ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

DOI: http://dx.doi.org/10.21686/2410-7395-2021-2-119-132

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДИСТРИБЬЮТОРОВ ИНОСТРАННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В РОССИИ

М. А. Егурнова ООО «Энергия СК», Москва, Россия Е. А. Рожанская, А. А. Прикладова ский университет имени Г. В. Плеханова,

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, Москва, Россия

В отличие от производителей, дистрибьюторы ограничены в инструментах по снижению себестоимости продукции и повышению рентабельности продаж. На основе исследования деятельности ООО «Энергия СК» авторами выявлены характерные проблемы, связанные с осуществлением внешнеторговых операций. Их преодоление сфокусировано преимущественно на сокращении затрат, связанных с транспортировкой товара на территорию Российской Федерации, снижением валютных рисков, которые ограничивают возможности компании-импортера в росте конкурентоспособности на локальном рынке за счет ценового фактора. Авторами предложены способы решения выявленных проблем, подтвержденные оценками показателей экономической эффективности импорта на основе фактических данных по внешнеторговым сделкам международной компании и расчетных значений с учетом возможной реализации таких мер. Учитывая специфику деятельности ООО «Энергия СК», определены возможные пути повышения доходов через изменения в сбытовой политике компании и в условиях сотрудничества дистрибьютора с зарубежным производителем. Полученные результаты носят универсальный характер, что позволяет использовать их в разных отраслях коммерческими организациями, которые занимаются импортной деятельностью, выступая посредниками между зарубежными производителями и потребителями на национальном рынке, или только планируют развитие международного направления.

Ключевые слова: экономическая эффективность, импорт, валютные риски, Инкотермс, транспортные расходы, международный бизнес.

WAYS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF FOREIGN TRADE ACTIVITY OF FOREIGN MANUFACTURERS' DISTRIBUTORS IN RUSSIA

Marina A. Egurnova SK Energy, Moscow, Russia Elena A. Rozhanskaia, Anastasiya A. Prikladova Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

In comparison with national manufacturers, distributors have an advantage in providing well-known brands and might receive financial or information support by foreign manufacturers in

marketing campaigns in the local market. At the same time distributors have a lack of independence in producing and pricing policies, so they are limited in the tools for reducing the costs of production and increasing the profitability of sales. Nevertheless, distributors, as well as other companies, are focused on increasing their economic efficiency. Based on the study of the activities of the company «SK Energy», the authors identified the characteristic problems associated with the implementation of foreign trade operations. Their overcoming is mainly focused on decreasing the costs associated with the transportation of goods to the territory of the Russian Federation, reducing currency risks that limit the ability of the importing company to increase competitiveness in the local market due to the price factor. The authors propose ways to solve the identified problems, confirmed by estimates of the economic efficiency of imports based on actual data on the foreign-trade transactions of «SK Energy» and calculated values, considering the possible implementation of such measures. Considering the specifics of «SK Energy» business, it is identified the possible ways to increase revenue through changes in the company's sales policy and in the conditions of cooperation between the distributor and the foreign manufacturer. The results obtained are sufficiently general and can be used in different industries by commercial organisations that are already engaged in import activities, as intermediaries between foreign producers and consumers on the national market, or only plan to develop an international direction.

Keywords: economic efficiency, import, currency risks, Incoterms, transport costs, international business.

Введение

овременные аналитики мировой бизнес-среды выявляют тенденцию к значительному увеличению вовлеченности предприятий – участников внешнеэкономической деятельности в процесс реализации своего потенциала на мировом рынке. Наблюдается рост числа компаний, которые планируют расширение своей деятельности и потому вкладывают ресурсы организации в разработку эффективной стратегии для интеграции компании на новые рынки сбыта. Главной задачей управленческого звена является всесторонний анализ потребностей и возможностей компании, на основании которых формируется оптимальный способ вовлечения организации в мировую внешнеторговую среду.

Широкое распространение получила стратегия выхода зарубежных производителей на российский рынок сбыта через дистрибьюторов, являющихся официальными представителями иностранных компаний. Процесс реализации такого вида стратегии находится под влиянием экономической ситуации как на мировой арене, так и в России, что требует от российской компании-дистрибьютора постоянного мониторинга рынка с целью повышения эффективности деятельности за счет минимизации рисков и снижения затрат, связанных с проведением внешнеторговых операций, и поиска возможностей увеличения доходов от реализации продукции.

Методология исследования

Анализ внешнеторговой деятельности дистрибьютора основан на методологии Л. Е. Стровского по оценке экономической эффективности импортных операций при реализации продукции на внутреннем рынке:

$$ЭЭ (и) = ЦР (и) - ЦП (и),$$

ЭЭ (и) – показатель экономической эффективности импорта;

ЦР (и) – цена реализации импортированного товара за вычетом затрат, связанных с продажей;

ЦП (и) – цена приобретения импортированного товара, включающая все расходы, связанные с покупкой.

Объектом исследования выступает компания ООО «Энергия СК», которая является дистрибьютором зарубежного производителя в России. Предметом исследования выступает совокупность внешнеторговых отношений и коммерческой деятельности российской компании на внутреннем рынке, связанной с реализацией импортированной продукции.

Особенности осуществления деятельности в качестве дистрибьютора зарубежного производителя

Являясь официальным представителем иностранного производителя на национальном рынке, дистрибьютор обладает рядом преимуществ при осуществлении коммерческой деятельности, среди которых можно выделить следующие:

- использование существующего бренда в отрасли;
- поддержка со стороны производителя;
- отсутствие строгих требований производителя в отношении создания сбытовой сети.

Российской компании не требуется инвестировать в формирование сильного бренда мирового уровня, что позволяет сконцентрироваться на проведении маркетинговых мероприятий по созданию положительной репутации товара на национальном рынке. Дополнительным фактором успеха в области систем контроля доступа и видеонаблюдения является восприятие зарубежных брендов как более качественных и надежных, что положительно влияет на повышение лояльности потребителей [2. – С. 132].

Поскольку внешнеторговое сотрудничество подразумевает заинтересованность обеих сторон в успешной реализации поставленных задач, для производителя важно обеспечить полную информационную поддержку российскому партнеру для предотвращения возможных проблем, связанных с закупкой и продвижением товара на новом рынке сбыта.

Что касается требований к процессу создания сбытовой сети, данное преимущество во многом зависит от стратегии продвижения самого производителя и отдельных аспектов сотрудничества между компаниями, поэтому может быть не таким явным, как в случае с компанией ООО

«Энергия СК». Нередко разработка и реализация эффективной маркетинговой и сбытовой стратегий требуют значительных финансовых затрат зарубежного производителя, которые можно снизить путем делегирования полномочий по созданию сбытовой сети и продвижению бренда на новом рынке местной компании. Такой подход целесообразен при соблюдении некоторых условий в отношении компании-представителя, в частности, обладании полной и актуальной информацией о локальном рынке, основных конкурентах и потребительском спросе, а также наличии финансовых возможностей.

ООО «Энергия СК» осуществляет реализацию систем контроля доступа и видеонаблюдения на российском рынке. Данный сегмент характеризуется эластичным спросом, а статус дистрибьютора обязывает компанию следовать ценовой политике, установленной зарубежным производителем. Исходя из этого ООО «Энергия СК» реализует конкурентную стратегию лидерства по издержкам, которая требует постоянной оптимизации затрат, чтобы иметь возможность предложить потребителю более низкие цены по сравнению с конкурентами. Данный вид стратегии предполагает осуществление тщательного контроля за расходами на разных этапах бизнес-процесса, как при импорте товара, так и при его реализации на внутреннем рынке. По инновационной составляющей ООО «Энергия СК» следует стратегии коммутантов, характерной для многих малых предприятий, в частности, в сфере торговли и ограничивающей возможности компании по дифференциации и модернизации продукции [1. – С. 69–70].

Проблемы управления расходами российским дистрибьютором

При осуществлении своей деятельности российские дистрибьюторы нередко сталкиваются с проблемой оптимизации издержек, связанных с проведением импортных операций. В результате анализа показателей внешнеторговых сделок компании ООО «Энергия СК» был выявлен ряд фактических проблем, которые являются общими для российских импортеров независимо от представляемой отрасли и вида продукции:

- валютные риски вследствие волатильности курса национальной валюты к иностранной;
 - завышенные транспортные расходы.

Поскольку ООО «Энергия СК» проводит все международные расчеты в долларах США, наблюдается высокая степень зависимости эффективности импортных операций от волатильности курса национальной валюты. Данная ситуация осложняется тем фактором, что оплата закупок оборудования осуществляется с рассрочкой платежей по графику, согласованному с производителем. Из-за разрыва во времени фактически

уплаченная сумма за оборудование отличается от его стоимости (в рублевом эквиваленте) как при формировании заказа, так и при постановке на бухгалтерский учет согласно условиям поставки.

В период 2017-2019 гг. динамика курса доллара США к российскому рублю отличалась существенной волатильностью на фоне тренда к повышению (табл. 1). На конец 2017 г. курс доллара США оказался на 1,3% ниже среднегодового значения в соответствующем году, на конец 2018 г. - выше на 20,6%, на конец 2019 г. - снова ниже на 4,4%. При этом за два года средневзвешенный курс доллара США увеличился на 7,5 и 3,2% (с 58,3529 до 64,7362 руб.). Соответственно, при прочих равных условиях цена импортной продукции в рублевом эквиваленте возрастает на те же значения, что отрицательно сказывается на уровне конкурентоспособности компании по ценовому фактору. Следовательно, нестабильность курса иностранной валюты, в которой производятся расчеты с зарубежными партнерами, является одной из основополагающих проблем любой организации, осуществляющей внешнеторговую деятельность, причем как импортную, так и экспортную.

Таблица 1 Курс доллара США по периодам (2017-2019 гг.)*

Период	Курс доллара США, руб.
Средневзвешенный курс с 1 января 2017 г. по 31 декабря 2017 г.	58,3529
На 31 декабря 2017 г.	57,6002
Средневзвешенный курс с 1 января 2018 г. по 31 декабря 2018 г.	62,7078
На 31 декабря 2018 г.	69,4706
Средневзвешенный курс с 1 января 2019 г. по 31 декабря 2019 г.	64,7362
На 31 декабря 2019 г.	61,9057

^{*} Источник: Средневзвешенный курс валют: доллар США. – URL: https://www.audit-it.ru (дата обращения: 22.11.2020).

Поскольку ООО «Энергия СК» занимает прочные позиции на российском рынке систем контроля доступа и видеонаблюдения с достаточно крупными оборотами, компания может производить закупку продукции из-за рубежа в больших объемах для снижения удельных транспортных издержек. Заключение импортных контрактов на условиях EXW от склада поставщика дает возможность выбора более оптимального варианта доставки груза в зависимости от срочности заказа. Соответственно, ООО «Энергия СК» может оказывать влияние на формирование таможенной стоимости и таможенных платежей при декларировании груза при ввозе на таможенную территорию ЕАЭС.

Для организации транспортировки груза ООО «Энергия СК» пользуется услугами двух компаний-перевозчиков в зависимости от страны отправления, что также влияет на выбор вида транспорта и стоимость доставки. Если груз поставляется из Польши, то чаще всего перевозку осуществляет польская компания, используя автомобильный транспорт. В этом случае расчеты производятся в евро по договору об оказании услуг, и на величину расходов компании большое влияние оказывает курс евро в соответствующий момент времени. В случае закупки товара в Китае доставку груза производит российская транспортно-логистическая компания, которая оказывает услуги по перевозке после оплаты выставленного счета.

На примере организации доставки груза от завода производителя оборудования в Китае до склада компании в России была проведена оценка роли транспортно-логистических затрат в формировании себестоимости товара для его последующей реализации (табл. 2).

Таблица 2 Размер транспортно-логистических затрат ООО «Энергия СК» по поставке партии N из Китая*

Наименование показателя	Сумма, руб.
Закупочная стоимость партии №	20 000 000
Итоговая себестоимость партии №	20 661 157
Общие затраты по поставке	661 157
В том числе транспортно-логистические затраты	568 595

^{*} Рассчитано по данным ООО «Энергия СК».

По представленным данным затраты на поставку партии товара из Китая составили 3,2% от итоговой себестоимости партии, что характерно для сегмента систем контроля доступа и видеонаблюдения (из-за высокой цены при малом физическом объеме). При этом в структуре общих затрат по поставке 86,8% пришлось на транспортно-логистические расходы, что свидетельствует о высокой значимости данной статьи расходов. В связи с этим целесообразно рассматривать транспортно-логистические затраты как инструмент влияния на итоговую себестоимость товара, что особенно актуально для компаний, импортирующих продукцию с меньшим соотношением цены товара к его физическому объему.

Рекомендации по повышению эффективности внешнеторговой деятельности российского дистрибьютора

Снижение транспортно-логистических издержек

Важно определить диапазон возможностей для компании-импортера по оптимизации транспортно-логистических затрат, которые будут зависеть от используемых базисных условий поставки (Инкотермс). В случае заключения импортного контракта на терминах групп С или D, при которых основная (международная) перевозка включена в цену товара, дистрибьютор более ограничен в возможностях снижения затрат на

транспортировку, поскольку их реализация будет зависеть от итогов переговоров с зарубежным производителем. Дистрибьютор может поднять следующие вопросы:

- пересмотр цены контракта в сторону снижения при сохранении базисных условий поставки из групп С или D;
- переход на термины групп Е или F и установление новой цены. Первый вариант несет в себе дополнительные риски ухудшения условий контракта, например, по оплате товара или срокам доставки. С этой точки зрения второй вариант представляется более безопасным для дистрибьютора, поскольку снижение цены контракта является объективным процессом ввиду отмены обязательств продавца по транспортировке груза в страну назначения. При этом в обоих случаях импортеру необходимо предварительно провести мониторинг рынка транспортнологистических услуг для выстраивания аргументированной позиции на

При анализе деятельности транспортно-логистических компаний для выбора более выгодного предложения на рынке необходимо учитывать не только ценовой фактор, но и качество предлагаемой услуги (сроки доставки, наличие специализированного транспорта, дополнительные услуги по хранению, упаковке и маркировке груза, таможенному оформлению и т. д.) для обеспечения надежности транспортировки [6. - С. 24-25].

переговорах, снижения рисков ухудшения условий контракта, в том

числе по ценовому вопросу.

Как показала практика использования услуг зарубежных транспортных компаний, а также российских компаний, которые выставляют счета за оказываемые услуги в долларах США, такой вариант является наименее выгодным для российской компании из-за повышения валютных рисков вследствие волатильности иностранной валюты.

Оптимальным способом, исключающим валютные риски и дополнительные расходы, является осуществление транспортировки через российскую логистическую компанию, которая будет фактически осуществлять транспортировку груза, а не выступать посредником с зарубежным перевозчиком. В 2019 г. было принято решение о сотрудничестве с российской компанией АО «РЖД Логистика», которая входит в холдинг ОАО «РЖД» и является непосредственным перевозчиком груза железнодорожным транспортом.

Для оценки целесообразности принятого решения были рассмотрены финансовые результаты смены логистической компании на примере поставок в 2018-2019 гг. Как видно из представленных данных (табл. 3), после смены поставщика логистических услуг в 2019 г. произошло заметное уменьшение общих затрат на единицу продукции и транспортных затрат по сравнению с 2018 г. В среднем за год общие затраты на

единицу импортируемой продукции удалось снизить на 24%, а непосредственно транспортные издержки – на 5%. Это объясняется тем, что, помимо расходов на перевозку груза, прошлый поставщик включал в свои счета сопряженные затраты по завышенным ценам. Кроме того, встречались ситуации, когда из-за некачественного оказания услуг ООО «Энергия СК» была вынуждена нести дополнительные издержки во время нахождения груза на территории таможенного поста.

Таблица 3 **Анализ доли транспортных затрат в себестоимости продукции и общем объеме затрат** (на примере ООО «Энергия СК»)*

Показатель	2018	2019
Доля транспортных затрат в себестоимости продукции, %	4	3
Доля транспортных затрат в общем объеме затрат, %	72	88

^{*} Рассчитано по данным ООО «Энергия СК».

Таким образом, оптимизация логистического аспекта импорта товара на территорию Российской Федерации позволила компании ООО «Энергия СК» не только снизить транспортные расходы, но и сократить величину общих расходов, связанных с транспортировкой груза, а также уменьшить долю транспортных расходов в формировании себестоимости импортируемого товара. Данный инструмент снижения таможенной стоимости товаров находится в законодательном поле без нарушения таможенного законодательства ЕАЭС [4. – С. 131] и способствовал уменьшению суммы таможенных платежей, подлежащих уплате при импорте ввиду применения адвалорных ставок таможенных пошлин.

Снижение валютных рисков

Для анализа способа решения проблемы валютных рисков, которые непосредственно связаны с осуществлением внешнеторговой деятельности, были рассчитаны показатели эффективности импорта на примере поставки N в I квартале 2019 г.

$$ЭЭ$$
 (и) 1 = 635,59 - (1 570 348,62 : 5000) = 321,52 (по оптовой цене).

$$ЭЭ$$
 (и) 1 = 1 500,00 – (1 570 348,62 : 5000) = 1 185,93 (по розничной цене).

Полученные данные показывают, какую прибыль организация получит от импорта с последующей реализацией на внутреннем рынке единицы продукции, входящей в поставку N.

В качестве решения проблемы валютных рисков, с которыми сопряжена внешнеторговая деятельность, предлагается использование валютного опциона, который позволит уменьшить влияние волатильности доллара США на размер фактических выплат организации по поставкам и, следовательно, снизить цену приобретения импортного товара, от которой и зависит размер прибыли от реализации [3. – C. 60].

Приобретая валютный опцион, компания получает право через определенный период времени обменять одну валюту на другую по заранее установленному курсу. Такой вариант более предпочтителен для импортера, поскольку до окончания срока действия опциона ситуация на рынке может улучшиться, что сделает обмен валюты по рыночному курсу более выгодным.

Рассмотрим ситуацию, когда у компании есть обязательство по оплате поставки оборудования в размере 15 000 долларов США к определенному моменту в будущем, который согласован сторонами в графике платежей согласно инвойсу на поставку. Далее заключается контракт с компанией, которая оказывает брокерские услуги для приобретения валютного опциона на покупку долларов США по курсу 63 рубля. При ставке комиссии 3% размер премии брокерской компании составит 28 350 рублей, а общие затраты импортера при исполнении опциона составят 973 350 рублей. Если к определенному моменту в будущем произойдет девальвация российского рубля, и курс доллара США поднимется до 66 рублей, то конвертация валюты по рыночному курсу обойдется в 990 000 рублей. Следовательно, выгода импортера от исполнения валютного опциона в таком случае составит 16 650 рублей. Важно отметить, что при незначительных колебаниях курса национальной валюты в коридоре +/-3% от начального значения (т. е. менее ставки брокерской комиссии по модулю) покупка валютного опциона приведет к прямым издержкам. Поэтому использование данного метода хеджирования целесообразно на валютных рынках с волатильностью, превышающей уровни ставок брокерской комиссии.

Возвращаясь к оценке экономической эффективности импорта продукции для последующей реализации на внутреннем рынке, рассчитаем курс доллара США по поставке Х в 2019 г., взятой в качестве примера для расчетов:

```
1 493 176,50 : 5 000 = 298,63 руб. (стоимость единицы продукции).
298,63 : 4,5 = 66,36 руб. (средний курс доллара США по поставке X).
```

Таким образом, если бы компанией был приобретен опцион с фиксацией курса доллара на отметке 63 рубля, то стоимость поставки с учетом затрат по приобретению опциона составила бы 1 460 025 рублей. Следовательно, экономия ООО «Энергия СК» составила бы 33 151,5 рублей, что примерно на 2,2% снизило бы расходы на приобретение импортного товара. Тогда экономическая эффективность импорта составила бы:

```
ЭЭ (и) 2 = 635,59 - (1 535 800,95 : 5 000) = 328,43 (по оптовой цене).
ЭЭ (и) 2 = 1 500,00 – (1 535 800,95 : 5 000) = 1 192,83 (по розничной цене).
```

Так как ЭЭ (и) 1 <ЭЭ (и) 2, применение валютного опциона в данном случае может считаться целесообразным, поскольку экономическая эффективность импорта товара для последующей реализации на внутреннем рынке увеличилась, что подтверждается приведенными расчетами.

Возможности увеличения доходов российского дистрибьютора

Помимо снижения расходов и рисков, связанных непосредственно с осуществлением внешнеторговых операций, дистрибьютору зарубежной компании важно оценить варианты по повышению выручки от реализации продукции на внутреннем рынке. Для повышения эффективности деятельности ООО «Энергия СК» как официального представителя польской компании LASKOMEX в России предлагается рассмотреть нереализованные возможности повышения эффективности внешнеторговой деятельности за счет увеличения выручки от реализации продукции на внутреннем рынке.

Поскольку ООО «Энергия СК» следует конкурентной стратегии лидерства по издержкам, одной из задач которой является удержание цен, рост выручки обеспечивается преимущественно вследствие увеличения физических объемов продаж. Исходя из этого среди возможностей увеличения доходов российского дистрибьютора:

- поиск новых дилеров для реализации оборудования конечному потребителю в регионах Российской Федерации;
- участие в строительных проектах напрямую в качестве поставщика оборудования;
- расширение продуктовой линейки, отвечающей последним технологическим требованиям и запросам пользователей;
 - решение проблемы параллельного импорта.

На данный момент большая часть партнеров компании ООО «Энергия СК», которые осуществляют регулярную покупку импортированного оборудования, в большей степени сконцентрирована на территории центрального федерального округа нашей страны, что свидетельствует о нереализованном потенциале относительно поиска и формирования взаимовыгодных торговых отношений с новыми дилерами в других регионах Российской Федерации. Это позволило бы компании получить синергетический эффект: рост объема продаж будет способствовать повышению узнаваемости бренда в России, что в свою очередь положительно скажется на доходах в будущих отчетных периодах. Помимо этого, увеличение объема продаж в России существенно нарастит внешнеторговые обороты компаний-партнеров, что также окажет положительное влияние на деятельность иностранного производителя.

Одним из наиболее прибыльных направлений развития торговой деятельности в сфере систем контроля доступа и видеонаблюдения является участие компаний в строительных проектах в качестве поставщиков

специализированного оборудования. Для поиска партнеров такого уровня ООО «Энергия СК» принимает участие в ежегодной выставке Securika Moscow для представления своего оборудование и привлечения потенциальных заказчиков.

Стоит также рассмотреть такой вариант, как участие в тендерах, где строительные организации ищут подрядчиков для обеспечения потребности проекта в соответствующем оборудовании. Так как ООО «Энергия СК» проводит добровольную сертификацию оборудования, это позволяет продукции компании соответствовать первостепенным требованиям к техническим характеристикам продукции, предъявляемым строительными организациями. Ограничением возможности реализации этого варианта может стать требование в рамках проводимой политики импортозамещения, чтобы поставляемая продукция была российского производства.

Что касается расширения продуктовой линейки, то этот способ повышения эффективности осуществления внешнеторговой деятельности во многом относится к зарубежной компании, которая является разработчиком новых технологических решений для повышения конкурентоспособности продукции в рамках ценового сегмента. В свою очередь дистрибьютор имеет возможность провести мониторинг рынка, получая запросы от потребителей и изучая продукцию конкурентов, и проинформировать иностранного производителя о направлениях развитиях данного сегмента в России.

По информации ООО «Энергия СК», на российском рынке наблюдается тенденция к повышению запросов потребителей относительно функциональных возможностей систем контроля доступа и видеонаблюдения. От аналоговых систем производители постепенно переходят к ІР-решениям, которые включают в себя возможность осуществления дистанционного контроля доступа и видеонаблюдения посредством мобильных устройств и сети Интернет. Однако подобные решения на данный момент времени являются дорогостоящими, что требует от производителя поиска альтернативных технологических решений и способов снижения издержек. В случае недооценки рисков и недостаточного внимания этому аспекту деятельности, производитель оборудования может потерять текущие позиции бренда на мировом рынке и, в частности в России. Соответственно, для повышения эффективности внешнеторговой деятельности дистрибьюторам следует уделять внимание не только вопросам, связанным с проведением импортных операций и реализацией продукции на внутреннем рынке, но и сбору информации и оценке изменений в отрасли. Особенно высока важность данного элемента сотрудничества в случае различных тенденций в стране производителя и на рынках сбыта.

Представляя продукцию известного зарубежного бренда в России, ООО «Энергия СК» сталкивается с проблемой параллельного импорта данных товаров сторонними компаниями. Ситуация усугубляется тем, что недобросовестные конкуренты оформляют документы, которые подтверждают российское происхождение товара, что противоречит действительности. Распространение подобных явлений наблюдается при введении ограничений и запретов на импорт из отдельных стран [5. – С. 21-22]. В такой ситуации недобросовестные компании получают конкурентное преимущество перед официальными поставщиками. Хотя продукция, реализуемая ООО «Энергия СК», в данный момент не включена в списки товаров, подпадающих под эмбарго, в условиях нестабильности существуют риски введения ограничений. Решение проблемы параллельного импорта и происхождения товаров возможно на законодательном уровне путем использования единой системы прослеживаемости товаров ЕАЭС [2. - С. 135]. Однако в перспективе более эффективным видится создание совместного предприятия по производству систем контроля доступа и видеонаблюдения в России. Использование компетенций польской компании в разработке и производстве оборудования и опыта российской компании в продвижении и сбыте позволит достичь синергетического эффекта для обеих организаций.

Выводы

Рассмотренные выше проблемы, связанные с внешнеторговой деятельностью, во многом сдерживают потенциальные возможности сотрудничества польского производителя и российского дистрибьютора. В транспортно-логистической сфере возможно снизить затраты, проводя мониторинг ситуации на рынке для выбора более оптимального варианта. Так, важно ликвидировать посредническое звено между транспортной компанией и фактическим перевозчиком, оценить его надежность и деловую репутацию для снижения рисков неисполнения им своих обязательств.

Для оптимизации расходов большое значение имеет хеджирование валютных рисков, которое может быть достигнуто путем приобретения валютного опциона. Однако с учетом проведенных расчетов в качестве подтверждения эффективности применения данного способа, необходимо проводить более детальную аналитику волатильности валюты.

Можно сделать вывод о том, что способ выхода на российский рынок путем делегирования локальной компании полномочий для представления иностранного бренда на рынке ее функционирования является не только взаимовыгодным для обеих сторон, но и обладает рядом возможностей, реализация которых позволит усилить эффективность внешнеторгового сотрудничества и нарастить внешнеторговые обороты наиболее быстрым и качественным образом.

Список источников

- 1. Ванюшкин А. С., Друзин С. В. Алгоритм выбора типа конкурентной стратегии в рамках развития точек роста // Геополитика и экогеодинамика регионов. - 2019. - Том 5 (15). - № 1. - С. 68-77.
- 2. Голубцова Е. В., Зверева А. О. Проблемы легализации параллельного импорта на территории Российской Федерации // Экономические системы. - 2019. - Том 12. - № 3-4 (46-47). - С. 130-138. DOI: 10.29030/2309-2076-2019-12-3-4-130-138.
- 3. Зверев А. А. Риски во внешнеэкономической деятельности в условиях турбулентности экономики // Валютное регулирование. Валютный контроль. - 2017. - № 12. - С. 58-69.
- 4. Иванов О. С. Современное налогообложение внешнеэкономической деятельности. Импортозамещение и развитие несырьевого экспорта - приоритеты современной промышленной политики России: материалы международной научно-практической конференции. - М.: РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2017. - С. 128-135.
- 5. Ильин А. Д., Головизнина Ю. В. Применение маркетинга в условиях санкций // Вестник факультета управления СПбГЭУ. – 2020. – № 7. - C. 18-28.
- 6. Попова Т. А. Развитие системы управления логистической деятельностью предприятия как основа процветания бизнеса // Наука и практика регионов. - 2018. - № 2 (11). - С. 20-27.

References

- 2. Vanyushkin A. S., Druzin S. V. Algoritm vybora tipa konkurentnoy strategii v ramkakh razvitiya tochek rosta [Algorithm for Choosing the Type of Competitive Strategy as Part of the Development of Growth Points], Geopolitika *i ekogeodinamika regionov*, 2019, Vol. 5 (15), No. 1, pp. 68–77. (In Russ.).
- 3. Golubtsova E. V., Zvereva A. O. Problemy legalizatsii parallelnogo importa na territorii Rossiyskoy Federatsii [Problems of Legalization of Parallel Import in the Russian Federation], Ekonomicheskie sistemy, 2019, Vol. 12, No. 3-4 (46-47), pp. 130-138. DOI: 10.29030/2309-2076-2019-12-3-4-130-138. (In Russ.).
- 4. Zverev A. A. Riski vo vneshneekonomicheskoy deyatelnosti v usloviyakh turbulentnosti ekonomiki [Risks in Foreign Economic Activity in the Conditions of Economic Turbulence], Valyutnoe regulirovanie. Valyutnyy control, 2017, No. 12, pp. 58–69. (In Russ.).
- S. nalogooblozhenie 4. Ivanov Sovremennoe vneshneekonomicheskoy deyatelnosti [Modern Taxation of Foreign Economic Activity] Importozameshchenie i razvitie nesyrevogo eksporta – prioritety sovremennoy promyshlennoy politiki Rossii, materialy mezhdunarodnoy nauchno-

prakticheskoy konferentsii. Moscow, Plekhanov Russian University of Economi, 2017, pp. 128–135. (In Russ.).

- 5. Ilin A. D., Goloviznina Yu. V. Primenenie marketinga v usloviyakh sanktsiy [Application of Marketing under Sanctions], *Vestnik fakulteta upravleniya SPbGEU*, 2020, No. 7, pp. 18–28. (In Russ.).
- 6. Popova T. A. Razvitie sistemy upravleniya logisticheskoy deya-telnostyu predpriyatiya kak osnova protsvetaniya biznesa [Development of the System of Management of Logistic Activities of an Enterprise as a Basis of Prosperity of the Business] *Nauka i praktika regionov*, 2018, No. 2 (11), pp. 20–27. (In Russ.).

Сведения об авторах

Марина Александровна Егурнова

бухгалтер ООО «Энергия СК». Адрес: ООО «Энергия СК», 115211, Москва, Каширское шоссе, 53-3, 199. E-mail: egurnova.marina20@gmail.com

Елена Александровна Рожанская

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международного бизнеса и таможенного дела РЭУ им. Г. В. Плеханова. Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36. E-mail: Rozhanskaia.EA@rea.ru

Анастасия Александровна Прикладова

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры международного бизнеса и таможенного дела РЭУ им. Г. В. Плеханова. Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36. E-mail: Prikladova.AA@rea.ru

Information about the authors

Marina A. Egurnova

Accountant, SK Energy. Address: SK Energy, 53-3, 199 Kashirskoe Highway, Moscow, 115211, Russian Federation. E-mail: egurnova.marina20@gmail.com

Elena A. Rozhanskaia

PhD, Associate Professor, Associate Professor of the International Business and Customs Department of the PRUE. Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation. E-mail: Rozhanskaia.EA@rea.ru

Anastasia A. Prikladova

PhD, Senior Lecturer of the International Business and Customs Department of the PRUE. Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation. E-mail: Prikladova.AA@rea.ru