений, система фасовки удобрений будет дополнена установкой по упаковке продукции в 50-килограммовые мешки, в результате чего потребитель сможет получать все виды удобрений, упакованные в полиэтиленовую тару по 5 кг, 50 кг, в 1000-литровые контейнера. Компания уже выпустила первые партии тукосмесей и в дальнейшем планирует развивать сеть тукосмесительных установок.

Модернизации будут подвергнуты все основные технологические производства, особое внимание программа перспективного развития ОАО "Аммофос" уделяет совершенствованию собственного транспортного комплекса и расширению комплекса природоохранных мероприятий. Компания не ограничивает свою сферу деловой активности только выпуском удобрений. АО "Аммофос" является учредителем ряда совместных предприятий - ЗАО "Амко" (Россия-Швейцария), компании RPRL (Россия-Индия), инвестиционной российской компании "Аминвест", дис-трибьютерской фирмы ЗАО "Аммофос трейд".

Продукция, выпускаемая предприятием, хорошо известна практически во всех регионах России и далеко за ее пределами. Высокий уровень производства позволяет выпускать удобрения соответствующие мировым стандартам. В настоящее время предприятие выпускает двойные марки удобрений, содержащие азот и фосфор, и трехкомпонентные, в состав которых входят все три основных элемента питания: азот, фосфор и калий, а также макро - и микроэлементы: сера, магний, кальций и небольшие количества меди, цинка, марганца и железа.

По заказам покупателей в состав удобрений могут быть введены любые виды микроэлементов - бор, медь, цинк и т.д., а также стимуляторы роста растений. Кроме выпуска традиционных, хорошо известных марок фосфорных удобрений компания освоила и осуществляет производство сульфаммофоса. Достаточно высокое содержание серы в удобрении повышает его агрохимическую ценность - способствует увеличению

урожайности, улучшению качества продукции, более полному использованию макро и микроэлементов. Сера повышает устойчивость растений к неблагоприятным погодным условиям и болезням.

Для всех удобрений ОАО "Аммофос" характерна высокая концентрация основных питательных элементов, отсутствие балластных веществ, выровненный гранулометрический состав, химическая однородность. Все удобрения обладают хорошими физико-химическими свойствами, не содержат вредных примесей, для их производства используются высококачественные сырьевые материалы.

ОАО «Аммофос» является одним из крупнейших отечественных экспортеров минеральных удобрений. Доля экспорта в 2013 г составила 68% общего объема выпускаемой продукции. В таблице 1 нами дано описание основной продукции предприятия и принятых сокращений названий этой продукции. В дальнейшем, для удобства, мы будем использовать сокращенный вариант названия продукции.

Таблица1.

Наименование продукции ОАО «Аммофос»

Продукт	Описание
Аммофос-экстра 12:52	концентрированное, безнитратное, водорастворимое, гранулированное азотно-фосфорное удобрение
Диаммонийфосфат удобрительный (ДАФ) 18:46	концентрированное, безнитратное, водорастворимое, гранулированное азотно-фосфорное удобрение
Диаммофоска (ДАФК) 10:26:26	концентрированное, безнитратное, водорастворимое, гранулированное азотно-фосфорно-калийное удобрение.
Азотно-фосфорно-калийное удобрение (NPK) марка 13-19-19	концентрированное, гранулированное, безнитратное, водорастворимое удобрение
ЖКУ марка 11-37	жидкое комплексное, концентрированное, безнитратное, азотно-фосфорное удобрение с повышенным содержанием питательных веществ

В таблице 2 нами проведен анализ поставок основных трех видов продукции, выпускаемой ОАО «Аммофос» на внутренний и внешний рынок. Анализ проведен за 2013 г. с помесечной разбивкой.

Таблица 2.

Анализ поставок продукции ОАО «Аммофос», т.

Месяц	МАФ	ДАФ	ЖКУ	Всего:			
	экспорт	внутренний рынок	экспорт	внутренний рынок	экспорт	внутренний рынок	
январь	57 961	200	71 661	200	3 950	200	198 676
февраль	53 210	200	66 467	200	3 000	200	185 864
март	64 704	200	72 657	200	2 700	200	210 257
апрель	61 467	200	71 661	200	3 950	200	209 416
май	45 317	200	63 436	200	2 700	4 500	164 861
июнь	78 191	200	71 445	200	2 700	4 500	191 379
июль	47 846	200	62 138	200	3 000	4 500	155 872
август	60 911	200	74 259	200	2 700	4 500	213 663
сентябрь	52 903	200	101 532	200	2 700	4 300	194 335
октябрь	38 995	200	90 493	200	2 900	200	140 988
ноябрь	50 375	200	112 224	200	3 950	200	181 157
декабрь	63 689	200	92 441	200	2 700	200	211 434
Итого:	675 569	2 400	950 414	2 400	36 950	23 700	2 257 901

По данным таблицы 2 и мы можем сделать следующие выводы. Во-первых, поставки продукции на внешний рынок в несколько десятков раз превышают поставки на внутренний рынок. Во - вторых, наибольшим спросом на внешнем рынке пользуется Диаммонийфосфат удобрительный (ДАФ), далее идет марка МАФ и, наиболее низкие объемы экспорта у марки ЖКУ.

География поставок продукции предприятия достаточно разнообразна, она включает в себя страны Европы, Азии, Америки и Африки. Основные потребители продукции ОАО «Аммофос» приведены в таблице 2.3.

Таблица 3.

География поставок продукции ОАО «Аммофос» за 11 мес. 2013 г.

МАФ	ДАФ	ЖКУ			
Страна	Всего, ТН	Страна	Всего, ТН	Страна	Всего, ТН
Аргентина	61 738,446	Турция	31 363,000	Швейцария	956,154
Уругвай	24 175,288	Аргентина	128 225,823	Франция	4 520,830
Бразилия	238 175,814	Уругвай	42 865,139	Великобритани я	12 944,624
Нидерланды	75 114,073	Бразилия	45 766,615	Литва	323,800
Бельгия	19 800,000	Нидерланды	153 697,082	Германия	663,420
Швеция	4 484,167	Бельгия	47 632,891	Польша	937,600
Европа	64 071,428	Европа	135 476,406		
Испания	4 012,966	Иран	31 473,600		
Пакистан	53 013,800	Пакистан	169 221,368		
Канада	13 367,800	Индия	32 963,800		
ИТОГО:	557 953,782		818 685,724		20 346,428

Если проанализировать в процентном соотношении отгрузку продукции на экспорт в 2012-2013 гг., то можно сделать вывод, что в 2013 г. экспорт продукции существенно был увеличен в Европу и Азию и уменьшен в Америку. В Африку в 2013 г. продукция не поставлялась. Итак, подытоживая проведенный анализ мы можем констатировать, что предприятие увеличивает поставки не только на внутренний рынок, но и на экспорт, а также проводит активную политику по поиску и завоеванию новых рынков.

3. Экспортный потенциал химического комплекса России в контексте вступления в ВТО

В настоящее время одной из самых актуальных проблем расширение зарубежных рынков сбыта. Данный вопрос активно дискутируется во многих инстанциях. Большинство руководителей химических предприятий относятся к этому процессу положительно. За последние годы химия и нефтехимия была одним из лидеров промышленного развития страны. Согласно приведенным выше данным Госкомстата, прирост выпуска продукции в отрасли как за 2012-2013 годы составил более 30%, так и в 2014 г около 15 %. В особенности впечатляли результаты, достигнутые в отдельных подотраслях химии - производстве минеральных удобрений, синтетических смол и пластмасс.

В значительной степени подобные успехи химической промышленности в целом и ее отдельных подотраслей были достигнуты за счет удачного выступления на внешних рынках. Учитывая недостаточно высокий платежеспособный спрос на химическую продукцию на внутреннем рынке, чрезвычайно негативно скажется на всех параметрах и общих тенденциях развития отрасли. Эксперты химического комплекса, отмечая, что присоединение России к ВТО в целом отвечает долгосрочным интересам развития страны, считают, что нужно разработать меры для защиты продукции российских производителей на внутреннем рынке на более длительный срок, чем это предлагает правительство. Причин для этого несколько. Во-первых, экспорт. По данным НИИТЭХИМа, за рубеж поставляется до 40% произведенных химикатов, при этом основными статьями экспорта химического комплекса РФ являются продукты неглубокого передела сырья - минеральные удобрения, аммиак, апатитовый концентрат, метанол, термопласты.

Расчеты показывают, что если не будут сдерживаться темпы прироста цен на продукцию и услуги естественных монополий (ОАО "Газпром", РАО ЕЭС, МПС), то уже в 2017 г. большая часть продукции химического комплекса станет неконкурентоспособной. Итак, полагают специалисты, вступление России в ВТО, означающее снятие дискриминационного режима, т.е. смягчение антидемпинговых мер, применяемых сегодня к целому ряду химикатов (прежде всего аммиачной селитре, карбамиду, хлористому калию), не будет способствовать расширению поставок химической продукции за рубеж и, напротив, усилит процесс проникновения на отечественный рынок продукции, для выпуска которой в стране есть все предпосылки: мощности, сырье, трудовые ресурсы

Во-вторых, импорт. Либерализация внешнеторгового режима вследствие вступления России в ВТО в условиях низкой конкурентоспособности российской химической продукции может привести к вытеснению отечественных производителей химикатов с собственного рынка зарубежными поставщиками. Сужение рынка сбыта приведет к снижению степени загрузки мощностей, что уменьшит рентабельность и еще в большей степени увеличит разрыв между ценами на российскую и импортную продукцию.

Специалисты предлагают добиваться максимальной степени защиты российских производителей химической продукции. По мнению экспертов, форсированное вступление России в ВТО может принести химическому комплексу и экономике страны в целом существенный ущерб, в связи с чем до получения статуса полноправного члена этой организации необходимо провести тщательное рассмотрение социально-экономических последствий снижения ставок ввозных таможенных пошлин.

В связи с этим Российский союз химиков предлагает разработать федеральную программу повышения конкурентоспособности отечественной продукции,

предусматривающую защиту от недобросовестного импорта и создание благоприятных условий для расширения производства.

Кроме того, в условиях, когда экспортный потенциал химического комплекса РФ практически исчерпан, важнейшей задачей является сохранение достигнутого уровня валютной выручки. Специалисты полагают, что снижение импортных тарифов обострит проблему низкой ценовой конкурентоспособности отечественной химической продукции, что в условиях удорожания энергосырьевых ресурсов и дефицита средств для модернизации производства может привести к дальнейшему вытеснению российских товаров зарубежными аналогами в ущерб отечественным производителям. Это, в свою очередь, негативно отразится и на тех секторах экономики РФ, где высока степень химизации - прежде всего на автомобилестроении, строительстве, текстильной промышленности.

Чтобы избежать этого, в ходе переговоров о вступлении России в ВТО для продукции, наиболее чувствительной к конкуренции, необходимо добиваться высокой степени защиты российских производителей и при установлении уровней связывания импортных тарифов отстаивать дифференцированный подход. При этом за основу принимать не степень переработки сырья, а учитывать такие факторы, как: значение продукта в обеспечении экономической и оборонной безопасности; наличие собственных производств, способных обеспечить потребности в конкурентоспособной продукции; ограниченность технико-экономических условий для повышения конкурентоспособности.

Заключение.

Внешнеэкономическая деятельность реализуется как на уровне государства, так и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов. В первом случае внешнеэкономическая деятельность направлена на установление межгосударственных основ сотрудничества, создание правовых, торговых и политических механизмов, стимулирующих развитие и повышение эффективности внешнеэкономических связей. Предприятием является хозяйствующий субъект, который на основе использования экономических ресурсов производит и реализует товары, выполняет работы, оказывает услуги. Внешнеэкономическая деятельность предприятия - это сфера хозяйственной деятельности, связанная с международной производственной интеграцией и кооперацией, экспортом и импортом товаров и услуг, выходом на внешний рынок. Основными формами внешнеэкономической деятельности предприятий является внешнеторговая деятельность и международная кооперация производства.

В практической части курсовой работы нами был проведен анализ внешнеэкономической деятельности ОАО "Аммофос". Череповецкое Акционерное Общество "Аммофос" является одним из лидеров среди российских производителей фосфорных

минеральных удобрений. Значительные производственные мощности - 900 тыс. тонн P2O5 в год -обуславливают необходимость большого числа партнеров. ОАО "Аммофос" является одним из крупнейших отечественных экспортеров минеральных удобрений. Доля экспорта в 2013 г составила 68% общего объема выпускаемой продукции.

По проведенной анализу мы можем сделать вывод, что предприятие увеличивает поставки не только на внутренний рынок, но и на экспорт, а также проводит активную политику по поиску и завоеванию новых рынков.

Список литературы:

1. Дун И.Р. Лизинговая деятельность в России и за рубежом (учебное пособие) //Изд-во "Мир Кубани", Москва, 2010г.
2. Дун И.Р. Возвратный лизинг в России // Изд-во "Финансы и кредит" журнал "Финансы и кредит" 9 (441), март 2011г. с.51-55
3. Дун И.Р. Рынок лизинговых услуг авиатехники //7-я международная научно-практическая конференция. журнал "Научный прогресс на рубеже тысячелетий", Прага, май 2011
4. Дун И.Р. Развитие лизинговой деятельности в Российской Федерации на современном этапе// Изд-во "Финансы и кредит" журнал "Финансы и кредит" 31 (463), август 2011г. с.32-37
5. Дун И.Р. Лизинг как механизм развития предпринимательской деятельности (монография) LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG Saarbrücken, Germany, 2011г.
6. Дун И.Р., Дун И.В., Дун Л.И. Инвестиционные банки в России (учебное пособие) LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG Saarbrücken, Germany, 2012г.
7. Дун И.Р., Преимущества применения лизинговых операций //Изд. Дом "Панорама", журнал "Налоги и налоговое планирование", №06, 2012г.
8. Дун И.Р., К вопросу об использовании лизинга в ЖКХ //Изд. Дом "Панорама", журнал "Лизинг.Технологии бизнеса", №01, 2013г. с.15-21