



ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УПРАВЛЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Кафедра «Естественные науки»

Учебное пособие
«Основы внешнеэкономической
деятельности»
по дисциплине

**«Внешнеэкономическая
деятельность»**



Составитель
Игнатова О. А.

Ростов-на-Дону, 2019



Аннотация

Учебное пособие «Основы внешнеэкономической деятельности» предназначено для использования в учебном процессе иностранными слушателями дополнительных общеобразовательных программ Международного факультета, обучающимися по экономическому и гуманитарному направлениям и изучающими дисциплину «Внешнеэкономическая деятельность». Пособие содержит краткий обзор и анализ основных положений внешнеэкономической деятельности различного уровня.

Составитель

доцент, к.т.н., доцент кафедры
«Естественные науки» Игнатова О.А.



Оглавление

1. ПОНЯТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ СТРАНЫ ...	4
1.1. Сущность внешнеэкономической деятельности (ВЭД)	4
1.2. Особенности коммерческой деятельности на мировом рынке.....	8
1.3. Сущность и методологические основы планирования ВЭД.....	10
2. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	
ПРЕДПРИЯТИЯ	12
2.1. Целевая функция ВЭД предприятия.....	12
2.2. Внешнеэкономические операции	13
Список литературы	17

1. ПОНЯТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ СТРАНЫ

1.1. Сущность внешнеэкономической деятельности (ВЭД)

ВЭД представляет собой совокупность видов деятельности юридических и физических лиц, связанных с выходом за национальные таможенные границы.

ВЭД охватывает такие сферы, как:

- внешнеторговая;
- кредитная,
- валютная;
- оказание услуг;
- научно-технические связи и т.д.

Как и любая предпринимательская деятельность, ВЭД имеет свою степень риска и ставит своей целью систематическое получение прибыли.

В отличие от обычной предпринимательской деятельности, которая осуществляется в границах одного экономического и правового пространства, ВЭД реализуется как минимум в двух экономических и правовых полях – национальном и иностранном. Следовательно, государственное регулирование ВЭД сильнее и во многом определяется общим состоянием межгосударственных связей. Именно поэтому при осуществлении ВЭД необходимо знание нормативно-правовой базы не только своей страны, но и государств, в которых находятся фирмы – партнеры по ВЭД.

Как элемент общей экономической деятельности ВЭД характеризуется системой отношений субъектов хозяйствования, складывающихся в экономических связях с нерезидентами страны, другими государствами. Она нацелена на использование фактора внешних связей для эффективного решения внутренних экономических и социальных задач, привлечения необходимых недостающих ресурсов, наиболее рационального применения собственного потенциала, извлечение выгод совместного труда и достижений мировой науки.

ВЭД предприятий, государства проявляется в основных формах экономических связей с другими странами и предприятиями из этих стран и предполагает определенный организационно-экономический и правовой механизм осуществления этих связей.

Для структурного раскрытия содержания ВЭД применяются

две основные классификации: по направлениям ВЭС и по функциям.

В первом случае к ВЭД относятся:

- внешняя торговля (несвязанная и встречная);
- производственное и научно – техническое сотрудничество;
- производственное кооперирование (совместное предпринимательство);
- межстрановое движение капитала;
- международная миграция рабочей силы.

Функциональные формы регулирования ВЭД зависят от организационно-правовых форм предприятий и механизма осуществления и регулирования их ВЭД. К ним относятся:

- договоры и коммерческие сделки;
- таможенное регулирование, тарифные и нетарифные методы;
- кредитно-расчетное и валютное обслуживание и регулирование ВЭД.

Получили широкое развитие также особые формы ВЭД - свободные (особые) экономические зоны, совместный бизнес, международная инвестиционная деятельность, сформировались международные менеджмент и маркетинг.

В рыночной экономике отношения ВЭД проявляются на мировых рынках товаров, капиталов, других факторов производства, на рынках ценных бумаг, кредитных и валютных рынках.

Термин «ВЭД» впервые был закреплен в Конституции СССР 1977 г., где указывалось, что внешняя торговля и иные виды ВЭД осуществляются на основе государственной монополии. Однако само понятие ВЭД тогда не было раскрыто. Содержание этого понятия было расшифровано позднее в Федеральном законе «Об экспортном контроле» 1999 г.

ВЭД – 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).

В мировой практике известно более 20 основных форм экономического сотрудничества, причем многие формы применяются не в чистом виде, а в сочетании с другими формами. Каждая форма имеет свои экономические и организационные особенности

Каждый вид ВЭД проявляется в различных формах, то есть

осуществляется через определенные способы связей с иностранными партнерами. В экономической литературе формы ВЭД рассматриваются как традиционные, а именно, экспорт, импорт, международные перевозки, и прогрессивные: совместные научно-технические разработки, международный лизинг, передача технологий на основе международных лицензионных соглашений. Виды ВЭД связаны со сферой экономических интересов предприятий.

Виды и формы ВЭД

Виды ВЭД	Формы ВЭД
1. Внешняя торговля	<ul style="list-style-type: none"> • экспорт • импорт • бартерные сделки • компенсационные операции
2. Международное инвестиционное сотрудничество	<ul style="list-style-type: none"> • прямые зарубежные (иностраные) инвестиции • портфельные инвестиции • кредитные соглашения, международный финансовый лизинг • совместное производство в рамках совместного предприятия •
3. Международное производственно-техническое сотрудничество	<ul style="list-style-type: none"> • международная производственная кооперация • совместное сооружение промышленных объектов • совместные производственные программы • подрядное сотрудничество
4. Международное научно-техническое сотрудничество	<ul style="list-style-type: none"> • купля-продажа патентов и лицензий • совместные научные исследования • оказание технической помощи • обучение персонала • франчайзинг • оказание консультационных инжиниринговых услуг

<p>5. Международные валютно-финансовые и кредитные отношения</p>	<ul style="list-style-type: none"> • предоставление кредитов и займов осуществление платежно-расчетных и страховых операций • купля-продажа валюты • купля-продажа ценных бумаг
--	--

Выделим характерные особенности ВЭД.

- Она является составной частью всей экономической деятельности, осуществляемой в стране. Она проникает во многие сектора экономики, особенно в производственную, транспортную, валютно-кредитную, финансовую сферы, опираясь на отечественный производственный и научно – технический потенциал. Посредством внешней торговли на мировом рынке реализуются отечественные экспортные ресурсы, что приносит доходы в иностранной валюте, позволяющие закупать иностранные товары и создавать необходимые валютные резервы. Внешнеторговый обмен способствует надлежащему соизмерению национальных издержек производства и др. важных экономических показателей с соответствующими мировыми величинами, повышению технического уровня отечественного производства, повышению конкурентоспособности отечественных производителей. Вместе с тем, неорганизованная внешняя торговля становится помехой для развития национального производства, она может стимулировать или тормозить социально-экономическое развитие страны.

- ВЭД является частью международной деятельности государства, способствуя реализации внешнеполитических задач страны с помощью торгово-экономических инструментов. Развитие экономического сотрудничества с зарубежными странами благотворно влияет на характер политических межгосударственных отношений, способствует повышению степени взаимопонимания и доверия между странами, а в конечном итоге укреплению международного мира и безопасности.

- Развитие ВЭД способствует интеграции России в мировую экономику, что, исходя из необходимости реализации национальных интересов страны, предполагает эффективную организацию управляемого, рационального взаимодействия российского внутреннего рынка с зарубежными рынками.

- Современная ВЭД по содержанию и формам достаточно многообразна и наряду с традиционной внешней торговлей охватывает промышленное, инвестиционное, производственно-кооперационное, научно-техническое, военно-техническое и иные

виды сотрудничества с зарубежными странами.

- Основным содержанием ВЭД является осуществление внешнеторговых и иных ВЭО. Характер этой деятельности, осуществляемой на внешнем рынке, существенно отличается от коммерческой работы на внутреннем рынке. Это объясняется как национальными особенностями экономического развития России, так и сложившимися условиями международной торговли, включая специфику коммерческой деятельности на рынках отдельных зарубежных стран. В частности, необходимо учитывать различные дискриминационные меры, применяемые во многих зарубежных странах в отношении российских участников ВЭД, в частности, экспортеров готовой продукции.

- Для профессионального ведения ВЭД требуется ее обеспечение — производственно- технологическое, маркетингово-конъюнктурное, валютно-финансовое, транспортно-логистическое, информационно- документальное, правовое и т.д..

1.2. Особенности коммерческой деятельности на мировом рынке

Коммерческая деятельность на внешнем рынке в сравнении с подобной деятельностью на внутреннем рынке имеет ряд особенностей. При этом имеются некоторые общие черты, присущие большинству зарубежных национальных рынков, а также специфические особенности, характерные для отдельных стран. В частности, можно выделить такие особенности, как:

- Организационно- правовые условия ВЭС. Они базируются как на национальных нормах стран – контрагентов, так и на нормах международного права, вытекающих из дву- и многосторонних международных соглашений. Также необходимо учитывать утвердившиеся в зарубежных странах торговые обычаи;

- Емкость рынка и конкуренция между продавцами. Мировой рынок как совокупность многих национальных рынков отличается большой емкостью и острой конкуренцией. На нем действует множество продавцов и покупателей, торговых посредников. Приоритетные позиции занимают крупные компании. Такая ситуация обычно выгодна для российских импортеров (у них большой выбор), но создает немалые трудности для отечественных товаропроизводителей, экспортеров. При существующей

острой конкуренции приходится прилагать огромные усилия для проникновения на зарубежные рынки и «отвоевания» хотя бы небольшой доли рынка, имея в виду перспективу постепенного ее последующего увеличения.

- Маркетинговая деятельность. Для мирового рынка, как правило, не характерен товарный дефицит, а свойственно изобилие разнообразных товаров. Это побуждает продавцов проводить активные маркетинговые исследования, выбирать наиболее эффективные рекламные средства в соответствующих рыночных сегментах, постоянно приспосабливаться к меняющимся запросам иностранных потребителей. Российским компаниям целесообразно изучать зарубежную практику маркетинга и рекламы, анализировать их положительные и отрицательные стороны, немаловажное значение имеют правильный выбор товаров, намеченных к продаже (покупке), страны продажи (покупки), подыскание конкретных контрагентов.

- Услуги продавцов. Зарубежные покупатели и потребители привыкли, что продавцы оказывают им широкий спектр услуг. Изначально они рассчитывают на получение подробной информации о качественных характеристиках, технологических свойствах, назначении и способах использования конкретного товара. Особое значение придается техническому обслуживанию машино-технической продукции как производственного, так и потребительского назначения, предпродажной подготовке товара, послепродажному обслуживанию (в гарантийный срок, в послегарантийный период). Особое внимание иностранные потребители уделяют внешнему виду товара, его упаковке, оформлению и т.д.

- Ценообразование. При заключении сделки ориентиром служит уровень мировых цен, складывающийся на базе цен крупных сделок, заключаемых в ведущих центрах мировой торговли. Основопологающим фактором служит соотношение спроса и предложения на конкретный товар в данный момент. Вместе с тем, уровень и динамика мировых цен во многом зависят от типа рынка и воздействия многих экономических и неэкономических факторов – динамика валютных курсов, политическая нестабильность и др.

- Деловая репутация фирмы. Среди множества фирм, действующих на том или ином рынке, наиболее сильны позиции тех, которые имеют высокую долю на данном рынке. Как правило, это фирмы с высоким авторитетом и деловой репутацией, заслуженной многолетней продуктивной работой. Репутация (реноме) фирмы позволяет ей утверждать свой авторитет в деловом мире,

завоевывать благожелательное отношение партнеров, их симпатии. В связи с этим фирмы очень дорожат своей репутацией, деловыми связями, стараются расширить круг надежных коммерческих партнеров в своей стране и за рубежом. Для многих российских предпринимателей это труднодостижимо, поскольку они действуют в недостаточно стабильных условиях, порой рискованных, и не всегда уверены в своем будущем.

1.3. Сущность и методологические основы планирования ВЭД

Планирование ВЭД – это набор действий и решений, принимаемых руководством фирмы, которые обеспечивают достижение целей компании средствами ВЭД на длительную перспективу.

Принципы планирования:

- принцип единства, предполагающий, что планирование ВЭД должно иметь системный характер;
- принцип участия, означающий, что в процесс планирования ВЭД должны вовлекаться все службы и специалисты, которых он затрагивает;
- принцип непрерывности и гибкости, означающий проведение постоянного мониторинга исполнения планов и внесение корректировок в план в случае возникновения непредвиденных обстоятельств;
- принцип точности, предусматривающий конкретизацию и детализацию планов в той степени, в какой позволяют внутренние и внешние условия.

Процесс планирования ВЭД заключается в решении следующих задач:

- разработка стратегических целей компании в целом и непосредственно в сфере ВЭД;
- оценка возможностей и ресурсов фирмы (производственных, кадровых, финансовых, управленческих);
- анализ тенденций в области маркетинговых тенденций на зарубежном и внутреннем рынках;
- определение стратегий на перспективу и разработка программ.

На базе решений этих задач разрабатывается стратегия фирмы во ВЭД.

Основные этапы выработки стратегий ВЭД предприятия:

- оценка готовности предприятия для вступления в международный бизнес;
- получение различных видов поддержки и консультаций;
- выбор форм ВЭД;
- формирование целей и тактики предприятия;
- определение механизма внешнеэкономических операций;
- исполнение международной коммерческой сделки.

Важной составляющей планирования ВЭД является разработка программ ВЭД и бизнес-планов.

В качестве примера программ может быть модернизация оборудования, используемого во ВЭД, совершенствование технологий, привлечение иностранных инвестиций и т.д.

В основе разработки программ ВЭД стоит оценка внешнеэкономического потенциала предприятия, включающая в себя следующие элементы:

- наличие конкурентоспособной на мировом рынке продукции;
- наличие высокотехнологичного оборудования;
- наличие высококвалифицированных специалистов в области ВЭД;
- наличие надежных поставщиков;
- наличие выгодного с точки зрения международного сотрудничества местоположения предприятия.

Отдельное положение, касающееся ВЭД, создается в различных разделах бизнес-плана. Иногда выделяется специальных внешнеэкономический раздел в бизнес-плане, но в обоих случаях в бизнес-плане должны найти обязательное отражение следующие аспекты ВЭД:

- экономическое обеспечение ВЭД, которое включает обоснование всех дополнительно возникающих издержек в связи с требованиями иностранного партнера, таможенными пошлинами, расходами по разработке и внедрению международных стандартов качества, сертификации продукции и т.п.;
- способы и формы выхода на внешний рынок – обоснование каждой из них;
- нормативное обеспечение ВЭД, вытекающие из необходимости соблюдения международного права и торговых обычаев, законо-

дательства РФ и страны зарубежного партнера;

- организация обеспечения ВЭД, в том числе наличие служб и специалистов, способных эффективно организовать выбранные формы ВЭД.

2. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Целевая функция ВЭД предприятия

Главная цель ВЭД предприятия – это максимизация массы и нормы прибыли на основе использования преимуществ международного разделения труда.

Данная цель конкретизируется в следующих подцелях:

- расширение сбыта выпускаемой продукции;
- минимизация издержек производства за счет оптимизации размеров производства, превышающих емкость внутреннего рынка;
- снижение издержек реализации товаров путем выбора правильной стратегии сбыта;
- обеспечение потребностей в закупках сырья, комплектующих, новых технологий и оборудования для производственных нужд;
- продление жизненного цикла продукции путем ее реализации на новых рынках с более низкими запросами и возможностями;
- обеспечение более полной загрузки производственных мощностей и стабилизации сбыта продукции в результате кооперации;
- минимизация затрат на обновление основного капитала путем использования возможностей международного лизинга;
- повышение качества продукции за счет новых технологий, эффективности вложения капитала в предпринимательской форме;
- перенос предпринимательской деятельности в страны с

более стабильной политической ситуацией и более благоприятным инвестиционным климатом;

- вынос вредного производства в страны с либеральным экологическим законодательством.

2.2. Внешнеэкономические операции

Любая внешнеэкономическая операция содержит 3 этапа:

1. подготовка к заключению сделки (контракта);
2. заключение сделки (контракта);
3. исполнение сделки (контракта).

Подготовка к заключению сделки включает в себя такие процедуры, как:

А) комплексное исследование рынка, включающее в себя:

- изучение конъюнктуры рынка данного товара (выявление существующего и ожидаемого спроса на него);

- изучение торгово-политических, таможенных и правовых условий рынка (системы государственного регулирования внешней торговли, таможенных режимов требований к сертификации товаров, страхового законодательства страны, тарифов на перевозку и т.д.);

- оценку деятельности фирм-конкурентов;

- оценку деятельности фирм - потенциальных покупателей (с учетом их требований к товару);

- расчет внешнеторговых цен на товар;

- выбор форм выхода на внешний рынок;

- расчет предполагаемой экономической эффективности сделки.

Б). рекламная компания:

- размещение рекламного материала в средствах массовой информации;

- рассылка в адрес потенциальных покупателей каталогов, проспектов, прайс-листов с характеристиками и ценой предлагаемого товара;

- организация и проведение рекламной компании на рынке страны импортера.

В). установление контактов с потенциальным контрагентом за рубежом путем:

- рассылка оферт (запросов);

- подтверждение заказа;

- посылки коммерческого письма с предложением вступить в переговоры по поводу заключения сделки;

- направление проформы сделки.

В рамках первого этапа техника внешнеэкономических операций включает в себя оформление следующих документов:

- информационная карта фирмы (конкурента, покупателя, поставщика);

- фирменное досье;

- конкурентный лист;

- рекламные материалы;

- оферта (запрос)

- подтверждение оферты (запроса);

- счет-проформа;

- заявка на инструкции по поставке товара;

- перечень вопросов для согласования.

Заключение сделки включает в себя такие процедуры, как:

- проведение предварительных переговоров (путем переписки, личных контактов);

- выбор способа подписания контракта;

- акцепт покупателям твердой оферты;

- подтверждение продавцом заказа, сделанного покупателем;

- выбор формы контракта купли-продажи (письменная, устная, смешанная);

- выбор вида контракта (разовый или с периодической поставкой) и формы оплаты (денежной, товарной, смешанной);

- окончательная доработка текста контракта;

- подписание контракта.

В рамках второго этапа техника внешнеэкономических операций включает в себя оформление следующих документов:

- деловая переписка;

- контракт.

Исполнение сделки и техника внешнеэкономических операций включает в себя такие процедуры оформления таких документов, как:

- обеспечение производства товаров на экспорт: поручение на покупку сырья, материалов и комплектующих; инструкции по изготовлению товара; инструкция по упаковке; наряд на вывоз товара со склада.

- подготовка товара к отгрузке: извещение о готовности товара к отгрузке; инструкция по отправке; заявка на фрахт; ордер на отправку; извещение об отправке; извещение о распреде-

лении документов; разрешение покупателя на поставку; коммерческий счет (счет-фактура, счет-проформа); спецификации; техническая документация; гарантийные обязательства; упаковочный лист; протокол испытаний (для машинотехнического оборудования); сертификат происхождения и качества; разрешение на отгрузку.

- проведение платежно-расчетных операций (в зависимости от формы и способа международных расчетов): заявка (на аккредитив, банковские гарантии); извещение об открытии товарного аккредитива; товарный аккредитив; извещение о переводе товарного аккредитива; извещение о платеже по товарному аккредитиву; извещение о принятии документов к оплате по товарному аккредитиву; гарантийного письма по товарному аккредитиву; банковская гарантия; простой вексель; переводной вексель; инструкция по банковскому переводу; платежное поручение; заявления на банковский перевод; инкассовое поручение; извещение об инкассовом платеже;

паспорт экспортной/импортной сделки;

- страхование грузов: страховой полис; страховой сертификат; страховое объявление; счет страховщика;

- заключение договора на экспедирование грузов: отгрузочное поручение; экспедиторские инструкции; экспедиторское свидетельство о получении грузов; складская расписка экспедитора; расписка в получении товара; ордер на выдачу товара; ордер на обработку грузов; пропуска на товар; извещение об отправке; документы на портовые сборы; счета экспедитора.

- организация международных перевозок грузов: накладные (железнодорожные, авиа, авто); коносамент; штурманская расписка; морская накладная; доковая расписка; доковая расписка; дорожная ведомость; расписки в получении грузов; гарантийного письма; подтверждения на фрахт; извещения о прибытии грузов; извещения о возникновении препятствий к поставке грузов; извещения о возникновении препятствий в перевозке грузов; грузовой манифест.

- таможенная очистка грузов: грузовая таможенная декларация (ГТД); экспортная/импортная лицензия; декларация валютного контроля по экспорту/импорту; заявка на выдачу валютной лицензии; валютная лицензия; налоговая декларация; грузовая декларация; таможенное извещение о поставке; свидетельства о происхождении товара; сертификат качества; ветеринарное, санитарное, карантинное, фитосанитарное свидетельства; паспорт экспортной/импортной сделки.

Внешнеэкономическая деятельность

Вышеперечисленные процедуры в рамках организации внешнеэкономических операций и оформляемые документы в рамках техники внешнеэкономических операций дают полное представление о структуре и сложности процесса осуществления внешнеэкономических сделок. Кроме того, процесс организации и техники каждой реальной сделки зависит от способа выхода фирмы на внешний рынок, от предмета сделки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Бархатов, А. П. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности / А.П. Бархатов. - М.: Дашков и Ко, 2015. – 268с.
- 2 Вардомский, Л. Б. Внешнеэкономическая деятельность регионов России / Л.Б. Вардомский, Е.Е. Скатерщикова. - М.: КноРус, 2016. – 448с.
- 3 Овсийчук, М. Ф. Бухгалтерский учет и контроль внешнеэкономической деятельности организаций / М.Ф. Овсийчук, И.Д. Демина. - М.: КноРус, 2015. - 208 с.
- 4 Смитиенко, Б.М. Внешнеэкономическая деятельность / Б.М. Смитиенко, В.К. Поспелов, С.В. Карпова, и др.. - М.: Мастерство, 2015. - 304 с.
- 5 Бархатов, А. П. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности / А.П. Бархатов. - М.: Дашков и Ко, 2015. – 268с. <http://www.iprbookshop.ru/24745>
- 6 Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность. <https://biblio-online.ru/book/vneshneekonomicheskaya-deyatelnost-412673>