**Стратегия внешнеэкономической деятельности фирмы**

**Реферат по дисциплине «Экономическая стратегия фирмы»**

**студента Удалова М.А.**

**Алтайский государственный технический университет им. И.И.Ползунова**

**Кафедра «Экономики и маркетинга»**

**Барнаул 2000**

**1. Стратегия внешнеэкономической деятельности фирмы.**

Факторы, определяющие направление стратегии внешнеэкономической деятельности фирмы.

Внешнеэкономическая деятельность фирмы - это одна из сфер ее хозяйственной деятельности, связанная с выходом на внешние рынки и функционированием на внешних рынках.

Направления, формы, методы внешнеэкономической деятельности зависит от вида предпринимательства фирмы – производственного, коммерческого, финансового или сочетания видов предпринимательства.

Внешнеэкономическая деятельность включает следующие основные направления:

выход на внешний рынок;

экспортно-импортные поставки товаров, услуг и капитала;

валютно-финансовые и кредитные операции;

создание и участие в деятельности совместных предприятий;

международный маркетинг;

мониторинг национальной экономической политики и экономики мирохозяйственных связей.

Стратегия внешнеэкономической деятельности подразумевает внимательное рассмотрение всех альтернативных вариантов в сфере внешнеэкономической деятельности, относящихся к долгосрочным целям и их обоснование для принятия тех или иных решений.

Исходным пунктом рассуждений должен стать тот факт, что стратегия внешнеэкономической деятельности фирмы обязательно будет включать ряд целей, являющихся обязательным условием выживания фирмы. Эти цели зачастую выражаются менеджерами высшего уровня формулой - <рост прибылей>. Некоторые фирмы, отражая тот же самый смысл, утверждают, что стратегический успех для самой фирмы и для ее акционеров – это создание богатства для тех, кто приобретает акции фирмы.

Безусловно, существуют различные способы достижения сформулированной стратегической цели и они существенно зависят от масштабов деятельности фирмы.

Для более крупных фирм такими способами могут быть следующие:

Перемещение внешнеэкономической деятельности из затухающих или менее экономически эффективных отраслей мировой экономики в развивающихся или более экономически эффективные отрасли мировой экономики, а это подразумевает перемещение капитала в различных его формах.

Осуществление прямых капиталовложений в зарубежные страны.

Создание международного концерна, включающего какое-то количество предприятий, расположенных в различных странах.

Создание или приобретение предприятия, позволяющего производить разнообразную продукцию в различные сезоны года и по этой причине снизить риск сезонного уменьшения торгового оборота. Типичным примером для предприятия выпускающего зимнюю обувь является необходимость создать предприятие, выпускающее летнюю обувь.

Перемещение капитала из стран, в которых налоги высокие в страны с относительно низкими налоговыми ставками.

Использование особого вида аренды – лизинга в финансировании различных внешнеэкономических операций, как по импорту оборудования, так и по экспорту готовой продукции.

Стратегия, устанавливающая общие рамки внешнеэкономической деятельности, всегда необходима, даже если возникают трудности при ее осуществлении. Успех в достижении долгосрочных целей внешнеэкономической деятельности фирмы зависит от влияния как внешних, так и внутренних факторов, которые необходимо тщательно рассматривать при разработке стратегии.

Внешние факторы можно представить тремя блоками факторов, оказывающих влияние на долгосрочные цели внешнеэкономической деятельности фирмы и, следовательно, требующих их учета при выборе стратегии. Они следующие:

**Национальная внешнеэкономическая политика.**

Международные экономические отношения и тенденции в мировых экономических связях.

Факторы рынков страны – стратегического поля деятельности фирмы.

Национальная внешнеэкономическая политика включает совокупность мероприятий, проводимых государством в сфере внешнеэкономических отношений страны с миром с целью регулирования экспорта-импорта товаров, услуг и капитала, воздействия на платежный баланс страны, валютные курсы и конкурентоспособность национального производства.

Под международными экономическими отношениями понимается система экономических связей между национальными экономиками различных стран. Она выражается в международной торговле, научно-техническом обмене, валютно-финансовых и кредитных операциях на мировом рынке, деятельности международных экономических организаций.

Международные экономические отношения базируются на международном разделении труда. Будучи сложной системой, международные экономические отношения втянули в свою орбиту разнородные по социально-экономической структуре страны, а посему представляют собой палитру многоаспектных экономических интересов и не являются детерминированной, застывшей системой. Мирохозяйственные связи постоянно изменяются. Каждая страна должна приспосабливаться к постоянно меняющейся мировой хозяйственной ситуации. Возрастающая конкуренция и относительное отставание других, поведение транснациональных корпораций, колебание валютных курсов, международный кредит и мировой кризис, задолжности, изменение налогового законодательства на Багамских островах, сельскохозяйственная политика «Общего рынка». Все указанные факторы непосредственно оказывают влияние на выбор стратегии внешнеэкономической стратегии фирмы.

Факторы рынков страны – стратегического поля деятельности фирмы – вытекают из политической, экономической и социальной ситуации в стране, на экономические отношения с которой нацелена фирма. Влияют также и особенности, связанные с различиями в складе ума и психологии людей, проживающих в этой стране. Иначе говоря, факторы рынков страны – это детерминанты «национального ромба » этой страны.

Внешние факторы фирма не может изменить, их необходимо знать, анализировать и учитывать при приятии решений.

В отличии от внешних, внутренние факторы зависят от фирмы, они заложены в ее организационной структуре, структуре управления, профессионализме персонала, работающего на фирме.

 К внутренним факторам относятся:

организационная структура фирмы;

гибкость системы управления внешнеэкономической деятельностью;

организация международного маркетинга;

принципы деятельности менеджеров в сфере внешнеэкономической деятельности;

качество и быстрота получения информации, имеющей отношение к внешнеэкономической деятельности;

создание побудительных мотивов для персонала, занятого в сфере внешнеэкономической деятельности фирмы.

Таким образом, внутренние факторы формируются стратегическим потенциалом фирмы.

**2. Национальная внешнеэкономическая политика**

Внешнеэкономическая политика включает внешнеторговую, валютную, налоговую политику, контроль за экспортом и импортом. Внешнеторговая политика находит свое выражение в установлении пошлин, акцизов и тарифов на экспорт и импорт (экономические методы во внешней торговле).

Внешнеторговая политика включает также совокупность организационно-административных мер, выходящих за рамки экономических методов во внешнеторговой политике. К таким мерам относятся следующие:

а) субсидирование государством производства и экспорта товаров;

в) осуществление таможенных и административных процедур (таможенные формальности и пр.);

с) технические препятствия торговле;

d) количественно-лицензионные ограничения (импортные и экспортные лицензии, и квоты).

Налоговая политика устанавливает платежи, взимаемые государством, в данном случае в сфере внешнеэкономической деятельности, а также за налоговые льготы, обеспечивающие защиту некоторых видов внешнеэкономической деятельности.

Валютная политика – это совокупность мероприятий, проводимых государством в сфере денежного обращения и валютных отношений с целью воздействия на покупательную силу национальной валюты, валютные курсы и на экономику страны в целом.

Валютная политика осуществляется в сфере международных отношений путем изменения процентных ставок за кредит. Повышение процентных ставок привлекает капиталы из других стран, в которых более низкие процентные ставки, что повышает курс валюты данной страны и улучшает состояние ее платежного баланса. Понижение процентной ставки приводит к отливу капитала в другие страны и понижение курса валюты данной страны.

Регулирование валютного курса осуществляется путем покупки и продажи иностранной валюты. При падении курса национальной валюты центральный банк страны обычно продает на валютных рынках крупные суммы национальной валюты по отношению к иностранной валюте. Если же происходит скупка иностранной валюты в больших количествах, то это влечет за собой падение курса национальной валюты. Регулирование валютного курса путем покупки и продажи иностранной валюты оказывает временное и ограниченное воздействие на валютный курс, если нет глубинного нарушения платежного баланса. При серьезных, глубинных нарушениях платежного баланса регулирование валютного курса методом покупки и продажи иностранной валюты может привести к истощению валютных запасов страны, а национальная валюта будет обесцениваться.

Фирмам, демонстрирующим серьезность намерений в разработке стратегии внешнеэкономической деятельности не грех анализировать платежный баланс своей страны, для осознания позиции страны на мировых рынках товаров и капиталов.

Платежный баланс отражает соотношение между суммой платежей, полученных страной из-за границы, и суммой платежей произведенных ею за границей за конкретный период времени (год, квартал, месяц).

В платежный баланс включаются платежи и поступления по следующим статьям:

по внешнеторговым операциям;

по фрахтованию судов, обслуживанию их в портах, страхованию, и т.п.;

доходы от капиталовложений за границей и выплаты процентов и дивидендов на иностранные капиталы;

платежи по расходам туристов, дип. представительств и иностранных туристов;

платежи и поступления по различным неторговым переводам (переводы эмигрантов в свою страну).

суммы, выплачиваемые другим странам по предоставленными ими займам и кредитам, и суммы приходящие из других стран по полученным от них займам и кредитам (эта статья носит название базис движения капиталов).

Если страна получила из-за границы платежей на большую сумму, чем произвела, платежей баланс является активным, в противоположном случае – пассивным.

Пассивность баланса может привести к обесценению денег. Если страна не может покрывать пассивное сальдо баланса (например, золотом или свободно конвертируемой валютой), то это приведет к падению курса валюты, что повлечет за собой рост цен внутри страны. Активный платежный баланс противоположность пассивному оказывает влияние на повышение курса ее валюты.

**3. Международные экономические отношения.**

Тенденции в мировых экономических связях

Для разработки долгосрочной стратегии внешнеэкономической деятельности фирмы, для анализа выполнения варианта движения к выбранной стратегической цели необходимо постоянно, выявлять долгосрочные тенденции в международных, экономических отношения, перспективы развития мировой экономики, перспективы развития регионов мира.

Экспорт, импорт и товарооборот различных стран и регионов мира непрерывно изменяется. Анализ показывает, что в некоторых странах существует структурные проблемы, которые оказывают ограничивающее воздействие на экономическое развитие.

Например, оборот мировой торговли в 1993 году, по данным Секретариата ГАТТ с учетом изменения цен возрос на 2,5%. Объем мирового экспорта возрос на 2% и импорта – на 2%. При этом в странах западной Европы экспорт сократился на 9%, импорт – на 10,5%. Экспорт и импорт сократился и в странах Восточной Европы на 4,5% и 8,5%, соответственно. А в странах Азии и Северной Америки возрос как экспорт, так и импорт.

Крупнейшими участниками внешней торговли в 1993 г. были США, ФРГ, Япония, Франция, Китай, Гонконг.

Вышеизложенный пример отражает тот факт, что промышленно развитые страны Европы вошли в замедленную фазу экономического развития. В большинстве из них необходима перестройка отраслей промышленности и уменьшения объемов основных отраслей. У них низкий уровень рынка труда, снизился сбыт продукции, существуют излишки производственных мощностей.

Международные экономические отношения между странами двигаются по пути либерализации международной торговли.

Либерализация международной торговли – это процесс снижения таможенных и нетарифных барьеров в международной торговле. Либерализация международной торговли осуществляется на многосторонней, региональной и двусторонней основах.

Примером тому, является Северо-американское соглашение о свободной торговле между США, Канадой и Мексикой. Данное соглашение предусматривает сначала снижение, а затем полную отмену таможенных пошлин и количественных ограничений в торговле между США, Канадой и Мексикой.

Анализ мировой экономики проводится с целью нахождения ниши на мировом рынке. Рынок одной страны отличается от рынка другой. Так, рынок США – самый емкий и дифференцированный в мире и , конечно, если зарубежная фирма найдет на американском рынке нишу, то у нее появятся средства и возможности для дальнейшего развития. Но если заглянуть в XXI век, то важнейшие рынки следующего века расположены в странах Азии. До конца столетия темпы роста экономики новых промышленных стран достигнут 7 – 8 % в год. Население стран Азии уже составляет 50% населения планеты. Потребности в инвестициях в регионе возрастают ежегодно на 20 млрд. долл. Необходимо 650 млрд. долл. только для модернизации инфраструктуры. Растут потребности населения региона в товарах широкого профиля.

 Экономика западных стран тесно переплетена с мировой экономикой, в отличии от экономики стран Центральной и Восточной Европы, которая переплетена с мировой намного слабее. В таких странах как ФРГ, Швейцария, Австрия или Скандинавские страны имеются предприятия, девяносто процентов продукции которых идет на экспорт. Эти страны не могут существовать, не принимая участия в мировой торговле. Практика работы таких предприятий на мировом рынке выработала разнообразные варианты решения некоторых проблем, возникающих при движении к стратегической цели.

Фирмы следят за экспортно-импортными поставками стран. Если в какой-то стране расширяются экспортные поставки, то это приводит к укреплению активного торгового и платежного баланса. Центральный банк страны вынужден противодействовать этому ревальвацией своей валюты. Ревальвация, повышая курс валюты данной страны по отношению к валютам других стран, вызывает повышение цен экспортируемых товаров в иностранной валюте и тем самым снижает конкурентоспособность страны на мировом рынке, сдерживает экспорт ее товаров. Понижая выраженные в национальной валюте цены импортируемых товаров, ревальвация приводит к повышению спроса на них и увеличению импорта.

Формы анализируют состояние спроса и предложения на валюту и динамику процентных ставок на валютном рынке. Если увеличивается предложение какой-то валюты, то ее курс падает и участники мирового валютного рынка избавляются от этой валюты.

Анализ платежного баланса показывает, является ли страна заемщиков или кредитором на мировом рынке, и как политика государства влияет на потоки товаров и капиталов, и что фирма может требовать от правительства своей страны для успеха в достижении своих стратегических целей.

Большое значение при разработке стратегии имеют способ финансирования и методы регулирования платежей, а первостепенное значение при финансовых операциях имеет вопрос ограничения валютного риска.

Одним из способов финансирования внешнеэкономических операций является лизинг. Лизинг это особый вид аренды, при использовании которой не требуется первоначального выделения крупных средств в иностранной валюте. Лизинг, как правило, используется при перестройке производства на базе современной технологии. На первом этапе все расходы покрывает лизинговая компания, т. е. фирма, которая является арендодателем. Экспорт продукции, произведенной на взятом в лизинг оборудовании, может быть одной из форм возмещения первоначальных, капитальных затрат.

В мировой практике отлажены разнообразные модификации лизинговых договоров, позволяющие приобретать инвестиционные средства в различных условиях. Значение лизинга в области планирования инвестиций и финансирования резко возросло в странах, в которых статус лизинговых договоров отражен в налоговом законодательстве.

Функционирует Объединение европейских лизинговых обществ, объединяющее союзы и общества 17-ти государств. Но лизинг используется в Азиатском регионе, Австралии и в США более активно, чем в Европе. Лизинг на мировом рынке рассматривается как вид финансирования, и этот вид финансирования имеет ряд преимуществ, например, перед кредитным финансированием.

**4. Факторы рынков страны – стратегического поля деятельности фирмы, и внутрифирменные факторы**

Оценка альтернативных вариантов по выходу на рынки конкретной страны в долгосрочном плане – задача для фирмы достаточно сложная.

Среди способов достижения стратегических целей внешнеэкономической деятельности фирмы могут быть следующие:

поставка товаров, услуг на рынок страны с развертыванием торгово-сбытовой сети фирм в стране;

прямые капиталовложения в экономику страны для строительства новых предприятий и последующего выпуска товаров;

приобретение уже существующих предприятий, которые испытывают финансовые затруднения с целью развертывания выпуска товаров.

Второй и третий варианты суть прямые капиталовложения в экономику страны, но различаются некоторыми нюансами.

В анализе вариантов торговых отношений с зарубежными странами учитываются следующие факторы:

политические, экономические и социальные;

склад ума и психология людей, живущих в стране;

культурные традиции;

практика проведения переговоров, заключения сделок, выполнение обязательств;

финансовое положение возможности зарубежного партнера (индивидуального или коллективного) и финансовое положение страны в целом;

колебание курса национальной валюты и валютные риски;

сохранность товара при перевозках по стране.

Стандартные рекомендации по ведению дел в области торговли с зарубежными странами касаются того, как собрать по возможности самую полную информацию о финансовом положении партнера, как застраховаться от рисков валютного рынка, как составить внешнеторговый контракт, какой метод платежей, т. е. перевода денег из одной страны в другую, выбрать.

При составлении внешнеторгового контракта необходимо учитывать действующие международные нормы права. Применительно к внешнеэкономическим контрактам значение имеют виды международных договоров между странами. Можно назвать два вида международных договоров: 1) Договоры, устанавливающие режим торговли между двумя странами или страны и группы стран. К таким договорам относятся договоры о торгово-экономическом сотрудничестве, товарообороте и платежах, платежные соглашения. 2) Договоры, содержащие гражданско-правовые правила и регулирующие имущественные отношения, появляющиеся в результате подписания внешнеэкономических контрактов.

При согласовании условий контракта с зарубежным партнером важно знать, действуют ли международные договоры между странами, а именно: международные договоры, относящиеся к указанному выше первому типу. Режимы межгосударственной торговли, закрепленные договорами, между странами оказывают, а порой существенное, влияние на уровень таможенных платежей, что, в свою очередь, влияет на цены.

В межгосударственных договорах может излагаться номенклатура взаимопоставляемых товаров, и в этом смысле межгосударственный договор может служить базой получения лицензий, если они требуются. В договорах могут содержаться условия платежей, валюта платежа.

Многие страны (Австрия, Болгария, Венгрия, Ирак, КНР, Канада, Норвегия, Россия, США, Украина, Франция, ФРГ, Эстония и др.) являются участниками Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров («Венская конвенция»1980 г.). В соответствии с Конвенцией для признания контракта заключенным необходимо внести в него минимум условий, а все остальные определяются нормами Конвенции.

Из вышесказанного следует, что важную роль в регулировании экономических отношений между партнерами из двух стран играют международные договоры, а так же специальные нормы внутри государственного законодательства – валютного, таможенного, банковского, о контроле за экспортом и импортом.

Серьезными побудительными мотивами для осуществления капиталовложений является вывод фирмы на новый рынок, в те страны, где более низкие издержки производства или более низкие налоговые ставки.

Для оценки вариантов, в том числе для сравнения вариантов по выходу на рынок разных стран принимается во внимание следующие критерии:

политическая и экономическая стабильность;

издержки производства;

транспортная инфраструктура;

государственные льготы и символы;

наличие как квалифицированной, так и относительно дешевой неквалифицированной рабочей силы;

емкость рынка данной страны;

наличие требуемых поставщиков сырья, материалов и т.п.

 Весьма существенное значение при анализе предпочтительности того или иного варианта выхода фирмы на мировой международный рынок имеет потенциальная величина трансакционных издержек. Здесь нужна особая тщательность выбора предпочтительных партнеров по трансакциям, изучение конкурентов, знание юридических аспектов трансакций. В противном случае чрезвычайно высокое трансакционные издержки сделают неэффективным принятие того или иного, казалось бы на первый взгляд выгодного, варианта выхода фирмы на новый рынок.

При анализе альтернативных вариантов, относящихся к долгосрочным целям, возникает необходимость принятия стратегических инвестиционных решений. Все страны мира, даже самые промышленно развитые, поощряют инвестирование иностранного капитала в своей стране, так как новые капиталовложения иностранных фирм создают рабочие места, они являются импортом «ноу-хау» и современной технологии. Прямые иностранные инвестиции являются эффективным средством развития экономики страны, если предприятие, созданное в результате таких инвестиций, превосходит предприятие страны по уровню производительности. Польза иностранных инвестиций зависит также от таких факторов, как масштабы кооперации с фирмами и исследовательскими институтами данной стране.

Для принятия стратегического инвестиционного решения важно, конечно, знать и ответы на следующие вопросы:

почему фирмы данной страны не смогли и не могут удовлетворить спрос на конкретные виды продукции?

почему иностранные фирмы в состоянии захватить значительную часть или весь рынок?

почему фирмы данной страны не создали систему взаимодействия с иностранными фирмами по производству конкретного товара (не создали совместного предприятие, не стали поставщиком своей продукции транснациональным корпорациям)?

 При принятии стратегического инвестиционного решения учитываются существенные государственные льготы и стимулы, которые практически во всех странах мира используются для привлечения иностранного капитала.

Широко распространены в мировой практике следующие льготы:

предоставление земельных участков иностранным фирмам под строительство заводов или бесплатно, или по очень низким ценам;

создание государством необходимой инфраструктуры или бесплатно, или так же как и первом случае, по очень низким ценам;

осуществление прямых государственных субсидий.

В экономической литературе, посвященной анализу проблем иностранных инвестиций, отмечается, что иностранные капиталовложения в малоразвитые в промышленном отношении страны имеют небольшой эффект для страны, а во многих случаях отрицательный. При строительстве каких-то объектов в малоразвитых странах единственным преимуществом для страны является импорт дополнительных рабочих мест. При строительстве таких объектов импортируются строительные материалы и даже продовольствие, необходимые для иностранных специалистов. Вся прибыль при этом уходит за границу. Особенно такое положение хорошо прослеживается на примере строительства гостиниц. Импортируются строительные материалы, мебель, продовольствие, техника, вода. Для фирмы выбравшей такую стратегию эффект очевиден. Сложно определить эффект от инвестирования иностранного капитала в экономику развивающихся стран и, тем более, в экономику промышленно развитых стран.

Важнейшим внутренним фактором является организационная структура фирмы. Фирмы вынуждены постоянно приспосабливать свою организационную структуру к меняющимся потребностям рынка. Оргструктура фирмы существенно усложняется, если фирма имеет филиалы или дочерние предприятия за рубежом. Большое значение имеет то, какую долю занимает внешнеэкономическая деятельность фирмы или, другими словами, какая часть мощностей фирмы задействована на внешний рынок. Крупные транснациональные корпорации достаточно часто меняют свою организационную структуру.

Управленческая структура фирмы активно занимающейся внешнеэкономической деятельностью должна быть в высшей степени четкой, чтобы предприятие своевременно изменяло цели и приспосабливалось в соответствии с измененными целями к меняющейся ситуации в сфере внешнеэкономической деятельности.

Успех фирмы во внешнеэкономической деятельности во многом зависит также и от принципов деятельности менеджеров.

Менеджеры наиболее преуспевающих фирм придерживаются следующих принципов:

предприимчивость и готовность идти на строго рассчитанный риск;

интуитивное восприятие требований рынка;

способность больше работать, чем подчиненные;

подробное знание своего дела;

хорошая мотивация сотрудников;

контроль за расходами и прибылью

Изложив кратко факторы влияния на выбор стратегии внешнеэкономической деятельности фирмы и на претворение в жизнь выбранного варианта, представим процесс выбора стратегии в виде этапов.

Этап I. Анализ всех сторон внешнеэкономической деятельности фирмы. При этом необходимо:

анализировать положение фирмы на рынке с теми товарами и услугами, которые фирма выпускает в данный момент;

анализ деятельности фирмы с позиций потребителя товаров и услуг фирмы;

анализ деятельности фирмы с позиций рынка.

Этап II. Анализ рынка будущего (анализ спроса и предложения). Фирме важно определить, каким рынок будет в ближайшем будущем, в каком направлении этот рынок развивается и что ждут потребители от фирмы в будущем. При этом необходимо:

сопоставить положение фирмы с емкостью будущего рынка;

проанализировать колебания конъюнктуры рынка.

Этап III. Анализ возможностей фирмы:

анализ увеличения объема внешнеэкономической деятельности;

анализ переброски фирмы на другие рынки;

анализ деятельности в новой сфере и прекращение деятельности в старой сфере.

Этап IV. Анализ бюджетно-налоговой политики:

бюджетно-налоговая политика внутри страны и ее влияние на фирму;

бюджетно-налоговая политика за рубежом и ее влияние на фирму.

Этап V. Влияние тенденции в мировой экономике:

анализ мирового рынка ссудного капитала;

анализ внешнеторговой политики различных стран.

Этап VI. Разработка долгосрочной стратегии внешнеэкономической деятельности фирмы:

формулировка глобальной долгосрочной цели внешнеэкономической деятельности;

декомпозиция глобальной цели на подцели;

формулировка вариантов достижения целей внешнеэкономической деятельности;

сравнение вариантов достижения целей внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, выработка стратегии внешнеэкономической деятельности фирмы – это процесс сканирования мирового рынка, определения глобальной и локальных целей внешнеэкономической деятельности, выбор предпочтительных сегментов (ниш), где эта деятельность в большей мере позволит достичь выбранных целей, - приведение экспортного потенциала фирмы в соответствие с этими целями, выбор предпочтительных партнеров по экспортно-импортным операциям с целью предотвращения неэффективных международных рыночных трансакций.

**Список литературы**

Удалов М.А. Стратегия внешнеэкономической деятельности фирмы.