

## ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** В статье рассматривается возможность развития внешнеэкономической деятельности предприятия за счет открытия представительства в другой стране. Определена значимость внешнеэкономической комплекса для страны. Рассмотрены преимущества инвестиционного проекта. А также приведены расчеты эффективности предложенного мероприятия.*

***Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность, инвестиционный проект, представительство, предприятие, конкурентоспособность.*

***Annotation:** The article considers the possibility of development of foreign economic activity of the enterprise by opening a representative office in another country. The importance of the foreign economic complex for the country is determined. The advantages of the investment project are considered. As well as the calculations of the effectiveness of the proposed activities.*

***Key words:** foreign economic activity, investment project, representation, enterprise, competitiveness.*

Для современного этапа развития мирохозяйственных связей характерно расширение всех форм международных экономических отношений. Активно включилась в международное разделение труда и российская экономика.

Значимость внешнеэкономического комплекса для экономики страны трудно переоценить. Его развитие способствует повышению конкурентоспособности предприятий, отраслей и комплексов, расширению производства за пределы национальных потребностей, привлечению качественно новых ресурсов, что тем самым ускоряет научно - технический прогресс[1, с. 724]. Однако работа на зарубежных рынках может быть эффективной лишь в том случае, если руководители компаний должным образом владеют теорией и практикой осуществления международной деятельности с учетом национальных особенностей конкретных стран и тенденций изменения глобальной рыночной конъюнктуры. Грамотно разработанная внешнеэкономическая стратегия является необходимой предпосылкой успешной деятельности за рубежом[2, с. 25].

Конечно же, в условиях постоянного развития и совершенствования глобальных информационных технологий и телекоммуникаций, а также всемирной сети, территориальные границы государств в их традиционном понимании стираются, становясь в большинстве случаев условными, однако юридическое и фактическое присутствие подразделений компании вне территории ее учреждения приобретает в наше время актуальную значимость, являясь неотъемлемым элементом финансового, налогового и стратегического планирования[4, с. 21].

На сегодняшний день ООО «Мирогрупп Ресурсы» является одной из ведущих компаний по экспорту зерна и на мировой арене агробизнеса заняла устойчивые позиции в сельскохозяйственном секторе, деятельность которой охватывает ряд зарубежных стран. Компания осуществляет поставки в более 20 стран мира. Это такие страны, как: Турция, Нидерланды, Швейцария, Ливан, Ливия, Сирия, Италия, Испания, Греция, Индия и т.д.

ООО «Мирогрупп Ресурсы» день за днем надежно обеспечивает работу чрезвычайно сложной и важной цепочки, связывая фермерские поля и потребительские прилавки по всему миру.

Поэтому для более успешного функционирования и развития внешнеэкономической деятельности предприятия на других рынках компании необходимо открыть представительство в другой стране, а именно в Казахстане.

Преимущества открытия представительства в Республике Казахстан состоят из двух составляющих, во-первых, это простота регистрации бизнеса, а, во-вторых, это низкие налоги, но самым главным преимуществом является то, что Казахстан - один из ведущих стран - производителей продовольственной пшеницы[3, с. 219]. Это важно, поскольку одной из главных составляющих экспорта ООО «Мирогрупп Ресурсы» является продажа пшеницы.

Итак, для открытия представительства потребуются сумма в размере 3,5 млн. руб., которая была получена от инвесторов в качестве единовременных инвестиционных издержек.

*Таблица 1*

#### **Инвестиционные издержки**

<b>Показатели</b>	<b>тыс. руб.</b>	<b>%</b>
Покупка имущества	2000	57,1
Оформление документов	500	14,3
Транспортные расходы	250	7,1
Закупка офисной мебели и оргтехники	250	7,1
Итого инвестиций	3500	100

Рассматривая структуру инвестиций, мы видим, что значительную долю в них составляет покупка имущества, её доля составляет 57,1 %. Наименьшую долю составляют транспортные расходы и закупка офисной мебели – 7,1%.

Основными конкурентами нашего представительства будут являться аналогичные предприятия-экспортеры, которые находятся на территории Республики Казахстан, а также производители из других стран.

Реализацию продукции планируется осуществляться путем заключения договоров поставки зерна с другими странами и представительствами.

Для обоснованного принятия решения о целесообразности открытия представительства был произведен расчет эффективности предложенного мероприятия (табл. 2).

**Таблица 2**

**Расчет эффективности открытия представительства ООО  
«Мирогруп Ресурсы» в городе Алматы, Казахстан**

<b>Показатели</b>	<b>2019(0)</b>	<b>2020(1)</b>	<b>2021(2)</b>	<b>2022(3)</b>	<b>2023(4)</b>	<b>2024(5)</b>
Инвестиции, тыс.руб.	-3500,0	-	-	-	-	-
Выручка, тыс.руб.	-	10000,0	10430,0	10878,5	11346,3	11834,2
Совокупные затраты, тыс.руб.	-	7700,0	8031,1	8376,4	8736,6	9112,3
Налог 15%, тыс.руб.	-	345,0	359,8	375,3	391,4	408,3
Денежный приток, тыс.руб.	-	10000,0	10430,0	10878,5	11346,3	11834,2
Денежный отток, тыс.руб.	-	8045,0	8390,9	8751,7	9128,1	9520,6
Чистый денежный поток, тыс.руб.	-3500,0	1955,0	2039,1	2126,7	2218,2	2313,6
Чистый денежный поток с нарастающим итогом, тыс.руб.	-3500,0	-1545,0	494,1	2620,8	4839,0	7152,6
Коэффициент дисконтирования ( $r=10\%$ )	1,0	0,909	0,826	0,751	0,683	0,621
Чистый дисконтированный поток, тыс.руб.	-3500,0	1777,1	1684,3	1597,2	1515,0	1436,7
Чистый дисконтированный поток с нарастающим итогом, тыс.руб.	-3500,0	-1722,9	-38,6	1558,5	3073,6	4510,3
Внутренняя норма доходности, %	61,1					
Дисконтированный срок окупаемости, мес.	12,3					
Индекс рентабельности, %	2,3					

Как мы видим из приведенных выше данных, внутренняя норма доходности составляет 61,1%, это говорит нам о том, что инвестиционный

проект обладает большой финансовой прочностью и то, что проект будет жизнеспособен при снижении предполагаемой прибыли. Благодаря тому, что уже в первом году с учетом дисконтирования наша прибыль составит 1777,1 тыс. руб. наш проект окупится за 12,3 месяцев. Индекс рентабельности составил 2,3%.

Таким образом, одним из приоритетных направлений развития внешнеэкономической деятельности ООО «Мирогрупп Ресурсы» является открытие представительства в Республики Казахстан. Данное мероприятие является целесообразным, поскольку обладает большой финансовой прочностью, быстрым сроком окупаемости и индексом рентабельности в размере 2,3%, что свидетельствует о рентабельности вложений с учетом рассчитанной ставки дисконтирования.

### **ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ**

1. Загоруйко М.В. Импортзамещение как инструмент решения проблем в АПК России / М.В. Загоруйко, Н.В. Фалина // Научное обеспечение агропромышленного комплекса: сб. тр. науч.-практич. конф. – Краснодар: КубГАУ, 2016. – С. 724-725.

2. Кандаурова Н.В. Организационно-экономические основы интеграции сельскохозяйственных и промышленных предприятий: автореф. дис. канд. экон. наук / Н.В. Кандаурова. - Краснодар, 2005. – 25 с.

3. Трубилин А.И. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебное пособие / А.И. Трубилин, А.Б. Мельников, Н.В. Фалина. – Краснодар: КубГАУ,-2011.- 219 с.

4. Фалина Н.В. Основные направления совершенствования региональной системы управления качеством продукции и услуг / Н.В. Фалина // Сфера услуг: инновации и качество, 2011. - № 2. С. 21-27.