

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное учреждение
высшего профессионального образования
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Елабужский институт

Кафедра экономики и менеджмент

Алмаз Рафисович Гапсаламов

Эльвир Мунирович Ахметшин

Светлана Васильевна Хусаинова

Внешнеэкономическая деятельность

Краткий конспект лекций



Елабуга 2014

Направление: 080100.62 Экономика (профиль: «Бухгалтерский учет и аудит»)

Уровень обучения: бакалавриат

Учебный план: «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» (очное, 2012)

Дисциплина: Внешнеэкономическая деятельность (4 курс)

Форма контроля: экзамен

Количество часов: 180 ч. (в том числе: лекции – 28, практические занятия – 44, самостоятельная работа – 72, экзамен - 36)

Аннотация

Дисциплина «Внешнеэкономическая деятельность» имеет прикладную направленность и способствует формированию компетенций, соответствующих как фундаментальной ориентированности образовательного процесса, так и требованиям современного академического сообщества и работодателей.

Целью освоения дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность» является изучение теоретико-правовых основ и прикладных аспектов организации и управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии, сущности внешнеторгового контракта и механизмов организации внешнеторговых операций, а также основ государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в РФ.

Темы дисциплины: 1. Внешнеэкономическая деятельность: понятие, виды, участники 2. Классификация международных экономических операций 3. Международные договоры и контракты 4. Организационно-правовая характеристика внешнеэкономической сферы 5. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности в России 6. Преступность во внешнеэкономической деятельности 7. Порядок государственной регистрации российских участников внешнеэкономической деятельности 8. Стратегия развития внешних связей 9. Планирование внешнеэкономической деятельности предприятия 10. Оценка конкурентоспособности предприятия и его продукции на внешнем рынке 11. Международный маркетинг и его роль во внешнеэкономической деятельности предприятия 12. Внешнеэкономическая

служба предприятия 13. Организация поиска зарубежного партнера. Оценка эффективности ВЭД предприятия

Ключевые слова: договор, контракт, рынок, маркетинг, предприятие.

Дата начала использования: 1 сентября 2014 г.

Авторы составители:

Гапсаламов Алмаз Рафисович, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и менеджмента, Елабужский институт Казанского (Приволжского) федерального университета, gapsalamov@yandex.ru

Ахметшин Эльвир Мунирович, ассистент кафедры экономики и менеджмента Елабужского института Казанского (Приволжского) федерального университета, elvir@mail.ru

Хусаинова Светлана Васильевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента Елабужского института Казанского (Приволжского) федерального университета, e-mail: husainovasv@mail.ru

Внешнеэкономическая деятельность. Конспект лекций / А.Р. Гапсаламов. – Елабуга: Каз.фед.ун-т, 2014.

Адрес электронного курса: <http://tulpar.kfu.ru/course/view.php?id=1931>

Содержание

Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность: понятие, виды, участники.	5
Тема 2. Классификация международных экономических операций.	27
Тема 3. Международные договоры и контракты.	31
Тема 4. Организационно-правовая характеристика внешнеэкономической сферы.	37
Тема 5. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности в России.	43
Тема 6. Преступность во внешнеэкономической деятельности	63
Тема 7. Порядок государственной регистрации российских участников внешнеэкономической деятельности.	72
Тема 8. Стратегия развития внешних связей.	81
Тема 9. Планирование внешнеэкономической деятельности предприятия	98
Тема 10. Оценка конкурентоспособности предприятия и его продукции на внешнем рынке	103
Тема 11. Международный маркетинг и его роль во внешнеэкономической деятельности предприятия.	115
Тема 12. Внешнеэкономическая служба предприятия	122
Тема 13. Организация поиска зарубежного партнера	131
Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность»	135
Перечень контрольных вопросов для проведения экзамена	137
Общий список сокращений	139
Глоссарий	141

Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность: понятие, виды, участники.

Аннотация.

Понятие внешнеэкономической деятельности и внешнеэкономических связей. Основные формы ВЭС: торговля (товарами конечного, промышленного, общественного потребления, продуктами интеллектуального труда); совместное предпринимательство (в промышленности, сельском хозяйстве, науке, образовании, медицине, транспорте, культуре, искусстве, кредитно-финансовой сфере); оказание услуг (посреднические, банковские, биржевые, страхование, туризм, международные перевозки, услуги компьютерных сетей); сотрудничество и содействие (научное, техническое, экономическое, культурное).

Основные направления ВЭД: внешняя торговля; научно-экономическое сотрудничество; научно-техническое сотрудничество. Соотношение ВЭС и ВЭД с точки зрения управления.

Экономическое обоснование ВЭД. Субъекты внешнеэкономической деятельности: международные экономические организации; государства; регионы; предприятия, осуществляющие внешнеэкономические операции (импортные, экспортные, инвестиционные); посредники (торговые представительства, торговые дома, маклеры, брокеры, комиссионеры, дистрибьюторы); инфраструктурные участники (банковско-кредитные, страховые, транспортные, телекоммуникационные компании, биржи).

Ключевые слова: ВЭС, торговля, труд, предпринимательство, сельское хозяйство, наука, сотрудничество и содействие.

Методические рекомендации по изучению темы

1. Тема содержит лекционную часть, где даются общие представления по теме;
2. В качестве самостоятельной работы предлагается написать рефераты по общим проблемам внешнеэкономической деятельности;
3. Для проверки усвоения темы имеются вопросы к каждой лекции и тесты.

Рекомендуемые информационные ресурсы:

1. Воронкова, О.Н., Пузакова, Е.П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие / под ред. проф. Е.П. Пузаковой. – М.: Экономист, 2008. – 624 с.

2. Голева А.Г., Марьяненко и др. Внешнеэкономическая деятельность: Вспомогательные операции и государственное регулирование. – М.: Феникс, 2008 г.

Список сокращений:

ВЭД - внешнеэкономическая деятельность;

ВЭС – внешнеэкономические связи;

СССР - Союз Советских Социалистических Республик;

РФ – Российская Федерация;

ГАТС - генеральное соглашение по торговле услугами;

ТН ВЭД – товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности;

ГК РФ – Гражданский кодекс Российской Федерации;

ТНК – транснациональные корпорации.

Глоссарий:

Предприятие — это самостоятельный хозяйствующий субъект, создаваемый для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения от этой деятельности прибыли. Основой предприятия является профессионально организованный персонал, который с помощью средств производства, информации и денег, имеющихся в его распоряжении, способен производить нужную потребителям продукцию (работы, услуги) соответствующего назначения, профиля и ассортимента.

ВЭД — категория уровня хозяйствующего субъекта, то ее главными субъектами являются фирмы, предприятия, организации.

Фирма — это обособившаяся в процессе общественного разделения труда хозяйственная единица, зарегистрированная в соответствующей правовой форме.

Внешняя торговля – торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров.

Реальные инвестиции – это вложение капитала в производство какой-либо продукции.

Вопросы для изучения по теме:

1. Внешнеэкономическая деятельность: содержание, виды, структура
2. Понятие «внешнеэкономической деятельности», ее особенности
3. Виды ВЭД Формы ВЭД
4. Структура внешнеэкономической деятельности
5. Внешнеэкономическая деятельность: содержание, основные направления и формы организации
6. Классификация видов международного кооперирования

Внешнеэкономическая деятельность: понятие, виды, участники.

1. Внешнеэкономическая деятельность: содержание, виды, структура

Словосочетание «внешнеэкономическая деятельность» (ВЭД) стало широко употребляться в нашей стране в последней четверти истекшего века. В 60 – 70 гг. отечественная внешняя торговля значительно расширилась и усложнилась. Наряду с традиционной внешней торговлей появились другие виды ВЭД, включая технико–экономическое и научно–техническое сотрудничество, специализацию и кооперирование производства с зарубежными партнерами, международные транзитные перевозки иностранных грузов, а позднее – прямые связи между отечественными и иностранными предприятиями, совместное предпринимательство, оказания многих видов услуг и выполнения работ, что выходила за рамки обычной внешней торговли.

Многообразное содержание ВЭД нашло отражение в структуре, функциях и практической деятельности соответствующих органов государственного управления, специализированных внешнеэкономических организаций, отраслевых производственных объединений и предприятий.

Во второй половине 80–х гг. начались коренные изменения всей системы ВЭД, завершившиеся в начале 90–х гг. поворотом от государственной монополии к либерализации ВЭД. Если прежде в этой деятельности участвовал лишь ограниченный круг государственных служащих некоторых общественных ведомств и специализированных внешнеэкономических организаций, то в конце 80– начале 90-х гг. сфера ВЭД стала доступной для многих союзных, республиканских и местных организаций, предприятий различных форм собственности.

Наряду с государственными предприятиями большую заинтересованность в проведении внешнеэкономических операций сразу же проявили вновь созданные кооперативы, затем хозяйственные различные общества, коммерческие организации, а также индивидуальные предприниматели. В 2000– е гг. участниками ВЭД стало множество юридических и физических лиц. ВЭД приобрела массовый характер.

Эти процессы стимулировали широкий интерес к изучению специфики ВЭД, основывающихся на современных реалиях с учетом положительного опыта, накопленного в предыдущие десятилетия.

2. Понятие «внешнеэкономической деятельности», ее особенности

Термин «внешнеэкономическая деятельность» впервые был законодательно закреплён в Конституции СССР 1917 г., где было записано: «внешняя торговля и другие виды внешнеэкономической деятельности» с указанием их ведения на основе государственной монополии. Однако само понятие ВЭД тогда раскрыто не было.

Содержание понятия ВЭД в российском законодательстве было расшифровано сравнительно недавно, а именно в Федеральном законе от 18 июля 1999 г. № 183 – ФЗ «Об экспортном контроле», где записано: «Внешнеэкономическая деятельность — внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами,

результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность)»).

Понятие ВТД было первоначально сформулировано в Федеральном законе от 13 октября 1995г. № 157-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», а затем скорректировано в Федеральном законе от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»: «внешнеторговая деятельность — деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью». В этом определении содержание ВТД раскрыто точнее, чем в прежнем законе, хотя и не отражен ее многоуровневый характер.

В Законе 2003 г. выделено четыре группы объектов (предметов) ВТД: товары, услуги, информация и интеллектуальная собственность. Попутно заметим, что такая классификация объектов торговли вполне применима как для внешней торговли, так и для внутренней торговли. В законе конкретизировано содержание внешней торговли по каждому из перечисленных объектов. Расшифруем соответствующие положения закона, сопроводив их некоторыми комментариями.

1. Внешняя торговля товарами — импорт и (или) экспорт товаров. Товаром как предметом ВТД считается движимое имущество, отнесенные к недвижимому имуществу суда — воздушные, морские, внутреннего и смешанного (река — море) плавания и космические объекты, а также электрическая энергия и другие виды энергии. При этом в качестве товара не рассматриваются транспортные средства, используемые по договорам международных перевозок.

Указанным определением сняты некоторые прежние разночтения в понимании термина «товар». По существу, это овеществленные объекты внешнеторгового обмена, так называемые «видимые товары». Вообще в российской внешней торговле, как и в международной торговле в целом,

обращается множество товаров, являющихся продуктами материального производства. Все их можно подразделить на несколько крупных групп:

- минеральное сырье и топливо (к этой товарной группе можно отнести также электроэнергию и другие виды энергии);
- сельскохозяйственные, продовольственные и лесные товары (включая рыбные и морские продукты);
- непродовольственные потребительские товары (ткани, одежда, обувь, мебель, посуда и другие предметы домашнего обихода, лекарственные средства, парфюмерно-косметические изделия и т.д.);
- машины и оборудование (разрозненное и комплектное, причем в этой группе нередко обособляются транспортные средства, электронное оборудование, бытовая техника и некоторые другие виды машинно-технических изделий);
- другие готовые изделия и полуфабрикаты.

Во внешнеторговых документах наименование каждой конкретной товарной позиции следует указывать строго в соответствии с ТН ВЭД.

2. Внешняя торговля услугами — оказание услуг (в том числе выполнение работ), включающее в себя производство, распределение, маркетинг и доставку услуг (работ). Оказание услуг осуществляется следующими способами:

- с территории РФ на территорию иностранного государства;
- с территории иностранного государства на территорию РФ;
- на территории РФ иностранному заказчику услуг;
- на территории иностранного государства российскому заказчику услуг;
- российским исполнителем услуг, не имеющим коммерческого присутствия на территории иностранного государства, путем присутствия его или уполномоченных действовать от его имени лиц на территории иностранного государства;

- иностранным исполнителем услуг, не имеющим коммерческого присутствия на территории РФ, путем присутствия его или уполномоченных действовать от его имени иностранных лиц на территории РФ;
- российским исполнителем услуг путем коммерческого присутствия на территории иностранного государства;
- иностранным исполнителем услуг путем коммерческого присутствия на территории РФ.

Приведенное определение по своей сути близко к содержащемуся в Генеральном соглашении по торговле услугами (ГАТС), где торговля услугами определена как их трансграничное перемещение, а также производство и потребление иностранными юридическими и физическими лицами на таможенной территории страны-участницы.

Из этого определения вытекает три основных способа оказания услуг:

- трансграничные поставки услуг с территории одной страны на территорию другой страны, причем поставщик и потребитель определенной услуги (юридические или физические лица) находятся по разные стороны таможенной границы (например, посредством современных средств связи сообщаются необходимые сведения иностранному заказчику в другой стране);
- предоставление услуг (медицинских, туристских и др.) на территории одной страны потребителям из других стран;
- предоставление услуг (консультационных, банковских и др.) поставщиком одной страны, присутствующим постоянно или временно на территории другой страны.

Таким образом, в международной торговле могут перемещаться из страны в страну не только сами услуги, но также производители и потребители услуг. Отсюда экспортом услуг считается не только оказание услуг производителем в другой стране (стране потребления), но и потребление услуг иностранными лицами в той стране, где они производятся.

Обратим внимание, что в новом законе понятие «услуги» трактуется шире, чем в прежнем, включая выполнение разнообразных работ.

3. Внешняя торговля информацией может осуществляться двояким образом: информация выступает либо в качестве самостоятельного объекта ВТД либо как неотъемлемое дополнение к другим объектам ВТД. Отождествление внешней торговли информацией с другими объектами ВТД обозначено в следующих случаях:

- если информация является составной частью реализуемых товаров, это считается внешней торговлей товарами;
- если передача информации осуществляется как передача прав на объекты интеллектуальной собственности, это относится к внешней торговле интеллектуальной собственностью;
- в других случаях расценивается как внешняя торговля услугами.

Информация, необходимая для использования поставляемого товара, обычно называется сопутствующей информацией.

4. Внешняя торговля интеллектуальной собственностью — передача исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности или предоставление права на использование объектов интеллектуальной собственности российским лицом иностранному лицу либо иностранным лицом российскому лицу.

В понятие «интеллектуальная собственность» заложено исключительное право собственника, распоряжаться результатами своей интеллектуальной деятельности. Объекты торговли результатами интеллектуальной деятельности иначе называются товарами духовного производства. К ним относятся научно-технические изобретения и открытия, новые технологии, «ноу-хау», программные продукты, произведения литературы и искусства, реализуемые в виде лицензий, патентов, авторских прав.

Купля-продажа указанных объектов интеллектуальной собственности могут осуществляться на условиях простого соглашения (без предоставления покупателю исключительного права на использование объекта интеллектуальной собственности) или путем предоставления покупателю исключительного права использовать такой объект на договорной территории.

Внешнеэкономическая деятельность в целом охватывает деятельность государственных органов в этой области и непосредственных участников ВЭД — хозяйствующих субъектов, осуществляющих внешнеэкономические операции, а также содействующих им организаций.

В последние годы часто упоминается ВЭД предприятий и других коммерческих организаций, что принято считать микроэкономическим уровнем. Целесообразно раскрыть следующие понятия:

Предприятие — это самостоятельный хозяйствующий субъект, создаваемый для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения от этой деятельности прибыли. Основой предприятия является профессионально организованный персонал, который с помощью средств производства, информации и денег, имеющихся в его распоряжении, способен производить нужную потребителям продукцию (работы, услуги) соответствующего назначения, профиля и ассортимента.

Юридическое лицо. Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету (п. 1 ст. 48 ГК РФ).

В связи с участием в образовании имущества юридического лица его учредители (участники) могут иметь обязательственные в отношении этого юридического лица либо вещные права на имущество (п. 2 ст. 48 ГК РФ).

Коммерческие и некоммерческие организации. Юридическими лицами могут быть организации, преследующие в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли (коммерческие организации), либо не имеющие такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации).

Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и общественных производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), финансируемых собственни-ком учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом. Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они создаются, и соответствующую этим целям (ст. 50 ГК РФ).

Вместе с тем ВЭД осуществляется и на макроуровне в масштабах всего государства, отдельных регионов и субъектов РФ. Вполне правомерно упомянуть такие уровни ВЭД, как общегосударственный (федеральный), отраслевой, региональный, а также субъектов РФ и муниципальных образований.

3. Виды ВЭД Формы ВЭД

Внешняя торговля - экспорт

- импорт
- бартерные сделки
- компенсационные сделки

Международное инвестиционное сотрудничество

- прямые зарубежные (иностраные) инвестиции
- портфельные инвестиции
- кредитные соглашения
- международный финансовый лизинг
- совместное производство в рамках совместного предприятия

Международное производственно-техническое сотрудничество

- международная производственная кооперация

- совместное сооружение промышленных объектов
- совместные производственные программы
- подрядное сотрудничество

Международное научно-техническое сотрудничество

- купля-продажа патентов и лицензий
- совместные научные исследования
- оказание технической помощи
- обучение персонала
- франчайзинг
- оказание консультационных инжиниринговых услуг

Международные валютно-финансовые и кредитные отношения

- предоставление кредитов и займов
- проведение международных расчетов
- купля-продажа валюты
- купля-продажа ценных бумаг

4. Структура внешнеэкономической деятельности

Соотношение отдельных частей или элементов внешнеэкономической деятельности составляет ее структуру. Без анализа структуры ВЭД изучение ее правового регулирования не может быть полным и последовательным. Например, известный перечень видов внешнеэкономической деятельности (см. ст. 1 Закона об экспортном контроле) не учитывает ее структуру и соответственно не используют единые критерии классификации. В частности, в структуре внешнеэкономической деятельности следует различать субъект, объект, правовую форму деятельности. Эти элементы позволяют более полно дифференцировать структуру ВЭД на виды и более точно определять их особенности.

Субъекты внешнеэкономической деятельности, или участники ВЭД, различаются по их регистрации, организационно-правовой форме, количеству, территориальному нахождению, содержанию деятельности и т. д. Так, в зависимости от соотношения государственной принадлежности и территории

нахождения участники ВЭД могут быть квалифицированы в качестве резидентов и нерезидентов (лат. "residentis" — сидящий, пребывающий). По количеству участников различается индивидуальная и многосубъектная деятельность. Последняя именуется кооперацией в широком смысле этого слова: от различных форм участия посредников (поверенного, комиссионера, агента) до организации простого товарищества (осуществления совместной деятельности).

Поскольку ВЭД — категория уровня хозяйствующего субъекта, то ее главными субъектами являются фирмы, предприятия, организации.

Фирма — это обособившаяся в процессе общественного разделения труда хозяйственная единица, зарегистрированная в соответствующей правовой форме. В качестве юридически самостоятельных фирм могут выступать хозяйственные единицы отдельных отраслей экономики с различной концентрацией капитала и производства, разнообразных форм собственности и правовых форм, с разной национальной принадлежностью.

Фирмы классифицируются по ряду критериев.

1. По виду хозяйственной и внешнеэкономической деятельности и характеру операций".

- промышленные;
- сельскохозяйственные;
- агропромышленные;
- торговые;
- транспортные;
- страховые;
- транспортно-экспедиторские;
- инжиниринговые;
- туристские;
- лизинговые;
- рекламные;
- другие.

2. По организационно-правовой форме:

а) коммерческие организации:

- хозяйственные товарищества и общества — общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, открытое акционерное общество, закрытое акционерное общество;
- производственные кооперативы (артели);

- государственные муниципальные унитарные предприятия: казенные предприятия, предприятия на праве полного хозяйственного ведения;

б) некоммерческие организации:

- потребительские кооперативы;
- общественные организации;
- объединения (ассоциации и союзы).

3. По характеру собственности:

- частные;
- государственно-частные;
- государственные;
- кооперативные.

4. По принадлежности капитала и контролю:

- национальные;
- иностранные;
- смешанные.

5. По сфере деятельности:

- национальные;
- международные.

На территории РФ могут создаваться и действовать коммерческие организации с иностранными инвестициями (в том числе полностью с иностранным капиталом), представительства и филиалы иностранных коммерческих организаций. Следует обратить внимание, что применительно к иностранному элементу в виде иностранного субъекта (гражданским отношениям с участием иностранных граждан и юридических лиц) предусмотрена возможность иного регулирования федеральным законом в сравнении с правилами, установленными гражданским законодательством (абз. 4 п. 1 ст. 2 ГК).

5. Внешнеэкономическая деятельность: содержание, основные направления и формы организации

Понятие «внешнеэкономическая деятельность» (ВЭД) стало широко употребляться в отечественной экономической практике в последние два

десятилетия XX века. В это время наряду с традиционной внешней торговлей появились и другие виды ВЭД:

- технико-экономическое и научно-техническое сотрудничество,
- специализация и кооперирование производства с зарубежными партнерами,
- международные транзитные перевозки,
- оказание услуг и выполнение работ и др.

С начала 90-х гг. XX в. ВЭД приобрела массовый характер, а ее участниками стало множество юридических и физических лиц.

Законодательно термин «внешнеэкономическая деятельность» впервые закреплен в 1977 г. в Конституции СССР, но само понятие раскрыто не было. Содержание понятия ВЭД было представлено в Федеральном законе от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле»: «Внешнеэкономическая деятельность – внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность)».

Приоритетное место во внешнеэкономической деятельности занимает внешняя торговля. Определение понятия «внешнеторговая деятельность» представлено в Федеральном законе РФ от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»: «Внешнеторговая деятельность – деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью».

Внешнеэкономическая деятельность – предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них. Внешнеэкономическая деятельность базируется на мировом рынке, материальной основой которого стали научно-

техническая и информационная революции, а также постоянно изменяющееся международное разделение труда. Содержательно данный вид деятельности включает ряд направлений, к которым относят следующие:

- международная торговля товарами;
- международные кредитные отношения;
- международное инвестиционное сотрудничество;
- международное кооперирование;
- международное научно-техническое сотрудничество.

Кроме этого, широкое развитие получают такие формы и элементы в системе ВЭД, как информационный обмен, услуги связи, транспортное обслуживание, консалтинг, лизинг, страхование и др.

Основу внешнеэкономической деятельности составляют внешнеэкономические связи (ВЭС), под которыми понимается упорядоченная, постоянно развивающаяся сеть взаимодействия субъектов, входящих в структуру внешнеэкономического комплекса. Внешнеэкономический комплекс (ВЭК) – это совокупность отраслей, подотраслей, объединений, предприятий и организаций, производящих и реализующих экспортные ресурсы всех видов, потребляющих импортные товары (услуги) и осуществляющих все виды внешнеэкономической деятельности.

Внешняя торговля является наиболее развитой формой международных экономических отношений. Сущность внешней торговли заключается в обмене товарами и услугами между хозяйствующими субъектами разных стран, основанном на интернационализации и глобализации мирохозяйственных отношений, интенсификации международного разделения труда в условиях научно-технической и информационной революции. Ее задачами (функциями) являются:

- организация и обслуживание международного обмена природными ресурсами и результатами труда в их вещественной и стоимостной форме;
- международное признание потребительской стоимости продуктов – результатов международного разделения труда;

- определение общественно необходимых затрат на производство товаров;

- организация международного денежного обращения.

На интенсивность товарообмена между государствами оказывает влияние ряд факторов.

1. Качественные сдвиги в структуре производства в условиях научно-технической и информационной революции, которые потребовали специализации и кооперирования в международном и глобальном масштабе.

2. Появление новых отраслей и видов производств, что усилило зависимость ряда стран от импорта отдельных видов сырьевых товаров.

3. Возросший экспорт капитала и усиление влияния ТНК.

4. Интеграционные процессы в разных регионах мира, повлекшие за собой отмену ограничений в торговле между этими странами.

5. Изменения в структуре мировой торговли, связанные с ростом доли наукоемкой продукции, готовых изделий и услуг.

Коммерческая деятельность на внешнем и внутреннем рынках характеризуется рядом отличий, а именно:

- на национальном рынке движение товаров обусловлено такими факторами, как производственные связи между предприятиями и регионами страны, а на мировой рынок значительное влияние оказывают межгосударственные границы и внешнеэкономическая политика отдельных стран;

- отличительной чертой мирового рынка является существование особой системы мировых цен;

- мировой рынок товаров дополняется рынком услуг, в частности торговлей лицензиями;

- структура и направления торговли отдельных стран на мировом рынке определяются изменением конкурентоспособности их товаров;

- мировой торговле присуща неравномерность роста, как торговли отдельных стран, так и всего мирового товарооборота.

Мировой рынок развивается в условиях острой конкурентной борьбы. Государства проводят активную политику как по защите национального рынка от ввоза товаров извне, так и по форсированию экспорта своих товаров.

Особенностью мирового рынка в настоящее время является развитие межгосударственных форм его регулирования: общие торговые организации (ГАТТ / ВТО), региональные интеграционные объединения (ЕС, Ассоциация стран Юго-Восточной Азии и др.). Результатом этого стало возрастание масштаба и качественные изменения характера международной торговли, которая оказывает огромное воздействие на интернационализацию экономической жизни всех стран мира.

Внешняя торговля – торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров.

Экспорт включает:

1. Вывоз товаров, изготовленных (произведенных и переработанных) в данной стране.
2. Вывоз сырья и полуфабрикатов для переработки за границей под таможенным контролем с последующим возвратом.
3. Реэкспорт – вывоз товаров, ранее ввезенных из-за границы, включая товары, проданные на международных аукционах, товарных биржах и т. п.
4. Временный вывоз за границу национальных товаров (на выставки, ярмарки) с последующим возвратом или вывоз ранее ввезенных иностранных товаров (на аукционы, выставки, ярмарки).
5. Вывоз продукции в порядке прямых производственных связей, а также поставки в рамках ТНК.

Импорт включает:

1. Ввоз из-за границы товаров, технологий для реализации на внутреннем рынке импортера, также возмездное получение от иностранного импортера услуг производственного и потребительского назначения.

2. Ввоз сырья, полуфабрикатов, узлов, деталей для переработки в данной стране и последующего вывоза за границу.

3. Реимпорт – обратный ввоз из-за границы ранее вывезенных национальных товаров.

4. Временный ввоз товаров на международные выставки, ярмарки, аукционы.

5. Ввоз продукции в рамках ТНК.

Внешняя торговля характеризуется следующими показателями:

1. Товарооборот (общий объем торговли), равный сумме экспорта и импорта.

2. Торговое сальдо (чистый экспорт), равный разнице между экспортом и импортом.

3. Товарная структура экспорта и импорта, представляющая собой соотношение товарных групп в мировом экспорте и импорте (в мире насчитывается свыше 20 млн. видов товаров).

4. Географическая структура экспорта и импорта, представляющая собой распределение торговых потоков между отдельными странами и их группами, выделяемыми по территориальному или по организационному признаку.

Изучение товарной структуры внешней торговли осуществляется на основе Гармонизированной системы описания и кодирования товаров, являющихся предметом торговли. Для статистики мировой торговли применяется также Классификатор товаров по укрупненным экономическим группировкам.

Различают стоимостной и физический объем внешней торговли. Стоимостной объем внешней торговли рассчитывается за определенный период времени в текущих (изменяющихся) ценах с указанием текущих валютных курсов. Физический объем внешней торговли исчисляется в постоянных ценах и используется в целях анализа, сопоставления, изучения динамики внешнеторговой деятельности.

Более развитой формой внешнеэкономической деятельности является международное кооперирование, которое представляет собой систему производственных связей между предприятиями различной национально-государственной принадлежности, участвующими в изготовлении определенного продукта, но сохраняющими при этом свою хозяйственную самостоятельность. Кооперирование предполагает специализацию предприятий на изготовлении частичных продуктов – деталей, узлов, агрегатов, являющихся компонентами при изготовлении конечной продукции или готовых изделий, которые входят в состав более сложных товаров (например, машин для системы машин).

Особенности международного кооперирования:

- кооперирование происходит между собственниками различной национально-государственной принадлежности;
- предварительный договорной характер кооперирования;
- действия сторон носят взаимозависимый характер, они осуществляют совместную деятельность, направленную на достижение определенной хозяйственной цели;
- производственные связи между предприятиями носят долгосрочный характер;
- в отдельных случаях кооперирование носит комплексный характер, т. е. охватывает не только само производство, но и научно-исследовательскую работу, сбытовую деятельность, обслуживающее производство.

6. Классификация видов международного кооперирования

Виды кооперирования:

1. Число субъектов:

- двустороннее,
- многостороннее

2. Число объектов

- однопредметное
- многопредметное

3. Отраслевая структура

- внутриотраслевое
- межотраслевое

4. Род деятельности

- между промышленностью и сельским хозяйством
- между промышленностью и строительством

5. Территориальный охват

- региональное
- межрегиональное
- межконтинентальное

Развитие международного производственного кооперирования осуществляется по следующим направлениям:

- в целях снижения затрат на единицу выпускаемой продукции крупные корпорации устанавливают связи с мелкими и средними предприятиями и превращают их в субпоставщиков узлов, деталей и других частичных продуктов;

- в роли субпоставщиков выступают многие довольно крупные предприятия, специализирующиеся на изготовлении частичных компонентов, предназначенных для производства конечной продукции другими предприятиями;

- в качестве специализированных субпоставщиков комплектующих компонентов выступают и транснациональные корпорации, при этом ТНК переносят сборочное производство из страны базирования за границу в целях экономии на транспортных расходах.

Формы международного кооперирования:

- подрядное кооперирование, классический подряд по выпуску продукции и подряд по проектированию и изготовлению узлов, аппаратов и другого оборудования;

- взаимная частичная специализация на основе использования индивидуальных ресурсов партнеров и поставки изделий друг другу для

создания собственного конечного продукта; этот метод применяется между предприятиями, находящимися в прямой двусторонней производственной зависимости;

- на основе реализации партнерами совместной программы создания каждым из них собственного конечного продукта; метод разработки и производства технически сложного продукта, предусмотренного совместной программой стран-партнеров (организационная форма – консорциумы);

- сотрудничество предприятий разных стран по совместному сооружению хозяйственных объектов.

Европейская экономическая комиссия ООН разработала следующую классификацию форм международной кооперации производства (в укрупненном виде):

1. Кооперация на лицензионной основе, т. е. передача (продажа) лицензии партнеру.

2. Кооперация на лицензионной основе с постоянной доставкой партнеру в определенной доле комплектующих деталей, узлов или конечной продукции.

3. Кооперация на лицензионной основе с одновременной передачей оборудования, сложной техники, производственно-складских площадей в порядке лизинга.

4. Совместное производство, предусматривающее использование технологий, сотрудничество по созданию кооперированной продукции, распределение производственных программ, реализацию продукции и т. п.

Основные методы международного кооперирования:

1. Осуществление совместных программ;

2. Специализация в договорном порядке;

3. Создание совместных предприятий.

Юридической основой международного кооперирования выступают различного рода соглашения о специализации и кооперировании, договоры о подрядном кооперировании, контракты на куплю-продажу комплектующих изделий и т. д.

Важным результатом внешнеэкономической деятельности стал вывоз капитала в виде инвестиций, что создало основу для образования транснациональных корпораций (ТНК). Инвестиционное сотрудничество – деятельность, основу которой составляют инвестиции. К ним относятся приобретение в полную или частичную собственность предприятий и организаций, покупка акций, облигаций и других ценных бумаг, взносы в уставный капитал совместных предприятий, кредиты физическим и юридическим лицам, вложения в виде технологий, машин, оборудования, лицензий, любого другого имущества, интеллектуальных ценностей, а также банковские вклады и приобретение недвижимости.

Иностранные инвестиции в Россию – вложения иностранного капитала, а также капитала зарубежных филиалов российских юридических лиц в предприятия и организации на территории РФ с целью получения последующего дохода.

Российские инвестиции – вложения российского капитала, а также капитала российских филиалов иностранных юридических лиц в предприятия и организации, расположенные за пределами России.

Различают реальные и финансовые иностранные инвестиции. Реальные инвестиции – это вложение капитала в производство какой-либо продукции. Реальные инвестиции могут быть прямыми (прямые иностранные инвестиции – ПИИ) (взносы в уставный капитал; кредиты, полученные от зарубежного совладельца предприятия; прочие, например, реинвестированный доход) и косвенными. Финансовые инвестиции – вложения в финансовые инструменты, т. е. в акции, облигации, другие ценные бумаги (портфельные) и банковские депозиты (прочие).

Вопросы для контроля знаний по теме:

1. Что понимается под «фирма»?
2. Как объясняется положение с внешней торговлей услуг?
3. В чем заключаются особенности ВЭД?

Тема 2. Классификация международных экономических операций.

Аннотация.

Понятие и виды международных коммерческих операций. Виды внешнеторговых операций по направлениям торговли: экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт.

Виды внешнеторговых операций по формам и методам торговли: прямой, косвенный, кооперативный, собственный, метод встречной торговли, институционально-конкурсный, электронный методы.

Виды внешнеторговых операций по видам товаров и услуг: сырьевые и продовольственные товары, товары массового спроса, машинотехническая продукция, международный лизинг, международный туризм, международный консалтинг, международный инжиниринг, объекты интеллектуальной собственностью.

Международные посреднические операции: комиссионные операции, торговые фирмы и дома, агентские операции, брокерские операции.

Ключевые слова: классификация, внешнеторговые операции, методы.

Методические рекомендации по изучению темы

1. Тема содержит лекционную часть, где даются общие представления по теме;
2. В качестве самостоятельной работы предлагается написать рефераты по общим проблемам внешнеэкономической деятельности.
3. Для проверки усвоения темы имеются вопросы к каждой лекции и тесты.

Рекомендуемые информационные ресурсы:

1. Гречков В.Ю. Внешнеэкономическая деятельность / В.Ю. Гречков, Ю.М. Ростовский. - 3-е изд. перераб. и доп. - М.:Магистр, 2008. - 590 с.

2. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.; Под редакцией проф. В.Е. Рыбалкина. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. ЮНИТИ, 2005. – 605 с.

Список сокращений:

США – Соединенные штаты Америки;

ФРГ – Федеративная Республика Германия;

ООН - Организация Объединенных Наций;

ЭКОСОС - Экономический и Социальный Совет Организации Объединённых Наций;

МВФ - Международный валютный фонд;

МБРР - Международный банк реконструкции и развития;

ЕБРР - Европейский банк реконструкции и развития;

ОЭСР - Организация экономического сотрудничества и развития.

Глоссарий:

Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности — справочная классификация видов экономической деятельности, разработанная ООН. Классификация обеспечивает механизм, в рамках которого возможно производить сбор, обработку и хранение информации, необходимой для экономического анализа и принятия решений в макроэкономическом масштабе.

Вопросы для изучения по теме:

1. Классификация международных экономических операций.

Классификация международных экономических операций.

Все международные экономические организации обычно подразделяются на две категории: межправительственные (межгосударственные, участниками которых являются непосредственно государства) и неправительственные, в состав которых входят объединения производителей, компании и фирмы, научные общества и другие организации.

Под межправительственными организациями здесь понимаются международные организации, членами которых являются государства и которые учреждены на основе соответствующих договоров для выполнения определённых целей. Эти организации имеют систему постоянно действующих органов, обладают международной правосубъектностью (способностью иметь права / обязанности или приобретать их посредством своих действий, например, право на заключение договоров, право на привилегии и иммунитеты и т.д.).

Относительно международных неправительственных организаций в резолюции Экономического и Социального Совета ООН (ЭКОСОС) от 27 февраля 1950 г. содержится следующее определение: «Любая международная организация, не учреждённая на основании межправительственного соглашения, считается неправительственной организацией». Эти организации в отличие от межгосударственных (межправительственных) организаций не являются субъектами международного (публичного) права, однако осуществляют свою деятельность в национальной, региональной, международной системе отношений межгосударственного или иного характера и имеют статус юридического лица.

Возможны различные классификации международных экономических организаций. Можно выделить следующие их виды:

- Межгосударственные универсальные организации, цель и предмет деятельности которых представляют интерес для всех государств. Это прежде всего система Организации Объединённых Наций.

- Международные экономико-политические организации, представлены полупоформальными объединениями типа «Семёрка» (США, Япония, Канада, ФРГ, Франция, Италия, Великобритания).

От состояния экономики этих лидеров мирового хозяйства во многом зависит экономическая «погода» на всей планете. Поэтому в ходе ежегодных конференций с 1994 г. они наряду с другими вопросами рассматривают наиболее актуальные проблемы мировой экономики и вырабатывают общую линию поведения. Эти решения часто определяют политику МВФ, МБРР и других международных экономических организаций. С конца 90-х годов к работе «Семёрки» подключилась Россия, в результате чего «Семёрка» превратилась в «Большую Восьмёрку».

Межгосударственные экономические организации регионального характера, примером которых служит Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР).

Организации, создаваемые на основе критерия экономического развития входящих в них государств. Типичным примером здесь является Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), объединяющая промышленно развитые страны различных регионов мира. Международные экономические организации, функционирующие в отдельных отраслевых сегментах мирового рынка, таких как международная торговля, в том числе отдельными видами и группами товаров; финансово-кредитная деятельность (например, Парижский Клуб стран-кредиторов, действующий на межгосударственном уровне, и Лондонский Клуб, действующий на межбанковском уровне); управленческое консультирование.

Вопросы для контроля знаний по теме:

1. На какие две категории подразделяются народные экономические организации?

Тема 3. Международные договоры и контракты

Аннотация.

Сущность, структура, виды и функции международных контрактов. Венская конвенция (1980 г.) о договорах международной купли-продажи товаров и ее значение. ИНКОТЕРМС-2000 и его значение для заключения внешнеторговых контрактов. Гражданский кодекс РФ как нормативный документ при заключении международных контрактов российскими участниками ВЭД. Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов в РФ.

Коммерческие условия контракта международной купли-продажи товаров. Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта. Транспортные условия в контракте. Другие условия контрактов международной купли-продажи товаров: страхование, рекламация, санкции, форс-мажор, арбитраж. Специфические статьи внешнеторгового контракта. Этапы работы над внешнеэкономическим контрактом.

Ключевые слова: сущность, структура, контракт, гражданский кодекс, статьи.

Методические рекомендации по изучению темы

1. Тема содержит лекционную часть, где даются общие представления по теме;
2. В качестве самостоятельной работы предлагается написать рефераты по общим проблемам внешнеэкономической деятельности;
3. Для проверки усвоения темы имеются вопросы к каждой лекции и тесты.

Рекомендуемые информационные ресурсы:

1. Воронкова, О.Н., Пузакова, Е.П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие / под ред. проф. Е.П. Пузаковой. – М.: Экономист, 2008. – 624 с.

2. Голева А.Г., Марьяненко и др. Внешнеэкономическая деятельность: Вспомогательные операции и государственное регулирование. – М.: Феникс, 2008 г.

Список сокращений:

МП – международное право;

МД – международный договор.

Глоссарий:

Международный договор - явно выраженное соглашение субъектов МП, призванное регулировать их отношения друг с другом путем создания взаимных прав и обязанности.

Вопросы для изучения по теме:

1. Понятие права международных договоров и его основные источники
2. Порядок заключения международного договора
3. Прекращение действия международного договора

Международные договоры и контракты

1. Понятие права международных договоров и его основные источники

Право международных договоров - это совокупность международно-правовых норм, определяющих порядок заключения, действия и прекращения международного договора (МД)

Основными источниками права международных договоров являются:

1. Венская конвенция о праве международных договоров 1969г.
2. Венская конвенция о правопреемстве государств в отношении договоров 1978г.
3. Венская конвенция о праве договоров между государствами и международными организациями и самими международными организациями 1986г.

В процессе создания норм права международных договоров особое место принадлежит конституциям и другим внутренним нормативным актам государств. Они устанавливают какие органы и в каких случаях имеют право заключать международные договоры, процедуру ратификации, последовательность осуществления МД, перечень договоров подлежащих обязательному парламентскому одобрению и т.д.

Право международных договоров распространяет свое действие на все виды МД, независимо от их формы, наименования, объекта, процедуры заключения и видов участников основных субъектов МП.

Международный договор - явно выраженное соглашение субъектов МП, призванное регулировать их отношения друг с другом путем создания взаимных прав и обязанности.

Для юридической полноценности международных договоров необходимо:

- согласование воли субъектов МП
- равноправие сторон

Международный договор можно классифицировать:

1. Статус участников - межгосударственные, межправительственные, межведомственные.
2. Число участников - двусторонние и многосторонние.
3. Условие участия - общие и с ограниченным числом участников.
4. Объект - политические, экономические и по специальным вопросам.

Важное значение для международного договора играет договорная форма:

1. Язык - посредством, которого согласованная воля субъектов ясное проявление вовне. Международный договор существует как соглашение, воплощенное в тексте.

2. Структура договора: а) Преамбула, б) Основная часть, в) Заключительная часть.

В настоящее время широкое распространение получили приложения, но для придания им силы самого договора необходимо специальное указание в нем или в приложении к нему, иначе такие акты нельзя рассматривать как часть договора.

3. Наименование. Однако в МП не существует общепризнанной классификации таких наименований.

2. Порядок заключения международного договора

Правом заключать международный договор является важнейшим элементом международной правосубъектности и необходимым атрибутом основных субъектов МП.

Государства заключают международные договоры в лице своих высших органов власти и управления. Органы государства при этом действуют через специально уполномоченных на то лиц, имеющих особые документы, называемые полномочиями.

В полномочиях не нуждаются:

- 1) Глава государства;
- 2) Глава правительства;
- 3) Министр иностранных дел.

Заключение международного договора представляет собой процесс, включающий:

1. Согласование текста договора:

- выработка согласованного текста путем переговоров;
- принятие текста договора, выражающееся в особой процедуре голосования;
- аутентификация - удостоверение того, что текст окончательный и не может быть изменен уполномоченными;
- иногда встречается условное подписание, когда подпись уполномоченного нуждается в последующем одобрении правительством или другим компетентным органом.

2. Способы выражения согласия сторон на обязательность договора:

- подписание;
- ратификация;
- присоединение, принятие, утверждение договора.

В международном праве действует презумпция действительности международного договора, закрепленная в ст. 42 Венских конвенций 1969 и 1986 гг.

Различают два вида недействительности МД:

- абсолютная недействительность (ничтожность);
- относительная недействительность (оспоримость).

Вступление договора в силу означает, что он начал действовать, т.е. порождать права и обязательства с момента вступления в силу, который определяется сторонами в договоре.

Как правило, это может быть момент подписания или момент обмена или же сдачи на хранение ратификационных грамот.

Срок действия международного договора определяется в самом договоре. Договоры бывают срочные и бессрочные. Если срок действия договора истекает, то он может пролонгироваться (продляться, до истечения срока) на условиях, предусмотренных договором.

Обеспечение выполнения международного договора:

- 1) международные гарантии;
- 2) международные организации и конференции;
- 3) создание специальных международных комиссий;
- 4) внутригосударственные меры.

Толкование международного договора - это выяснение того в чем согласились стороны в договоре. Оно должно быть добросовестным, в соответствии с обычным смыслом употребляемых в нем терминов и в свете его объекта и целей.

3. Прекращение действия международного договора

Это означает, что он утратил свою обязательную силу в отношениях между его участниками и перестал порождать для них права и обязательства.

Все способы прекращения международного договора можно подразделить:

- 1) правомерные и недозволенные;
- 2) волевые и автоматические.

К волевым способам прекращения международного договора относятся:

- отмена;

- новация;
- денонсация;
- аннулирование.

Автоматические способы прекращения договора:

- истечение срока действия договора;
- наступление отменительного условия;
- прекращение существования субъекта, договора;
- гибель договорного объекта;
- появление новой императивной нормы международного права;
- война.

Разрыв дипломатических и консульских отношений между участниками договора не влияет на правовые отношения, установленные этим договором, кроме случаев, когда дипломатические или консульские отношения необходимы для его выполнения.

Вопросы для контроля знаний по теме:

1. Назовите правовые институты, входящие в право международных договоров?
2. Укажите субъекты, которые могут быть сторонами международного договора?
3. Назовите основания недействительности международного договора и их правовые последствия?

Тема 4. Организационно-правовая характеристика внешнеэкономической сферы

Аннотация.

Понятие внешнеэкономической сферы страны. Уровни исследования внешнеэкономической сферы (микроэкономики – уровня хозяйствующих субъектов; мезоэкономики – уровня регионов, являющихся субъектами РФ; макроэкономики – уровня национальной экономики; мегаэкономики – уровня мировой экономики).

Система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Модели внешнеэкономических связей страны и типы государственного вмешательства во внешнеэкономическую сферу. Структура механизма государственного регулирования ВЭД и характеристика его элементов.

Классификация субъектов государственного регулирования и управления ВЭД в РФ. Общественные организации, содействующие развитию ВЭД, и направления их деятельности.

Сущность и структура правового регулирования внешнеэкономической сферы в РФ. Международные акты как составляющая российской правовой системы регулирования ВЭД. Сущность и сферы использования международных обычаев и судебной практики. Российское законодательство государственного регулирования ВЭД. Особенности регулирования ВЭД в различных группах стран (развитых, развивающихся, стран с переходной экономикой).

Ключевые слова: макроэкономика, структура механизма, сущность, структура.

Методические рекомендации по изучению темы

1. Тема содержит лекционную часть, где даются общие представления по теме;
2. В качестве самостоятельной работы предлагается написать рефераты по общим проблемам внешнеэкономической деятельности;
3. Для проверки усвоения темы имеются вопросы к каждой лекции и тесты.

Рекомендуемые информационные ресурсы:

1. Воронкова, О.Н., Пузакова, Е.П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие / под ред. проф. Е.П. Пузаковой. – М.: Экономист, 2008. – 624 с.

2. Голева А.Г., Марьяненко и др. Внешнеэкономическая деятельность: Вспомогательные операции и государственное регулирование. – М.: Феникс, 2008 г.

Список сокращений:

ВЭД - внешнеэкономическая деятельность;

ВЭС – внешнеэкономические связи;

РФ – Российская Федерация;

ТН ВЭД – товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности;

ФТС - Федеральная таможенная служба;

ТПП - Торгово-промышленная палата.

Глоссарий:

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) — это область политических и экономических отношений, в которой сосредоточены важнейшие национальные интересы любого государства, поэтому особую важность приобретает адекватное построение организационно-правового механизма налогообложения внешнеэкономической деятельности.

Вопросы для изучения по теме:

1. Цели и принципы государственного регулирования ВЭД
2. Органы исполнительной власти, регулирующие ВЭД: их структура и функции

Организационно-правовая характеристика внешнеэкономической сферы

1. Цели и принципы государственного регулирования ВЭД

Основные цели регулирования ВЭД:

1. Создание условий доступа российских предприятий на мировые рынки посредством оказания государственного, финансового и информационного содействия.

2. Защита национальных интересов и внутреннего рынка.

3. Создание и поддержание благоприятного международного режима во взаимоотношении с различными государствами.

4. Использование ВЭД для ускорения создания в России рыночной экономики.

Госрегулирование ВЭД осуществляется в соответствии со следующими принципами:

1. Единство внешнеэкономической и национальной политики.

2. Единство системы государственного регулирования и контроля за его реализацией.

3. Обеспечение равенства всех участников ВЭД.

4. Единство таможенной территории РФ.

5. Приоритет экономических мер госрегулированию.

6. Защита государством прав и законных интересов участников ВЭД.

7. Исключение необоснованного вмешательства в ВЭД.

8. Разграничение прав и ответственности федерации и ее субъектов в области управления ВЭД.

2. Органы исполнительной власти, регулирующие ВЭД:

их структура и функции

Управление ВЭД осуществляют:

1. Министерство промышленности и торговли.

Главная цель – реализация государственной программы в области ВЭД, координация и регулирование ВЭД российских предприятий, регулирование валютно-кредитных отношений с иностранными государствами, привлечение иностранных инвестиций и их размещение на территории России. Данное министерство принимает участие в разработке прогноза внешнеторгового баланса РФ, определяет объем поставок для средств государственных нужд

(совместно с другими министерствами), определяет объем бюджетных средств, необходимых для реализации заказа. Министерство участвует в контроле за деятельностью субъектов РФ в области ВЭД и ВЭС и обеспечивает выполнение обязательств России по заключенным международным договорам.

В системе министерства действует ряд специализированных организаций: например, научно-исследовательский конъюнктурный институт.

2. Федеральная таможенная служба (ФТС) – центральный правоохранительный орган в сфере ВЭД.

Основные функции:

- обеспечивает экономическую безопасность и защищает государственные интересы;

- ведет борьбу с контрабандой, нарушителями таможенного законодательства, обеспечивает соблюдение законодательства РФ;

- взимает таможенные сборы и платежи;

- осуществляет таможенный контроль и таможенное оформление;

- ведет таможенную статистику внешней торговли и товарную номенклатуру ВЭД (ТН ВЭД);

- обеспечивает выполнение международных обязательств России в части, касающейся таможенного дела.

Система управления таможенным делом в РФ включает 3 уровня:

1. ФТС (внешний);

2. таможенные управления;

3. таможни и таможенные посты.

3. Центральный банк РФ.

Непосредственно внешнеэкономическая деятельность банка сводится к тому, что он представляет интересы страны в банках других стран, в международных финансовых организациях, выдает лицензии на осуществление финансовых операций в иностранной валюте коммерческим банкам.

Как орган управления в сфере ВЭД предприятий ЦБ управляет официальными золотовалютными резервами страны, осуществляет валютный контроль за деятельностью предприятий.

Существуют 3 органа валютного контроля:

- правительство;
- центральный банк;
- Федеральная таможенная служба.

3. Организации, содействующие развитию внешнеэкономической деятельности предприятий.

1. Торгово-промышленная палата (ТПП) – негосударственная, некоммерческая организация, которая призвана содействовать всем формам предприятий в России и развитию международного сотрудничества. Деятельность ТПП регулируется ФЗ "О торгово-промышленных палатах в РФ" 1993г.

Задачи ТПП в ВЭД:

- содействие в развитии российского экспорта;
- оказание помощи российским участникам ВЭД в освоении новых форм внешнего сотрудничества и осуществления торговых операций;
- помощь зарубежным предприятиям в поиске надежных российских партнеров;
- повышение квалификации в сфере ВЭД российских предприятий.

ТПП имеет 18 представительств за рубежом и участвует в работе 8 международных палат.

Под эгидой ТПП действует морская арбитражная комиссия, Третейский суд, Международный арбитражный суд.

В систему ТПП входят:

- АО "Совинцентр" – услуги делового и бытового характера;
- ВО "Союзэкспертиза" – специализированное независимое агентство, которое проводит экспертизу экспортных и импортных товаров по заявкам предприятий;

- "Союзпатент" – занимается патентированием изобретений, ведет регистр фирм и товарных знаков;

- "Внешэкономсервис" – оказывает услуги по поиску покупателей и продавцов, поставки технологического оборудования, экспортно-импортные операции по заказам предприятий;

- "Российское агентство экономии рисков" – занимается прогнозированием рисков – 3 вида: риск национализации, риск экспроприации, риск ограниченного доступа к произв. и финансовым ресурсам. Анализ потенциальных объектов инвестирования.

2. Отраслевые объединения промышленников и экспортеров.

В сфере внешнеэкономической деятельности выполняет следующие функции:

- координация ценовой политики;

- защита общих интересов на мировых рынках;

- создание системы контроля количества, качества, цены экспортируемых товаров;

- участие в разработке внешнеэкономической политики по основным товарным группам.

3. Коммерческие банки.

- Российский банк реконструкции и развития – финансово-инвестиционные проекты, связанные с перестройкой экономики. Финансирование проектов, связанных с импортозамещающими производствами.

- Экспортно-импортный банк – финансирование экспортеров.

- Ассоциация делового сотрудничества.

Вопросы для контроля знаний по теме:

1. Что понимается под «ВЭД»?

2. В чем заключается цель и задачи исследования?

Тема 5. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности в России

Аннотация.

Таможенные органы РФ на современном этапе. Основные задачи и функции таможенных органов РФ. Источники таможенного права РФ. Формы таможенного контроля внешнеэкономической деятельности. Порядок производства таможенного оформления товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу РФ. Классификация таможенных режимов. Декларирование. Грузовая таможенная декларация, сроки ее подачи.

Декларант, таможенный брокер, специалист по таможенному оформлению, их права и обязанности. Классификация товаров в соответствии с задачами таможенно-тарифного регулирования. Определение таможенной стоимости ввозимых и вывозимых товаров. Порядок производства таможенного оформления товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу РФ.

Понятие о нетарифных мерах регулирования внешнеэкономической деятельности. Лицензирование и квотирование экспорта и импорта товаров (услуг). Процедура экспортного контроля. Разрешения иных контролирующих органов РФ. Сертификация товаров.

Ключевые слова: таможенные органы, таможенное право, декларирование, декларация, экспорт.

Методические рекомендации по изучению темы

1. Тема содержит лекционную часть, где даются общие представления по теме;
2. В качестве самостоятельной работы предлагается написать рефераты по общим проблемам внешнеэкономической деятельности;
3. Для проверки усвоения темы имеются вопросы к каждой лекции и тесты.

Рекомендуемые информационные ресурсы:

1. Ростовский Ю.М. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для вузов / Ю. М. Ростовский, В. Ю. Гречков. – 2-е изд. с изм. – М. : Экономистъ, 2005. – 588 с.

2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов/
Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Е.А. Паршина и др.; Под ред. проф. Л.Е.
Сгровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 823 с.

Список сокращений:

РФ – Российская Федерация;

ТК – Таможенный кодекс;

ВТД – внешнеторговая деятельность;

ДТС - декларация таможенной стоимости;

ФТС - Федеральная таможенная служба;

НДС – налог на добавленную стоимость;

ГТД - грузовая таможенная декларация.

Глоссарий:

Иностранные товары – товары, не являющиеся российскими товарами.

Транспортные средства – любые морское (речное) судно, автотранспортное средство или единица железнодорожного подвижного состава, которые используются в международных перевозках.

Вывоз товаров и транспортных средств – подача таможенной декларации и совершение действий, направленных на вывоз товара и транспортных средств, до фактического пересечения границы.

Российские лица – юридические лица с местонахождением в РФ, созданные в соответствии с законодательством РФ, а также физические лица, постоянно проживающие в РФ, в том числе зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей.

Декларант – лицо, которое декларирует товары либо от имени которого декларируются товары.

Перевозчик – лицо, осуществляющее перевозку товаров через таможенную границу или являющееся ответственным за использование транспортных средств.

Таможенный брокер (представитель) – посредник, совершающий таможенные операции от имени и по поручению декларанта или иного лица, на

которого возложена обязанность или которому предоставлено право совершать таможенные операции в соответствии с ТК.

Выпуск товаров – действие таможенных органов, заключающееся в разрешении заинтересованным лицам пользоваться и (или) распоряжаться товарами в соответствии с таможенным режимом.

Таможенная декларация – документ по установленной форме, в котором указываются сведения для представления в таможенный орган в соответствии с ТК.

Таможенная процедура – совокупность положений, предусматривающих порядок совершения таможенных операций и определяющих статус товаров и транспортных средств для таможенных целей.

Таможенная очистка – 1) процедура выполнения комплекса формальностей, предусмотренных таможенными правилами при ввозе (вывозе) товаров через границу; 2) система таможенных операций и выплата таможенных пошлин и импортных налогов.

Однородные товары – товары, не являющиеся идентичными, но имеющие схожие характеристики и состоящие из схожих компонентов, что позволяет им выполнять те же функции, что и оцениваемые товары, и быть с ними коммерчески взаимозаменяемыми.

Вопросы для изучения по теме:

1. Таможенные органы РФ на современном этапе.
2. Перемещение через таможенную границу товаров и транспортных средств. Таможенные режимы
3. Таможенная стоимость товара
4. Таможенные платежи. Таможенный тариф

Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности в России

1. Таможенные органы РФ на современном этапе.

В соответствии с законом РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» методами государственного регулирования

внешней торговли являются: таможенно-тарифное регулирование (применением импортного и экспортного таможенного тарифа); нетарифное регулирование (в том числе квотирование и лицензирование).

В числе принципов государственного регулирования важнейшими являются: равенство участников внешнеторговой деятельности (ВТД); защита интересов государства и участников ВТД; единство внешнеторговой политики и общеэкономических задач, таможенной территории, торговой политики и контроля; приоритет экономических мер государственного регулирования.

Отношения РФ с иностранными государствами в области ВТД строятся на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права и обязательств, вытекающих из договоров РФ с государствами.

В соответствии с Таможенным Кодексом РФ (ТК) все лица на равных основаниях имеют право на ввоз и вывоз товаров и транспортных средств в порядке, предусмотренном ТК.

Ввоз и вывоз могут быть запрещены из соображений:

- государственной безопасности;
- защиты общественного порядка;
- защиты нравственности населения;
- защиты жизни и здоровья человека;
- защиты животного, растительного мира, охраны окружающей среды,

художественного и исторического достояния.

Ограничения на ввоз и вывоз могут быть установлены исходя из:

- соображений экономической политики;
- выполнения международных обязательств РФ;
- защиты внутреннего потребительского рынка;
- как ответная мера на дискриминационные акции других государств и

т.д.

Основные термины и понятия, используемые для характеристики основных положений таможенно-тарифного регулирования, следующие.

Таможенная территория РФ и таможенная граница. Территория РФ составляет единую таможенную территорию РФ. Таможенную территорию составляют сухопутная территория, территориальные и внутренние воды и воздушное пространство над ними. На территории РФ могут находиться особые экономические зоны. Товары, помещенные на территории особых экономических зон, рассматриваются как находящиеся вне таможенной территории РФ для целей применения таможенных пошлин, налогов, а также запретов и ограничений. Пределы таможенной территории РФ являются таможенной границей. Таможенная граница совпадает с Государственной границей РФ, за исключением особых экономических зон.

2. Перемещение через таможенную границу товаров и транспортных средств. Таможенные режимы

Ввоз товаров на таможенную территорию РФ и их вывоз с этой территории влекут за собой обязанность лиц поместить товары под один из таможенных режимов, предусмотренных ТК, и соблюдать этот таможенный режим. Виды таможенных режимов:

- 1) основные таможенные режимы:
- 2) экономические таможенные режимы:
- 3) завершающие таможенные режимы:
- 4) специальные таможенные режимы:

Таможенные режимы устанавливаются Таможенным Кодексом. Таможенный режим свободной таможенной зоны (свободного склада) устанавливается в соответствии с законодательством РФ.

С помощью таможенного режима определяются:

- 1) порядок перемещения товара через таможенную границу РФ в зависимости от его предназначения (цели перемещения);
- 2) условия нахождения товара и допустимое использование его на (вне) таможенной территории;
- 3) права и обязанности пользователя (бенефициара) таможенного режима;

4) дополнительные требования к данному товару, а также к статусу лица, перемещаемого его через таможенную границу.

Таможенный режим заявляется таможенному органу при декларировании путем проставления в ГТД специального шифрового кода выбранного режима.

Декларирование является неотъемлемым этапом таможенного оформления. Товар считается помещенным под таможенный режим с момента завершения таможенного оформления (на декларации ставится штамп «выпуск разрешен», личная номерная печать сотрудника таможни).

Правовые документы, регулирующие порядок помещения товаров и транспортных средств под определенный режим, следующие:

1) международные договоры (Стамбульская конвенция и Конвенция о корнете АТА, определяющие порядок применения режима временного ввоза и вывоза. Конвенция МДП (карнет TIR), устанавливающая порядок свершения транзитных операций; различные двусторонние международные соглашения;

2) ТК РФ, Закон «О таможенном тарифе», Закон «О государственном регулировании ВТД»;

3) нормативные правовые акты ГТК и другие.

Краткая характеристика некоторых таможенных режимов.

Выпуск для внутреннего потребления. Это таможенный режим, при котором ввезенные на таможенную территорию РФ товары остаются на этой территории без обязательства об их вывозе с этой территории.

Выпуск для внутреннего потребления предусматривает:

- уплату таможенных пошлин, налогов и иных таможенных платежей;
- соблюдение мер экономической политики и других ограничений.

Реимпорт. Режим, при котором товары, ранее вывезенные с таможенной территории РФ, ввозятся на таможенную территорию РФ в установленные сроки без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера.

Товары, помещенные под этот режим, рассматриваются для таможенных целей как выпущенные для свободного обращения.

В качестве реимпорта засчитывается возврат из-за границы товаров, от которых отказался покупатель вследствие его низкого качества или по иным причинам. Возврат товара, поставленного на выставки, ярмарки на условиях временного ввоза и аренды, не считается реимпортом, так как вывоз товара не сопровождается продажей. Помещение товара под режим допускается, если:

а) при вывозе товары имели статус товаров, находящихся в свободном обращении;

б) товары заявлены к таможенному режиму в течение трех лет со дня вывоза;

в) товары находятся в том же состоянии, в каком они были вывезены за исключением естественного износа или убыли;

г) уплачены суммы ввозных таможенных пошлин, налогов, субсидий, подлежащих возвращению в федеральный бюджет при реимпорте товаров.

При реимпорте товаров в течение шести месяцев с момента пересечения таможенной границы таможенные органы возвращают уплаченные суммы вывозных пошлин. Возврат уплаченных сумм вывозных таможенных пошлин производится в соответствии с ТК.

Экспорт. Экспорт – таможенный режим, при котором товары, находящиеся в свободном обращении на территории РФ, вывозятся с этой территории без обязательства об обратном ввозе.

Экспорт осуществляется при условии уплаты вывозных таможенных пошлин, соблюдения ограничений, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании ВТД и выполнения требований ТК. При экспорте товаров производятся освобождение от уплаты, возврат или возмещение внутренних налогов в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах.

Реэкспорт товаров. Реэкспорт- таможенный режим, при котором товары, ранее ввезенные на таможенную территорию РФ, вывозятся с этой территории

без уплаты или с возвратом уплаченных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании ВТД.

Под режим реэкспорта помещаются иностранные товары, в том числе ввезенные с нарушением установленных запретов. При реэкспорте товаров освобождение от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов предоставляется или возврат уплаченных сумм производится, если такие освобождение или возврат предусмотрены. При вывозе реэкспортируемых товаров вывозные таможенные пошлины не уплачиваются.

Товары, выпущенные для свободного обращения, в отношении которых установлено, что на день пересечения границы у них имелись дефекты либо они не соответствовали условиям внешнеэкономической сделки по количеству, качеству, упаковке и по этим причинам они возвращаются поставщику, могут быть помещены под режим реэкспорта, если указанные товары:

- не использовались и не ремонтировались в РФ;
- могут быть идентифицированы таможенными органами;
- вывозятся в течение шести месяцев со дня их выпуска для свободного

обращения.

При реэкспорте товаров производится возврат уплаченных сумм таможенных пошлин, налогов в соответствии с ТК. Международный таможенный транзит. Это режим, при котором иностранные товары перемещаются по таможенной территории РФ под таможенным контролем между местом их прибытия на территорию и местом их убытия с территории без уплаты таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера в соответствии с законодательством РФ.

Под режим транзита могут быть помещены любые иностранные товары, за исключением запрещенных федеральными законами и международными договорами РФ.

Режим завершается вывозом транзитных товаров с таможенной территории РФ.

Таким образом, каждый таможенный режим содержит характеристики:

- 1) порядок взимания таможенных платежей;
- 2) время функционирования товара в режиме;
- 3) применение мер экономической политики.

Меры экономической политики – ограничения на ввоз и вывоз товаров и транспортных средств, установленные исходя из соображений экономической политики и которые могут включать в себя квотирование, лицензирование, установление максимальных и минимальных цен и другие меры.

Перемещение через таможенную границу транспортных средств осуществляется в соответствии с режимами, применяемыми к транспортным средствам. Оговорены места остановки, продолжительность стоянки, время и место пересечения границы. Перемещение валюты, ценных бумаг осуществляется в соответствии с валютным законодательством РФ. Перемещение товаров физическими лицами осуществляется в упрощенном, льготном порядке, определяемом Правительством РФ и ГТК.

Льготный порядок может включать:

- полное или частичное освобождение от пошлин, налогов;
- установление единых ставок пошлин и налогов;
- неприменение мер экономической политики.

ГТК вправе устанавливать количественные или стоимостные ограничения на перемещение в упрощенном, льготном порядке отдельных категорий товаров.

3. Таможенная стоимость товара

Определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию РФ, основывается на принципах определения таможенной стоимости товаров, установленных нормами международного права и общепринятой международной практикой. Таможенная стоимость (таможенная оценка) определяется, заявляется (т.е. декларируется) согласно методам

определения таможенной стоимости, установленным Законом РФ «О таможенном тарифе» от 21.05.1993 и Законом РФ «О внесении изменений в Закон РФ «О таможенном тарифе» от 8.11.2005.

Таможенная стоимость товаров и сведения, относящиеся к ее определению, должны основываться на количественно определяемой и документально подтвержденной достоверной информации.

Основным методом является метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами. Если основной метод не может быть использован, применяется последовательно каждый из перечисленных выше. Последующий метод не может быть использован, если можно использовать предыдущий. Только метод вычитания и сложения может быть использован в любой последовательности.

Метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами. Метод применяется в отношении товаров, ввозимых в соответствии с внешнеторговыми сделками купли-продажи и имеющих стоимостную основу (т.е. расчеты за купленный товар производятся посредством денежных платежей). Применяется применение метода для бартерных сделок.

Таможенной стоимостью товаров, ввозимых на таможенную территорию РФ, является стоимость сделки, т.е. цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товар при их продаже на экспорт в РФ.

Таможенная стоимость включает расходы по доставке этого товара до места ввоза на таможенную территорию РФ. Под местом ввоза понимается:

- а) для авиаперевозок – аэропорт назначения или первый аэропорт;
- б) для морских и речных перевозок – первый порт разгрузки или перевалки на территории РФ;
- в) для иных видов транспорта – место нахождения пункта пропуска на таможенной границе РФ.

В стоимость сделки включаются элементы:

- а) расходы по доставке товара до аэропорта, порта или иного места ввоза; стоимость транспортировки; расходы на погрузку, выгрузку, перевалку; страховая сумма;

б) расходы, понесенные покупателем; комиссионные и брокерские вознаграждения; стоимость контейнера;

в) часть стоимости материальных затрат, если они были льготные.

В таможенную стоимость товаров не включаются расходы (если они выделены из цены), фактически уплаченные или подлежащие уплате, заявленные декларантом и подтвержденные им документально:

а) расходы на возведение, сборку, монтаж, производимые после ввоза на таможенную территорию России;

б) расходы по перевозке после их прибытия на таможенную территорию РФ;

в) пошлины, налоги и сборы, взимаемые в РФ.

Метод не может быть использован, если данные, представленные декларантом, не подтверждены документально. Для заявления таможенной стоимости применяются формы декларации таможенной стоимости ДТС-1 и ДТС-2. Форма ДТС-1 применяется при заявлении таможенной стоимости по методу 1 и может для метода 6. Форма ДТС-2 для методов 2 –5 включительно.

Метод по стоимости сделки с идентичными товарами. Если таможенная стоимость товаров не может быть определена по первому методу, таможенной стоимостью товара является стоимость сделки с идентичными товарами, проданными на экспорт в РФ и вывезенными в РФ в тот же или соответствующий ему период времени, что и оцениваемые товары. Идентичные товары – товары, одинаковые во всех отношениях, в том числе по физическим характеристикам, качеству и репутации. Незначительные расхождения во внешнем виде не являются основанием для отказа в рассмотрении их как идентичных. Товары не считаются идентичными, если они произведены не в той же стране, что и оцениваемые товары или если проектирование, опытно-конструкторские разработки, дизайн, чертежи произведены в РФ. Стоимость сделки с идентичными товарами используется, если товары проданы на том же коммерческом уровне (оптовом, розничном) в том же количестве, что и оцениваемые товары.

Если таких продаж не выявлено, используется стоимость сделки с идентичными товарами, проданными на ином коммерческом уровне и в иных количествах, при условии проведения корректировки такой стоимости. Такая корректировка проводится по обоснованным данным, независимо от того, приводит она к увеличению или уменьшению стоимости сделки. При отсутствии таких сведений метод не используется. Если выявлено несколько таких сделок, применяется самая низкая стоимость.

Метод по стоимости сделки с однородными товарами. Если таможенная стоимость не может быть определена по 1 и 2 методу, таможенной стоимостью товаров является стоимость сделки с однородными товарами, проданными на экспорт в РФ и вывезенными в РФ в тот же период времени.

Однородные товары – товары, не являющиеся идентичными, но имеющие схожие характеристики и состоящие из схожих компонентов, что позволяет им выполнять те же функции, что и оцениваемые товары, и быть с ними коммерчески взаимозаменяемыми. При определении однородности учитываются такие характеристики, как качество, репутация и наличие товарного знака.

Товары не считаются однородными, если они не произведены в той же стране, что и оцениваемые товары или если проектирование, опытно-конструкторские разработки, дизайн, эскизы выполнены в РФ.

Товары, произведенные иным лицом, нежели производитель оцениваемых товаров, рассматриваются лишь в случаях, когда однородные товары того же производителя не выявлены на территории РФ.

Данный метод используется для товаров, проданных на том же коммерческом уровне и в том же количестве. Если таких продаж не выявлено, используется стоимость сделки с однородными товарами, проданными на ином коммерческом уровне и (или) в иных количествах, при условии корректировки такой стоимости. Сведения должны быть обоснованы, иначе метод не используется.

Если выявлено наличие более одной стоимости сделки, принимается самая низкая величина. Метод вычитания. Если таможенная стоимость не может быть определена по первым трем методам, таможенная стоимость определяется по методу вычитания, за исключением случаев, когда по заявлению декларанта изменятся порядок применения метода вычитания и сложения.

В качестве основы определения таможенной стоимости применяется цена единицы товара, по которой товар продается лицам, не взаимосвязанным с лицами, осуществляющими продажу товара в РФ. При этом производятся вычеты сумм:

- 1) вознаграждения посреднику или надбавки к цене (для получения прибыли и покрытия расходов) при продаже в РФ;
- 2) обычных расходов на перевозку, страхование и других расходов в РФ;
- 3) таможенных пошлин, налогов, сборов, связанных с ввозом и продажей на таможенной территории РФ.

Метод сложения. При определении таможенной стоимости товаров по методу сложения в качестве основы принимается расчетная стоимость товаров. Расчетная стоимость товаров определяется путем сложения:

- 1) расходов по изготовлению или приобретению материалов и расходов на производство ввозимых товаров;
- 2) суммы прибыли, коммерческих и управленческих расходов, эквивалентной величине по товарам того же класса, что и оцениваемые товары, которые производятся в стране экспорта для вывоза в РФ;
- 3) дополнительные расходы:
 - а) расходы по перевозке до аэропорта, порта и других до места прибытия на таможенную территорию РФ;
 - б) расходы по погрузке, выгрузке до таможенной территории РФ;
 - в) расходы по страхованию.

Расходы определяются на основе сведений о производстве оцениваемых товаров, представленных производителем. Основой являются коммерческие

счета, если они соответствуют общепринятым принципам бухгалтерского учета. Резервный метод. Если таможенная стоимость не может быть определена по предыдущим методам, то таможенная стоимость определяется на основе данных, имеющихся в РФ.

Методы те же, но допускается гибкость при их применении. Допускается следующее:

1) за основу может быть принята стоимость сделки с идентичными или однородными товарами в стране иной, чем страна, в которой были произведены оцениваемые товары;

2) допускается разумное отклонение по периоду времени ввоза.

В качестве основы определения таможенной стоимости могут быть использованы:

а) цена на товары на внутреннем рынке страны экспорта (стране вывоза);

б) цена товара, поставляемого из страны его вывоза в третьи страны;

в) цена на внутреннем рынке РФ на товары, произведенные в РФ;

г) минимальные таможенные стоимости;

д) иные расходы, нежели расчетная стоимость.

Порядок определения таможенной стоимости товаров, вывезенных с таможенной территории РФ, утвержден Постановлением Правительства РФ от 7.12.1996 «О порядке определения таможенной стоимости вывозимых товаров». Все положения Постановления соответствуют Закону «О таможенном тарифе».

Декларант обязан применять правила при определении и заявлении таможенной стоимости, таможенным органам – при контроле. Таможенная стоимость заявляется (декларируется) в таможенной декларации ДТС-1 и ДТС.

Подтверждающими документами являются внешнеторговый контракт, товаросопроводительные документы.

Таможенная стоимость определяется на основе цены сделки, т.е. цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате за товар при продаже с целью экспорта в страну импорта.

Если в контракте отсутствует фиксированная цена, а отражаются лишь условия определения окончательной цены (по биржевым котировкам, по приемке с учетом качества и др.), определение и заявление цены производятся следующим образом:

1) таможенный орган устанавливает срок представления декларантом необходимой документации;

2) таможенное оформление производится с учетом временной оценки;

3) после представления документов производится корректировка и пересчет таможенных платежей. Базой расчета в этом случае служит ориентировочная цена или ценовая информация таможни.

Таможенная стоимость является базой для исчисления таможенных платежей, для расчета валютной выручки и другого, поэтому важно правильно определять таможенную стоимость.

Таможенные органы в соответствии с законодательством:

- контролируют правильность определения таможенной стоимости;
- принимают решение о правильности выбранного метода оценки таможенной стоимости. Полномочия по контролю таможенной стоимости распределены между таможенными органами в зависимости от:

- общей суммы контракта (чем больше сумма, тем выше уровень таможенного органа);

- вида контракта (импортная, бартерная сделка, вклад в уставной капитал и т.д.);

- цены за единицу товара.

Если заявленная декларантом таможенная стоимость определена по стоимости сделки с ввозимыми товарами и в расчете на единицу ниже контрольного уровня, установленного ФТС РФ, то декларант обязан представить таможенному органу дополнительные сведения о стоимости товара, заявленные экспортером. Используются сведения, заявленные в стране вывоза таможенным или иным государственным органам в целях

налогообложения, органом статистики и др. Документы о стоимости товара в стране вывоза заверяются:

- подписью руководителя российской организации покупателя товара и ее главного бухгалтера;
- подписью российского лица-покупателя.

Если таможенная стоимость определяется декларантом по методу 2 – 6, то таможенный орган самостоятельно принимает решение по заявленным данным.

Таможенная стоимость заявляется (декларируется) при заявлении таможенных режимов, в соответствии с которыми товары облагаются пошлинами и налогами. При заявлении таможенных режимов, при которых товары не подлежат таможенному обложению, таможенная стоимость заявляется в ГТД.

4. Таможенные платежи. Таможенный тариф

При перемещении через таможенную границу уплачиваются следующие таможенные платежи:

Основные:

- 1) таможенная пошлина;
- 2) НДС;
- 3) акциз;
- 4) таможенные сборы за таможенное оформление товара.

Факультативные:

- 1) сборы за выдачу и возобновление действия лицензий;
- 2) сборы за выдачу квалификационного аттестата специалиста по таможенному оформлению и возобновление действия аттестата;
- 3) таможенные сборы за хранение товара;
- 4) таможенные сборы за таможенное сопровождение товара;
- 5) плата за информирование и консультирование;
- 6) плата за принятие предварительного решения;
- 7) плата за участие в таможенных аукционах.

Таможенная пошлина – обязательный взнос, взимаемый таможенными органами РФ при ввозе товаров на таможенную территорию РФ или вывозе товара с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого вывоза или ввоза. В соответствии с Законом «О таможенном тарифе» в РФ применяются для исчисления таможенной пошлины следующие виды ставок:

- адвалорные, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров;
- специфические, начисляемые в установленном размере за единицу облагаемых товаров;
- комбинированные, сочетающие оба названных вида таможенного обложения.

Адвалорные ставки пошлин удобны при импорте машинотехнических изделий. Они динамично реагируют на изменение цен. Специфические ставки в основном применяются для сырьевых товаров, они просты в применении и обычно используются при экспорте товаров.

Исчисление таможенной пошлины.

1) Исчисление таможенной пошлины (Тпош) в отношении товаров, облагаемых по адвалорным ставкам, производится по формуле

$T_{пош} = T_{ст} * C_{ад\ пош}$, где $T_{ст}$ – таможенная стоимость товара; $C_{ад\ пош}$ – адвалорная ставка пошлины.

2) Исчисление таможенной пошлины в отношении товаров, облагаемых по специфическим ставкам, производится по формуле: $T_{пош} = B * C_{спец\ пош}$, где B – количественная мера товара (шт., кг, т и т.д.); $C_{спец\ пош}$ – ставка пошлины (Евро, р.) за единицу товара. Примечание: если ставка устанавливается в одной валюте, а пошлина взимается в другой – производится пересчет валют по официальному курсу валют на дату выполнения платежа.

3) Исчисление таможенной пошлины при применении комбинированной ставки, сочетающей адвалорную и специфическую ставки (20 %, но не менее 0,8 Евро/кг), производится в три этапа:

- исчисляется пошлина по адвалорной ставке;

- исчисляется пошлина по специфической ставке;
- уплате подлежит наибольшая из полученных сумм.

Ставки экспортных пошлин введены Постановлением Правительства РФ с 1.01.1992 на отдельные виды товаров. Применялись адвалорные и специфические ставки. Специфические ставки установлены в ЭКЮ за единицу веса товара. Экспортные пошлины выполняют в основном две функции: пополнение федерального бюджета; сдерживание вывоза сырьевых товаров, особо нефти и нефтепродуктов.

Государственный таможенный комитет постоянно совершенствует номенклатуру товаров, к которым применяются экспортные пошлины и действующие ставки. По требованию международных организаций с 1997 г. отменены экспортные пошлины почти по всем товарным позициям, кроме нефти и газа.

Однако, в связи с необходимостью улучшения экономической ситуации с 1999 г. введены экспортные пошлины на лесо- и пиломатериалы, лом цветных металлов, изделия из меди, никеля и др.

Плюсовые ставки. В последние годы в РФ стали применяться плюсовые ставки, широко используемые в США и Европе. Они применяются взамен комбинированных ставок. Комбинированные ставки введены с 1995 г. с ориентиром на Еврорынок с качественным товаром. В настоящее время основной грузопоток идет из Китая, Турции, Польши. Ставки оказались высокими (мертвые ставки) для низкокачественной продукции.

ГТК предложил заменить комбинированные ставки плюсовыми, снизив адвалорную составляющую. Плюсовые ставки (20 % + 2 Евро/кг) стали более оптимальными.

Таким образом, базой для исчисления таможенной пошлины является: таможенная стоимость или количественная мера товара (вес, объем, длина).

Таможенный тариф. Таможенный тариф РФ – свод ставок таможенных пошлин (таможенного тарифа), применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу РФ и систематизированным в соответствии с ТН ВЭД.

Ставки таможенных пошлин являются едиными для всех лиц и утверждаются Постановлением Правительства РФ и ФТС в пределах, установленных Законом.

Ставки ввозных таможенных пошлин (базовый уровень) устанавливаются в отношении товаров, происходящих из стран, которым РФ предоставляет режим наиболее благоприятствуемой нации в торгово-экономических отношениях (режим наибольшего благоприятствования).

Режим наибольшего благоприятствования – права, условия, закрепленные в международных торговых соглашениях о предоставлении договаривающимися государствами друг другу всех прав, преимуществ, льгот в отношении пошлин, налогов, сборов.

К товарам, происходящим из стран, которым РФ не предоставляет режима наиболее благоприятствуемой нации и к товарам, страна происхождения которых не установлена, применяются ставки, увеличенные в 2 раза. В отношении товаров, происходящих из развивающихся стран (пользующихся преференциями РФ), применяются ставки в размере 75% от базового уровня.

Для товаров, происходящих из наименее развитых стран, ввозная таможенная пошлина не взимается. Ставки вывозных таможенных пошлин и перечень товаров, к которым они применяются, устанавливаются также Правительством РФ.

Унификация импортного тарифа. С момента введения импортного тарифа изменения ставок вводились регулярно. Принципиальные изменения произошли в 2000 г. Министерство экономического развития и торговли и ГТК провели унификацию таможенного тарифа. Суть унификации: сближение уровня налогообложения товаров с однородными или близкими характеристиками, а также уменьшение количества уровней ставок. Для товаров с однородными или близкими характеристиками установлена единая ставка. По товарным группам, которые затрагивает унификация, размеры ставок выровнены, пятипроцентные ставки увеличены до 10%, а двадцатипроцентные ставки снижены до 15 или 10%. Сохранена

пятипроцентная ставка лишь на сырьевые товары. Сохранился подход при установлении размера ставок: ставка увеличивается в зависимости от степени переработки сырья.

Уменьшено количество уровней ставок. До унификации их было семь: нулевая (беспошлинно); 5; 10; 15; 20; 25; 30%. Снижена максимальная ставка с 30 до 20%. Остались ставки в 5; 10; 15 и 20%. Нулевая ставка останется, а по некоторым товарам действует ставка более 20%: спиртосодержащая продукция, табачные изделия, спирт неденатурированный.

Беспошлинный ввоз остается для социально значимых товаров: инсулин, инвалидные коляски, живые животные для НИР. Реформирование экспортных и импортных тарифов учитывает:

- мировой опыт;
- социально-экономическую ситуацию в стране;
- уровень мировых цен.

Таможенный тариф всех стран изменяется в зависимости от экономической ситуации. Для товаров нечувствительных, т.е. не выпускаемых в стране, ставки обычно устанавливаются в размере 10 – 15%. Импорт среднечувствительных товаров, способных негативно повлиять на выпуск аналогов в стране, осуществляется по ставке 20 – 25%. Для особо чувствительных товаров для защиты отечественных производителей устанавливаются запретительные пошлины в 30 и более процентов. Для оперативного регулирования ввоза и вывоза товаров Правительство РФ может устанавливать иные таможенные барьеры. В Законе «О таможенном тарифе» в качестве таких барьеров утверждены особые и сезонные виды пошлин.

Вопросы для контроля знаний по теме:

1. Что понимается под «декларант»?
2. В чем заключается таможенная декларация?
3. Виды таможенных режимов?

Тема 6. Преступность во внешнеэкономической деятельности

Аннотация.

Понятие, сущность и содержание оперативно-экономической характеристики сферы внешнеэкономической деятельности. Экономико-правовая и организационно-правовая характеристика внешнеэкономической сферы. Структура и динамика преступлений, совершаемых в сфере внешнеэкономической деятельности.

Классификация преступлений, совершаемых во внешнеэкономической деятельности (основания классификации: уголовно-правовая квалификация преступлений, виды ВЭД, этапы осуществления ВЭД, категории участников ВЭД, категории субъектов преступлений – участников ВЭД, степень организованности субъектов преступлений). Характеристика некоторых преступлений в сфере ВЭД (контрабанда, уклонение от уплаты таможенных платежей, невозвращение из-за границы средств в иностранной валюте и др.) Преступления в отношении прав интеллектуальной собственности.

Информационное обеспечение оперативно-розыскной деятельности в сфере ВЭД. Проблемы взаимодействия аппаратов БЭП с правоохранительными, контролирующими и иными органами.

Ключевые слова: преступность, внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономическая сфера, виды ВЭД.

Методические рекомендации по изучению темы

1. Тема содержит лекционную часть, где даются общие представления по теме;
2. В качестве самостоятельной работы предлагается написать рефераты по общим проблемам внешнеэкономической деятельности;
3. Для проверки усвоения темы имеются вопросы к каждой лекции и тест.

Рекомендуемые информационные ресурсы:

1. Ростовский Ю.М. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для вузов / Ю. М. Ростовский, В. Ю. Гречков. – 2-е изд. с изм. – М. : Экономистъ, 2005. – 588 с.

2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов/ Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Е.А. Паршина и др.; Под ред. проф. Л.Е. Сгровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 823 с.

Список сокращений:

ВЭД – внешнеэкономическая деятельность;

УК РФ - Уголовный кодекс Российской Федерации;

ТК - Таможенный кодекс;

РФ – Российская Федерация;

ОМШ - отделение миграционной полиции;

ЦБ РФ – Центральный банк Российской Федерации.

Глоссарий:

Электрическая энергия – способность электрического тока производить работу, в том числе посредством передачи на большие расстояния

Пределы таможенной территории – это границы сухопутной территории РФ, ее территориальных вод и воздушного пространства, а также искусственных островов в морской исключительной экономической зоне РФ, периметры свободных таможенных зон и свободных складов внутри таможенной территории РФ, а равно габариты установок и сооружений, над которыми установлена исключительная таможенная юрисдикция РФ

Свободный склад – принадлежащий российскому юридическому или физическому лицу (гражданину РФ) объект (помещение или иное место), на котором в соответствии с лицензией Государственного таможенного комитета РФ и режимом, соответствующим режиму свободной таможенной зоны, размещаются и используются иностранные и российские товары

Отравляющие вещества – разновидность оружия массового поражения, представляющего собой высокотоксичные соединения химических элементов, предназначенные для поражения живой силы противника во время военных действий. Ограничения по перемещению отравляющих веществ впервые введены Женевским протоколом 1925 г.

Взрывчатые вещества – химические соединения или смеси, способные под воздействием внешнего импульса к распространяющейся с большой скоростью химической реакции с образованием газообразных продуктов и выделением тепла.

Вооружение – обобщенное наименование для всех видов оружия, боеприпасов, военной техники и снаряжения.

Взрывные устройства – технические средства, предназначенные для производства взрыва или управления им в военных, промышленных и иных целях.

Огнестрельное оружие – это определяемое в соответствии с Федеральным законом РФ «Об оружии» от 13 декабря 1996 г. устройство или предмет, конструктивно предназначенные для механического поражения живой и иной цели на расстоянии снарядом, получающим направленное движение за счет энергии порохового или иного заряда.

Ядерное оружие – совокупность объектов, включающих ядерные боеприпасы, средства их доставки к цели, а также средства управления ими.

Химическое оружие – боевые отравляющие вещества и средства их применения.

Биологическое оружие – любой живой организм, в том числе микроорганизм, вирус или другой биологический агент, а также любое вещество, произведенное живым организмом или полученное методом генной инженерии, или любое его производное, а равно средства их доставки, созданные с целью вызвать гибель, заболевание или иное неполноценное функционирование человеческого или другого живого организма, заражение окружающей природной среды, воды или иных материальных объектов. Не являются биологическим оружием аналогичные объекты, созданные и используемые в мирных целях.

Незаконный экспорт – это вывоз соответствующих результатов интеллектуальной деятельности и услуг с таможенной территории РФ за границу без обязательства об обратном ввозе, совершенный с нарушением

установленных нормативными правовыми актами РФ правил экспорта соответствующих технологий, научно-технической информации и услуг.

Вопросы для изучения по теме:

1. Преступность во внешнеэкономической деятельности

Преступность во внешнеэкономической деятельности

Преступность во внешнеэкономической деятельности – это деяния, предусмотренные ст. 188-190, 193 УК РФ, непосредственно посягающие на общественные отношения, обеспечивающие законные экономические интересы, связанные с перемещением через таможенную границу РФ товаров и услуг.

Непосредственный объект деяния, предусмотренного ч. 1 ст. 188 УК РФ, - общественные отношения, обеспечивающие интересы российских и зарубежных товаропроизводителей, а также бюджетные интересы РФ в части формирования его посредством таможенных платежей.

Предметом контрабанды, предусмотренной ч. 1 ст. 188 УК РФ, могут быть любые товары и предметы, за исключением указанных в ч. 2 ст. 188 того же УК, а также недвижимого имущества, помимо перечисленного в ч. 2 ст. 188 УК РФ.

Товар, согласно п. 4 ст. 18 Таможенного кодекса РФ (в дальнейшем – ТК), -это любое движимое имущество, в том числе валюта и валютные ценности, электрическая, тепловая, иные виды энергии, за исключением транспортных средств, указанных в п. 4 ст. 18 ТК.

Понятие движимого имущества, в том числе валюты и валютных ценностей, рассмотрены нами применительно к составам преступлений, ответственность за которые предусмотрена ст. 174 и 186 УК РФ.

Понятие транспортных средств в смысле ч. 1 ст. 188 УК РФ охватывает все виды транспорта: железнодорожный, автомобильный, трубопроводный, водный и воздушный.

Обязательным признаком предмета рассматриваемого преступления в виде товара является его крупный размер, определение которому дано в

примечании к ст. 188 УК РФ: «деяние, предусмотренное частью первой настоящей статьи, признается совершенным в крупном размере, если стоимость перемещенных товаров превышает пятьсот минимальных размеров оплаты труда». В редакции Федерального закона РФ «О внесении изменений и дополнений в Уголовный кодекс Российской Федерации» от 25 июня 1998 г. № 92-ФЗ // Российская газета. 1998. 27 июня, буквальное толкование данного примечания позволяет заключить, что данное определение понятия крупного размера не распространяется однозначно на «иные предметы», т.е. транспортные средства, указанные в п. 1 ст. 18 ТК. Из этого следует, что при определении крупного размера «иных предметов» правоприменитель вправе исходить из оценочного содержания данного понятия, учитывая фактическую стоимость и количество транспортных средств, используемых для международных перевозок пассажиров и товаров, включая контейнеры и другое транспортное оборудование.

Объективная сторона рассматриваемого преступления характеризуется перемещением через таможенную границу РФ в крупном размере товаров и иных предметов, за исключением указанных в ч. 2 ст. 188 УК РФ, посредством одного (нескольких) из пяти альтернативных способов: 1) помимо таможенного контроля; 2) с сокрытием от таможенного контроля; 3) с обманным использованием документов или средств таможенной идентификации; 4) сопряженным с недекларированием; 5) сопряженным с недостоверным декларированием.

Таким образом, обязательными признаками объективной стороны данного преступления являются три элемента: 1) собственно действие – перемещение товара или иного предмета; 2) альтернативное место совершения действия: а) таможенная граница РФ; б) таможенная территория РФ; 3) альтернативные способы перемещения, в том числе: а) помимо таможенного контроля; б) с сокрытием от таможенного контроля; в) с обманным использованием документов или средств таможенной идентификации; г)

сопряженное с недекларированием; д) сопряженное с недостоверным декларированием.

В соответствии с п. 5 ст. 18 ТК под перемещением через таможенную границу РФ понимается совершение действий по ввозу на таможенную территорию или вывозу с этой территории товаров или транспортных средств любым способом, включая пересылку в международных почтовых отправлениях, использование трубопроводного транспорта и линий электропередач.

Видами перемещения товаров и иных предметов являются: 1) фактическое пересечение таможенной границы (при ввозе указанных в ч. 1 ст. 188 УК предметов на таможенную территорию РФ и при ввозе с территорий свободных таможенных зон и свободных складов на остальную часть таможенной территории РФ); 2) подача таможенной декларации или иное действие, непосредственно направленное на реализацию намерения вывезти или ввезти предметы, перечисленные в ч. 1 ст. 188 УК (при вывозе указанных предметов с таможенной Территории РФ и при ввозе их с остальной части таможенной территории РФ на территорию свободных таможенных зон и на свободные склады).

Соответственно в первом случае контрабанда будет считаться оконченным преступлением с момента фактического пересечения таможенной границы; во втором – с момента подачи декларации или, например, с момента начала отпуска (отгрузки) товара зарубежному потребителю.

Местом совершения оконченной контрабанды при первом виде перемещения ее предметов является таможенная граница, т.е. пределы таможенной территории РФ, а также периметры свободных таможенных зон и свободных складов (п. 4 ст. 3 ТК).

Пределы таможенной территории – это границы сухопутной территории РФ, ее территориальных вод и воздушного пространства, а также искусственных островов в морской исключительной экономической зоне РФ, периметры свободных таможенных зон и свободных складов внутри

таможенной территории РФ, а равно габариты установок и сооружений, над которыми установлена исключительная таможенная юрисдикция РФ (п. 1-3 ст. 3 ТК).

При втором виде перемещения предметов контрабанды местом совершения преступления является таможенная территория РФ (ст. 3 ТК).

Таможенная территория – это сухопутная часть территории РФ, территориальные воды, воздушное пространство над перечисленными выше объектами, искусственные острова, установки и сооружения, находящиеся в морской исключительной экономической зоне РФ.

Существенным изменениям в последнее время подверглась правовая регламентация создания. Периметр искусственного острова, установки и сооружения на континентальном шельфе определяются в соответствии со ст. 16 Федерального закона РФ «О континентальном шельфе Российской Федерации» от 25 октября 1995 г.

Свободная таможенная зона (ст. 76 ТК) – определяемая на основании решения Правительства РФ территория, на которой: а) иностранные товары размещаются и используются без взимания пошлин и иных налогов и без применения по отношению к указанным товарам мер экономической политики (п. 17 ст. 18 ТК); б) российские товары размещаются и используются на условиях режима экспорта товара, т.е. без взимания налогов либо с последующим возвратом суммы уплаченного налога (п. 2 ст. 98 ТК).

Свободный склад – принадлежащий российскому юридическому или физическому лицу (гражданину РФ) объект (помещение или иное место), на котором в соответствии с лицензией Государственного таможенного комитета РФ и режимом, соответствующим режиму свободной таможенной зоны, размещаются и используются иностранные и российские товары (ст. 75, 77, 78 ТК).

Объективная сторона контрабанды, предусмотренной ч. 1 ст. 188 УК, как уже отмечалось, может выполняться каким-либо из пяти предусмотренных уголовным законом способов.

Первый способ заключается в перемещении запрещенного товара и товара, в отношении которого действуют специальные правила вывоза из РФ помимо таможенного контроля.

Под перемещением товаров через таможенную границу помимо таможенного контроля понимается перемещение, осуществляемое вне определенных таможенными органами РФ мест или вне установленного времени производства таможенного оформления (ст. 276 ТК).

Под сокрытием от таможенного контроля товаров, перемещаемых через таможенную границу РФ, следует понимать использование в этих целях тайников либо других способов, затрудняющих обнаружение товаров, или придание одним товарам вида других (ст. 277 ТК).

Под перемещением товаров через таможенную границу РФ с обманным использованием документов или средств таможенной идентификации, согласно ст. 278 ТК, следует понимать перемещение, сопровождающееся альтернативным представлением: а) поддельных документов; б) недействительных документов; в) документов, полученных незаконным путем; г) документов, содержащих недостоверные сведения; д) документов, относящихся к другим товарам; е) поддельного средства идентификации; ж) подлинного средства идентификации, относящегося к другим товарам.

Под средствами идентификации товаров (ст. 185 ТК) применительно к рассматриваемому случаю следует понимать отличные от документов источники информации о товаре, его качественных или количественных свойствах. Таковыми являются пломбы, печати, цифровая, буквенная и иная маркировка, идентификационные знаки, оттиски штампов, нанесенные непосредственно на товар (например, с целью исключения возможности изъятия товаров, поступающих помимо таможенного контроля в магазин беспошлинной торговли и реализуемых им – ст. 55 ТК), а также пробы и образцы товаров, изымаемых таможенными органами в целях таможенного оформления (ст. 135 ТК).

Под недекларированием товаров, перемещаемых через таможенную границу, обычно понимается незаявление (умышленное либо по небрежности) в установленной письменной, устной или иной формах достоверных сведений о товарах, их таможенном режиме и других сведений, необходимых для таможенных целей.

Под недостоверным декларированием товаров, перемещаемых через таможенную границу, понимается заявление недостоверных сведений, необходимых для таможенного оформления.

Субъективная сторона контрабанды, предусмотренной ч. 1 ст. 188 УК , характеризуется виной в форме прямого умысла. Если перемещение товара выразилось в недекларировании товара (второй вид перемещения товара) по небрежности, то ответственность должна наступать не по ст. 188 УК РФ, а по ст. 279 ТК как за административное правонарушение.

Субъектом контрабанды, предусмотренной ч. 1 ст. 188 УК РФ, может быть лицо, достигшее 16-ти лет.

Непосредственный объект контрабанды, предусмотренной ч. 2 ст. 188 УК РФ, сложный – общественные отношения, обеспечивающие основные экономические интересы РФ, ее военную безопасность, безопасность здоровья населения и общественную нравственность, а также безопасность человечества.

Вопросы для контроля знаний по теме:

1. В чем заключается экспорт?
2. Что понимается под «вооружение»?
3. Виды перемещения товаров?

Тема 7. Порядок государственной регистрации российских участников внешнеэкономической деятельности

Аннотация.

Регламентация деятельности российских предприятий при осуществлении и обеспечении внешнеторговой деятельности. Создание коммерческих организаций с иностранными инвестициями, их филиалов и представительств на территории Российской Федерации. Порядок создания предприятий за рубежом с участием российского капитала.

Ключевые слова: регламентация, инвестиции, внешнеэкономическая деятельность.

Методические рекомендации по изучению темы

1. Тема содержит лекционную часть, где даются общие представления по теме;
2. В качестве самостоятельной работы предлагается написать рефераты по общим проблемам внешнеэкономической деятельности;
3. Для проверки усвоения темы имеются вопросы к каждой лекции и тесты.

Рекомендуемые информационные ресурсы:

1. Ростовский Ю.М. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для вузов / Ю. М. Ростовский, В. Ю. Гречков. – 2-е изд. с изм. – М. : Экономистъ, 2005. – 588 с.

2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов/ Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Е.А. Паршина и др.; Под ред. проф. Л.Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 823 с.

Список сокращений:

ВЭД – внешнеэкономическая деятельность;

ГТК - Государственный таможенный комитет;

НСИ - нормативно-справочная информация;

РТУ - региональные таможенные управления;

ОТИ - отдел таможенной инспекции;

СТИ - службу таможенной инспекции;

ОВК - отдел валютного контроля;

ОТОиТК - отдел таможенного оформления и таможенного контроля.

Глоссарий:

ВЭД — категория уровня хозяйствующего субъекта, то ее главными субъектами являются фирмы, предприятия, организации.

Фирма — это обособившаяся в процессе общественного разделения труда хозяйственная единица, зарегистрированная в соответствующей правовой форме.

Внешняя торговля – торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров.

Реальные инвестиции – это вложение капитала в производство какой-либо продукции.

Вопросы для изучения по теме:

1. Порядок государственной регистрации российских участников внешнеэкономической деятельности

Порядок государственной регистрации российских участников внешнеэкономической деятельности

Настоящий порядок учета участников внешнеэкономической деятельности в таможенных органах Российской Федерации определяет процедуру постановки на учет участников внешнеэкономической деятельности, проводимую таможенными органами Российской Федерации. Для участников ВЭД учет носит добровольный характер.

I. Общие положения

1. Под учетом участников ВЭД в настоящем Порядке понимается комплекс организационно-правовых и контрольно-инспекционных мер, осуществляемых подразделениями таможенных органов, а при необходимости - во взаимодействии с подразделениями правоохранительных и контролирующих органов Российской Федерации.

Учет участников ВЭД осуществляется в целях:

- идентификации организаций, лиц, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, связанную с перемещением товаров и транспортных средств через границу Российской Федерации;

- создания базы данных "Участники ВЭД" для оперативного получения объективной информации и дальнейшей интеграции информационных ресурсов, имеющих в таможенных органах;

- информирования и ориентации подразделений таможенного оформления и таможенного контроля в части своевременного выбора и применения адекватных форм и методов таможенного контроля.

2. Объекты учета

Учету в таможенных органах подлежат юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, связанную с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации.

При необходимости декларирования товаров и транспортных средств участник ВЭД до начала таможенного оформления обращается в таможенню по месту своей государственной регистрации о намерении постановки на учет и получения учетной карты участника ВЭД (далее - Учетная карта).

Учетная карта служит средством идентификации участника ВЭД при осуществлении им правоотношений с таможенными органами и представляется участником ВЭД в каждом случае проведения таможенного оформления.

Отсутствие Учетной карты у участника ВЭД не является основанием для отказа в таможенном оформлении товаров и транспортных средств.

3. Субъекты учета

а) таможни - осуществляют ввод информации в базу данных "Участники ВЭД", ведение учета участников ВЭД, перемещающих товары и транспортные средства, контроль правильности заполнения учетных карт, передачу информации в РТУ, прием информации из РТУ и передачу ее в ОТОиТК, подготовку справок и отчетов;

б) региональные таможенные управления - осуществляют прием информации из таможен, контроль достоверности представленной информации, формируют базу данных нормативно-справочной информации (НСИ) об участниках ВЭД, представляют в ГТК России информацию о принятых на учет участниках ВЭД, осуществляют прием и последующую рассылку в таможенные органы информации, полученной из ГТК России, обеспечивают единство базы данных НСИ об участниках ВЭД во всех таможенных органах региона и координируют их деятельность по ведению учета участников ВЭД;

в) ГТК России - обобщает базу данных НСИ "Участники ВЭД", осуществляет рассылку обобщенной информации в таможенные органы, организует взаимодействие с другими правоохранительными, контролирующими и регистрационными органами, обеспечивает единство базы данных НСИ "Участники ВЭД" и координацию деятельности таможенных органов по учету участников ВЭД, формирует аналитический и справочный материал для руководства ГТК России.

II. Порядок учета участников ВЭД в зоне деятельности таможенных органов

2. Участник ВЭД, его законный или уполномоченный представитель представляет для постановки на учет в таможенный орган документы согласно перечню (приложение 1), а также два экземпляра заполненной Учетной карты и информацию на магнитном носителе (приложение 2). Программное обеспечение для заполнения информации предоставляется таможенными органами на безвозмездной основе.

Постановка на учет участников ВЭД производится по их заявлению (приложение 3). Заявления от лиц, не подлежащих постановке на учет, к рассмотрению не принимаются.

При наличии в таможене всех необходимых документов время постановки на учет не должно превышать 5 календарных дней. В случае несвоевременного представления необходимых для постановки на учет документов срок постановки на учет увеличивается на соответствующее число дней - до дня представления всех документов.

Участник ВЭД представляет документы в таможенный орган однократно. Об изменениях ранее представленных сведений участник ВЭД заявляет в таможенню не позднее 10 календарных дней.

3. Учет участников ВЭД осуществляется в пять этапов. На первом этапе постановки на учет представитель участника ВЭД по доверенности (для уполномоченного представителя) и на основании документа, удостоверяющего его личность, представляет в отдел таможенной инспекции таможни (ОТИ) или в Службу таможенной инспекции (СТИ) документы, заполненные бланки Учетной карты и информацию на магнитном носителе.

Сотрудник ОТИ (СТИ) выполняет следующие операции:

а) принимает от представителя участника ВЭД доверенность, пакет документов, заполненные бланки Учетной карты и информацию на магнитном носителе;

б) заносит в регистрационный журнал (приложение 4) в соответствии с заявлением участника ВЭД наименование участника ВЭД, код

ОКПО, ИНН, дату и время принятия документов, фамилию и инициалы представителя участника ВЭД, предъявившего документы;

в) проверяет количество представленных документов, правильность банковских и иных реквизитов, соответствие данных Учетной карты данным в представленных документах и информации на магнитном носителе, уведомляет при обнаружении их несоответствия участника ВЭД о результатах проверки и невозможности рассмотрения его заявления, возвращает представленные документы и докладывает о выявленных несоответствиях начальнику таможни и заместителю по правоохранительной работе, вносит в графу "Особые отметки" регистрационного журнала сведения о количестве принятых к рассмотрению документов, требует при наличии неполных сведений представления недостающей информации;

г) выдает участнику ВЭД, сдавшему полный перечень документов, справку о приеме документов к рассмотрению с регистрационным номером (приложение 5) (Регистрационный номер - порядковый номер, под которым

данные на участника ВЭД будут проходить в информационной базе таможенных органов при оформлении документов. Структура регистрационного номера представляет собой одиннадцатизначный цифровой код, состоящий из последовательности цифр (XXXXXX/XXXXXX), характеризующих слева направо следующее:

XXXXX - код таможни (в соответствии с Классификатором таможенных органов и их структурных подразделений), осуществившей постановку на учет участника ВЭД;

XXXXXX - собственно порядковый номер.)

д) делает отметку в Журнале учета о выдаче справки (справка действительна в течение 5 дней.)

6. Ежедневно, в конце рабочего дня сотрудник ОТИ (СТИ) формирует реестр юридических и физических лиц, информация о которых подлежит проверке, подписывает и направляет его (в случае необходимости весь пакет документов) в следующие подразделения таможни.

Отдел таможенных платежей (ОТП)

Сотрудник ОТП в срок до двух дней устанавливает наличие задолженностей по таможенным платежам, процентам, пеням, штрафам. В случае обнаружения задолженности сотрудник ОТП указывает сумму задолженности, ее вид, сроки ее погашения и принимает меры для ее погашения*. После проверки сотрудник ОТП составляет справку о наличии (отсутствии) задолженности и за подписью начальника отдела направляет в ОТИ.

Отдел валютного контроля (ОВК).

Сотрудник ОВК выявляет факты нарушений валютного законодательства, составляет в срок до двух дней справку о проверке и за подписью начальника отдела направляет ее в ОТИ.

Отдел по контролю за доставкой товаров (ОКДТ)

Сотрудник ОКДТ выявляет наличие случаев недоставки товаров и транспортных средств, составляет в срок до двух дней справку и за подписью начальника отдела направляет ее в ОТИ.

Правоохранительный блок таможни

Сотрудник правоохранительного блока таможни выявляет наличие информации о совершенных нарушениях таможенных правил и об имеющейся задолженности по уплате штрафных санкций, составляет в срок до двух дней справку и за подписью заместителя начальника таможни по правоохранительной работе направляет в ОТИ.

6. Сотрудник ОТИ (СТИ) осуществляет с применением программных средств сбор информации, содержащейся на магнитных носителях, и формирует фрагмент базы данных "Участники ВЭД" в соответствующем формате.

На втором этапе постановки на учет сотрудник ОТИ (СТИ) осуществляет следующие аналитические и контрольные функции для определения целесообразности применения отделами таможенного оформления и контроля соответствующих форм и методов таможенного контроля:

- определяет по базе данных участников ВЭД число организаций, зарегистрированных по указанному в Учетной карте юридическому адресу, при наличии нескольких организаций по одному адресу заносит соответствующую информацию в базу данных;

- вносит в базу данных информацию о постановке на учет организации с минимальным уставным капиталом (минимальный размер которого зависит от организационно-правовой формы участника ВЭД);

- вносит в базу данных информацию о постановке на учет участника ВЭД, срок государственной регистрации которого не превышает 6 месяцев;

- сверяет образцы оттисков печатей и подписей, имеющих на заявлении о постановке на учет и в Учетной карте, при сомнении в идентичности образцов направляет материалы на экспертизу в региональные таможенные лаборатории;

- вносит в базу данных информацию, полученную из функциональных отделов таможни в соответствии с п.К6.

На третьем этапе постановки на учет сотрудник ОТИ (СТИ) выдает участнику ВЭД первый экземпляр Учетной карты, подписанный им и заверенный печатью ОТИ, делает отметку в Журнале учета (приложение 4). Представитель участника ВЭД расписывается в получении Учетной карты в Журнале учета. Пакет документов и второй экземпляр Учетной карты остаются в текущем архиве ОТИ таможни.

На четвертом этапе постановки на учет сотрудник ОТИ (СТИ) таможни на основании имеющейся информации заносит в базу данных "Участники ВЭД" рекомендации ОТОиТК таможен о применении в отношении конкретного участника ВЭД адекватных форм и методов таможенного контроля.

На пятом этапе постановки на учет ежедневно в конце рабочего дня сотрудник ОТИ (СТИ) пополняет базу данных "Участники ВЭД" и передает в отдел АСУ таможенного органа фрагмент базы данных, представляющий собой информацию о поставленных на учет в течение дня участниках ВЭД.

8. В случае изменения сведений об участнике ВЭД формируется дополнительный пакет документов и фрагмент базы данных.

9. В течение двух месяцев действия Учетной карты сотрудник ОТИ (СТИ) проверяет достоверность сведений и реквизитов, указанных в Учетной карте и ее электронной копии, путем направления запросов в организации и государственные органы (государственные регистрационные палаты, территориальные органы МНС России, МВД России, банки и иные кредитные организации, органы управления государственным имуществом и другие), а также путем использования иных форм таможенного контроля.

10. В случае обнаружения ошибки в базе данных разбор ситуации производит ОТИ (СТИ) с привлечением специалистов других функциональных отделов. При необходимости производится корректировка фрагментов базы данных или замена Учетной карты участника ВЭД.

III. Заключительные положения

11. Участнику ВЭД может быть отказано в выдаче Учетной карты в следующих случаях:

- представление в таможеню неполного комплекта документов или документов, содержащих недостоверные данные;

- получение информации из других правоохранительных органов о преступлениях, совершенных руководителями организации;

- получение информации из других контролирующих органов, свидетельствующей о нарушениях, выявленных в ходе проведения налогового, валютного и иных видов контроля, а также о недоимках;

- получение информации из регистрационных органов о том, что организация находится в стадии ликвидации (реорганизации).

12. При таможенном оформлении товаров и транспортных средств участника ВЭД в таможенном органе не по месту учета помимо разрешения на производство таможенного оформления в другом таможенном органе (в случаях, когда получение такого разрешения необходимо) представляется заверенная отделом таможенной инспекции (СТИ) таможенного органа, где участник ВЭД поставлен на учет, копия Учетной карты участника ВЭД без дополнительного представления документов, указанных в перечне.

Вопросы для контроля знаний по теме:

1. Учет участников ВЭД в каких целях осуществляется?
2. В чем отличаются объекты и субъекты?
3. Какие пять этапов осуществляет учет участников ВЭД?

Тема 8. Стратегия развития внешних связей

Аннотация.

Стратегические аспекты принятия решения о ведении внешнеэкономической деятельности. Система целей предприятия в сфере ВЭД. Формы присутствия на рынках других стран: «чистый экспорт», франчайзинг, подразделения по продажам и маркетингу, производственная структура за рубежом, ведение сопутствующей основной деятельности. Факторы влияющие на выбор форм присутствия на зарубежном рынке. Этапы формирования стратегии ВЭД

Работа предприятия по выходу на внешний рынок. Структура маркетингового исследования рынка. Стратегии выхода предприятия на рынок конечных потребителей: стратегия контрольной точки; стратегия «снятия сливок»; стратегия внедрения товара на рынок; стратегия, основанная на воспринимаемой ценности товара; стратегии реализации группы товаров. Факторы, влияющие на выбор стратегии. Учет затрат на производство и реализацию товара. Жизненный цикл товара, изменение рыночной стратегии

Особенности рынка производственных товаров (учет множества факторов при организации производства за рубежом; изучение правовых вопросов; исследование потенциальных возможностей предприятия и т.д.).

Ключевые слова: аспект, стратегия, маркетинг, структура, чистый экспорт.

Методические рекомендации по изучению темы

1. Тема содержит лекционную часть, где даются общие представления по теме;
2. В качестве самостоятельной работы предлагается написать рефераты по общим проблемам внешнеэкономической деятельности;
3. Для проверки усвоения темы имеются вопросы к каждой лекции и тесты.

Рекомендуемые информационные ресурсы:

1. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.; Под редакцией проф. В.Е. Рыбалкина. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. ЮНИТИ, 2005. – 605 с.

2. Ростовский Ю.М. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для вузов / Ю. М. Ростовский, В. Ю. Гречков. – 2-е изд. с изм. – М. : Экономистъ, 2005. – 588 с.

Список сокращений:

СНГ – Содружество независимых государств;

ОЭСР - Организация экономического сотрудничества и развития;

НИОКР - научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки;

АПК - аграрно-промышленный комплекс;

АТЭС - Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество.

Глоссарий:

Внешнеэкономическая деятельность - одна из сфер экономической деятельности государства, предприятий, фирм, тесно связанная с внешней торговлей, экспортом и импортом товаров, иностранными кредитами и инвестициями, осуществлением совместных с другими странами проектов.

Вопросы для изучения по теме:

1. Стратегия развития внешних связей

Стратегия развития внешних связей

Внешнеэкономическая стратегия Российской Федерации базируется на положениях Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, Концепции внешней политики России, Основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года, долгосрочных стратегий и программ развития отдельных отраслей и регионов, нормативных правовых актов Правительства Российской Федерации.

Необходимость принятия Стратегии определяется тем, что в долгосрочной перспективе в области внешнеэкономических связей Российской Федерации складывается качественно новая ситуация по сравнению с предшествующим периодом. Это обусловлено как системными изменениями в мировой экономике и внешнеэкономических отношениях Российской

Федерации, так и необходимостью перехода российской экономики на инновационный путь развития.

Во-первых, усиливается активность государств в мировой экономической политике. Скоординированные действия стран в торгово-политической сфере обуславливают необходимость разработки долгосрочного видения и долгосрочной стратегии России в данной области. В условиях усиления международной конкуренции возрастает необходимость создания всего спектра внешнеэкономических инструментов, которыми обладают развитые страны мира.

Во-вторых, переход российской экономики на инновационный путь развития предполагает реализацию крупных стратегических инициатив и проектов, осуществляемых в масштабах мировой экономики, с привлечением потенциала других стран и иностранных компаний. Необходима долговременная координация таких проектов, что требует повышения системности разработки внешнеэкономической политики и увязки ее с приоритетами внутренней политики.

В-третьих, российские компании активно выходят на мировой рынок. В этой связи они нуждаются в системной и масштабной поддержке со стороны государства в сфере экспорта и инвестирования в зарубежных странах, преодоления барьеров по доступу на внешние рынки.

Стратегия определяет ключевые приоритеты и параметры внешнеэкономической политики Российской Федерации в увязке с долгосрочными целями и задачами ее внутренней политики на этапе перехода к инновационному типу социально-экономического развития.

При этом решаются следующие основные задачи:

- Определение приоритетных направлений внешнеэкономической политики Российской Федерации в долгосрочной перспективе, путей и способов их обеспечения;
- Определение приоритетов внешнеэкономической политики Российской Федерации по отношению к отдельным странам и регионам мира;

- Выбор адекватных инструментов реализации внешнеэкономической политики;
- Определение приоритетов развития институтов внешнеэкономической политики и регулирования внешнеторговой деятельности.

2. Ключевые тенденции развития глобальной экономики и современное состояние внешнеэкономических связей России

Дальнейшее усиление воздействия глобальных тенденций на социально-экономическое развитие России будет происходить на фоне ужесточения конкуренции, повышения роли инновационных факторов в странах-лидерах и перестройки мирового экономического порядка. Наиболее важные ожидаемые сдвиги:

- Изменение соотношения сил между различными центрами в мировой экономике, усиление влияния быстрорастущих стран с формирующимся рынком;
- Усиление напряженности баланса спроса и предложения на глобальных рынках энергоносителей и продовольствия, смещение центра тяжести этих рынков в сторону развивающихся государств;
- Изменение глобального баланса международных финансовых потоков, что может повлечь за собой трансформацию мировой финансовой системы;
- Дальнейший рост влияния глобальных процессов на национальные экономики при одновременном усилении регионализма, государственного интервенционизма, а также явных или скрытых протекционистских тенденций;
- Существенное возрастание роли инноваций и технологий, качества человеческого капитала и социальной среды в глобальной экономической конкуренции.

В долгосрочной перспективе (за пределами нынешнего замедления роста) ожидается сохранение достаточно высоких темпов роста мировой экономики - порядка 3-4% в год - при одновременном перераспределении сил от Европы и Северной Америки к Азиатско-Тихоокеанскому региону и, частично, к

Латинской Америке. Уже в 2008 году страны, не входящие в ОЭСР, обеспечат около половины прироста мировой экономики против 40% в 2007 году.

Главными локомотивами роста мировой экономики с большой вероятностью станут Китай и Индия. В США, после их выхода из финансового кризиса, существует потенциал для повышения экономической динамики (до 3-3,5 % в год и выше). В Евросоюзе темпы экономического роста будут оставаться умеренными (их будут сдерживать высокая социальная нагрузка и усиление конкуренции со стороны новых индустриальных государств). Таким образом, к 2020 году сохранится тенденция увеличения доли стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) с 20% до 30% мирового ВВП и сокращения доли «большой тройки» (США, Евросоюз, Япония) с 45 % до 34%.

Последнее десятилетие характеризуется интенсивным развитием внешнеэкономических связей Российской Федерации, опережающим экономический рост страны. Оборот внешней торговли в 2001-2007 годах увеличился в 3,9 раза и достиг 578,9 млрд. долларов США, в том числе экспорт товаров – в 3,4 раза, до 354,5 млрд. долл., импорт товаров – в 5 раз, до 223,5 млрд. долл. В физическом выражении рост оборота внешней торговли составил 2,2 раза при общем росте ВВП за данный период в 1,6 раза.

Расширение внешнеэкономических связей стало одним из наиболее значимых факторов социально-экономического развития страны – как источника экономического роста, доступа российских компаний к технологиям и финансовым ресурсам и наполнения рынка качественными инвестиционными и потребительскими товарами. Вклад прироста физического объема экспорта составлял 2,3 процентных пункта (п. п.) из 6,0 % ежегодного прироста ВВП в 2001-2005 годах и 1,6 п. п. из 7,7 % – в 2006-2007 годах.

Возросла роль внешнеэкономического фактора в повышении конкурентоспособности российской экономики, в том числе машиностроения. В период с 2001 по 2007 год экспорт машинно-технической продукции возрос в 2,2 раза и достиг 19,7 млрд. долл., а его доля в конечной продукции машиностроения составила 17,4% в 2007 году. Существенным фактором

модернизации экономики стали прямые иностранные инвестиции: их объем увеличился с 2,5 млрд. долл. (6% внутренних инвестиций) в 2000 году до 45,1 млрд. долл. (17,4%) в 2007 году.

Однако, несмотря на ряд позитивных сдвигов, ситуация во внешнеэкономической сфере далека от благополучия. За последние годы качественные параметры ее развития ухудшаются. Во внешней торговле сохраняется модель «импорт готовых товаров в обмен на экспорт сырья и энергоносителей», что означает скрытый отток добавленной стоимости из экономики и закрепление экспортно-сырьевой модели развития страны.

Структура российского экспорта остается недиверсифицированной. Более 65% в нем составляют углеводороды и сырьевые товары, дальнейшее наращивание вывоза которых неэффективно, связано с большими затратами и ведет к повышению внешней уязвимости отечественной экономики. При сохранении такой структуры увеличение объемов экспорта перестает быть источником экономического роста и превращается в фактор его сдерживания. Уже в период с 2011 по 2012 год сальдо по текущим операциям платежного баланса может стать отрицательным. Это означает, что при сохранении сложившихся тенденций дальнейшее наращивание экспорта сырья и энергоносителей не будет покрывать импорт готовых товаров, обеспечивающих конечное потребление.

Действующая в настоящее время система внешнеэкономических институтов не обеспечивает в должной мере ни эффективной защиты внутренних рынков, ни поддержания конкурентоспособности российских товаров за рубежом. По мере укрепления рубля рост импорта готовых товаров за последние годы приобрел «взрывной» характер, начав вытеснять с внутреннего рынка отечественных производителей. В результате по некоторым видам товаров российская экономика попала в устойчивую зависимость от импорта. Так, отрицательное сальдо во внешней торговле машинно-технической продукцией возросло с 1,5 млрд. долл. в 2000 году до 82,1 млрд. долл. в 2007 году, а к 2010 году может увеличиться до 218 млрд. долл.

Сложившаяся географическая структура внешнеэкономических связей ориентирована на традиционные европейские рынки и страны СНГ. В то же время позиции российских компаний на быстрорастущих рынках государств Азии и Латинской Америки крайне незначительны. По ряду направлений здесь наметились негативные тенденции. Так, отрицательное сальдо образовалось в торговле с основным партнером России в Азии – Китаем.

Приток капитала из-за рубежа не стал двигателем инновационного обновления экономики и повышения ее конкурентоспособности. На обрабатывающие производства приходится лишь 15% прямых иностранных инвестиций, в то время как почти 80% инвестиций направляется в добычу полезных ископаемых, операции с недвижимостью, торговлю и финансовую деятельность.

Отмеченные выше неблагоприятные тенденции являются во многом следствием нынешнего состояния всей системы внешнеэкономического регулирования, которая характеризуется отсутствием ряда институтов, обеспечивающих поддержку необходимых структурных сдвигов в экономике, повышение ее конкурентоспособности и переход на инновационный путь развития.

3. Цель, принципы и приоритеты внешнеэкономической политики Российской Федерации

Целью внешнеэкономической политики является создание условий для достижения Россией лидирующих позиций в глобальной экономике на основе эффективного участия в мировом разделении труда и повышения глобальной конкурентоспособности ее национального хозяйства.

Достижение этой цели предполагает:

специализацию российской экономики на производстве высокотехнологичной продукции и товаров с высокой степенью переработки, а также на предоставлении интеллектуальных услуг;

усиление позиций России на мировом рынке в качестве экспортера аграрной продукции, снижение зависимости от импорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия;

обеспечение глобальной конкурентоспособности обрабатывающих отраслей с использованием инструментов таможенно-тарифной политики, регулирования внутренних рынков, привлечения иностранного капитала и формирования в отраслях центров компетенции, встроенных в мировые цепочки производства добавленной стоимости;

достижение лидирующих позиций в осуществлении поставок энергоресурсов на мировые рынки на основе географической и продуктовой диверсификации экспорта, участия в формировании глобальной энергетической инфраструктуры и выработке правил функционирования глобальных энергетических рынков;

реализацию конкурентных преимуществ в сфере транспорта, аграрном секторе и сфере переработки сырья;

усиление роли России в решении глобальных проблем и формировании мирового экономического порядка;

географическую диверсификацию внешнеэкономических связей, обеспечивающую закрепление позиций российских экспортеров и инвесторов на традиционных рынках и освоение новых рынков;

создание евразийского экономического пространства с интеграционным ядром - ЕврАзЭС, а также обеспечение благоприятных условий для налаживания пограничного и межрегионального сотрудничества с участием субъектов Российской Федерации;

выстраивание стабильных диверсифицированных связей с мировыми экономическими центрами, повышающих долговременную устойчивость развития российской экономики;

укрепление торгово-экономических отношений с Китаем, Индией, Бразилией, Мексикой, ЮАР, Египтом, Саудовской Аравией, Южной Кореей, Турцией, странами АСЕАН и другими государствами Азиатско-

Тихоокеанского региона, Ближнего и Среднего Востока, Африки и Латинской Америки;

повышение эффективности содействия российским компаниям и инвесторам за рубежом, совершенствование международной договорно-правовой базы во внешнеэкономической и внешнеторговой сферах, в том числе в целях снижения технических барьеров в торговле.

Основные принципы внешнеэкономической политики Российской Федерации:

- обусловленность внешней экономической политики целевыми ориентирами и приоритетными направлениями внутренней экономической политики;

- перевод экономики на инновационный путь развития;

- активное обеспечение реализации национальных интересов во внешнеэкономической сфере, включая поддержку экспорта и прямых инвестиций российских компаний за рубежом, защиту интересов российского бизнеса в случае дискриминации или нарушения его прав;

- открытость российской экономики, расширение возможностей доступа товаров, услуг, капиталов и рабочей силы на внешние рынки на основе взаимности и справедливой конкуренции;

- предсказуемость условий привлечения иностранного капитала в Россию, установление четких и понятных ограничений для иностранных инвесторов в отношении сфер, имеющих стратегический характер;

- специализация России в глобальной экономике на основе реализации сравнительных преимуществ как в традиционных сферах (энергетика, транспорт, переработка сырья), так и в области высоких технологий и экономики знаний;

- географическая диверсификация внешнеэкономических связей, обеспечивающая закрепление позиций российских экспортеров и инвесторов на традиционных рынках, а также освоение новых рынков в соответствии с приоритетами долгосрочного социально-экономического развития;

- активное участие в решении глобальных проблем с использованием гуманитарного, инновационного и технологического потенциала России при оказании содействия международному развитию;

- расширение участия предпринимательского сообщества в выработке и реализации внешнеэкономической политики.

4. Реализация приоритетных направлений внешнеэкономической политики

Достижение стратегической цели внешнеэкономической политики обеспечивается в рамках реализации ее приоритетных направлений, с четкой увязкой действий по каждому из них с решаемыми внутренними задачами, потребностями и возможностями российской экономики на каждом из этапов перехода к инновационному социально ориентированному типу развития.

Первое - обеспечение ведущих позиций России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг в соответствии с ее специализацией в глобальной научно-технологической сфере.

В настоящее время определились контуры специализации России в области высоких технологий, требующей соответствующего закрепления как на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг, так и в системе глобальных производственно-кооперационных связей. Это – авиастроение, ракетно-космическая промышленность и космические услуги, атомная энергетика, судостроение, информационные и телекоммуникационные технологии и, в перспективе, nanoиндустрия.

Основными задачами внешнеэкономической политики России в области развития высоких технологий и основанных на них производств становятся:

- Создание механизма поддержки экспорта высокотехнологичной продукции, включая содействие проведению НИОКР, гармонизации национальных и международных стандартов, сертификации и созданию сети послепродажного обслуживания, а также реализации программ ее модернизации;

- Договорно-правовое обеспечение интересов России в области высоких технологий, включая вопросы доступа на рынки зарубежных стран и импорта в Россию технологий и высокотехнологичных товаров;

- Расширение поставок российской высокотехнологичной продукции на мировой рынок и закрепление российских компаний в соответствующих сегментах рынка, обеспечение организационно-финансовой поддержки экспорта высокотехнологичных товаров и услуг, создание инфраструктуры обслуживания поставляемых товаров в зарубежных странах;

- Выстраивание трансграничных производственных цепочек и производственно-технологической кооперации в области высоких технологий, формирование альянсов с ведущими мировыми компаниями, содействие переносу высокотехнологичных производств в Россию. Важнейшей задачей становится способность России выступать в качестве инициатора и интегратора международных кооперационных проектов;

- Содействие привлечению недостающих компетенций и технологий через систему международного научно-технологического сотрудничества;

- Присоединение России в качестве ассоциированного члена к 7-й рамочной программе научных исследований и технологического развития Европейского союза на 2007 - 2013 годы;

- Разработка перечня ключевых международных проектов с российским участием, включая строительство крупных исследовательских установок.

Необходимо стремиться к созданию гибкого инновационного сектора, который будет строиться одновременно на российских возможностях и разработках, а также на кооперации с другими производителями инноваций и технологий, включая страны ЕС, Китай, Индию и США.

Второе - содействие экспорту и достижению глобальной конкурентоспособности обрабатывающих отраслей, АПК и сферы услуг.

Основной целью является формирование конкурентоспособного сектора в обрабатывающей промышленности и сфере услуг, включая машиностроение, агропромышленный сектор и рыболовство, металлургию и химическую

промышленность, строительство, а также отрасли, оказывающие услуги населению.

Будет создан механизм содействия продвижению российских товаров, основанный на их идентификации и устранении барьеров к доступу на внешние рынки, а также на комплексной поддержке экспортно ориентированных проектов, охватывающих весь жизненный цикл продукции. Предполагается содействовать формированию инфраструктуры российских испытательных лабораторий и органов по сертификации, результаты деятельности которых будут признаваться за рубежом.

Предстоит существенно развить и усовершенствовать систему обеспечения недискриминационных условий доступа российских товаров, услуг и капиталовложений на зарубежные рынки. С этой целью необходимо интенсифицировать работу с российским деловым сообществом как по выявлению барьеров к доступу на внешние рынки или угроз возникновения таких барьеров, так и по информированию делового сообщества о существующих и потенциальных инструментах защиты его интересов на внешних рынках.

Реализация данного направления включает также:

- содействие созданию в России производства конечной продукции с иностранным участием и локализацией производства добавленной стоимости с использованием экономических таможенных режимов;

- стимулирование привлечения передовых иностранных технологий и иностранных инвестиций в обрабатывающие отрасли для их технологической модернизации и повышения конкурентоспособности;

- поощрение формирования кооперационных связей российских компаний с иностранными, обладающими выходом на зарубежные рынки, в том числе с использованием преференциальных торговых соглашений;

- содействие формированию центров компетенции, интегрированных в отрасли обрабатывающей промышленности России, в том числе с использованием преференциальных инвестиционных соглашений;

- превращение России в одного из основных участников мировых сельскохозяйственных рынков зерна, растительного масла, льна и других товаров, в том числе путем закрепления позиций государства на переговорах по либерализации доступа на рынки сельскохозяйственной продукции и продовольствия;

- усиление позиций на рынках сырьевых товаров с высоким уровнем переработки, превращение России в крупнейшего экспортера товаров и услуг, связанных с добычей, транспортировкой и переработкой сырьевых ресурсов, в том числе на основе инвестирования в сырьевой сектор иностранных государств;

- развитие производственной и иной инфраструктуры приграничных территорий, учитывающее потребности экономики граничащих с Россией государств.

Предстоит сформировать систему поддержки прямых инвестиций российских компаний за рубежом.

Будут созданы механизмы содействия привлечению передовых иностранных технологий и компетенций, формированию кооперационных связей российских и зарубежных компаний.

Повышение конкурентоспособности обрабатывающих отраслей будет осуществляться за счет эффективного применения инструментов таможенно-тарифного регулирования, включая реализацию принципа эскалации таможенного тарифа, расширения применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер для защиты внутренних рынков.

Третье - интеграция России в глобальную транспортную систему и реализация транзитного потенциала российской экономики.

Важнейшим фактором усиления геополитических позиций страны и географической диверсификации ее внешнеэкономической активности является интеграция России в глобальную транспортную систему на основе создания современной инфраструктуры и развития мультимодальных транспортных коридоров.

В этой связи предстоит обеспечить конкурентоспособность российских международных транспортных коридоров за счет развития конкурентной тарифной политики на транспортные услуги, создания конкурентоспособных на рынке перевозок логистических центров, упрощения процедур оформления транзитных грузов, развития пунктов пропуска, а также путем обеспечения реализации российских интересов при разработке международных правил грузового транзита и заключения соглашений с заинтересованными странами о создании и функционировании транспортных коридоров.

Необходимо сформировать единое транспортное пространство СНГ, создать общую систему технологического, таможенного и сервисного обеспечения перевозок грузов. Обеспечить стыковку транспортных коридоров России с транспортными системами сопредельных государств.

Предстоит приступить к поэтапной интеграции аэронавигационной системы России в мировую аэронавигационную систему на основе Концепции связи, навигации, наблюдения и организации воздушного движения Международной организации гражданской авиации.

Четвертое – повышение роли России в обеспечении глобальной энергетической безопасности и укрепление ее позиций на рынке углеводородов.

Основными задачами в данной области являются страновая диверсификация экспорта энергоносителей (углеводородного топлива) и сохранение суверенного контроля над энергетическими ресурсами.

Предстоит реализовать крупные инфраструктурные проекты, ориентированные на диверсификацию экспортных маршрутов и продвижение на новые рынки. Прежде всего это нефтепроводная система "Восточная Сибирь - Тихий океан" и Балтийская трубопроводная

система - 2, нефтепровод Бургас - Александруполис, Северо-Европейский газопровод, газопровод "Южный поток", Прикаспийский газопровод.

Необходимо обеспечить содействие продвижению и закреплению российских компаний на рынках энергетических сервисных услуг и продукции

с высокой степенью переработки в перспективных регионах Южной и Юго-Восточной Азии, Латинской Америки и Африки.

Одна из важнейших задач - выстраивание зарубежной логистической сети реализации российских углеводородов на основе перекрестного владения активами, включая газораспределительные и розничные сети продажи нефтепродуктов, подземные хранилища газа, нефтеперерабатывающие мощности, сети АЗС. Будет расширено участие России в многосторонних проектах по добыче и транспортировке нефти и газа.

Важнейшая задача энергетической составляющей внешнеэкономической политики на европейском направлении – движение к созданию интегрированного энергетического комплекса Россия-Европа, в том числе через обмен активами. Укреплению позиций России на мировых рынках будет служить строительство нефте- и газопроводов и заводов по сжижению газа на Дальнем Востоке.

Предстоит обеспечить участие России в выработке правил функционирования глобальных энергетических рынков. Необходимо активизировать многостороннее и двустороннее взаимодействие с крупнейшими нефте- и газодобывающими странами, урегулировать проблемные вопросы, связанные с развитием трубопроводной сети и обеспечением стабильности транзитных поставок российских углеводородов.

Будет запущена биржевая торговля нефтью марки "Юралс" и нефтепродуктами на российской площадке, осуществляемая с использованием российского рубля.

Пятое - интеграция евразийского экономического пространства с центром в России.

Главная задача – поступательное наращивание интеграционных процессов в рамках ЕврАзЭС, с постепенным вовлечением в эти процессы других стран евразийского пространства. У России как интеграционного лидера ЕврАзЭС есть потенциал выступить в качестве одного из центров международной экономической и финансовой системы.

С этой целью предстоит: усилить роль Союзного государства, сформировать таможенный союз Белоруссии, Казахстана и России, а также основные элементы единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС, обеспечить функционирование зоны свободной торговли в формате СНГ с возможным присоединением к ней ряда других стран; создать единую транспортную и энергетическую инфраструктуру; организовать реализацию совместных программ и проектов в области сельского хозяйства, водноэнергетического комплекса, экологии и других чувствительных для государств - участников СНГ сферах; эффективно использовать созданный механизм содействия производственной кооперации и взаимным инвестициям государств - участников СНГ.

Шестое – создание в России международного финансового центра и превращение рубля в региональную резервную валюту.

Значительный рост капитализации российского фондового рынка ставит в повестку дня задачу создания в России международного финансового центра. Благодаря этому будет расширен круг инвесторов, в том числе зарубежных, оперирующих на российских фондовых площадках, а российские предприятия получат возможность за счет эмиссии ценных бумаг привлечь значительные финансовые ресурсы для реализации своих проектов.

Предстоит осуществить нормативно-правовое и договорно-политическое обеспечение создания международного финансового центра, на законодательном уровне закрепить требования к организациям, осуществляющим или обслуживающим торговлю ценными бумагами, ввести в правовое поле понятие производных финансовых инструментов, усилить защиту прав инвесторов на рынке ценных бумаг. Предстоит сформировать финансовую инфраструктуру международного финансового центра, обеспечить продвижение бренда России за рубежом, упростить визовый режим для иностранных граждан, прибывающих в Россию в деловых целях и (или) на короткий срок.

Другой ключевой задачей является превращение рубля в региональную резервную валюту. Основой для создания такого инструмента является ускоренная региональная валютная и финансовая интеграция стран ЕврАзЭС, разработка коллективных мер в целях сохранения устойчивости их финансовых систем.

Часть взаимной торговли между государствами - участниками СНГ должна осуществляться с использованием российского рубля. Необходимо создать инструменты и механизмы страхования коммерческих и инвестиционных рисков сделок, осуществляемых в рублях.

Седьмое - усиление роли России в формировании мирового экономического порядка.

Деятельность России в ведущих международных институтах должна заключаться в максимально активном участии в них как в решении глобальных проблем, так и в создании благоприятных условий для решения ее внешнеэкономических задач. По мере становления в качестве одного из глобальных лидеров Россия будет все больше заинтересована в стабилизации и дальнейшем реформировании многосторонних институтов экономического регулирования.

Вопросы для контроля знаний по теме:

1. Что включает в себя региональные приоритеты?
2. В чем заключается двустороннее сотрудничество?

Тема 9. Планирование внешнеэкономической деятельности предприятия

Аннотация.

Сущность и методические основы планирования ВЭД предприятия. Принципы планирования ВЭД (принцип единства, принцип участия, принцип непрерывности и гибкости планирования, принцип точности). Инструменты планирования ВЭД предприятия (программы, бизнес-планы, технико-экономические обоснования).

Бизнес-план - наиболее распространенная форма внутрифирменного планирования. Структура бизнес-плана, обязательные элементы.

Бюджетирование в системе планов предприятия.

Ключевые слова: ВЭД, бизнес-план, бюджетирование.

Методические рекомендации по изучению темы

1. Тема содержит лекционную часть, где даются общие представления по теме;
2. В качестве самостоятельной работы предлагается написать рефераты по общим проблемам внешнеэкономической деятельности;
3. Для проверки усвоения темы имеются вопросы к каждой лекции и тесты.

Рекомендуемые информационные ресурсы:

1. Голева А.Г., Марьяненко и др. Внешнеэкономическая деятельность: Вспомогательные операции и государственное регулирование. – М.: Феникс, 2008 г.

2. Гречков В.Ю. Внешнеэкономическая деятельность / В.Ю. Гречков, Ю.М. Ростовский. - 3-е изд. перераб. и доп. - М.:Магистр, 2008. - 590 с.

Глоссарий:

Внешнеэкономическая деятельность — одна из форм хозяйственной деятельности, связанная с международным производством, научно-технической кооперацией и выходом на внешний рынок.

Вопросы для изучения по теме:

1. Планирование внешнеэкономической деятельности предприятия

Планирование внешнеэкономической деятельности предприятия

Внешнеэкономическая деятельность — одна из форм хозяйственной деятельности, связанная с международным производством, научно-технической кооперацией и выходом на внешний рынок. Она является следствием развития внешнеэкономических связей как совокупности направлений, форм, методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, а также валютно-финансовых и кредитных отношений государства с зарубежными странами в целях рационального использования преимуществ международного разделения труда и международных экономических отношений для решения народнохозяйственных и внешнеполитических задач. В соответствии с действующими в России законами любое предприятие (организация) может выступать как экспортером, так и импортером. В практике выделяются три основных стимула развития внешнеэкономической деятельности предприятий: расширение сбыта; приобретение ресурсов; диверсификация источников снабжения и сбыта. Необходимость стратегического планирования внешнеэкономической деятельности определяется существенными переменами в структуре мирового рынка и попытками предприятий, осуществляющих международную деятельность методом проб и ошибок, выработать адекватные меры, гарантирующие их от чрезмерных потерь в результате неверных действий или ошибочных представлений о перспективах макроэкономических процессов.

В основе любой формы внешнеэкономических связей лежит идея взаимовыгодного международного обмена. В принципе международный обмен всегда выгоден. Это справедливо в отношении промышленно развитых и слаборазвитых стран.

Международный обмен продукцией (изделиями) целесообразен для страны, если она затрачивает на производство экспортной продукции (изделий) меньше общественного труда, чем должна затратить на производство

продукции (изделий) взамен импортируемой (на средства, вырученные от экспорта).

Следовательно, товарообмен может быть выгоден всем странам при условии правильного формирования структуры экспорта и импорта. Поэтому необходимо увеличивать масштабы внешнеторгового обмена. При этом экспорт первичен, так как страна должна, получив за экспортную продукцию (изделия) валюту, обеспечить себе возможность импорта продукции (изделий). Для достижения наибольшего экономического эффекта от участия в международном разделении труда следует развивать производство экспортной продукции (изделий), которая позволяет получить наибольшую валютную выручку на единицу затрат общественного труда, и импортировать ту продукцию (изделия), собственное производство которой потребовало бы наибольших затрат общественного труда на единицу затрачиваемых валютных средств.

Наибольший эффект достигается от экспорта наукоемкой готовой продукции (изделий). В мировой торговой практике сложилось такое соотношение: 40% международного товарооборота приходится на сырьевую продукцию, 60% — на готовую промышленную продукцию (изделия). В структуре же экспорта России сложилось обратное соотношение — 70% и 30%.

Такое состояние внешнеэкономических связей, естественно, никого не устраивает, а, учитывая их потенциально высокую рентабельность, задача совершенствования внешнеэкономической деятельности становится одной из первоочередных. И не случайно перестройка хозяйственного механизма России началась с совершенствования внешнеэкономической деятельности.

Начало реформирования внешнеэкономической деятельности в какой-то степени началось с 1985 г., однако в нормативных актах это было отражено лишь в 1986 г. в постановлении Правительства № 991 «О мерах по совершенствованию управления внешнеэкономическими связями», с выходом которого начался первый этап реформы внешнеэкономической деятельности. Его можно охарактеризовать как «разрешительный» этап. Действительно, в

этот период времени было разрешено самостоятельно выходить на внешний рынок, формировать валютные фонды, организовывать внешнеторговые фирмы. Получили право на существование такие прогрессивные формы внешнеэкономических связей, как прямые связи, совместное предпринимательство.

Первый этап закончился в 1989 г. с выходом известного постановления Правительства № 203 «О мерах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности». Этим постановлением устанавливались достаточно жесткие рамки, по сути, свертывающие процесс демократизации внешнеэкономической деятельности. Были введены: обязательность регистрации такой деятельности, процедура квотирования, жесткая система планирования. Данный этап закончился в 1991 г. Сначала отдельные республики, а в декабре 1991 г. и Россия заявила о новом подходе к организации внешнеэкономической деятельности в своих странах. Начался третий этап реформы — этап либерализации внешнеэкономической деятельности.

В России началом третьего этапа можно считать Указ Президента РФ от 15 ноября 1991 г. № 213 «О либерализации внешнеэкономической деятельности». Вслед за данным указом появился ряд нормативных актов, определяющих процедуру осуществления внешнеэкономической деятельности.

Основные правила осуществления внешнеэкономической деятельности в России предусматривают: внешнеэкономическая деятельность разрешена всем зарегистрированным на территории России предприятиям независимо от форм собственности; разрешена посредническая деятельность; значительно сокращен список лицензируемой продукции (изделий); введена аукционная продажа квот и лицензий; сняты ограничения на открытия валютных счетов; разрешено проведение валютных операций, при этом курс рубля к иностранным валютам определяется спросом и предложением.

Введено понятие коммерческого курса рубля; введена и система обязательных валютных отчислений; введены экспортные тарифы (пошлины)

на отдельные группы продукции (изделий). При этом экспортная пошлина подлежит оплате до или в момент предъявления продукции (изделий) к таможенному контролю. Взимание экспортных пошлин производится в рублях. Ставка пошлины в иностранной валюте подлежит пересчету по рыночному курсу рубля, устанавливаемому Центральным банком России, на момент уплаты пошлины.

В отношении экспортных операций, по которым в соответствии с действующим законодательством не требуется обязательная продажа части валютной выручки в валютный резерв России, устанавливается надбавка к экспортной пошлине.

Правительством России намечена стратегия развития внешнеэкономической деятельности, включающая в себя четыре этапа, причем первый (подготовительный) считается пройденным. Важнейшим этапом стратегии является второй, предусматривающий мероприятия, закладывающие каркас всей модели внешнеэкономической деятельности на ближайшие годы. Основные из них — изменение практики лицензирования и контроля за экспортом и введение единого валютного курса рубля.

На этом этапе сокращен перечень котируемой экспортной продукции (изделий) при одновременном расширении конкурсной продажи остающихся квот. Отменен специальный коммерческий курс рубля. При этом обязательную продажу валютной выручки предусмотрено производить по рыночному курсу.

Стратегия предусматривает также поддержание плавающего по текущим операциям, а затем и фиксированного рыночного курса рубля по инвестиционным операциям с постепенным их выравниванием.

Вопросы для контроля знаний по теме:

1. Что понимается под «внешнеэкономическая деятельность»?

Тема 10. Оценка конкурентоспособности предприятия и его продукции на внешнем рынке.

Аннотация.

Сущность и проявления конкурентоспособности. Национальная конкурентоспособность в условиях глобализации. Международные и национальные организации, работающие над проблемами конкурентоспособности. Методика оценки конкурентоспособности товара и производителя. Качество как основа конкурентоспособности продукции на мировом рынке и способы его подтверждения. Идентификация продукции и ее значение в международной практике.

Проблемы конкурентоспособности российской экономики. Россия в мировом табеле о рангах по критериям конкурентоспособности.

Причины низкой конкурентоспособности российских производителей на мировом рынке.

Ключевые слова: оценка, внешний рынок, конкуренция, глобализация.

Методические рекомендации по изучению темы

1. Тема содержит лекционную часть, где даются общие представления по теме;
2. В качестве самостоятельной работы предлагается написать рефераты по общим проблемам внешнеэкономической деятельности;
3. Для проверки усвоения темы имеются вопросы к каждой лекции и тесты.

Рекомендуемые информационные ресурсы:

1. Воронкова, О.Н., Пузакова, Е.П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие / под ред. проф. Е.П. Пузаковой. – М.: Экономист, 2008. – 624 с.

2. Голева А.Г., Марьяненко и др. Внешнеэкономическая деятельность: Вспомогательные операции и государственное регулирование. – М.: Феникс, 2008 г.

3. Гречков В.Ю. Внешнеэкономическая деятельность / В.Ю. Гречков, Ю.М. Ростовский. - 3-е изд. перераб. и доп. - М.:Магистр, 2008. - 590 с.

Список сокращений:

МСО - Международной организацией по стандартизации;

ЕЭК ООН - Европейской экономической комиссией ООН;

МЭК - Международной электротехнической комиссией;

ЕОК - Европейской организацией по качеству.

Глоссарий:

Конкурентоспособность товара – комплекс его потребительских и ценовых характеристик, определяющих успех на рынке.

Конкурентоспособность производителя – совокупная способность производить и реализовывать продукцию, конкурентоспособную на внутреннем и мировом рынках.

Качество – это совокупность характеристик объекта, относящаяся к его способности удовлетворять установленным или предполагаемым потребностям клиента.

Стандарт – официально признанный документ, отражающий оптимальный результат исследований или практического опыта, содержащий комплекс норм и требований к отдельным объектам или повторяющимся действиям.

Международный стандарт– стандарт, разработанный и рекомендованный к использованию соответствующей международной организацией по стандартизации: Международной организацией по стандартизации (ИСО), Европейской экономической комиссией ООН (ЕЭК ООН), Международной электротехнической комиссией (МЭК), Европейской организацией по качеству (ЕОК).

Идентификация – это установление характера и назначения изделия на основе набора упорядоченной информации, которая используется для выяснения всех существующих характеристик, определяющих уникальность, т.е. отличающих его от всех других изделий.

Вопросы для изучения по теме:

1. Сущность и методика оценки конкурентоспособности товара и производителя

2. Качество как основа конкурентоспособности продукции на мировом рынке и способы его подтверждения

3. Идентификация продукции и ее значение в международной практике

Оценка конкурентоспособности предприятия и его продукции на внешнем рынке.

1. Сущность и методика оценки конкурентоспособности товара и производителя

Решение о выходе на внешние рынки предполагает оценку соответствия самого предприятия и производимой им продукции требованиям конкурентоспособности, которая проявляется на нескольких уровнях: товар – производитель – отрасль – страна.

Конкурентоспособность товара - комплекс его потребительских и ценовых характеристик, определяющих успех на рынке

Конкурентоспособность производителя – совокупная способность производить и реализовывать продукцию, конкурентоспособную на внутреннем и мировом рынках. Таким образом, отправной точкой конкурентоспособности предприятия является конкурентоспособность производимой продукции.

Оценка конкурентоспособности предприятия производится в несколько этапов.

1. *Анализ экспортного потенциала* предприятия включает:

- анализ и оценку собственных экспортных (исследовательских, проектных, конструкторских, производственных, сбытовых и проч.) возможностей;
- определение реальных возможностей поставщиков сырья и материалов, партнеров по научно-технической и производственной кооперации;
- оценку возможностей и выявление слабых мест транспортных организаций и других объектов инфраструктуры;
- определение потенциальной способности внешнего рынка «поглощать» предлагаемые ему товары и выявление условий их прибыльной реализации.

При решении предпринимателя использовать инвестиционные модели интернационализации круг вопросов, подлежащих тщательному изучению, значительно расширяется.

2. *Изучение финансового положения и финансовых ресурсов*, в том числе валютных. Развитие ВЭД, особенно организация зарубежных предприятий с полным производственным циклом, требует значительных средств. Уже на первой стадии налаживания зарубежных контактов предприниматель сталкивается с необходимостью расходовать средства на зарубежные поездки, организацию деловых встреч, рекламных кампаний и т.д.

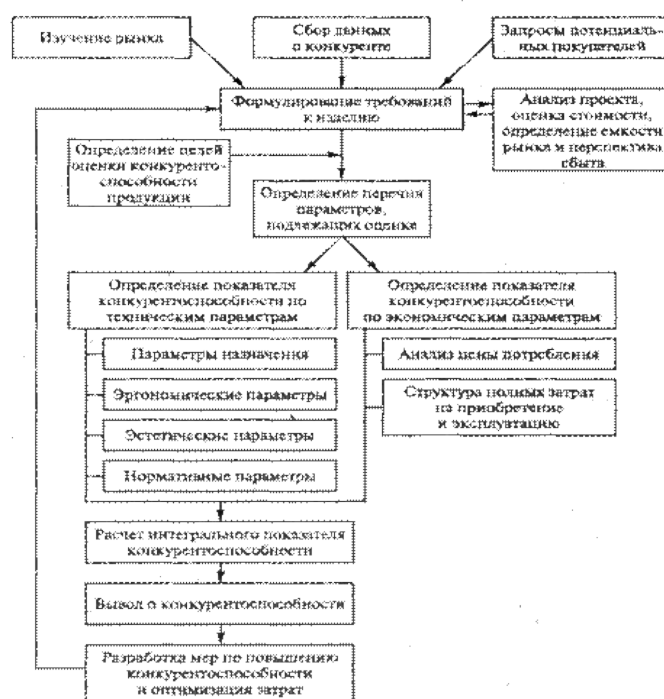


Рис. 1. Типовая схема оценки конкурентоспособности продукции

3. *Оценка технологических преимуществ*, ноу-хау, патентов, а также оборудования, машин, инструментов, приборов, которые, в частности, могут стать вкладом предприятия в уставный капитал при создании совместного предприятия. Кроме того, за рубежом широко развита сеть лизинговых компаний, предоставляющих в долгосрочную аренду различное оборудование, что значительно снижает первоначальные расходы на организацию производства.

4. *Оценка маркетинговых позиций предприятия на зарубежных рынках*, т.е. способности противостоять конкурентам и удерживать определенную часть рынка.

5. *Оценка кадрового потенциала*, которая позволяет определить, имеется ли у предприятия достаточно квалифицированный персонал, способный грамотно и эффективно работать в непривычных условиях.

Учитывая, что современный мировой рынок ориентирован на способность производителя обеспечить постоянное повышение качественных характеристик, необходимо знать о требованиях, предъявляемых к системам управления качеством на основе стандартизации и сертификации.

2. Качество как основа конкурентоспособности продукции на мировом рынке и способы его подтверждения

Качество – это совокупность характеристик объекта, относящаяся к его способности удовлетворять установленным или предполагаемым потребностям клиента.

Для достойной конкуренции на внешнем рынке предприятиям необходимо добиться безукоризненного качества собственной продукции на основе внедрения принятых в международной торговой практике стандартов и использования процедур подтверждения соответствия продукции их требованиям.

Стандарт – официально признанный документ, отражающий оптимальный результат исследований или практического опыта, содержащий комплекс норм и требований к отдельным объектам или повторяющимся действиям.

Международный стандарт – стандарт, разработанный и рекомендованный к использованию соответствующей международной организацией по стандартизации: Международной организацией по стандартизации (ИСО), Европейской экономической комиссией ООН (ЕЭК ООН), Международной электротехнической комиссией (МЭК), Европейской организацией по качеству (ЕОК).



Рис 2. Структура международных норм по качеству

Международные стандарты носят рекомендательный характер, однако сегодня более чем в 90 странах мира *стандарты ИСО* приняты в качестве национальных. 15 декабря 2000 г. была выпущена новая версия стандартов.

Международные стандарты выполняют особую роль в следующих случаях:

- при построении системы качества на предприятии (как методический материал), что позволяет повысить конкурентоспособность предприятия на внешнем рынке и экономическую эффективность его деятельности;
- при заключении внешнеторговых контрактов (как доказательство качества), в которых потребитель может оговорить условия, чтобы определенные процессы предприятия-экспортера и определенные элементы системы качества, влияющие на предлагаемую к экспорту продукцию, соответствовали нормам международных стандартов;
- при оценке клиентами – система качества предприятия-экспортера должна соответствовать норме международного стандарта, и экспортер может получить официальное признание этого соответствия;
- при регистрации или сертификации системы качества зарегистрированным органом по сертификации. Экспортер обязуется поддерживать соответствие системы качества нормам международных стандартов для всех клиентов.

В рамках политики качества предприятие – участник ВЭД должно обеспечить баланс интересов пяти субъектов:

1) клиентов, заинтересованных в максимизации соотношения качество/цена;

2) персонала, заинтересованного в росте оплаты труда и удовлетворении работой;

3) акционеров, заинтересованных в повышении финансовой устойчивости предприятия;

4) поставщиков, заинтересованных в стабильных заказах и непрерывной предпринимательской деятельности;

5) общества, заинтересованного в повышении собственной конкурентоспособности на мировом рынке.

Соответствие продукции определенным требованиям – техническим, экологическим, безопасности и т.д. – подтверждается сертификацией.

Сертификация согласно ст. 1 Федерального закона «О сертификации продукции и услуг» – это процедура подтверждения соответствия, посредством которой независимая от изготовителя (продавца, исполнителя) и потребителя (покупателя) организация удостоверяет в письменной форме, что продукция соответствует установленным требованиям.

Сертификация осуществляется в целях:

- создания условий для деятельности организаций и предпринимателей на едином товарном рынке Российской Федерации, а также для участия в международном экономическом, научно-техническом сотрудничестве и международной торговле;

- содействия потребителям в компетентном выборе продукции;

- защиты потребителя от недобросовестного изготовителя (продавца, исполнителя);

- контроля безопасности продукции для окружающей среды, жизни, здоровья и имущества;

- подтверждения показателей качества продукции, заявленных изготовителем.

Для реализации указанных целей предприятия – участники ВЭД проводят *обязательную* или *добровольную сертификацию*.

Обязательное подтверждение соответствия осуществляется в формах:

- декларирования соответствия – путем принятия декларации изготовителя о соответствии на основании собственных доказательств либо с использованием дополнительных доказательств, полученных с участием третьих лиц (органа по сертификации, аккредитованной испытательной лаборатории), в порядке, установленном техническим регламентом;

- обязательной сертификации – подтверждения уполномоченным органом – Государственным комитетом по стандартизации и метрологии РФ – соответствия товаров, работ и услуг обязательным требованиям.

Добровольное подтверждение соответствия осуществляется по инициативе заявителя на условиях договора между заявителем и органом по сертификации. Система добровольной сертификации может быть создана юридическим лицом и (или) индивидуальным предпринимателем или несколькими юридическими лицами и (или) индивидуальными предпринимателями и зарегистрирована федеральным органом исполнительной власти по техническому регулированию Госстандартом России.

В процессе осуществления сертификации продукции, являющейся объектом ВЭД, важное внимание уделяется документальному подтверждению качественных характеристик товара, работы, услуги (рис. 5.8).

Сертификат соответствия (безопасности) подтверждает соответствие продукции установленным требованиям безопасности для жизни и здоровья граждан, состояния окружающей среды, выдается Госстандартом России и может являться свидетельством признания зарубежного сертификата на территории Российской Федерации, заменяющим его.



Рис. 3. Схема документального подтверждения соответствия ввозимой (вывозимой) продукции требованиям качества

Гигиенический сертификат подтверждает соответствие товара санитарно-гигиеническим требованиям, которые одновременно являются и показателями безопасности. Поэтому гигиенический сертификат можно рассматривать как дублирующий документ, удостоверяющий, как и сертификат соответствия, безопасность пищевых продуктов и сырья для потребителя. Выдача гигиенических сертификатов осуществляется органами и учреждениями государственной санитарно-эпидемиологической службы Российской Федерации: для отечественной продукции – на основании результатов гигиенической оценки продукции и экспертизы нормативной документации, определяющей требования к продукции, ее производству и применению; для импортной продукции – на основании сертификата безопасности страны-поставщика, выданного уполномоченным на то органом, и результатов исследования продукции, проведенного в России.

Ветеринарный сертификат удостоверяет проведение ветеринарного контроля и соблюдение требований безопасности живых животных, животноводческой продукции, продукции растительного происхождения, выдается государственным ветеринарным врачом страны экспортера.

Вывоз товаров из РФ производится в сопровождении *фитосанитарных сертификатов* по форме, предусмотренной Международной конвенцией ФАО,

а ввоз – на основании импортного *карантинного сертификата* государственной инспекции по карантину растений. Оба документа подтверждают факт отсутствия различных заболеваний на ряд вывозимых (ввозимых) товаров, имеющих растительное или животное происхождение.

Сертификат качества удостоверяет соответствие качества фактически поставленного товара условиям внешнеторгового контракта; выдается на основании постановления Правительства РФ от 20 апреля 1994 г. на зерно колосовых, крупяных, зернобобовых и масличных культур, а также на кукурузу, крупы, муку, комбикорма, премиксы, белково-витаминные добавки, жмыхи, шроты и отруби Государственной хлебной инспекцией при Правительстве РФ, а также ее территориальными органами.

Сертификат радиологического контроля удостоверяет, что уровень радиации ввозимого (вывозимого) товара не превышает определенных допустимых показателей; выдается ветеринарной лабораторией испытательного центра пищевой и сельскохозяйственной продукции.

Порядок сертификации продукции включает:

- 1) подачу заявки на сертификацию;
- 2) принятие решения по заявке, в том числе выбор схемы;
- 3) отбор, идентификацию образцов и их испытания;
- 4) оценку производства (если это предусмотрено схемой сертификации);
- 5) анализ полученных результатов и принятие решения о выдаче (об отказе в выдаче) сертификата соответствия;
- 6) выдача сертификата и лицензии на применение знака соответствия;
- 7) осуществление инспекционного контроля за сертифицированной продукцией (если это предусмотрено схемой сертификации);
- 8) корректирующие мероприятия при нарушении соответствия продукции установленным требованиям и неправильном применении знака соответствия;

9) информирование о результатах сертификации. Сертификация отечественной и импортируемой продукции проводится по одним и тем же правилам.

3. Идентификация продукции и ее значение в международной практике

Для эффективного управления производством, качеством и процессами учета требуется своевременный и точный контроль за продукцией. Действенным средством, позволяющим проследить путь изделия от хранения его на складе до реализации, является идентификация.

Идентификация – это установление характера и назначения изделия на основе набора упорядоченной информации, которая используется для выяснения всех существующих характеристик, определяющих уникальность, т.е. отличающих его от всех других изделий.

В последние годы получили широкое распространение *технологии автоматической идентификации на базе компьютерной техники*, направленные прежде всего на повышение производительности труда и существенное снижение затрат. Среди них:

- штриховое кодирование;
- радиочастотные системы;
- оптическое распознавание знаков;
- машинное зрение (вычислительные методы обработки изображения);
- речевой ввод данных и др.

В международной практике производства и торговли принято *штриховое кодирование товаров*. Информация о товаре наносится на упаковку в виде четкого рисунка из узких и широких полос. Эти штрихи и пробелы между ними обозначают определенные цифры в кодах ЭВМ. Таким образом, каждый товар получает индивидуальный знак, который легко «прочитывается» электроникой, измеряющей интенсивность отражения света от черных и белых полос.

Существует более 50 систем штрихового кодирования.

Услуги по штриховому кодированию оказываются общественными объединениями – территориальными и местными Торгово-промышленными палатами (ТПП), в частности действующими при них коммерческими структурами.

Вопросы для контроля знаний по теме:

1. Что понимается под «идентификация»?
2. Какие предприятия включает в себя анализ экспортного потенциала?
3. В чем заключается сертификация?

Тема 11. Международный маркетинг и его роль во внешнеэкономической деятельности предприятия

Аннотация.

Сущность и структурообразующие элементы маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятия. Функции маркетинга в ВЭД. Организация маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятия. Коммуникационная политика на внешних рынках. Методы международных коммуникаций. Система товаропродвижения на предприятии и ее организация.

Ключевые слова: маркетинг, предприятие, ВЭД, рынок, структура.

Методические рекомендации по изучению темы

1. Тема содержит лекционную часть, где даются общие представления по теме;
2. В качестве самостоятельной работы предлагается написать рефераты по общим проблемам внешнеэкономической деятельности;
3. Для проверки усвоения темы имеются вопросы к каждой лекции и тесты.

Рекомендуемые информационные ресурсы:

1. Арустамов Э.А. Внешнеэкономическая деятельность. – М.: Интерэкспорт, 2008.

2. Баранов Ю.М., Глухих В.В. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. – М.: Дашков и К, 2007.

3. Дегтярева О.И. Внешнеэкономическая деятельность / О. И. Дегтярева, Т. Н. Полянова, С. В. Саркисов. – 6-е изд. – М. : Дело, 2007.

Глоссарий:

Сегментация рынка – это процесс агрегирования потребителей по их предпочтениям (однородности спроса) либо по сходству их реакции на усилия продавца.

Организация маркетинга в ВЭД предприятия – это система эффективного наблюдения за совокупностью рынков, позволяющая осуществлять оперативный мониторинг за ними; быстрое реагирование на специфические запросы, что предполагает большую приспособляемость управленческих структур предприятия; система, позволяющая отслеживать результат и

контролировать эффективность принятых мер с учетом специфических черт зарубежных рынков.

Вопросы для изучения по теме:

1. Международный маркетинг и его роль во внешнеэкономической деятельности предприятия

Международный маркетинг и его роль во внешнеэкономической деятельности предприятия

Маркетинг в ВЭД предприятия можно толковать, во-первых, как принцип поведения предприятия на внешних рынках, который заключается в последовательном направлении всех касающихся рынка решений на требования и нужды потребителей и покупателей за рубежом, во-вторых, как усилия по получению преимуществ у зарубежных потребителей по сравнению с конкурентами с помощью комплекса специальных рыночных мероприятий, в-третьих, как систематический, опирающийся на современный инструментальный поиск решений.

Главной функцией маркетинга является обоснование целевых позиций управления активностью предприятия на мировом рынке.

Методы, приемлемые для компании в реализации указанной функции, предполагают следующие пошаговые действия (рис. 1).

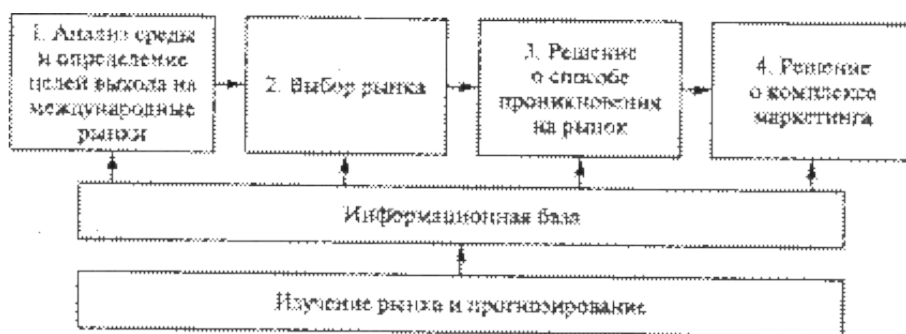


Рис. 1. Схема основных решений в международном маркетинге

В международном маркетинге на всех этапах разработки стратегии выхода предприятия на внешние рынки и ее реализации особую важность приобретает информация о мировых рынках и рыночной конъюнктуре; методах и формах международного сотрудничества; собственном потенциале

предприятия; унифицированных обычаях, правилах и нормах международного сотрудничества.

Сбор информации в рамках реализации *первого этапа маркетинга* – изучение состояния окружающей среды – начинается с изучения:

- политических факторов – правовой национальной системы, соотношения протекционизма и либерализма в стране, режима делового сотрудничества с зарубежными государствами;

- экономических факторов;

- факторов конкуренции, описываемых четырьмя детерминантами конкурентных преимуществ;

- структуры распределения, которая определяется количеством каналов, существующих между поставщиками и покупателями, количеством, величиной и характером собственности действующих на рынке фирм;

- уровня технического развития, дающего информацию о перспективах развития рынка, его инновационном и трудовом потенциале, степени урбанизации, развития «промышленных ценностей» у населения;

- географии и инфраструктуры, предполагающих знание фирмой, осуществляющей выход на рынок иностранного государства, его климатических, природных, топографических особенностей, систем энерго-, газо- и водоснабжения, транспортных маршрутов, телекоммуникационных систем и т.п.;

- культурной среды и кросскультурных аспектов ведения бизнеса.

Культура – это сложное понятие, включающее язык, знания, религию, мораль, законы, искусство и любые другие способности и привычки, приобретенные человеком как членом общества. Кросскультурные аспекты международного бизнеса предполагают исследование различных бизнес-культур, изучение особенностей деловой этики и этикета, а также коммуникационных различий между людьми.

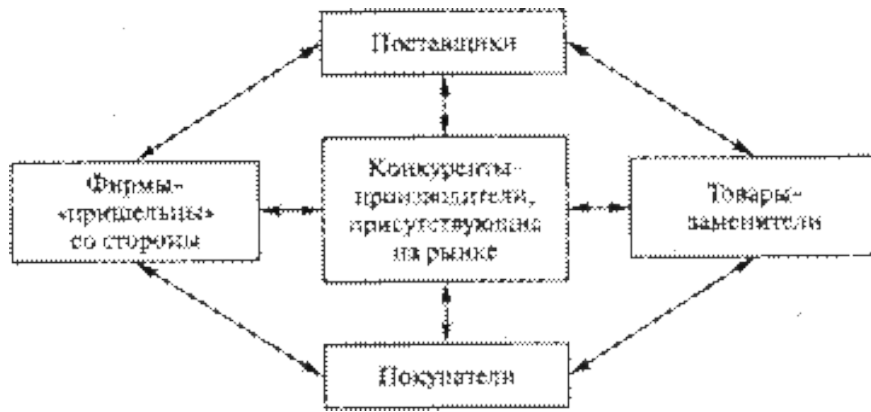


Рис. 2. Виды конкурирующих сил, действующих на международных рынках (по М. Портеру)

Второй этап – выбор рынка – основан на проведении маркетинговых исследований, сегментации рынка, целевого маркетинга, позиционирования продукта.

Маркетинговые исследования предполагают систематический сбор, запись, анализ и интерпретацию данных, касающихся продажи товаров (услуг) на внешних рынках и организации маркетинга (рис. 3).



Рис. 3. Схема направлений и методов маркетинговых исследований в ВЭД предприятия

Проведенные маркетинговые исследования и полученная, проанализированная и систематизированная маркетинговая информация

становятся основой сегментации рынка, которая может рассматриваться как стратегия, с помощью которой рынок подразделяется на части, которые вероятнее всего будут характеризоваться одинаковой реакцией на мероприятия комплекса маркетинга. Цель состоит в максимальном проникновении на конкретные сегменты рынка, обеспечивающие стабильный рост продаж и прибыли фирмы.

Таким образом, *сегментация рынка* – это процесс агрегирования потребителей по их предпочтениям (однородности спроса) либо по сходству их реакции на усилия продавца.

Выделение однородных рыночных сегментов может осуществляться на основе:

- социально-демографических характеристик потребителей;
- выгод, которые потребители ищут в товаре;
- стиля жизни, интересов и предпочтений;
- особенностей поведения при покупке (рис. 4).



Рис. 4. Схема критериев сегментирования рынка

Чтобы осознанно выбирать целевые сегменты, надо иметь возможность оценить их размер, предполагаемые объемы покупок (емкость рынка), характер поведения покупателей, т.е. сегменты должны быть измеримы. Они должны быть также достаточно прибыльны и доступны для действий продавца.

Целевой сегмент рынка в идеале должен отвечать следующим четырем условиям:

а) быть достаточно емким. Емкость (объем) рынка – объем сбыта производимой фирмой – участницей ВЭД продукции или аналогичной ей (в

натуральном или денежном выражении) в течение определенного периода времени на рынке выбранной страны:

$$O_э = П_в - Э = П_{pv} + И,$$

Где $O_э$ – объем эффективного снабжения рынка (емкость рынка);

$П_в$ – объем производства внутри страны;

$Э$ – объем экспорта;

$П_{pv}$ – объем продажи товара внутри страны;

$И$ – объем импорта.

На емкость рынка могут оказывать влияние факторы страны (различные торговые барьеры, конкурентная среда) и факторы спроса;

б) предоставлять возможности дальнейшего роста, которые определяются индексом роста объема рынка (сбыта) за определенный период времени;

в) не быть объектом коммерческой деятельности конкурирующих фирм;

г) характеризоваться потребностями, которые данная компания может удовлетворить.

На *третьем этапе* после окончательного принятия решения о выборе целевого сегмента предприятие – участник ВЭД осуществляет выбор способа выхода на внешний рынок: напрямую посредством экспорта товаров, услуг, лицензий, различных форм зарубежного инвестирования или через посредников, а далее, на *четвертом этапе* производит выведение своего товара на выбранный рынок на основе разработки маркетингового комплекса, ориентированного на обеспечение конкурентоспособности товара и производителя на рынке путем позиционирования товара, т.е. создания условий для восприятия покупателем особенностей предлагаемого продукта по сравнению с продуктами конкурентов.

Одновременно при выходе на внешние рынки появляется специфика, не поддающаяся контролю предприятия – участника ВЭД, но требующая обязательного учета и отслеживания в его деятельности. Так, специфика маркетинга в ВЭД предприятия заключается:

- в учете воздействия национальных правительств посредством использования различных (как экономических, так и административных) инструментов воздействия на иностранный элемент на собственной территории;

- в разнообразии рыночных условий, организации и динамики рынков: для одного и того же товара условия рынка в разных странах могут существенно отличаться по факторам наличия товаров-аналогов, спроса, покупательной способности населения, типа рынка данного товара и т.д.;

- в разнообразии социокультурного контекста покупательских и потребительских привычек.

Организация маркетинга в ВЭД предприятия – это система эффективного наблюдения за совокупностью рынков, позволяющая осуществлять оперативный мониторинг за ними; быстрое реагирование на специфические запросы, что предполагает большую приспособляемость управленческих структур предприятия; система, позволяющая отслеживать результат и контролировать эффективность принятых мер с учетом специфических черт зарубежных рынков.

Вопросы для контроля знаний по теме:

1. Что понимается под «сегментация рынка»?
2. Что означает маркетинг ВЭД предприятия?

Тема 12. Внешнеэкономическая служба предприятия

Аннотация.

Сущность и формы организации ВЭД на предприятии: специалист по ВЭД, отдел внешнеэкономической деятельности (ОВЭД), департамент по ВЭД, внешнеторговые фирмы (ВТФ). Принципы организации управления ВЭД предприятия. Функции организации управления ВЭД на предприятии: планирование ВЭД, организация ВЭД, координация (регулирование), стимулирование (активизация), контроль. Анализ различных структур управления ВЭД предприятий и функциональных обязанностей их специалистов.

Типы организационных структур управления предприятием: линейная, линейно-штабная, функциональная, дивизиональная, ориентированная на поиск нового, матричная. Должностные требования к сотрудникам внешнеэкономического подразделения. Основы организации кросскультурных коммуникаций.

Ключевые слова: предприятие, ВЭД, внешнеторговые фирмы, координация, типы организационных структур.

Методические рекомендации по изучению темы

1. Тема содержит лекционную часть, где даются общие представления по теме;
2. В качестве самостоятельной работы предлагается написать рефераты по общим проблемам внешнеэкономической деятельности;
3. Для проверки усвоения темы имеются вопросы к каждой лекции и тесты.

Рекомендуемые информационные ресурсы:

1. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. – М. 2008.

2. Ноздрева Р.Б. Международный маркетинг : учебник для вузов / Р. Б. Ноздрева. – М. : Экономистъ, 2005. – 990 с.

3. Стуканова И.П., Стуканова С.С. Основы внешнеэкономической деятельности: Учеб. пособие. – М.: Риор, 2008.

Список сокращений:

ПТО - планово-технический отдел;
ОТК – отдел технического контроля;
ПЭО - планово-экономический отдел;
ВТФ - внешнеторговые фирмы.

Глоссарий:

Предприятие — производственная единица, обладающая производственно-техническим единством, организационно-административной и хозяйственной самостоятельностью.

Планово-экономический отдел — планирование объема экспортно-импортных операций, контроль выполнения плана, анализ хозяйственной деятельности;

Валютно-финансовый отдел — валютное планирование, контроль за банковскими, кредитными и расчетными операциями;

Бухгалтерия — учет и отчетность, расчеты с банками, поставщиками, покупателями, работниками.

Блок маркетинга:

Отдел конъюнктуры и цен — исследование спроса и предложений, динамики цен, структуры рынков;

Отдел рекламы и выставок — рекламная деятельность, организация работы по участию в международных ярмарках и выставках;

Инженерно-технический отдел — изучение действующих на мировом рынке технических требований к товарам, информирование о них производителей товаров, анализ технического уровня, качества, конкурентоспособности продукции;

Отдел техобслуживания — организация гарантийного, послегарантийного обслуживания экспортируемых фирмой товаров в зарубежных странах и создание технических центров (если фирма работает с товарами, требующими технического обслуживания).

Вопросы для изучения по теме:

1. Внешнеэкономическая служба предприятия

Внешнеэкономическая служба предприятия

Предприятие следует рассматривать как основное звено экономики, именно на нем осуществляется производство продукции, происходит непосредственная связь работника со средствами производства.

Предприятие — производственная единица, обладающая производственно-техническим единством, организационно-административной и хозяйственной самостоятельностью.

Предприятие при административно-командной (центральноуправляемой) системе было основной хозяйственной единицей, оно являлось органом централизованно управляемого народного хозяйства, т.е. формальным предприятием, а в условиях рыночной экономики становится автономным, т.е. реальным предприятием — субъектом предпринимательства. В соответствии с действующим законодательством предприятие является самостоятельным хозяйствующим субъектом, созданным для производства продукции, выполнения работ или оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Реформирование внешнеэкономической сферы радикально изменило статус предприятия. В условиях демонополизации и децентрализации внешнеэкономических связей предприятие, оставаясь объектом управления в системе государственного управления ВЭД, стало равноправным субъектом внешнеэкономической деятельности. Оно и раньше участвовало во внешних связях государства, но как технический исполнитель, а в новых условиях стало участником, самостоятельно распоряжающимся результатами своего труда, в том числе и во внешнеэкономической деятельности.

Трансформация предприятия из состояния исполнителя в положение субъекта внешнеэкономической деятельности вызвала необходимость перестройки системы управления ВЭД на предприятии как в направлении появления новых функций, так и формирования новой организационной структуры управления, отражающей возросшую роль предприятия в развитии внешнеэкономической сферы.

Структура управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии зависит от целей и задач, которые она призвана решать, от характера специализации предприятия на внешнехозяйственной деятельности. На выбор организационных форм ВЭД большое влияние оказывает степень зависимости предприятия от внешнего рынка, т.е. насколько оно включено в международное разделение труда. На специализированных внешнеторговых предприятиях (типа экспорт-импорт) управление строится по одной системе, на тех, где ВЭД является лишь частью хозяйственной деятельности, — по другой, что предполагает различные варианты организационных структур.

В силу многообразия конкретных целей, задач и условий не может быть единой стандартной структуры внешнеторговой фирмы (ВТФ) для всех предприятий.

Блок финансово-экономический:

- планово-экономический отдел — планирование объема экспортно-импортных операций, контроль выполнения плана, анализ хозяйственной деятельности;

- валютно-финансовый отдел — валютное планирование, контроль за банковскими, кредитными и расчетными операциями;

- бухгалтерия — учет и отчетность, расчеты с банками, поставщиками, покупателями, работниками.

Блок маркетинга:

- отдел конъюнктуры и цен — исследование спроса и предложений, динамики цен, структуры рынков;

- отдел рекламы и выставок — рекламная деятельность, организация работы по участию в международных ярмарках и выставках;

- инженерно-технический отдел — изучение действующих на мировом рынке технических требований к товарам, информирование о них производителей товаров, анализ технического уровня, качества, конкурентоспособности продукции;

•отдел техобслуживания — организация гарантийного, послегарантийного обслуживания экспортируемых фирмой товаров в зарубежных странах и создание технических центров (если фирма работает с товарами, требующими технического обслуживания).

Блок административно-хозяйственный:

•административно-хозяйственный отдел — снабжение материалами и другая хозяйственная работа;

• канцелярия — работа с организационно-распорядительной документацией и перепиской;

•отдел кадров — расстановка кадров, ведение личных дел;

•отдел заграничных командировок — оформление командировок за границу (визы, проездные билеты и т.д.);

•юридический отдел — правовое обеспечение деятельности фирмы;

•протокольный отдел — встречи, организация приемов, проводы иностранных делегаций.

Возглавляет такую фирму руководитель (директор, президент), в зависимости от объема работы ему помогают один-два заместителя, например, по маркетингу и по финансам. В других вариантах директор может непосредственно руководить и финансовым, и административно-хозяйственным блоками.

Специализированные внешнеторговые фирмы могут создаваться как при отраслевых и крупных предприятиях, причем в последнем случае и в качестве подразделения предприятия, так и как самостоятельное юридическое лицо с собственным балансом. Для всех видов специализированных внешнеторговых предприятий характерно наличие в их штатах высококвалифицированных специалистов, имеющих большой практический опыт международного экономического сотрудничества и специальную внешнеэкономическую подготовку.

Следует иметь в виду, что такие внешнеэкономические объединения предпочитают заниматься крупными, высокоэффективными экспортно-импортными сделками, вступая в контакты с довольно солидными партнерами.

На предприятиях, которые активно участвуют во внешнеэкономической деятельности, но где она является лишь частью хозяйствования, структура управления этой сферой может быть представлена внешнеэкономическим отделом (отделом внешнеэкономических связей).

Функции отдела внешнеэкономических связей предприятия заключаются в следующем:

- исследование внешнего рынка, изучение и учет рыночного спроса, потребностей потребителей продукции с целью ориентации научной, производственной, технической и сбытовой деятельности предприятия на выпуск конкурентоспособной продукции;

- организация работы по подбору партнеров, заключению договоров, их продлению, составление и ведение картотеки потребителей и поставщиков, досье на фирмы партнеров, работа с биржами, брокерами, фирмами, таможней;

- организация протокольных мероприятий, связанных с внешнеэкономической деятельностью (прием и проводы делегаций, переговоры, обеспечение переводчиками и т.д.);

- контроль, регулирование и учет результатов внешнеэкономической деятельности;

- участие в ярмарках, выставках, подготовка и издание проспектов, рекламная деятельность.

Отдел внешнеэкономических связей на неспециализированных на ВЭД предприятиях не является автономным образованием, а представляет собой часть аппарата управления. В этой связи ОВЭС работает в тесном контакте с соответствующими функциональными отделами предприятия: планово-экономическим, финансовым, производственным, техническим, бухгалтерией, юридическим и другими подразделениями. Все они образуют единую организационную структуру управления.

Наряду с организацией управления ВЭД на предприятии, при которой всю работу возглавляет отдел внешнеэкономических связей, а ведущая роль в нем принадлежит службе маркетинга, нередко встречаются иные построения, при которых руководство внешнеэкономической сферой осуществляет отдел маркетинга, иными словами, ОВЭС может быть трансформирован в отдел маркетинга. Такой вариант вполне оправдан, так как принципиальных, коренных различий между маркетингом для внутреннего рынка и маркетингом для внешнего рынка нет, хотя нельзя не учитывать более высоких требований, предъявляемых внешним рынком, что объясняется более острой конкуренцией и значительным превышением спроса над предложением.

В качестве примера такого подхода к управлению ВЭД можно рассмотреть управленческую структуру конкретного предприятия — Гродненского ОАО «Азот» — одного из ведущих предприятий Республики Беларусь, крупного экспортера минеральных азотных удобрений и капролактама на мировом рынке. Отдел маркетинга был создан на предприятии в 1995 г. на основе объединения функций отдела внешнеэкономических связей и отдела сбыта. К числу основных задач отдела маркетинга относятся: обеспечение эффективной деятельности предприятия за счет присутствия на традиционных рынках, изучение и поиск новых рынков с целью формирования спроса и стимулирования сбыта продукции, обеспечение выполнения поставок продукции в соответствии с заключенными договорами.

В соответствии с этими задачами отдела маркетинга выполняет следующие функции:

- поиск и изучение потенциальных рынков сбыта продукции;
- сбор и анализ информации о рынках, структуре и динамике спроса;
- формирование спроса и стимулирование сбыта; •

сбор и систематизация данных о предприятиях и иностранных фирмах, выпускающих аналогичную продукцию;

- сопоставительный анализ потребительских свойств, качества и стоимости продукции предприятия и конкурентов;

- определение наиболее выгодных каналов продвижения продукции на рынок; •
- изучение цен и ценовой политики;
- изучение условий квотирования и лицензирования, налоговой системы, таможенной очистки;
- участие в проведении предконтрактных и контрактных переговоров в сфере внешнеэкономической деятельности;
- разработка проекта контракта в соответствии с достигнутыми результатами переговоров;
- заключение контрактов и контроль за их исполнением;
- текущая деловая переписка;
- перевод документации, устный перевод в процессе переговоров;
- организация переговоров.

Заслуживает внимания организация работы по предконтрактной проработке, оформлению, заключению договоров (контрактов) на поставку продукции, а также порядок организации контроля за их выполнением. Отдел маркетинга руководствуется стандартами предприятия, в частности, стандартом «Система качества. По модели МС ИСО 9002. Порядок заключения и организации контроля за исполнением договоров на поставку продукции». В соответствии с указанным стандартом можно выделить следующие основные этапы деятельности отдела маркетинга.

Инженеры отдела маркетинга проводят предварительные переговоры с потенциальными покупателями, запрашивают от них заявку (письмо, факс, телекс и т.д.). После получения заявок компаниям сообщаются сведения об имеющемся количестве продукции для продажи, при этом цены не указываются. В свою очередь, компании сообщают количество продукции, которое они могли бы закупить, предлагают свои цены, сообщают порт, где бы они могли загрузить товар, конечный пункт назначения. Из поступивших предложений отдела маркетинга выбирает наиболее предпочтительные и ведет с представителями иностранных фирм предварительные переговоры.

Анализ требований покупателя. В случаях если они содержат отклонение от стандартных ситуаций, отдел маркетинга привлекает для анализа другие структурные подразделения предприятия (например, ПТО или ОТК — для анализа требований по техническим условиям).

Отдел маркетинга готовит ответ, в котором сообщается о принятии заявки или отказе.

Продукция на экспорт поставляется в основном по рамочным контрактам, т.е. без указания цены и количества продукта, которые фиксируются ежемесячно в приложениях к контракту, там же оговариваются и базисные условия поставки.

Отдел маркетинга — основное звено управления внешнеэкономической деятельностью предприятия, часть его внутрипроизводственной структуры. Вместе с тем, стоящие перед ним задачи решаются в тесном взаимодействии с другими функциональными подразделениями (ПЭО, финансовый, юридический и другие отделы).

Иначе строится управление ВЭД на предприятиях с небольшим объемом внешнеторгового оборота и недостаточностью ресурсов, необходимых для создания специализированного управленческого подразделения. На таких фирмах оно осуществляется функциональными службами, совмещающими управление внутренними и внешними процессами одновременно.

Вопросы для контроля знаний по теме:

1. Назовите организации, содействующие развитию ВЭД.
2. Какова система организации управления внешнеэкономической сферой на уровне региона?
3. Каковы варианты управления ВЭД на предприятии?

Тема 13. Организация поиска зарубежного партнера

Аннотация.

Информационное обеспечение поиска зарубежного партнера. Классификация фирм, действующих на мировом рынке (по виду хозяйственной деятельности и характеру операций, характеру собственности, принадлежности капитала). Правовое положение и ответственность фирм. Способы поиска зарубежного партнера. Выбор страны и исследование иностранного рынка.

Оценка потенциального зарубежного партнера. Основные виды оперативной и финансовой отчетности фирмы, позволяющие: выделять тенденции их развития, оценивать экономические и финансовые возможности, определять научно-технический уровень выпускаемой продукции, судить о конкурентоспособности продукции.

Проблемы сопоставимости финансовой отчетности. Показатели, характеризующие фирму.

Методики оценки внешнеэкономической деятельности предприятия. Показатели оценки эффективности внешнеторговой деятельности предприятия (базовый коэффициент эффективности экспорта, альтернативный коэффициент эффективности экспорта, базовый коэффициент импорта товаров для перепродажи, альтернативный коэффициент импорта товаров для перепродажи, базовый коэффициент импорта товаров для собственного производства, альтернативный коэффициент эффективности импорта товаров для собственного производства, показатель интегрального экономического эффекта от экспортно-импортной деятельности и др.).

Сущность и методы определения эффекта внешнеэкономических операций. Применение дисконтирования во внешнеэкономических расчетах.

Ключевые слова: классификация фирм, предприятие, импорт, экспорт.

Методические рекомендации по изучению темы

1. Тема содержит лекционную часть, где даются общие представления по теме;
2. В качестве самостоятельной работы предлагается написать рефераты по общим проблемам внешнеэкономической деятельности;

3. Для проверки усвоения темы имеются вопросы к каждой лекции и тесты.

Рекомендуемые информационные ресурсы:

1. Дегтярева О.И. Внешнеэкономическая деятельность / О. И. Дегтярева, Т. Н. Полянова, С. В. Саркисов. – 6-е изд. – М. : Дело, 2007.

2. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. – М. 2008.

Глоссарий:

Бизнес-консалтинг - бизнес-консультирование, консультирование по вопросам организационно-управленческой, финансово-экономической и инвестиционной деятельности, оптимизации общего функционирования организации, ведения и развития бизнеса, стратегического планирования, исследования и прогнозирования рынков сбыта и т.п.

Внешнеэкономическая деятельность - одна из сфер экономической деятельности государства, предприятий, фирм, тесно связанная с внешней торговлей, экспортом и импортом товаров, иностранными кредитами и инвестициями, осуществлением совместных с другими странами проектов.

Внешняя торговля - торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров.

Вопросы для изучения по теме:

1. Организация поиска зарубежного партнера

Организация поиска зарубежного партнера

К одной из разновидностей услуг, предоставляемых в сфере бизнес-консалтинга, относится **поиск иностранных партнеров**. Эта услуга даже получила название евро консалтинга, если речь идет о **поиске международных партнеров** в Европе. Эффективность данного вида консалтинга заключается в том, что налаживание деловых отношений с зарубежными партнерами происходит в кратчайшие сроки, чему способствует разработанная консалтинговыми фирмами база данных, включающая предприятия по всему

миру. Эти услуги, однако, не исчерпываются исключительно **поиском иностранных партнеров**. Консалтинговые фирмы предлагают также оценку рынка, анализ потенциала зарубежных партнеров, помощь в проведении переговоров, визовую и юридическую поддержку, помощь в организации встреч, тематических семинаров и конференций, разработку рекламных кампаний за рубежом, PR-акции (в том числе в Интернете), исследования в области маркетинга и продвижения вашей продукции за рубежом, услуги по оптимизации экспорта в страны ваших деловых партнеров и т.д.

Поиск международных партнеров, включающих поставщиков, дистрибьюторов, изготовителей и оптовиков, выполненный консалтинговыми фирмами, специализирующимися на международном бизнес-консалтинге, поможет сэкономить время и усилия, которые вы сможете потратить на улучшения качества вашей продукции и оптимизации работы всей компании в целом.

Поиск иностранных партнеров является частью исследования экономической конъюнктуры рынка. Правильный выбор деловых партнеров отражается на производительности, эффективности функционирования компании, помогает избежать финансовых потерь в будущем и во многом зависит от сферы производства. **Поиск международных партнеров** и инвесторов проходит только среди списка компаний с достойной репутацией, что гарантирует успешность заключения сделок.

В России консалтинговые услуги по **поиску иностранных партнеров** становятся все более популярными, так как многие компании ощутили острую необходимость в выходе на международный рынок. Во многом это обусловлено также ограниченностью рынка отечественного, где пока еще сложно достигнуть нужного масштаба производства. Здесь также очень сильна конкуренция, чего можно избежать, открывая для себя новые горизонты за рубежом. **Поиск международных партнеров** необходим еще и тем, что иностранные коллеги оказывают неоценимую помощь в плане нового опыта, внедрения новых подходов и открытия новых методов работы. Зарубежные

деловые партнеры обладают новейшей информацией в области менеджмента, маркетинга, внешних экономических отношений. Не забывайте, что партнеры ваших партнеров могут стать и вашими партнерами тоже.

Вопросы для контроля знаний по теме:

1. В чем заключается поиск международных партнеров?

Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

«Внешнеэкономическая деятельность»

Основная литература:

1. Воронкова, О.Н., Пузакова, Е.П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие / под ред. проф. Е.П. Пузаковой. – М.: Экономист, 2008. – 624 с.

2. Голева А.Г., Марьяненко и др. Внешнеэкономическая деятельность: Вспомогательные операции и государственное регулирование. – М.: Феникс, 2008 г.

3. Гречков В.Ю. Внешнеэкономическая деятельность / В.Ю. Гречков, Ю.М. Ростовский. - 3-е изд. перераб. и доп. - М.:Магистр, 2008. - 590 с.

4. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.; Под редакцией проф. В.Е. Рыбалкина. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. ЮНИТИ, 2005. – 605 с.

5. Ростовский Ю.М. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для вузов / Ю. М. Ростовский, В. Ю. Гречков. – 2-е изд. с изм. – М. : Экономистъ, 2005. – 588 с.

6. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов/ Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Е.А. Паршина и др.; Под ред. проф. Л.Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 823 с.

Дополнительная литература:

1. Арустамов Э.А. Внешнеэкономическая деятельность. – М.: Интерэкспорт, 2008.

2. Баранов Ю.М., Глухих В.В. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. – М.: Дашков и К, 2007.

3. Дегтярева О.И. Внешнеэкономическая деятельность / О. И. Дегтярева, Т. Н. Полянова, С. В. Саркисов. – 6-е изд. – М. : Дело, 2007.

4. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. – М. 2008.

5. Ноздрева Р.Б. Международный маркетинг : учебник для вузов / Р. Б. Ноздрева. – М. : Экономистъ, 2005. – 990 с.

6. Стуканова И.П., Стуканова С.С. Основы внешнеэкономической деятельности: Учеб. пособие. – М.: Риор, 2008.

Интернет-ресурсы:

1. информационно-правовая программа «Консультант плюс (Высшая школа)»;

2. Новости, анализ, прогнозы в сфере экономики и бизнеса, общества и политики [Электронный ресурс]: Электронная версия журнала «Эксперт». – Режим доступа: www.expert.ru

Перечень контрольных вопросов для проведения экзамена

1. Внешнеэкономическая деятельность: понятие, основные виды.
2. Внешнеэкономическая деятельность и внешнеэкономические связи.
3. Субъекты внешнеэкономической деятельности.
4. Тенденции развития внешнеэкономической деятельности.
5. Внешняя среда международного бизнеса: среда косвенного воздействия.
6. Внешняя среда международного бизнеса: среда прямого воздействия.
7. Международные организации, содействующие развитию внешнеэкономических связей.
8. Современные формы международной торговли.
9. Классификация внешнеторговых операций.
10. Экспортно-импортные операции.
11. Арендные и лизинговые операции.
12. Международные посреднические операции: экономическая целесообразность, виды, вознаграждение.
13. Международная конкуренция: понятие, тенденции развития.
14. Национальные конкурентные преимущества.
15. Проблемы конкурентоспособности российской экономики.
16. Основные направления государственного регулирования ВЭД.
17. Инструменты управления ВЭД на уровне государства.
18. Особенности государственного регулирования ВЭД в различных странах.
19. География внешнеэкономических связей России.
20. Состояние и тенденции развития ВЭД в России.
21. Инструменты торговой политики государства.
22. Таможенно-тарифное регулирование ВЭД в России.
23. Классификация товаров в соответствии с задачами таможенно-тарифного регулирования.
24. Определение таможенной стоимости ввозимых и вывозимых товаров.
25. Документы, необходимые для продвижения товара через границу.

26. Базовые условия поставки товаров зарубежным покупателям.
27. Порядок оформления документов для зарубежной командировки.
28. Управление ВЭД на уровне региона.
29. Дифференциация российских регионов по участию во внешнеэкономических связях.
30. Состояние и тенденции развития ВЭД в Тамбовском регионе.
31. Классификация преступлений, совершаемых в сфере ВЭД.
32. Структура и динамика преступности в сфере ВЭД в России.
33. Система целей предприятия в сфере ВЭД.
34. Планирование ВЭД на предприятии: понятие, роль, виды планов.
35. Стратегическое планирование ВЭД.
36. Содержание плана ВЭД.
37. Маркетинговая программа как основа планов ВЭД.
38. Бизнес-план внешнеэкономического проекта: назначение, структура.
39. Внешнеэкономическая служба предприятия: функции, структура, должностные требования к работникам.
40. Бюджетирование в системе планирования на предприятии.
41. Организация и способы поиска зарубежного партнера.
42. Внешнеэкономический контракт: структура, содержание.
43. Этапы работы над внешнеэкономическим контрактом.
44. Привлечение предприятием иностранных инвестиций: цели, способы.
45. Организационные формы иностранных инвестиций.
46. Особенности управления предприятием с иностранными инвестициями.
47. Принятие решения о зарубежном инвестировании: необходимая информация, риски.
48. Общая характеристика методов оценки международных инвестиционных проектов.

Общий список сокращений

1. **АПК** - аграрно-промышленный комплекс;
2. **АТЭС** - Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество.
3. **ВВП** – внутренний валовый продукт;
4. **ВТД** – внешнеторговая деятельность;
5. **ВТФ** - внешнеторговые фирмы.
6. **ВЭД** – внешнеэкономическая деятельность;
7. **ВЭС** – внешнеэкономические связи;
8. **ГАТС** - генеральное соглашение по торговле услугами;
9. **ГК РФ** – Гражданский кодекс Российской Федерации;
10. **ГТД** - грузовая таможенная декларация.
11. **ГТК** - Государственный таможенный комитет;
12. **ДТС** - декларация таможенной стоимости;
13. **ЕБРР** - Европейский банк реконструкции и развития;
14. **ЕОК** - Европейской организацией по качеству.
15. **ЕЭК ООН** - Европейской экономической комиссией ООН;
16. **МБРР** - Международный банк реконструкции и развития;
17. **МВФ** - Международный валютный фонд;
18. **МД** – международный договор.
19. **МП** – международное право;
20. **МСО** - Международной организацией по стандартизации;
21. **МЭК** - Международной электротехнической комиссией;
22. **НДС** – налог на добавленную стоимость;
23. **НИОКР** - научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки;
24. **НСИ** - нормативно-справочная информация;
25. **ОВК** - отдел валютного контроля;
26. **ОМП** - отделение миграционной полиции;
27. **ООН** - Организация Объединенных Наций;
28. **ОТИ** - отдел таможенной инспекции;

29. **ОТК** – отдел технического контроля;
30. **ОТОиТК** - отдел таможенного оформления и таможенного контроля.
31. **ОЭСР** - Организация экономического сотрудничества и развития;
32. **ПТО** - планово-технический отдел;
33. **ПЭО** - планово-экономический отдел;
34. **РТУ** - региональные таможенные управления;
35. **РФ** – Российская Федерация;
36. **СНГ** – Содружество независимых государств;
37. **СССР** - Союз Советских Социалистических Республик;
38. **СТИ** - службу таможенной инспекции;
39. **США** – Соединенные штаты Америки;
40. **ТК** - Таможенный кодекс;
41. **ТК** – Таможенный кодекс;
42. **ТН ВЭД** – товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности;
43. **ТНК** – транснациональные корпорации.
44. **ТПП** - Торгово-промышленная палата.
45. **УК РФ** - Уголовный кодекс Российской Федерации;
46. **ФРГ** – Федеративная Республика Германия;
47. **ФТС** - Федеральная таможенная служба;
48. **ЦБ РФ** – Центральный банк Российской Федерации;
49. **ЭКОСОС** - Экономический и Социальный Совет Организации Объединённых Наций.

Глоссарий

Бизнес-консалтинг - бизнес-консультирование, консультирование по вопросам организационно-управленческой, финансово-экономической и инвестиционной деятельности, оптимизации общего функционирования организации, ведения и развития бизнеса, стратегического планирования, исследования и прогнозирования рынков сбыта и т.п.

Биологическое оружие – любой живой организм, в том числе микроорганизм, вирус или другой биологический агент, а также любое вещество, произведенное живым организмом или полученное методом генной инженерии, или любое его производное, а равно средства их доставки, созданные с целью вызвать гибель, заболевание или иное неполноценное функционирование человеческого или другого живого организма, заражение окружающей природной среды, воды или иных материальных объектов. Не являются биологическим оружием аналогичные объекты, созданные и используемые в мирных целях.

Бухгалтерия — учет и отчетность, расчеты с банками, поставщиками, покупателями, работниками.

Валютно-финансовый отдел — валютное планирование, контроль за банковскими, кредитными и расчетными операциями;

Взрывные устройства – технические средства, предназначенные для производства взрыва или управления им в военных, промышленных и иных целях.

Взрывчатые вещества – химические соединения или смеси, способные под воздействием внешнего импульса к распространяющейся с большой скоростью химической реакции с образованием газообразных продуктов и выделением тепла.

Внешняя торговля – торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров.

Внешнеэкономическая деятельность - одна из сфер экономической деятельности государства, предприятий, фирм, тесно связанная с внешней торговлей, экспортом и импортом товаров, иностранными кредитами и инвестициями, осуществлением совместных с другими странами проектов.

Вооружение – обобщенное наименование для всех видов оружия, боеприпасов, военной техники и снаряжения.

Вывоз товаров и транспортных средств – подача таможенной декларации и совершение действий, направленных на вывоз товара и транспортных средств, до фактического пересечения границы.

Выпуск товаров – действие таможенных органов, заключающееся в разрешении заинтересованным лицам пользоваться и (или) распоряжаться товарами в соответствии с таможенным режимом.

Декларант – лицо, которое декларирует товары либо от имени которого декларируются товары.

Идентификация – это установление характера и назначения изделия на основе набора упорядоченной информации, которая используется для выяснения всех существующих характеристик, определяющих уникальность, т.е. отличающих его от всех других изделий.

Инженерно-технический отдел — изучение действующих на мировом рынке технических требований к товарам, информирование о них производителей товаров, анализ технического уровня, качества, конкурентоспособности продукции;

Иностранные товары – товары, не являющиеся российскими товарами.

Качество – это совокупность характеристик объекта, относящаяся к его способности удовлетворять установленным или предполагаемым потребностям клиента.

Конкурентоспособность производителя – совокупная способность производить и реализовывать продукцию, конкурентоспособную на внутреннем и мировом рынках.

Конкурентоспособность товара – комплекс его потребительских и ценовых характеристик, определяющих успех на рынке.

Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности — справочная классификация видов экономической деятельности, разработанная ООН. Классификация обеспечивает механизм, в рамках которого возможно производить сбор, обработку и хранение информации, необходимой для экономического анализа и принятия решений в макроэкономическом масштабе.

Международный договор - явно выраженное соглашение субъектов МП, призванное регулировать их отношения друг с другом путем создания взаимных прав и обязанности.

Международный стандарт– стандарт, разработанный и рекомендованный к использованию соответствующей международной организацией по стандартизации: Международной организацией по стандартизации (ИСО), Европейской экономической комиссией ООН (ЕЭК ООН), Международной электротехнической комиссией (МЭК), Европейской организацией по качеству (ЕОК).

Незаконный экспорт – это вывоз соответствующих результатов интеллектуальной деятельности и услуг с таможенной территории РФ за границу без обязательства об обратном ввозе, совершенный с нарушением установленных нормативными правовыми актами РФ правил экспорта соответствующих технологий, научно-технической информации и услуг.

Огнестрельное оружие – это определяемое в соответствии с Федеральным законом РФ «Об оружии» от 13 декабря 1996 г. устройство или предмет, конструктивно предназначенные для механического поражения живой и иной цели на расстоянии снарядом, получающим направленное движение за счет энергии порохового или иного заряда.

Однородные товары – товары, не являющиеся идентичными, но имеющие схожие характеристики и состоящие из схожих компонентов, что

позволяет им выполнять те же функции, что и оцениваемые товары, и быть с ними коммерчески взаимозаменяемыми.

Организация маркетинга в ВЭД предприятия – это система эффективного наблюдения за совокупностью рынков, позволяющая осуществлять оперативный мониторинг за ними; быстрое реагирование на специфические запросы, что предполагает большую приспособляемость управленческих структур предприятия; система, позволяющая отслеживать результат и контролировать эффективность принятых мер с учетом специфических черт зарубежных рынков.

Отдел конъюнктуры и цен — исследование спроса и предложений, динамики цен, структуры рынков;

Отдел рекламы и выставок — рекламная деятельность, организация работы по участию в международных ярмарках и выставках;

Отдел техобслуживания — организация гарантийного, послегарантийного обслуживания экспортируемых фирмой товаров в зарубежных странах и создание технических центров (если фирма работает с товарами, требующими технического обслуживания).

Отравляющие вещества – разновидность оружия массового поражения, представляющего собой высокотоксичные соединения химических элементов, предназначенные для поражения живой силы противника во время военных действий. Ограничения по перемещению отравляющих веществ впервые введены Женевским протоколом 1925 г.

Перевозчик – лицо, осуществляющее перевозку товаров через таможенную границу или являющееся ответственным за использование транспортных средств.

Планово-экономический отдел — планирование объема экспортно-импортных операций, контроль выполнения плана, анализ хозяйственной деятельности;

Пределы таможенной территории – это границы сухопутной территории РФ, ее территориальных вод и воздушного пространства, а также

искусственных островов в морской исключительной экономической зоне РФ, периметры свободных таможенных зон и свободных складов внутри таможенной территории РФ, а равно габариты установок и сооружений, над которыми установлена исключительная таможенная юрисдикция РФ

Предприятие — это самостоятельный хозяйствующий субъект, создаваемый для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения от этой деятельности прибыли. Основой предприятия является профессионально организованный персонал, который с помощью средств производства, информации и денег, имеющихся в его распоряжении, способен производить нужную потребителям продукцию (работы, услуги) соответствующего назначения, профиля и ассортимента.

Реальные инвестиции – это вложение капитала в производство какой-либо продукции.

Российские лица – юридические лица с местонахождением в РФ, созданные в соответствии с законодательством РФ, а также физические лица, постоянно проживающие в РФ, в том числе зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей.

Свободный склад – принадлежащий российскому юридическому или физическому лицу (гражданину РФ) объект (помещение или иное место), на котором в соответствии с лицензией Государственного таможенного комитета РФ и режимом, соответствующим режиму свободной таможенной зоны, размещаются и используются иностранные и российские товары

Сегментация рынка – это процесс агрегирования потребителей по их предпочтениям (однородности спроса) либо по сходству их реакции на усилия продавца.

Стандарт – официально признанный документ, отражающий оптимальный результат исследований или практического опыта, содержащий комплекс норм и требований к отдельным объектам или повторяющимся действиям.

Таможенная декларация – документ по установленной форме, в котором указываются сведения для представления в таможенный орган в соответствии с ТК.

Таможенный брокер (представитель) – посредник, совершающий таможенные операции от имени и по поручению декларанта или иного лица, на которого возложена обязанность или которому предоставлено право совершать таможенные операции в соответствии с ТК.

Таможенная очистка – 1) процедура выполнения комплекса формальностей, предусмотренных таможенными правилами при ввозе (вывозе) товаров через границу; 2) система таможенных операций и выплата таможенных пошлин и импортных налогов.

Таможенная процедура – совокупность положений, предусматривающих порядок совершения таможенных операций и определяющих статус товаров и транспортных средств для таможенных целей.

Транспортные средства – любые морское (речное) судно, автотранспортное средство или единица железнодорожного подвижного состава, которые используются в международных перевозках.

Фирма — это обособившаяся в процессе общественного разделения труда хозяйственная единица, зарегистрированная в соответствующей правовой форме.

Химическое оружие – боевые отравляющие вещества и средства их применения.

Электрическая энергия – способность электрического тока производить работу, в том числе посредством передачи на большие расстояния

Ядерное оружие – совокупность объектов, включающих ядерные боеприпасы, средства их доставки к цели, а также средства управления ими.