**Содержание.**

Введение 2стр.

1. Основы внешнеэкономической деятельности предприятия 3

1.1. Предприятие как субъект внешнеэкономической деятельности 4

1.2. Основные формы внешнеэкономической деятельности

 российских предприятий 7

1. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности 12

**2.** Проблемы развития внешнеэкономической деятельности

 (на примере машиностроения) 17

2.1. Современное состояние внешнеэкономической деятельности

 российского машиностроения 18

2.2. Перспективы и пути развития внешнеэкономической

 деятельности российских предприятий (на примере машиностроения)

23

Заключение 30

Список использованной литературы 31

**Введение.**

Одной из важнейших сфер деятельности российских предприятий на современном этапе является внешнеэкономическая. До падения административно-командной системы экономика нашего государства представляла собой замкнутый механизм. Долгие годы органами власти проводилась политика автаркии, являвшаяся тормозом экономического и технического прогресса. При такой политике отечественные предприятия не нуждались в выходе на внешние рынки, и развитие внешнеэкономической деятельности не представляло для них интереса. После падения «железного занавеса» у предприятий появились возможности использования преимуществ внешнеэкономических связей, а также вхождения в мировой процесс интеграции и кооперации производства. Отечественные предприятия стали проявлять активность во внешнеэкономической деятельности.

В результате этого возникла объективная необходимость в изучении внешнеэкономической деятельности. Ведь для наиболее эффективного ее осуществления очень важно обладать достаточными теоретическими и практическими знаниями в этой области, которых, к сожалению, не имеется у многих руководителей на российских предприятиях. Внешнеэкономическая деятельность начала активно изучаться только в конце 80-х начале 90-х годов, когда плановая экономика изжила себя и разрушился «железный занавес». До этого времени она не представляла интереса для изучения, так как отечественные предприятия осуществляли свою деятельность только в масштабах нашей страны и не нуждались в выходе на внешние рынки. Сейчас ситуация коренным образом изменилась. Поэтому тема этого исследования представляется весьма актуальной и нуждающейся в изучении.

Целью работы является отражение теоретических вопросов внешнеэкономической деятельности российских предприятий, отражение ее современного состояния. Наиболее важным является выявление перспектив и путей развития внешнеэкономической деятельности.

Работа состоит из содержания, введения, двух глав, заключения и списка использованной литературы.

**1. Основы 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, повышение 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 прибыльностью;
* 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.

**1.1 . Предприятие как субъект внешнеэкономической деятельности.**

Законом Российской Федерации "О предприятиях и предпринимательской деятельности" предприятиям разрешено самостоятельно осуществлять внешнеэкономическую деятельность. Указом Президента Российской Федерации "О либерализации внешнеэкономической деятельности" всем зарегистрированным на территории Российской Федерации предприятиям и их объединениям независимо от форм собственности разрешено осуществление внешнеэкономической деятельности без специальной регистрации. Экспорт стратегически важных сырьевых товаров осуществляется предприятиями и организациями, зарегистрированными МВЭС РФ для этих целей. Зарегистрированные предприятия вносятся в специальный реестр, который публикуется в периодической печати. Отказ в регистрации и исключение их из реестра могут быть в случае нарушения действующего законодательства РФ или зарубежных стран, повлекшего за собой экономический и политический ущерб для России; невыполнение обязательств по экспортным поставкам. Перечень стратегически важных сырьевых товаров установлен соответствующим постановлением Правительства РФ и содержит 13 позиций (топливо, электроэнергия, зерно и другие).

Предприятие самостоятельно определяет вид своей деятельности и принимает решения по выполнению поставленных задач. Критерием выбора той или иной правовой формы внешнеэкономической деятельности являются экономические возможности и потребности предприятия.

Предприятие может осуществлять любые виды внешнеэкономической деятельности, если они не запрещены законом и отвечают целям, предусмотренным в уставе.

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.

Гражданская дееспособность – это способность юридического лица к реализации своих прав и обязанностей. Дееспособность наступает с момента государственной регистрации юридического лица и реализуется через его исполнительные органы.

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.

За неисполнение обязательств по договорам предприятие несет полную ответственность своим имуществом.

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. Иногда внешнеторговые фирмы осуществляют предпродажную доработку товаров, повышая их конкурентоспособность. 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.

Таким образом, 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.

1.2. Основные формы внешнеэкономической деятельности российских предприятий.

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. Таким образом, 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.

Таким образом, 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.

К понятию «торговая сделка» относятся все сделки, связанные с обменом товаров и предоставлением услуг.

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» [3, c.57].

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.

Одним из важнейших критериев при выборе предприятием наиболее подходящей для него формы МКП, являются отношения собственности. Здесь можно выделить такие варианты, как:

* полное обособление собственности предприятий-партнеров из России и других стран на средства производства, ресурсы и имущество;
* объединение собственности российских и зарубежных партнеров в различных формах совместного предпринимательства;
* различные сочетания двух перечисленных выше видов отношений собственности.

В применяемой Европейской Экономической Комиссией ООН укрупненной группировке форм МКП, выделены следующие модели договорной МКП.

1. Кооперация на лицензионной основе. Здесь осуществляется передача лицензии ее владельцем (лицензиаром) партнеру (лицензиату) на использование последним промышленной или интеллектуальной собственности первого. В ряде случаев передача лицензий дополняется продажей лицензиаром лицензиату некоторых видов оборудования или технологических линий, относящихся к переданным лицензиям и предмету кооперации. В оплату всего полученного лицензиат поставляет лицензиару кооперированную продукцию, а также может выполнять работы и услуги.
2. Кооперация по модели 1, дополняемая постоянной поставкой лицензиаром лицензиату комплектующих в определенной доле стоимости компонентов или конечной продукции.
3. Кооперация по модели 1 с одновременной передачей оборудования в порядке лизинга.
4. Совместное производство, предусматривающее:
* использование технологий, переданных друг другу сторонами кооперационного проекта;
* производство на их основе кооперированной продукции и взаимные ее поставки;
* специализацию каждой стороны договора о МКП на производстве какой либо конечной или промежуточной продукции в соответствии с договором о МКП;
* распределение сбыта продукции между участниками МКП.
1. Совместное производство, включающее помимо перечисленных выше пунктов еще и совместное проведение НИОКР.
2. МКП по комплексу работ, охватываемых всеми перечисленными выше моделями.
3. Подрядная МКП, при которой заказчику предоставляется согласованное количество продукции, произведенной подрядчиком с использованием «ноу-хау» и документации заказчика. Эта форма МКП наиболее проста и распространена. Но она чаще бывает недолговременной для российских предприятий, так как иностранный заказчик при определенном повороте событий может приостановить и не возобновлять заказ, что ставит российского подрядчика в затруднительное положение.

Однако во многих случаях российским предприятиям приходится довольствоваться лишь подрядной кооперацией, и другими простыми формами МКП. Скачку к наиболее развитым, комплексным формам МКП в России препятствуют: отсутствие у многих предприятий опыта кооперационного сотрудничества; ограниченный научно-технический и производственно-технологический потенциал, существенно уступающий ведущим компаниям развитых стран; отсутствие средств, особенно валютных, на перестройку производства.

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. Поэтому 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.

**1.3. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности.**

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности является составной частью экономической политики государства в современных условиях. Россия провозгласила курс на формирование открытой экономики, которая призвана способствовать росту эффективности производства. Но, учитывая мировой опыт, полностью открывать российский рынок для иностранных компаний можно только постепенно, так как большинство наших производителей не выдерживают с ними конкуренции.

Внешнеэкономическая деятельность в России регулируется совокупностью норм, изложенных в законах РФ или указах Президента. К числу важнейших законодательных актов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность, относятся Закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», Таможенный кодекс Российской Федерации, Закон «О таможенном тарифе».

В статье 4 Закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» сформулированы принципы этого регулирования:

* единство внешнеторговой политики как составной части внешней политики РФ;
* единство системы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и контроля за ее осуществлением;
* единство таможенной территории РФ;
* приоритет экономических мер государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;
* равенство участников внешнеэкономической деятельности и их недискриминация;
* защита государством прав и законных интересов участников внешнеэкономической деятельности;
* исключение неоправданного вмешательства государства и его органов во внешнеэкономическую деятельность, нанесения ущерба ее участникам.

Конкретный механизм регулирования внешнеэкономической деятельности определяется указами президента и постановлениями правительства, которые конкретизируют законодательные положения. Они устанавливают порядок лицензирования и квотирования во внешней торговле, ставки таможенных платежей и порядок их взимания.

В условиях экономического кризиса, неконкурентоспособности национальной экономики, сильного спада производства внешнеэкономическую деятельность. Основными методами регулирования внешнеэкономических связей являются финансовое, валютное, кредитное, таможенно-тарифное и нетарифное регулирование; обеспечение экспортного контроля; определение политики в области сертификации товаров в связи с их ввозом и вывозом; административные средства регулирования. Но в последнее время правительство почти полностью отказалось от административных методов (кроме специфических видов торговли), а также от квотирования экспорта. Отменены также и экспортные пошлины.

Согласно Закону РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», экспорт из России и импорт в Россию осуществляется без количественных ограничений. Ограничения могут вводиться только в исключительных случаях, таких как ограничение экспорта стратегически важного сырья и товаров для избежания нанесения ущерба национальной экономике.

Законом предусматриваются и такие меры содействия экспорта и внешнеэкономической деятельности в целом, как ежегодное составление программ развития внешнеторговой деятельности. В долгосрочном плане наиболее важно создать систему стимулирования наиболее эффективного и перспективного экспорта – экспорта готовой продукции. В 1996 году Правительством было принято постановление «О дополнительной поддержке отечественного экспорта товаров и услуг». В нем предусмотрены определенные льготы экспортоориентированным предприятиям, особенно производящим машино-техническую продукцию, в получении кредитов, в частности под обеспечение их оборотными средствами, за счет федерального бюджета на возвратной основе с уплатой процентов в размере половины учетной ставки Центрального банка РФ. Предусмотрено гарантирование и страхование экспортных кредитов для обеспечения защиты экспортеров от долгосрочных коммерческих и политических рисков.

В начале 1996 года была одобрена Федеральная программа развития экспорта, в которой предусмотрены шаги в направлении изучения зарубежных рынков, подготовки кадров, развития международной специализации и кооперации производства.

Правительство Российской Федерации принимает меры по созданию благоприятных условий для доступа российских лиц на рынки других государств, вступая, в частности, в этих целях в двусторонние и многосторонние переговоры и заключая международные договоры, а также участвуя в создании и деятельности международных организаций и межправительственных комиссий, призванных содействовать развитию торгово-экономических связей Российской Федерации с иностранными государствами.

В условиях экономического кризиса одним из наиболее важных направлений в повышении эффективности производства предприятий является привлечение иностранных инвестиций и кооперация производства. Регулирование международного инвестиционного сотрудничества, производственной кооперации, валютных и финансово-кредитных операций, осуществляется соответствующими федеральными законами и иными правовыми актами Российской Федерации. Одним из таких актов является закон «Об #G0иностранных инвестициях в РСФСР». #G0Настоящий Закон определяет правовые и экономические основы осуществления иностранных инвестиций на территории РФ и направлен на привлечение и эффективное использование в народном хозяйстве Российской Федерации иностранных материальных и финансовых ресурсов, передовой зарубежной техники и технологий, управленческого опыта.

Государство всячески содействует российским предприятиям в привлечении иностранных инвестиций. В частности, таким предприятиям оно предоставляет льготы и оказывает помощь, в том числе и финансовую. Приток инвестиций во многом зависит от того, насколько стимулирующее воздействие оказывает на них налоговая система страны. Предприятия с иностранным участием льготами при налоговом и таможенном обложении. Так от налога на добавленную стоимость освобождены:

* технологическое оборудование, комплектующие и запасные части к нему;
* товары, ввозимые в качестве вклада в уставные фонды предприятий с иностранными инвестициями;
* кредитные средства;
* товары, ввозимые в счет погашения государственных кредитов.

От взимания таможенной пошлины освобождаются товары, ввозимые в качестве вклада в уставные фонды предприятий с иностранными инвестициями, ввозимые работниками предприятий с иностранными инвестициями для собственных нужд.

Высокоэффективным инвестиционным проектам, срок окупаемости которых не превышает двух лет и в которые частный инвестор вкладывает собственные средства, предоставляется государственная поддержка, не менее 20 % от стоимости проекта [3, c.229].

Размер государственной помощи, предоставляемой за счет средств федерального бюджета, устанавливается в зависимости от категории проекта, и не может превышать:

* 50 % стоимости для проектов, обеспечивающих производство продукции, не имеющей зарубежных аналогов;
* 40 % для проектов, обеспечивающих производство экспортных товаров несырьевых отраслей;
* 30 % для проектов, обеспечивающих производство импортозамещающей продукции;
* 20 % для проектов, обеспечивающих производство продукции, пользующейся спросом на внутреннем рынке [3, c.229].

Размер государственной помощи в виде государственных гарантий устанавливается в зависимости от категории проекта и не может превышать 60 % заемных средств, необходимых для его осуществления[3, c.229].

Частный инвестор вправе выбирать наиболее предпочтительную для него форму государственной поддержки, в том числе:

* предоставление средств федерального бюджета на возвратной основе;
* предоставление государственных ресурсов на условиях закрепления в государственной собственности части акций создаваемых акционерных обществ;
* предоставление государственных гарантий для инвестиционного проекта.

Условия предоставления государственной поддержки за счет средств федерального бюджета определяются в соответствии с законом о федеральном бюджете на очередной год.

Предприятия, в уставном фонде которых иностранные инвестиции составляют более 30 %, вправе без лицензии экспортировать продукцию собственного производства и импортировать продукцию для собственных нужд, за исключением случаев, предусмотренных действующими международными договорами на территории России[3, c.230]. Экспорт и импорт другой продукции осуществляется предприятиями с иностранными инвестициями на общих основаниях.

В целом режим хозяйственной деятельности предприятий с иностранными инвестициями такой же, как и для всех российских предприятий, хотя первые пользуются некоторыми льготами при налоговом и таможенном обложении.

Таким образом, можно сделать вывод, что государство не создает препятствий на пути развития внешнеэкономической деятельности российских предприятий, и старается способствовать ей. Предприятие без каких либо ограничений может находить рынки сбыта для производимой продукции за пределами своей страны, кооперировать производство и привлекать иностранные инвестиции, что способствует развитию и повышению эффективности производства.

Но решающую роль в совершенствовании структуры производства и внешней торговли должно сыграть не государство, а сами предприятия. Только на пути развития современного конкурентоспособного производства, в том числе и наукоемкого, повышения эффективности от работы на мировых рынках, российский бизнес может стать равноправным партнером Запада.

 **2. Проблемы развития внешнеэкономической деятельности российских предприятий (на примере машиностроительной отрасли).**

Машиностроение является одной из ведущих отраслей промышленности России. Место и роль, которую эта отрасль занимает в народном хозяйстве страны, предопределяет во многом направление политики государства в области экономики. Машиностроение, создавая наиболее активную часть основных производственных фондов - орудия труда - в значительной степени оказывает влияние на темпы и направления научно-технического прогресса, а также на другие экономические показатели в различных отраслях народного хозяйства. Это и является его отличительной особенностью. На долю машиностроения приходится более 1/3 товарного производства промышленности России, 2/5 промышленно-производственного персонала, почти 1/4 основных промышленно-производственных фондов. Машиностроение является частью всей индустрии России, и особенности внешнеэкономической деятельности предприятий машиностроения схожи с ее особенностями в остальных отраслях [14, c.102].

Внешнеэкономическая деятельность является одной из важнейших сфер деятельности предприятий машиностроения. До падения административно-командной системы в экономике у предприятий не возникала необходимость выходить на мировой рынок, поскольку их продукция всегда находила рынки сбыта внутри страны, что обеспечивалось постоянным дефицитом, который вынуждал покупателя приобретать имеющуюся на рынке продукцию, а также органами государственной власти, обеспечивавших распределение произведенной продукции (например, Госпланом). Но в связи с крушением директивного планирования и на фоне глубокого экономического кризиса продукция машиностроительной отрасли перестала столь успешно реализовываться на внутреннем рынке. Это также связано с сокращением государственного заказа на вооружения, так как большинство предприятий отрасли находилось в составе военно-промышленного комплекса.

Реформирование российской промышленности, конверсия военного производства, снижение бюджетных расходов с 1992 года привели к кризису машиностроительного комплекса. В первой половине 90-х годов уменьшилась емкость рынков инвестиционных, потребительских товаров, вооружения и военной техники.

Масштабы спада производства в машиностроительном комплексе, по данным Роскоммаша, за годы реформ характеризуются следующими показателями: в 1992 году объем производства снизился на 11,7 %; в 1993 - на 14,9 %; в 1994 - на 42,4 %; в 1995 - на 4,4 % [8, c.44]. По некоторым видам продукции объемы производства упали намного ниже предельно допустимого уровня, обеспечивающего замену изношенного и выбывающего оборудования у потребителя и сохранение стабильного уровня производства у производителя. Возник критический дисбаланс между производственным потенциалом и фактическим уровнем производства.

Россия, занимавшая в конце 80-х годов пятое место (после Японии, Германии, США, Италии) по производству металлообрабатывающего оборудования резко сдала свои позиции.

Положение в машиностроительном комплексе также усугубляется оттоком высококвалифицированных кадров, в том числе из научных и конструкторско-технологических организаций.

Также еще одним кризисным явлением в машиностроении России является свертывание инвестиций. Это является одной из самых негативных тенденций. Начиная с 1991 года, капитальные вложения не покрывают выбытие и износ основных фондов, происходит разрушение мощностей. Нарастает качественная деградация производственного аппарата, из-за чего конкурентоспособность продукции падает.

Все эти факторы привели к особо нежелательным для предприятий последствиям, таким, как резкому спаду производства, сокращению платежеспособности и росту задолженностей предприятий, массовому банкротству.

В целях дальнейшего выживания российские машиностроительные предприятия стали пытаться выходить на внешние рынки и активно заниматься внешнеэкономической деятельностью, в том числе и привлечением иностранных инвестиций. Но и здесь у них возникли определенные проблемы, о которых речь пойдет ниже.

**2.1. Современное состояние внешнеэкономической деятельности российского машиностроения.**

В целом, ситуацию в области внешнеэкономической деятельности машиностроительных предприятий в настоящее время можно охарактеризовать как сложную. И это связано, прежде всего, с экономическим кризисом в стране, падением уровня производства, неконкурентоспособностью продукции, недостаточностью средств.

Состояние внешнеэкономической деятельности российских машиностроительных предприятий начнем характеризовать с экспорта и импорта продукции, данные о котором приведены в следующих таблицах.

Таблица 2.1.

Российский экспорт машиностроительной продукции (в млн. долл.)[1,c.60].

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Машины, оборудование и транспортные средства в том числе: в дальнее зарубежье в ближнее зарубежье | 1997 | Справочно к 1996 |
|  | Сумма | Сумма |
|  | 8548,65598,72949,9 | 8232,45590,22642,2 |

Таблица 2.2.

Российский импорт машиностроительной продукции (в млн. долл.) [1,c.60].

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Машины, оборудование и транспортные средства в том числе: из дальнего зарубежья из ближнего зарубежья | 1997 | Справочно к 1996 |
|  | Сумма | Сумма |
|  | 18446,714966,13450,6 | 14634,611772,22862,4 |

Как видно из вышеприведенных таблиц, общая сумма экспорта в 1997 году по отношению к 1996 составила 103,8 %, а импорта - 126,0 %. Сальдо внешнеторгового обмена по машинам, оборудованию и транспортным средствам (в млн. долл.) в 1996 году составило –6402,2, а в 1997 году -9898,1.

Таким образом, из приведенных данных можно сделать следующие выводы.

Во-первых, по экспортно-импортным поставкам машин и оборудования Россия имеет отрицательное и растущее сальдо, то есть является чистым импортером продукции машиностроения. Доля изделий машиностроения в общем импорте достигает одной трети, что является очень большой величиной, и при этом около 81% импортируется из стран дальнего зарубежья [9, c.19].

Высокая доля импорта машин и оборудования из бывших союзных республик объясняется желанием скорее обновить мощности промышленного комплекса. Но в перспективе здесь таится серьезная опасность. Если такая тенденция сохранится, машиностроительные предприятия придут в упадок, лишившись заказов российских предприятий, тогда как отечественные заводы, оснащенные западным технологическим оборудованием, попадут в зависимость от поставок комплектующих и запасных частей.

Во-вторых, доля машинотехнической продукции в общем экспорте страны составляет около 6 %, а по другим данным намного меньше, что не характерно для индустриальных стран мира [9, c.19].

В последнее время уменьшилась доля стран СНГ в российском машиностроительном экспорте и импорте, что служит причиной разрыва кооперационных связей между предприятиями, которые в недавнем прошлом являлись единым машиностроительным комплексом.

Также одной из существенных проблем является то, что в общем экспорте машиностроительных предприятий низка доля наукоемкой продукции. А в общем экспорте России она составляет всего лишь 1 % [8, c.45].

Продукция российского машиностроения в большинстве случаев выхода предприятий на внешние рынки не может выдержать конкуренцию западных аналогов. Низкая конкурентоспособность является основной причиной наблюдающейся тенденции к утрате отечественными предприятиями части внутренних и внешних товарных рынков. Это непременно может привести к значительному снижению экономического потенциала страны.

Но причина такого положения дел в области внешнеэкономической деятельности предприятий кроется не только в неспособности российского машиностроения эффективно войти в мировое хозяйство. Этому также препятствуют западные монополии.

Российские предприятия не пускают на рынки высокотехнологичных товаров со своей продукцией, увеличивают барьеры входа на рынки. Россию допускают фактически только к торговле сырьем и энергоносителями. И в то же время, при нынешней открытости российской экономики Запад получил практически безграничный доступ на российские рынки и к передовым отечественным технологиям.

На данном этапе в машиностроительном комплексе сложилась крайне сложная ситуация. Машиностроение стоит на грани утраты его технологического потенциала. Чтобы уйти от этой грани, необходимо осуществить широкий комплекс внутригосударственных мер. Их эффект будет больше, а затраты на его достижение меньше, если удастся вовлечь наши предприятия в мирохозяйственный процесс промышленного сотрудничества и прежде всего научно-производственной кооперации.

Возрождение машиностроения, завоевание и укрепление позиций на мировых рынках зависят от ряда факторов. Основными из них являются:

* наличие инвестиционных ресурсов, достаточных для модернизации производственной базы, сооружения новых объектов;
* наличие развитого научно-технического потенциала, способного осваивать новейшие технологии;
* эффективное взаимодействие российских предприятий и их зарубежных партнеров на кооперационной основе;
* достаточность государственной поддержки машиностроительной отрасли.

Как известно, собственных инвестиционных ресурсов в нашей стране недостаточно для возрождения промышленности, качественной ее перестройки, обеспечившей бы выход на внешние рынки. Иностранные инвесторы тоже не спешат вкладывать средства в наше машиностроение. Это прежде всего связано с экономической и политической нестабильностью в стране, а также с отсутствием так называемой «инвестиционной привлекательности» у большинства предприятий отрасли. Устарело оборудование и научно-техническая база наших заводов. Иностранных инвесторов отталкивает и то, что большинство машиностроительных предприятий, построенных в период господства административно-командной системы, имеют огромные размеры и связанные с ними инвестиционные проекты требуют очень значительных средств.

Инвестиционные ограничения являются ныне решающими для машиностроения. По некоторым оценкам, спад капитальных вложений в эту отрасль в несколько раз превысил предельно допустимый для воспроизводства основных фондов, технологий и создания перспективных научных заделов (этот предел оценивается в 16-30 %).

Нужно сказать, что большинство российских машиностроительных предприятий не обладает достаточным научно-техническим и интеллектуально-кадровым потенциалом для выхода на мировой рынок. Исключениями являются лишь отрасли с высокими технологиями, например, авиакосмическая. В других же отраслях он недостаточен, в результате чего многие российские предприятия были вытеснены с отечественного рынка иностранными фирмами.

В улучшении положения дел в области науки, техники и технологии производства многое зависит от достижений отечественной науки, которая финансируется крайне недостаточно в последнее время, от достижений в сфере НИОКР, а также от развития международного научно-технического сотрудничества (МНТС), научно-производственной кооперации России с зарубежными партнерами. На развитие МНТС выделяется лишь одна сотая средств, ассигнуемых на науку в целом.

Но и в области МНТС России с западом существуют проблемы. Они состоят в том, что в последние годы МНТС носит неравноправный для России характер. Разработки в основном финансируются Западом по прямым связям с российскими научно-техническими организациями. И в итоге результаты разработок становятся собственностью западных компаний, которые распоряжаются ими по своему усмотрению. Таким образом, возникает ситуация, когда достижения российской науки работают на чужую экономику. В связи с этим возникает необходимость в поисках взаимовыгодных вариантов такого сотрудничества, а также совмещением его с взаимодействием в сферах производства и сбыта продукции. МНТС дает намного больший эффект, если перерастает в научно-производственную кооперацию.

 Вместе с тем существуют определенные трудности при включении российских машиностроительных предприятий в МКП. Это трудности внутреннего порядка, такие как инфляция, инвестиционный кризис, курсовая неустойчивость рубля, деградация производственных мощностей, не сформированная нормативная база участи предприятий в МКП, а также трудности внешнего порядка – это несовместимость российской машиностроительной продукции по параметрам аналогов западных фирм и международных стандартов и другие.

Также не соответствуют современному мировому уровню производительных сил структуры и методы управления на российских машиностроительных предприятиях. К настоящему времени предприятия России в силу ряда причин пока не смогли вписаться в мировой кооперационный процесс.

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что современное состояние внешнеэкономической деятельности машиностроительных предприятий можно охарактеризовать как упадочное. На пути выхода на внешние рынки и взаимодействия с иностранными партнерами предприятия сталкиваются с значительными затруднениями и препятствиями. Но и из этой ситуации несомненно есть выход, если руководителям предприятий и государству проводить грамотную экономическую политику. Какие же существуют перспективы и пути решения проблем внешнеэкономической деятельности предприятий машиностроения в России?

**2.2. Перспективы и пути развития внешнеэкономической деятельности российских предприятий (на примере машиностроения).**

Одной из первостепенных проблем российских предприятий, с точки зрения внешнеэкономического аспекта, является низкий уровень конкурентоспособности производимой продукции. Помимо того, что отечественные производители затрудняются выйти с ней на внешний рынок, они также вытесняются с внутреннего рынка. Но, тем не менее, стоит сказать, что Россия располагает определенными благоприятными предпосылками для повышения уровня конкурентоспособности производства.

В стране имеется крупная минерально-сырьевая база, имеются уникальные технологии и опытно-конструкторские разработки, в частности в авиакосмической промышленности и ВПК. Также страна не испытывает недостатка в трудовых ресурсах. В настоящее время доля трудоспособного населения в его общей численности составляет примерно 55 % [11, c.92]. Очень важно также то, что занятая в народном хозяйстве рабочая сила обладает сравнительно высокой квалификацией и относительной дешевизной.

В целях построения высокоэффективной экономики, внешнеэкономическая политика России должна быть ориентирована на развитие экспорта и на импортозамещение. Процесс импортозамещения решает целый комплекс социально-экономических задач, таких как возрождение промышленного комплекса, сокращение безработицы, укрепление экономической безопасности страны. Но тем не менее не целесообразно создавать автаркически замкнутое производство. И поэтому основное внимание должно уделяться экспортному сектору. Модернизация предприятий требует закупки современного оборудования за рубежом, а экспорт может выступать главным источником средств для этого.

В современных условиях к важнейшим перспективным целям развития экспорта развития экспорта продукции машиностроения следует отнести:

* восстановление объемов машинотехнического экспорта, включая военную технику;
* расширение вывоза продуктов интеллектуального труда, таких как лицензии, «ноу-хау», результаты НИОКР, программное обеспечение;
* преимущественный рост наукоемкого экспорта – продукции и услуг авиационной, космической и атомной отраслей и так далее;
* развитие кооперационного сотрудничества – налаживание поставок за рубеж и из-за рубежа узлов и деталей для изготовления совместно реализуемой продукции;
* выполнение по заказам из-за границы прикладных научных исследований в целях совершенствования совместного производства;
* расширение технического содействия в строительстве, реконструкции и эксплуатации объектов, а также в их техническом оснащении.

Весьма важным исходным пунктом для выработки внешнеэкономической стратегии российских предприятий является анализ рынков сбыта. Поэтому для предприятия весьма целесообразно проводить маркетинговые исследования для повышения эффективности от выхода на внешние рынки. Должен проводиться анализ географии, емкости, специфических особенностей и требований рынков сбыта, возможных изменений в величине и характере спроса. То есть определению экспортной политики предприятия должно предшествовать выявление перспектив реализации конкретной продукции на определенных рынках. Очевидно, что выдержать конкуренцию на внешнем рынке смогут лишь те производители,. Которые в состоянии чутко улавливать изменения в характере спроса, гибко приспосабливаться к нему. Такой подход представляется более продуктивным, по сравнению с традиционной подготовкой программ, исходя из производственных возможностей и финансовых потребностей российских предприятий.

Также, следует сказать, что дальнейшее развитие внешнеэкономической деятельности российских предприятий и их интеграция в мировое хозяйство невозможно без наличия кооперационных связей с иностранными партнерами. анализ тенденций в мировом хозяйстве убеждает в необходимости приоритетного развития международной кооперации в производстве и экспорте наукоемкой, высокотехнологичной продукции. Кооперирование производства позволит предприятиям осваивать новые технологии, методы организации и управления в производстве. Кооперация производства дает российским предприятиям возможность беспрепятственного выхода на внешние рынки, а также успешно реализовывать кооперированную продукцию на внутренних рынках.

Удачным примером кооперации российского предприятия с иностранным партнером может служить создание в 1995 году объединения пермского предприятия «Энергомаш» и компании «Прайт энд Уиттни». Данное предприятие производит в России и поставляет за рубеж ракетные двигатели РД-180. В совместной разработке двигателя использованы российские технологии. «Прайт энд Уиттни» несколько лет финансировала разработки. Компания занимает сильные позиции в мире по производству надежных экономичных авиадвигателей, и в последствии фирма намерена вложить значительные средства в улучшение конструкции российского двигателя ПС-90, увеличение его ресурсов до западных стандартов. Компания намерена внедрять на предприятии современные методы управления проектированием и производством.

Включение российских предприятий в мировой кооперационный процесс должно идти синхронно с налаживанием или поддержанием ранее сложившихся кооперационных связей внутри страны. Без этого трудно налаживать МКП с зарубежными партнерами. Такая кооперация представляет собой реальную интеграционную основу, на которой может лучше развиваться МКП, так как она имеет громадный интеллектуальный, научно-технический, производственный и природно-ресурсный потенциал.

Также российским предприятиям в мировом интеграционном процессе необходима двухрыночная ориентация, то есть одновременное изготовление продукции и на российский и на внешний рынок. Только таким путем можно постепенно заполнять отечественный рынок продукцией высокого качества, побудить наши предприятия к повышению конкурентоспособности своей продукции на внутреннем и внешнем рынках. Ведь включение в МКП выдвигает главным требование высокой конкурентоспособности.

Машиностроительным, как и всем предприятиям России требуется обновление основных производственных фондов, по причине их физического и морального устаревания, а также обновление технологического уклада и структуры производства. Все это требует существенного объема инвестиций. А так как в стране наблюдается дефицит собственных инвестиционных ресурсов, то возникает необходимость в привлечении иностранных. Для этого необходимо заинтересовать иностранного инвестора рациональным инвестиционным проектом, который, к сожалению, отсутствует у большинства предприятий.

На стадии формирования планов стратегического партнерства российские предприятия должны иметь четкую оценку мотивов и целей инвестора. При разработке механизмов сотрудничества необходимо учесть такие, которые не позволяют партнеру блокировать вхождение нашего предприятия на новые рынки и тем самым выводить из конкуренции его перспективную продукцию.

Привлечение иностранных инвестиций и приходящих с ними новых технических разработок и методов управления дает отечественному производителю мощный толчок для становления собственного конкурентоспособного производства. В качестве наглядного примера можно привести Южную Корею. Они отличаются высокой динамикой роста продаж за рубежом и уже начинают конкурировать с прежними и нынешними стратегическими партнерами (Daewoo – General Motors, KIA – Ford, Mazda).

При инвестиционном сотрудничестве предприятия должны осуществлять две по сути разные стратегические программы. Первая воплощает план сотрудничества с иностранным партнером и обязательно отражает его интересы. Вторая концентрирует меры для создания своего относительно независимого конкурентоспособного производства. Причем эти программы не являются взаимоотторгающими.

Стратегия реформирования крупного отечественного машиностроения должна ориентироваться на становление конкурентоспособного производителя. Следует выделить этапы реализации этой стратегии:

1. Использование иностранных инвестиций и технологий в целях обеспечения концентрации ресурсов в так называемых «точках роста», под которыми понимается высокотехнологичные производства, способные через технологические цепочки вести за собой сопряженные подразделения и отрасли на новый уровень развития. На этом этапе необходимо выявление ключевых направлений, по которым следует сотрудничать с иностранными партнерами.
2. Этот этап определяется тем, что созданные «точки роста» должны приобщать к сотрудничеству с зарубежными компаниями российские смежные предприятия. Немаловажно и то, что «точки роста» являются привлекательными для отечественных инвесторов, и именно они являются основой для создания ФПГ.
3. Этот этап состоит в том, чтобы на базе сложившейся ФПГ перейти к формированию структуры транснациональной корпорации.

Но стоит сказать, что иностранные инвесторы не особо стремятся делать масштабные вложения в отечественную экспортоориентированную обрабатывающую промышленность. Западные фирмы, как правило, инвестируют капитал в основном в добывающие отрасли, и совсем не заинтересованы в создании конкурирующих производств в финишных отраслях.

Нужно сказать, что эффективное осуществление внешнеэкономической деятельности российских предприятий невозможно без государственной поддержки. В частности, для государства целесообразно финансировать конкурентоспособные отрасли и предприятия. Финансирование и кредитование может осуществляться из специально созданного фонда, формируемого за счет части доходов бюджета от внешнеэкономической деятельности государства, таких как таможенных платежей, а также зарубежных активов российских экспортеров и коммерческих банков, представляющих собой, по сути, кредит России Западу. Целесообразно было бы использовать средства фонда для государственного кредитования экспорта продукции с длительным циклом изготовления, страхования экспортных кредитов. При этом кредиты могли бы предоставляться на более льготных условиях, чем это делается коммерческими банками.

Государством также должны применяться такие меры по стимулированию экспорта, как льготное налоговое и таможенное обложение приоритетных отраслей и их субсидирования. Правительство также должно ограничить открытость российской экономики, в целях защиты собственных предприятий.

Реализация вышеобозначенных предложений требует подкрепления соответствующими правовыми и организационными мерами. Для их осуществления необходимы совершенствование налогового законодательства, кредитование и финансирование приоритетных производств из федерального бюджета.

Со стороны государства необходимо заключение договоров со странами дальнего зарубежья, их союзниками и группировками, в которых бы четко фиксировались принципы недискриминационного к российским предприятиям. Важно также дальнейшее расширение границ таможенного союза стран СНГ. Большое значение имеет усиление координации действий экспортеров и импортеров на внешнем рынке.

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что существуют следующие пути развития внешнеэкономической деятельности российских предприятий и выхода их из кризиса:

* обновление производственных фондов, внедрение новейших технологий производства;
* повышение научно-технического потенциала, проведение НИОКР и внедрение их результатов в производство, разработка программного обеспечения;
* повышение уровня конкурентоспособности производимой продукции, доведение уровня ее качества до мировых стандартов;
* повышение наукоемкой продукции в общем производстве и экспорте;
* торговля патентами и лицензиями;
* широкое применение маркетинга в сфере внешнеэкономической деятельности;
* привлечение иностранных инвестиций в производство;
* включение в мировой процесс интеграции и МКП, международного научно-технического сотрудничества;
* применение современных форм управления и организации производства, повышение уровня квалификации персонала;
* создание отечественными предприятиями союзов производителей и экспортеров;
* государственная поддержка и стимулирование внешнеэкономической деятельности российских предприятий, создание единой государственной сети внешнеэкономической информации.

**Заключение.**

Итак, теперь может быть подведен итог всей работе, в которой были освещены особенности внешнеэкономической деятельности российских предприятий, а в частности предприятий отрасли машиностроения.

В современных условиях крупное производство не может полноценно развиваться только в пределах своей страны. Это наглядно продемонстрировала политика автаркии, проводимая нашим государством в годы советской власти. Отечественные предприятия успешно действовали только в территориальных рамках СССР. Но с падением «железного занавеса» выяснилось, что уровень развития производства в нашей стране намного уступает западному. И в связи с этим у отечественных предприятий возникли затруднения в осуществлении внешнеэкономических связей.

В настоящее время ситуацию в области внешнеэкономической деятельности российских предприятий можно охарактеризовать как сложную. Это связано со многими факторами, прежде всего, с экономическим кризисом в стране, падением уровня производства, низким уровнем конкурентоспособности производимой продукции, хронической нехваткой средств у предприятий. Отечественным предприятиям присущ малый научно технический потенциал, устаревшая производственная база и формы управления производством. Все это, несомненно, является отголоском проводимой в прошлом экономической политики.

Продукция наших предприятий обрабатывающей промышленности не пользуется спросом на иностранных рынках. Россию в основном допускают лишь к торговле природными ресурсами. Иностранные инвесторы также не спешат вкладывать средства в российскую промышленность.

Но следует сказать, что наши предприятия обладают достаточным потенциалом для выхода из сложившейся ситуации. В стране имеется огромная минерально-сырьевая база, множество научно-конструкторских разработок, достаточно квалифицированные трудовые ресурсы.

Перспективы развития внешнеэкономической деятельности связаны с повышением конкурентоспособности производства, внедрением новейших технологий, проведением маркетинговых исследований, включением в процесс МКП и МНТС, привлечением иностранных инвестиций.

Внешнеэкономическая деятельность российских предприятий должна активно поддерживаться и стимулироваться государством. Только так Россия сможет успешно интегрироваться в мировое хозяйство.

**Список использованной литературы.**

1. Внешнеторговый оборот России за 1997 год //Внешняя торговля. –1998. -№1. –с. 60.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятий /Под. ред. Е.Г. Ищенко. –Новосибирск, 1992.
3. Внешнеэкономический бизнес в России: справочник /Под. ред. И.П. Фаминского. – М.: Республика, 1997.
4. Гражданский кодекс РФ.
5. Диденко Н.И. основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации. –СПб.: Политехника, 1997.
6. #G1Закон РСФСР «#G0Об иностранных инвестициях в РСФСР» (с изменениями на 16 ноября 1997 года). от 4.07.91 N 1546-1.
7. Закон РФ «О таможенном тарифе» от 21.05.93 N 5005-1.
8. Конъюнктура российского рынка машиностроительной продукции //Внешняя торговля. –1996. -№ 5. –с. 44-55.
9. Кормнов Ю. Внешнеэкономические аспекты развития машиностроительного комплекса //Экономист. –1996. -№6. –с.18-27.
10. Лавров С.Н., Фролов Б.А. Валютно-финансовые отношения предприятий и организаций с зарубежными партнерами. –М., 1994.
11. Оболенский В.П., Асланова Т.О. Внешнеэкономические проблемы повышения конкурентоспособности российского производства //Проблемы прогнозирования. –1996. -№ 5. –с.88-99.
12. Основы внешнеэкономических знаний /Под. ред. И.П. Фаминского. –М.: Международные отношения, 1994.
13. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело: учебник /Под. ред. С.И. Долгова, И.И. Кретова. – М.: БЕК, 1997.
14. Региональная экономика: учеб. пособие /Под. ред. Т.Г. Морозовой. -М.: ЮНИТИ, 1995.
15. Спартак А. Государственная поддержка экспорта в России //Внешняя торговля. –1996. -№4. –с.8-12.
16. Стровский Л.Е. Внешний рынок и предприятие. –М.: Финансы и статистика, 1993.
17. Указ Президента РФ « #P 3 0 1 1 9002962 01000200000002100100000021A107000000020010100000000031000000EE20EBE8E1E5F0E0EBE8E7E0F6E8E820E2EDE5F8EDE5FDEAEEEDEEECE8F7E5F1EAEEE920C4C5DFD2C5CBDCCDCED1D2C80001000000000001000100#G0О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» (с изменениями на 14 июня 1992 года) от 15.11.91 N 213.
18. Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России: учеб. пособие /Под. ред. А.К. Иванова. –М., 1998.
19. Урманов И. Международные инвестиционные проекты в отечественном машиностроении //Российский экономический журнал. –1996. -№8. –с.72-76.
20. Федеральный закон РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 13.10.1995 N 157-ФЗ.