

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ**  
Государственное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

---

---

Факультет экономики и управления  
Кафедра «Экономическая теория и мировая экономика»

*А. И. Дралин*  
*С. Г. Михнева*

# **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

*Учебное пособие*

Издание второе, исправленное и дополненное

Рекомендовано  
УМО по образованию в области финансов,  
учета и мировой экономики в качестве учебного пособия  
для студентов, обучающихся по специальности  
«Мировая экономика»

**ПЕНЗА ИИЦ ПГУ 2006**

УДК 339.9

Д72

**Р е ц е н з е н т ы :**

доктор экономических наук, профессор,  
заведующая кафедрой «Мировая экономика и экономическая теория»  
Волгоградского государственного технического университета

***Л. С. Шаховская;***

доктор экономических наук, профессор  
директор Института экономики и управления  
Пензенского государственного университета

***В. М. Володин***

**Дралин, А. И.**

Д72 **Внешнеэкономическая деятельность** : учебное пособие /  
А. И. Дралин, С. Г. Михнева. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Пенза :  
Информационно-издательский центр ПГУ, 2006. – 127 с.

В учебном пособии приведены материалы для изучения дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность», включающие краткое содержание лекций, планы семинарских занятий, темы курсовых работ и рекомендации к их выполнению, тесты, экзаменационные вопросы. Материалы изложены в компактной форме с использованием логических таблиц, схем, рисунков.

Пособие подготовлено на кафедре «Экономическая теория и мировая экономика» Пензенского государственного университета. Рекомендуется для студентов, изучающих мировую экономику, международные экономические отношения, внешнеэкономическую деятельность; в помощь преподавателям, аспирантам и специалистам по внешнеэкономическим связям.

УДК 339.9

© Дралин А. И., Михнева С. Г., 2006

© Информационно-издательский центр ПГУ, 2006

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	5
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....	6
СВОДНЫЕ ДАННЫЕ ОБ ОСНОВНЫХ РАЗДЕЛАХ ДИСЦИПЛИНЫ .....	7
РАЗДЕЛЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ИХ СОДЕРЖАНИЕ ПО ТЕМАМ .....	8
ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ЛЕКЦИЙ.....	11
РАЗДЕЛ I. ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ .....	11
Тема 1. Введение во внешнеэкономическую деятельность (ВЭД).....	11
Тема 2. Концепции и практика современной ВЭД.....	16
Тема 3. Субъекты ВЭД .....	21
Тема 4. Формы ВЭД как виды международного бизнеса .....	29
Тема 5. Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии.....	36
Тема 6. Создание предприятий с иностранными инвестициями (ИИ).....	46
Тема 7. Экономические обоснования выхода на внешний рынок.....	47
РАЗДЕЛ II. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ВЫБОРА ИНОСТРАННОГО ПАРТНЕРА .....	62
Тема 8. Оценка финансовой устойчивости иностранного партнера ...	62
Тема 9. Информационное обеспечение ВЭД .....	67
РАЗДЕЛ III. ЗАКЛЮЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК.....	68
Тема 10. Международные договорные отношения .....	68
Тема 11. Особенности некоторых внешнеторговых сделок.....	83
РАЗДЕЛ IV. ПРОВЕДЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ .....	87
Тема 12. Исполнение контрактов .....	87
Тема 13. Внешнеторговая документация.....	94
ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ .....	99
ТИПОВЫЕ ЗАДАЧИ .....	100
ПРИМЕР ТЕСТА ДЛЯ БЫСТРОЙ ФРОНТАЛЬНОЙ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ ПО ОТДЕЛЬНЫМ ТЕМАМ .....	103
ТЕСТ ИТОГОВЫЙ .....	104

ТЕМЫ КУРСОВЫХ РАБОТ.....	109
ТРЕБОВАНИЯ К СОДЕРЖАНИЮ И ОФОРМЛЕНИЮ КУРСОВОЙ РАБОТЫ.....	112
ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ.....	120
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	123
СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ.....	124
СЛОВАРЬ-УКАЗАТЕЛЬ .....	125

## **ВВЕДЕНИЕ**

Для студентов, обучающихся по специальности «Мировая экономика» (код 080102), учебная дисциплина «Внешнеэкономическая деятельность» (ВЭД) относится к дисциплинам специализации наряду с такими дополняющими ее дисциплинами, как «Таможенное регулирование ВЭД», «Государственное регулирование ВЭД», «Международные аспекты интеллектуальной собственности» и др.

Программа курса базируется на знании следующих дисциплин: «Экономическая теория», «Мировая экономика», «Экономика предприятия», «Международные экономические отношения», «Внешнеэкономические связи», «Международное право», «Международное частное право».

Цель дисциплины – предоставить студентам целостную систему теоретических знаний о формах, процедурах, методах и условиях организации внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов РФ.

В результате изучения данного курса студенты должны знать основные понятия, формы и механизм управления внешнеэкономической деятельностью, организационно-правовые и экономические условия выбора иностранного партнера, содержание и особенности разделов внешнеэкономических контрактов, порядок заключения внешнеэкономических сделок и проведения внешнеэкономических операций, а также базисных условий поставок (ИНКОТЕРМС).

## ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Исходя из расчета продолжительности семестра 17 недель, трудоемкость изучения дисциплины составляет в часах (всего в семестре / в среднем в неделю):

<u>Общая</u>	<u>102/6</u>
Обязательная аудиторная:	68/4
лекции	34/2
семинарские занятия	34/2
Самостоятельная внеаудиторная работа студента	34/2
Виды контроля:	текущий
	курсовая работа
	экзамен

## СВОДНЫЕ ДАННЫЕ ОБ ОСНОВНЫХ РАЗДЕЛАХ ДИСЦИПЛИНЫ

Название раздела	Количество часов занятий		
	Аудиторных		Самостоя- тельных
	лекцион- ных	практичес- ких	
1. Организация, управление внешнеэкономической деятельностью	16	16	16
2. Организационно-правовые и экономические условия выбора иностранного партнера	6	6	6
3. Заключение внешнеэкономических сделок	6	6	6
4. Проведение внешнеэкономических операций	6	6	6
Итого часов	34	34	34

# **РАЗДЕЛЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ИХ СОДЕРЖАНИЕ ПО ТЕМАМ**

## **РАЗДЕЛ I. ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

### **Тема 1. ВВЕДЕНИЕ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Предмет, цели и задачи курса. Связь с другими экономическими дисциплинами и применение их положений.

### **Тема 2. КОНЦЕПЦИИ И ПРАКТИКА СОВРЕМЕННОЙ ВЭД**

Этапы создания и состояние сферы ВЭД в РФ. Необходимость ВЭД и мотивы для участия в ВЭД. Функции, место и значение ВЭД, изменение в концепциях и практике современной ВЭД. Разграничения полномочий по управлению ВЭД между центром и регионами. Проблемы зарубежных и российских партнеров.

### **Тема 3. СУБЪЕКТЫ ВЭД**

Классификация субъектов и видов их деятельности. Малые предприятия РФ в ВЭД. Роль союзов предпринимателей, торгово-промышленных палат (ТПП).

### **Тема 4. ФОРМЫ ВЭД КАК ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА**

Виды международного бизнеса. Классификация операций ВЭД. Структура внешнеторговой деятельности (ВТД). Товарная номенклатура внешнеторговой деятельности России и Гармонизированная система описания и кодирования товаров. Формы финансирования ВЭД.

### **Тема 5. УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Подготовка российской фирмы к ВЭД. Основные препятствия международной деятельности фирмы за рубежом. Функции предприятий по развитию ВЭД. Организационное и коммуникативное построение внешнеэкономической фирмы (предприятия – участника ВЭД). Характеристика типов организационной структуры российской и зарубежной компаний. Примеры организации международной деятельности внутри компании.

Стратегическое планирование ВЭД. Развитие персонала внешнеэкономической организации. Требования к личным качествам специалиста ВЭД.

### **Тема 6. СОЗДАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ С ИНОСТРАННЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ (ИИ)**

Цели, пути создания, управление предприятиями с ИИ. Определение экономической эффективности деятельности предприятий с ИИ.

### **Тема 7. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОБОСНОВАНИЯ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК**

Важные предпосылки выхода на внешние рынки. Роль экономической дипломатии. Проблемы повышения эффективности ВЭД. Экономическая безопасность предприятия в ВЭД. Конкурентоспособность предприятий и их продукции на внешнем рынке. Международная стандартизация как гарантия качества товара. Оценка эффективности ВЭД предприятия: текущие и стратегические показатели. Расчет экономического эффекта и эффективности экспорта, импорта, товарообменных операций. Интегральный экономический эффект. Коэффициент кредитного влияния. Применение дисконтирования.

## **РАЗДЕЛ II.**

### **ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ВЫБОРА ИНОСТРАННОГО ПАРТНЕРА**

#### **Тема 8. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ИНОСТРАННОГО ПАРТНЕРА**

Классификация иностранных фирм. Правовое положение и ответственность фирм. Выбор иностранного партнера. Источники информации для финансового анализа и показатели потенциала. Основные показатели деятельности и финансовой устойчивости иностранных фирм. Аналитические коэффициенты. Анализ тенденций.

#### **Тема 9. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЭД**

Источники коммерческой информации. Постоянные публикации. Использование баз данных («Консультант», «Гарант»), электронной сети Интернет. Технологии внешних коммуникаций в Интернет.

## **Раздел III.**

### **ЗАКЛЮЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК**

#### **Тема 10. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДОГОВОРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

Межгосударственные договоры. Венская конвенция о международной купле-продаже товаров. Контракты: сущность, виды и механизм действия. Внешнеторговый контракт купли-продажи: содержание основных разделов. Типовые формы договоров. Типичный договор. Базисные условия поставки ИНКОТЕРМС: формирование цен товаров, перевозка, переход рисков, право собственности. Процедуры заключения внешнеторговых сделок.

#### **Тема 11. ОСОБЕННОСТИ НЕКОТОРЫХ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК**

Купля-продажа товаров. Поставка машин и оборудования в готовом виде. Сделки аренды. Подрядные сделки. Производственно-сбытовая кооперация. Сделки при встречной торговле: бартерные, встречные закупки, переработка давальческого сырья.

## **Раздел IV.**

### **ПРОВЕДЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ**

#### **Тема 12. ИСПОЛНЕНИЕ КОНТРАКТОВ**

Условия успешной деятельности фирмы на международном рынке. Консалтинговое сопровождение деловой операции. Роль торгово-посреднических звеньев. Особенности транспортных условий поставки. Предконтрактная работа на предприятии. Основные этапы международной коммерческой сделки. Структурно-логическая схема развития сделки.

#### **Тема 13. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ**

Общие сведения о документации, оформляющей исполнение сделки. Товарные и расчетные документы. Документы по платежно-банковским операциям. Страховые документы. Отгрузочные и транспортные документы. Транспортно-экспедиторские документы. Таможенные документы. Стандартизация и унификация внешнеторговых документов.

# ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ЛЕКЦИЙ

## РАЗДЕЛ I. ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

### Тема 1. ВВЕДЕНИЕ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ (ВЭД)

#### План лекции

1. Цель, предмет курса.
2. Связь с другими экономическими дисциплинами.

#### Вопрос 1. Цель, предмет курса

*ВЭД – процесс реализации внешнеэкономических связей*

*ВЭД предприятия – предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, факторами производства*

Цель курса – опираясь на знания экономической теории (ЭТ), мировой экономики (МЭ), международных экономических отношений (МЭО), внешнеэкономических связей (ВЭС), экономики предприятия (ЭП), получить знания и умения выбора и оптимизации внешнеэкономических операций.

Предмет дисциплины – организация и управление ВЭД на уровне региона, фирмы.

#### Вопрос 2. Связь с другими экономическими дисциплинами

Дисциплина ВЭД имеет прикладной характер, ее связь с другими дисциплинами показана на рисунке 1.1.

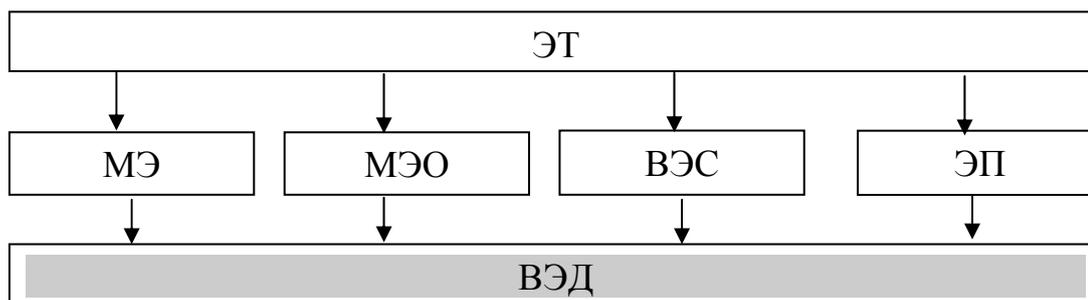


Рис. 1.1 Логическая связь экономических дисциплин

## Содержательная взаимосвязь экономических дисциплин

В ВЭД заимствуются, в частности, положения:		
Из дисциплин	Из разделов, тем	Что заимствуется?
ЭТ, МЭ	Взаимодействие спроса и предложения	Классический подход к рынку
ЭТ	Роль государства в экономике	Кейнсианская концепция государственного регулирования экономики
ЭТ	Теория рациональных ожиданий	Прогнозирование конъюнктуры рынка
ЭТ	Институциональный подход	Объяснение роли ТНК, государства, международных организаций
МЭО	Международные расчеты	Знания зависимости динамики экспорта и импорта от динамики курса валюты
ВЭС, МЭО	Дифференциация торговли (развитие торговли со все большим количеством субъектов), развитие процессов глобализации	Необходимость для предприятия и региона развития новых направлений взаимодействия и увеличения объемов внешней торговли
МЭО	Теории торговли (теории сравнительных преимуществ, факторов производства Хекшера–Олина, теоремы Рыбчинского и др.)	Прогнозы для фирмы возможностей экспорта и импорта конкретной продукции
МЭО	Теория ценообразования	Механизм установления мировых цен товаров

Все эти знания мирового рынка необходимо применить к деятельности фирмы.

Мировой рынок какого-либо товара может быть представлен как соотношение или взаимодействие спроса и предложения субъектов двух и более стран, приводящее к равновесию. Упрощенный пример такого равновесия для двух стран *A* и *B* при отсутствии транспортных издержек и таможенных тарифов приведен на рисунке 1.2.

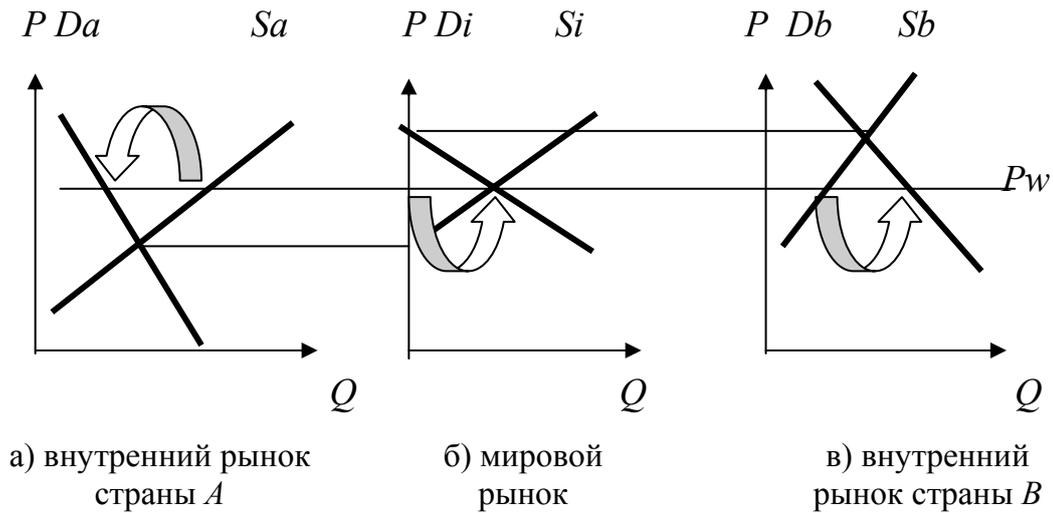


Рис. 1.2 Равновесие на мировом рынке:  $P$  – цена;  $Q$  – количество (объем) товара;  $D$  – спрос;  $S$  – предложение;  $a, b$  – обозначение принадлежности к странам;  $i, w$  – обозначение мирового рынка. Дуговой стрелкой обозначены одинаковые объемы экспорта, международной торговли, импорта

Транспортные издержки и таможенный тариф изменяют условия торговли (рис. 1.3).

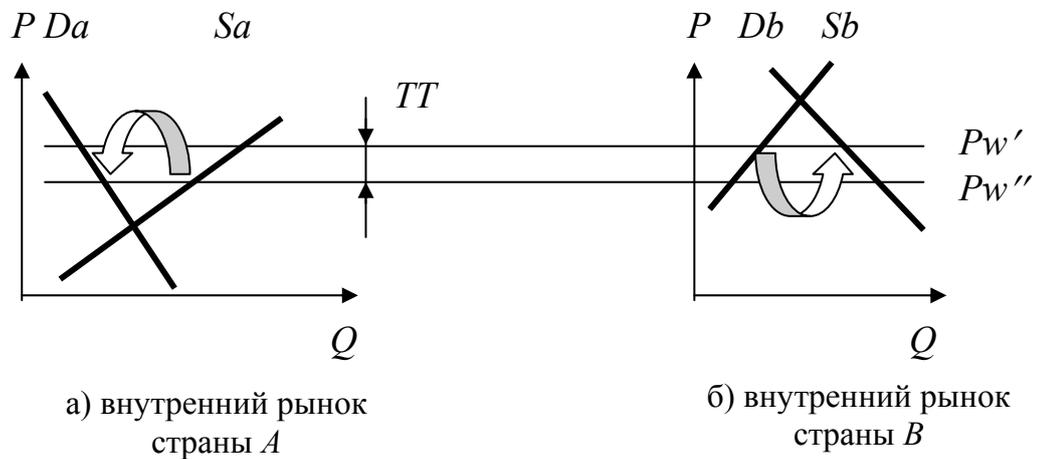


Рис. 1.3 Изменение условий торговли на мировом рынке:  
 $TT$  – транспортные издержки и таможенный тариф;  
 $Pw''$  – цена экспорта;  $Pw'$  – цена импорта

На рисунке 1.4 представлен случай уменьшения импортного таможенного тарифа от  $TT1$  до  $TT2$  в случае вступления России в ВТО и соответствующее уменьшение излишка (выгоды) отечественных товаропроизводителей (заштрихованная область), т.е. всех предприятий, работающих в этой отрасли.

Задание 1. Показать на рисунке 1.4 уменьшение излишка фирмы, предложение которой  $S_{\phi}$ .

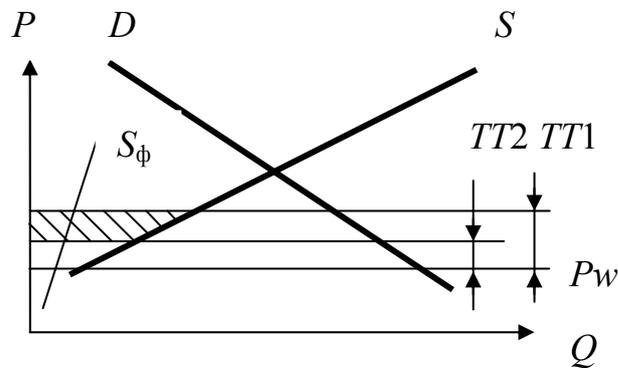


Рис. 1.4 Изменение таможенного тарифа

Влияние на излишки товаропроизводителя соответственно экспортного тарифа, внутренних субсидий, экспортных субсидий, квотирования импорта, демпинга монополиста показано на рисунках 1.5–1.9. Учет этих методов регулирования позволит предприятию оптимизировать стратегию ВЭД.

Задание 2. Для каждого из рисунков от 1.5 до 1.7 показать предложение фирмы как часть предложения на внутреннем рынке (как это показано на рисунке 1.8), отметить знаком «+» увеличение излишка, а знаком «-» его уменьшение.

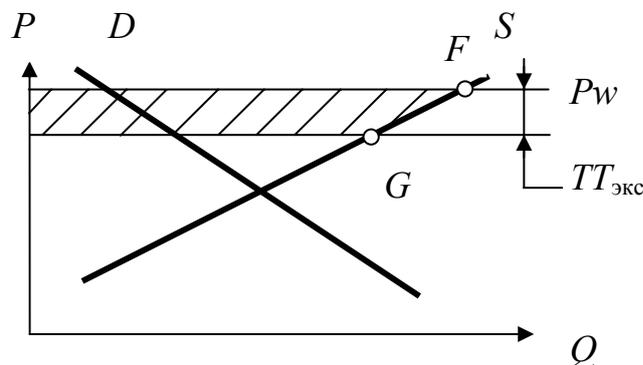


Рис. 1.5 Уменьшение излишка экспортера (заштрихованная область) от введения экспортного тарифа ( $TT_{\text{экc}}$ )

Причина уменьшения излишка экспортера в том, что при введении экспортного тарифа предельный доход  $MR$  уменьшается на величину  $TT_{\text{экc}}$ ,

равенство предельных издержек  $MC$  и  $MR$  ( $MC = MR$ ) перемещается на графике из точки  $F$  в точку  $G$  (рис. 1.5). При этом уменьшается объем производства, цена, доход предприятия.

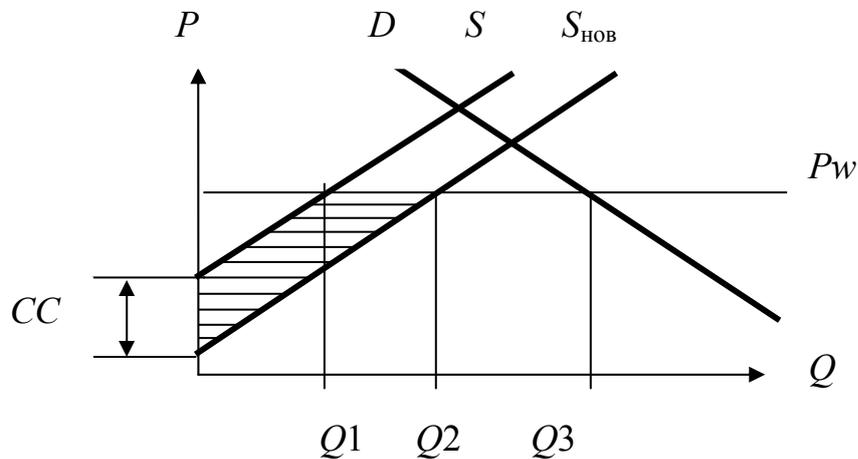


Рис. 1.6 Внутренние субсидии отечественного товаропроизводителя ( $CC$ )

На рисунке 1.6  $Q_3-Q_1$  – импорт до предоставления  $CC$ . После осуществления  $CC$  импорт составил  $Q_3-Q_2$ . В результате частичного импортозамещения излишек фирм увеличился на размер заштрихованной области.

На рисунке 1.7 показано, что излишек (прибыль) экспортеров увеличился на размер заштрихованной области.  $Q_3-Q_2$  – экспорт до предоставления субсидий. После предоставления субсидий экспорт составил  $Q_4-Q_1$ .

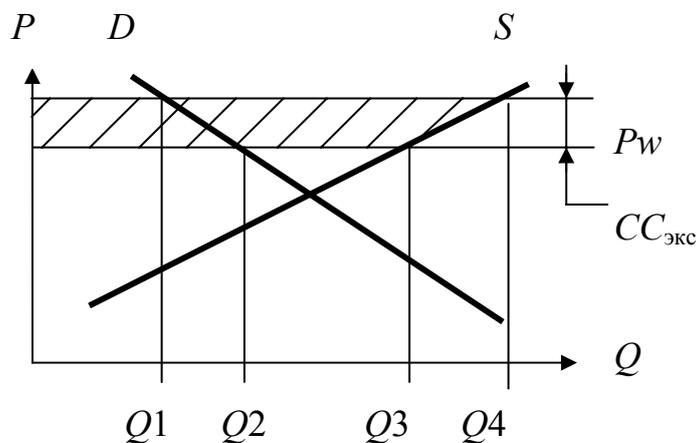


Рис. 1.7 Экспортные субсидии отечественных товаропроизводителей ( $CC_{\text{экс}}$ )

На рисунке 1.8 заштрихована дополнительная прибыль фирмы.

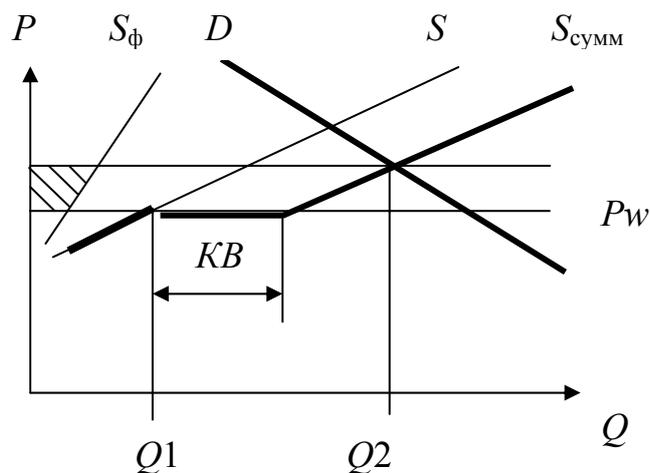


Рис. 1.8 Квотирование импорта (КВ):  $Q_1$  – объем производства отрасли до квотирования и  $(Q_2 - KB)$  – после введения квоты;  $S_{сумм}$  – суммарное предложение отечественных товаропроизводителей и предложение импортного товара на внутреннем рынке после введения квоты;  $S_{\phi}$  – предложение фирмы (предприятия)

На рисунке 1.9  $D_{вн}$  – спрос на внутреннем рынке;  $MC$ ,  $MR$  – предельные издержки и предельный доход. Прибыль максимизируется при  $MC = MR$ . Объем товара  $Q_2 - Q_1$  продается на внешнем рынке по цене  $P_2$ , объем  $Q_1$  реализуется на внутреннем рынке по цене  $P_1$ .

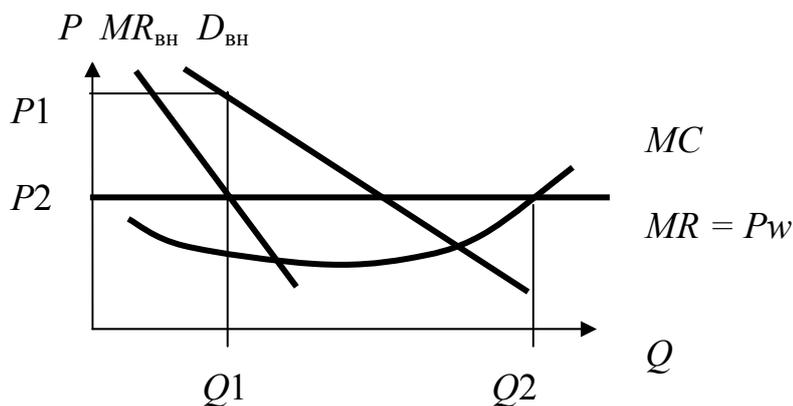


Рис. 1.9 Демпинг монополиста

## Тема 2. КОНЦЕПЦИИ И ПРАКТИКА СОВРЕМЕННОЙ ВЭД

### План лекции

1. Этапы создания сферы ВЭД в РФ.
2. Необходимость ВЭД и мотивы для участия в ВЭД.

3. Функции, изменение в концепциях и практике современной ВЭД.
4. Разграничения полномочий по управлению ВЭД между центром и регионами.
5. Проблемы зарубежных и российских партнеров.

### **Вопрос 1. Этапы создания сферы ВЭД в РФ**

<p>Этап I (1986–1988)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Ликвидация монополии в осуществлении ВЭД;</li> <li>– расширение числа участников ВЭД за счет создания совместных предприятий;</li> <li>– расширение прав отраслевых министерств. Минхимпрому, Минавиапрому, Минсельхозмашу и др. переданы из состава Минвнешторговли 12 внешнеторговых объединений с персоналом</li> </ul>
<p>Этап II (1989–1991)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Развитие ВЭД и нетарифных методов регулирования (регистрация участников, лицензирование, квотирование);</li> <li>– создание подразделений ВЭД в отраслях, регионах, на крупных предприятиях (Автоваз, Московский часовой завод);</li> <li>– разрешение выхода на внешний рынок изготовителям (с 1989 г.), но после обязательной регистрации в Министерстве внешнеэкономических связей СССР</li> </ul>
<p>Этап III (с 1992 г.)</p>	<p>Распад СССР, хаос, отсутствие таможенных границ, ослабление роли государства, затем – наведение порядка</p>

### **Вопрос 2. Необходимость ВЭД и мотивы для участия в ВЭД**

Необходимость ВЭД связана с тем, что сложность, нестабильность и изменчивость конъюнктуры национального и мировых рынков, ужесточение конкуренции заставляют искать новые сферы и способы получения прибыли предприятий, развивать ВЭД, которая для России всегда имела большое значение. Расширение экспорта приводит к повышению прибыльности и объемов производства, заработной платы на предприятии, а в национальной экономике – к росту национального дохода, занятости, потребления и инвестиций через действие мультипликатора внешней торговли.

<b>Мотивы производителей для участия в ВЭД</b>	Более полное использование производственных мощностей предприятия
	Ожидание более высокой деловой активности на международном рынке по сравнению с активностью на национальном рынке
	Улучшение финансового положения и условий для модернизации
	Имидж экспортера внутри страны (для конкуренции внутри страны)
	Более низкая конкуренция за рубежом, чем в своей стране

### Вопрос 3. Функции, изменение в концепциях и практике современной ВЭД



<b>Изменение в концепциях и практике современной ВЭД</b>	Охватывает не только сферу торговли товарами, но и торговлю услугами, научно-производственную кооперацию, создание предприятий с иностранными инвестициями и другие сферы
	Рост масштабов
	Влияние достижений научно-технического прогресса, особенно в сфере торговли
	Сокращение доли сырья и материалов и развитие наукоемких и высокотехнологичных отраслей
	Постепенная ликвидация экономических границ
	Образование ТНК, вывоз капитала
	Увеличение количества участников

	Рост миграции
	Увеличение нормы прибыли в ВЭД
	Сохранение роли государства в ВЭД
	Сильное влияние региональных интеграционных группировок
	Жесткое международное регулирование. Сделка должна отвечать требованиям более 40 международных организаций (ВТО в части тарифного регулирования, Всемирной таможенной организации в части унификации таможенных процедур, ЕС – в отношении квот, ООН (МАГАТЭ) в ядерных материалах и др.)

#### **Вопрос 4. Разграничения полномочий по управлению ВЭД между центром и регионами**

Необходимость участия государства в управлении ВЭД следует из теории рыночной (смешанной) экономики. Оно должно обеспечить условия устойчивой и эффективной ВЭД большого числа предприятий. Полномочия государства и субъектов определены законом РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». Там же определена роль Президента, Правительства, Министерства экономического развития и торговли, МИД, торговых представительств, государственного таможенного комитета, ЦБ и других (подробнее не рассматриваем в данной дисциплине).

<b>Полномочия государства по управлению ВЭД</b>	Формирование концепций и стратегий
	Обеспечение экономической безопасности
	Государственное регулирование внешней торговли (финансовое, валютное, таможенное, сертификация)
	Защита внутреннего рынка и др.

<b>Совместные действия центра и регионов (89 субъектов)</b>	Координирование ВЭД субъектов
	Формирование и реализация программ ВЭД
	Выполнение договоров РФ в части субъекта
	Информационное обеспечение ВЭД и др.

<b>Права регионов по организации и реализации ВЭД</b>	Осуществлять ВЭД, а также координацию и контроль ВЭД российских и иностранных лиц на территории
	Формировать и реализовывать программы ВЭД
	Предоставлять гарантии
	Заключать соглашения о ВЭД с иностранными субъектами и др.

<b>Обязанности соответствующих подразделений в регионе</b>	Определять приоритетные направления
	Анализировать и координировать действия всех субъектов (банки, предприятия, ...)
	Взаимодействовать с зарубежными представителями
	Привлекать инвестиции
	Содействовать развитию предприятий с иностранными инвестициями
	Поддерживать информационное обеспечение
	Подготавливать кадры МЭО

<b>Для реализации изложенного в регионе проводят мероприятия</b>	Экспортные и импортозамещающие
	Совершенствование правовой базы
	Совершенствование информационных систем
	Дипломатическое обеспечение ВЭД
	Развитие инфраструктуры ВЭД (связь, транспорт, банки...)
	Другие методы поддержки ВЭД (реклама, выставки, связь с торгово-промышленной палатой, таможней, ЦБ и др.)

### Вопрос 5. Проблемы зарубежных и российских партнеров

<b>Проблемы зарубежных партнеров в РФ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Высокий риск и сложность долгосрочного прогнозирования;</li> <li>– нехватка квалифицированных экспертов по МЭО;</li> <li>– нестабильность банковской системы;</li> <li>– политическая нестабильность;</li> <li>– сложность функционирования предприятий с иностранными инвестициями (низкий уровень льгот по сравнению со льготами ряда стран)</li> </ul>
---	--

<p><b>Проблемы российских предпринимателей</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ценовая конкуренция блокируется антидемпинговым законодательством и расследованием;</li> <li>– необходимость выигрывать тендеры (на строительство, модернизацию);</li> <li>– сложность кредитования и страхования экспорта;</li> <li>– низкое качество продукции;</li> <li>– снижение импортных таможенных тарифов при вступлении в ВТО;</li> <li>– согласованность действий партнеров разных стран в отношении российских товаров, например в ЕС;</li> <li>– несмотря на провозглашенный «национальный режим» в отношении иностранных фирм, имеются во многих государствах ограничения на прямые производственные инвестиции по размеру, по направлениям, например, в большинстве развитых стран запрещено функционирование зарубежных компаний в отраслях: почта, телеграф, радиовещание, транспорт, энергетика, табачная и вино-водочная промышленность);</li> <li>– наличие требования «взаимности», например, при прямых производственных инвестициях в отрасль;</li> <li>– компенсационные пошлины (на субсидируемый товар);</li> <li>– количественные ограничения (в ЕС)</li> </ul>
--	---

### Тема 3. СУБЪЕКТЫ ВЭД

#### План лекции

1. Классификация субъектов и видов их деятельности.
2. Малые предприятия РФ в ВЭД.
3. Роль торгово-промышленных палат (ТПП) в ВЭД.

#### Вопрос 1. Классификация субъектов и видов их деятельности

Субъекты – независимые участники. Общее число участников ВЭД в РФ: 670 тысяч – по записи о сфере деятельности организации (учитывает федеральная служба по валютному и экспортному контролю); 70 тысяч – по оценке ГТК. Но экспортируют «свою» продукцию лишь около 10%.

Большинство крупных участников ВЭД специализируется только на экспорте или только на импорте. Исключения: сохранившиеся объединения в Министерстве экономического развития и торговли, Центросоюзе, Росконтракте, а также ТПП, внешнеторговые фирмы при крупных предприятиях, ФПГ, холдингах. Их число меньше 20 тысяч.

Значительное место в ВЭД принадлежит малым предприятиям (МП). Особое место занимают предприниматели без образования юридических лиц, которые специализируются только на внешней торговле (челноки).

<b>Критерии классификации участников ВЭД</b>	<p>По месту в цепи международного обмена:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• производители – экспортеры, импортеры;</li> <li>• организации-посредники;</li> <li>• содействующие организации (в частности, Торговые палаты, Союзы предпринимателей)</li> </ul>
	<p>По характеру внешнеторговых операций:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• экспортеры, импортеры (государство, регион, хозяйствующие организации);</li> <li>• специализированные посредники (комиссионеры, таможенные брокеры – декларанты);</li> <li>• многопрофильные организации (торговые дома, холдинги)</li> </ul>
	<p>По организационно-правовым формам (по принадлежности капитала, порядку распределения прибыли, целям):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• коммерческие;</li> <li>• некоммерческие;</li> <li>• ХТ, ОАО, ЗАО, ООО</li> </ul>
	<p>По характеру и периодичности операций ВЭД:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• эпизодически экспортируют (свою и не свою продукцию) и импортируют продукцию;</li> <li>• экспортируют материалы или полуфабрикаты по кооперации в составе конечной (не своей) продукции;</li> <li>• постоянно экспортируют свою продукцию, участвуют в других формах МРТ</li> </ul>

## Вопрос 2. Малые предприятия РФ в ВЭД

<b>2.1 Состояние малого предпринимательства (МП) в РФ</b>	
<b>Численность МП</b>	На начало 2002 г. в РФ было 5602 тыс. МП, в том числе 843 тыс. – юридические лица (ЮЛ), 4497 тыс. – без образования ЮЛ, 262 тыс. – фермерские хозяйства
<b>Число занятых в МП и индивидуальных предпринимателей</b>	Около 12 млн человек. Это примерно 17% экономически активного населения
<b>Стартовые условия</b>	«Обвал» рубля, отсутствие должного таможенного контроля, отмена административных барьеров и диспаритет цен на старте перестройки создали благоприятные условия ВЭД (в том числе, и для МП)
<b>Проблемы</b>	– Недоступность инвестиционных ресурсов; – государственный и криминальный рэкет; – налоговый пресс и др. Эти проблемы сталкивают в тень.
<b>Доля теневого сектора</b>	30–50% реального оборота МП. Не все стороны деятельности МП находят отражение в официальной отчетности (поэтому данные не достоверны). Подавляющая часть использует «двойную» бухгалтерию
<b>МП–участники ВЭД</b>	Среди МП – ЮЛ примерно 50 тыс. участников ВЭД, в том числе 10 тыс. – экспортная торговля; 40 тыс. – импортная торговля
<b>Рекомендации по развитию ВЭД МП</b>	– Улучшить взаимодействие государства и малого бизнеса; – ввести статистическую отчетность ВЭД отдельно по МП; – стимулировать ВЭД (законодательно); – содействовать новым формам: лизинг, франчайзинг, Интернет-торговля; – поддерживать МП (финансово, информационно, административно)

## 2.2 Участие МП в экспорте

<b>Доля МП в экспорте РФ</b>	<p>Приблизительно 15% (выше доли МП в ВВП – 11–12%), существенно уступает МП зарубежных стран (там 40–50%). Незначительна по сырью (нефть, металл, химическая промышленность, древесина).</p> <p>Больше в экспорте машин, транспортных средств, с/х сырья, текстильных изделий, обуви (часто успешно конкурируют с зарубежом).</p> <p>Заметно участие МП в ВЭД в кооперации с крупными предприятиями по запасным частям и деталям</p>
<b>Причины малого объема экспорта</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Повышенные требования к сертификации;</li> <li>– повышенные требования к сервису (послепродажное обслуживание, нужны специальные подразделения);</li> <li>– отсутствие специалистов по маркетингу и технике;</li> <li>– жесткие условия по срокам поставки</li> </ul>
<b>Недостатки в работе МП</b>	<p>Зачастую МП «привязаны» к одному крупному изготовителю, созданному администрацией этого предприятия, цель – укрытие части экспортной выручки и личное обогащение.</p> <p>Нередко создаются фирмы-однодневки, их аферы подрывают престиж страны. Они забираются в карман государству.</p> <p>Часто ВЭД МП носит эпизодический характер, т.к. для устойчивости нужны инвестиции, а с этим – проблема в МП</p>

## 2.3 Участие МП в импорте

<b>Направления</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Обеспечение собственных нужд (импортеры-промышленники): оборудование, сырье и полуфабрикаты, упаковка;</li> <li>– перепродажа (импортеры-коммерсанты): потребительские товары и продовольствие, конторское и офисное оборудование, мебель, табачные изделия и т.д.</li> </ul>
<b>Методы торговли</b>	Коммерсанты используют принадлежащие им торговые дома, оптовые рынки, магазины
<b>Мелкая торговля</b>	Обеспечивается челноками. В импорте на челноков приходится четвертая часть общего импорта страны

<b>Недостатки</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– В импорте в большей степени используются фирмы-однодневки: ввозят несертифицированную продукцию, контрабанду, табачные изделия, алкоголь. Они ввозят 70% потребительских товаров (по данным таможи);</li> <li>– широко используются также схемы «серого» импорта, когда при расчетах используются счета банков в оффшорных зонах для сокращения расходов по налогам и таможенным сборам</li> </ul>
<b>Объем «серого» импорта</b>	20–25% от общего объема импорта

#### **2.4 Интернет-торговля МП**

<b>Роль</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Может устранить МП-посредников, но увеличивает роль МП за счет их оперативности в системе ВЭД крупных предприятий;</li> <li>– частично компенсирует сложности МП отдаленных регионов</li> </ul>
<b>Преимущество</b>	Низкие издержки обращения (в бумажном обороте они составляют 10%), оперативность
<b>Недостатки</b>	Связаны с нормативно-правовой базой электронной торговли, т.к. нужны еще бумажные документы

#### **2.5 МП в инновационной сфере**

<b>Области инновационной сферы МП</b>	Прикладная математика, программирование, новые материалы и т.д.
<b>Объемы экспорта и импорта</b>	В 2001 г. экспортировано (в том числе, МП) технологий на 18,9 млрд руб., меньше чем ввезено технологий (33,2 млрд руб.), декларированный высокий уровень развития науки не реализован
<b>Форма организации</b>	МП или временные НИР коллективы
<b>Слабые стороны</b>	МП не могут обеспечить цепочку «идея – технология – производство – экспорт» из-за значительных затрат на производство и экспорт: затраты на опытный образец / производство и экспорт равны 1/4

Актуальная задача, стоящая перед Союдами предпринимателей, Торгово-промышленной палатой и МП, – участие в организации инфраструктуры поддержки несырьевого экспорта и, соответственно, увеличение экспорта готовой и наукоемкой продукции.

<b>Для решения поставленной задачи необходимы</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Единая информационная база для торговых представительств РФ за рубежом для формирования данных по спросу;</li> <li>– кредитование экспорта;</li> <li>– страхование экспортного кредита</li> </ul>
---	--

Однако в настоящее время государственные банки: Внешторгбанк, Российский банк развития и Сбербанк стремятся кредитовать сырьевой экспорт, там меньше риск, быстрые деньги.

### Вопрос 3. Роль торгово-промышленных палат (ТПП) в ВЭД

<b>3.1 Международная торговая палата (МТП)</b>	
<b>Основана</b>	В 1919 г.
<b>Статус</b>	Единственная, имеющая право предоставлять в ООН свою точку зрения на экономическое положение частного предпринимательства
<b>Члены</b>	Более 800 торгово-промышленных палат и национальных ассоциаций из 130 стран
<b>Цели</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Влиять на все стороны международной экономической деятельности, включая торговлю, промышленность, транспорт и финансы;</li> <li>– способствовать взаимопониманию в деловых кругах</li> </ul>
<b>Вклад в развитие ВЭД</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Разработала стандарты для условий поставки (Incoterms);</li> <li>– открывает доступ к большому массиву экономической информации;</li> <li>– создала: <ul style="list-style-type: none"> <li>• первую в мире Международную систему коммерческого арбитража;</li> <li>• всемирную глобальную электронную сеть торговых палат (World Chambers Network), объединяющую свыше 10 000 торгово-промышленных палат, для обеспечения Интернет-услуг</li> </ul> </li> </ul>

<b>3.2 Торгово-промышленная палата (ТПП) РФ</b>	
<b>Основана</b>	На добровольном союзе предпринимателей, промышленников, представителей других секторов экономики
<b>Статус</b>	Негосударственная некоммерческая организация
<b>Правовая основа</b>	Закон РФ «О торгово-промышленных палатах в РФ», был принят в 1993 г.
<b>Цель</b>	Содействовать развитию экономики России, ее интеграции в мировую хозяйственную систему
<b>Место в МТП</b>	Принята в Международную торговую палату, участвует в работе Международного торгового центра ЮНКТАД/ВТО, Международной организации труда
<b>Организационная структура</b>	<p>Включает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 155 торгово-промышленных палат;</li> <li>• около 20000 предприятий и организаций – членов палаты;</li> <li>• 119 союзов, ассоциаций, действующих на федеральном уровне, и около 300 объединений-членов, действующих на региональном уровне; комитеты;</li> <li>• негосударственный Реестр надежных партнеров ТПП РФ;</li> <li>• 6 учебных центров и 1 Региональный центр качества;</li> <li>• Третейский суд при ТПП РФ;</li> <li>• систему стандартизации ТПП РФ</li> </ul>
<b>Вклад в развитие ВЭД</b>	<p>– Учредила 8 смешанных торговых палат: Болгаро-Российскую, Российско-Американскую, Русско-Британскую, Итало-Российскую, Финско-Российскую, Франко-Российскую, Польско-Российскую и Российско-Арабскую;</p> <p>– открыла 17 представительств на территории других стран: Австрии, Бельгии, Болгарии, Великобритании, Венгрии, Германии, Греции, Израиля, Индии, Италии, Китая, Латвии, Турции, Финляндии, Чехии, Югославии, Японии;</p> <p>– оказывает помощь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• аналитическую, методологическую, информационную, консультационную и ресурсную палатам на местах;</li> <li>• в обмене опытом между палатами</li> </ul>

<b>3.3 Пензенская областная торгово-промышленная палата (ПТПП)</b>	
<b>Создана</b>	В 1993 г.
<b>Статус</b>	Негосударственная некоммерческая организация
<b>Правовая основа</b>	Федеральный закон «О торгово-промышленных палатах в РФ»
<b>Членство</b>	Добровольное
<b>Цель</b>	Содействовать созданию инфраструктуры развития бизнеса, ВЭД, обеспечению диалога бизнеса и власти
<b>Место в ТПП РФ</b>	Является членом ТПП РФ
<b>Направления деятельности</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Поддержка местных товаропроизводителей, координация деятельности и лоббирование интересов бизнеса;</li> <li>– участие в законотворческом процессе важных документов поддержки предпринимательства;</li> <li>– оказание услуг оценочных, сертификации товаров, экспертизы товаров, информационных;</li> <li>– выставочно-ярмарочная деятельность;</li> <li>– работа по землеустройству, юридический и финансовый консалтинг</li> </ul>
<b>Роль в развитии ВЭД</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Поддержка и страхование внешнеэкономических сделок;</li> <li>– сертификация и экспертиза товаров;</li> <li>– ведение реестра надежности зарубежных компаний и местных предприятий;</li> <li>– участие: <ul style="list-style-type: none"> <li>• в восстановлении прерванных и налаживании новых связей с партнерами из стран ближнего и дальнего зарубежья;</li> <li>• в формировании опорных точек развития пензенского бизнеса в других странах;</li> <li>• в открытии зарубежных торговых домов, в создании совместных предприятий по продвижению товаров;</li> <li>• в создании ООО «Пензенская экспортно-импортная компания»</li> </ul> </li> </ul>

## Тема 4. ФОРМЫ ВЭД КАК ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

### План лекции

1. Виды международного бизнеса.
2. Структура ВТД.
3. Товарная номенклатура внешнеторговой деятельности России.
4. Формы финансирования ВЭД.

### Вопрос 1. Виды международного бизнеса

*Международный бизнес – любые хозяйственные экономические операции, которые проводятся двумя и более сторонами и ее отдельными представителями, направленные на повышение благосостояния каждой из сторон и получение прибыли*

<b>Экономическая сущность международного бизнеса</b>	Ориентация на прибыль составляет его отличие от того, что у нас длительное время называлось внешнеэкономическими связями, при которых мотивы, формы осуществления, включая создание и распределение дохода, были далеки от предпринимательства, составляющего душу бизнеса
<b>Виды международного бизнеса</b>	<p>Внешнеторговый бизнес – внешнеторговая деятельность (ВТД)</p> <p>Производственная кооперация (ПК), отличается множеством особенностей:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• кооперация на лицензионной основе – передача лицензии;</li><li>• передача лицензии и поставка комплектующих;</li><li>• передача лицензии и оборудования по лизингу;</li><li>• совместное производство (включая полностью иностранные предприятия);</li><li>• совместное проведение НИОКР;</li><li>• подрядная кооперация – подрядчик поставляет продукцию по документации или ноу-хау заказчика;</li><li>• сотрудничество на основе раздела продукции;</li></ul>

<b>Виды международного бизнеса</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• сотрудничество на компенсационной основе;</li> <li>• переработка давальческого сырья (толлинг);</li> <li>• лизинг;</li> <li>• свободные экономические зоны</li> </ul>
	Инвестиционный бизнес, обмен инвестициями, осуществляется в форме прямых инвестиций, портфельных и пр.
	Научно-техническое сотрудничество
	Бизнес в сфере предоставления услуг (техническое обслуживание, в том числе целых заводов, и на станциях технического обслуживания)
	Валютно-финансовый бизнес (рынки ссудных капиталов, оффшоры, кредитные рынки) – содействие, сопровождение сделки или самостоятельные операции в банковской сфере
	Бизнес в сфере экспорта и импорта рабочей силы, т.е. обмен трудовыми ресурсами между странами на постоянной и временной основе

*Международная торговля – это обмен товарами и услугами между всеми странами*

*Внешняя торговля – это обмен товарами и услугами одной страны с другими странами*

*ВТД – это предпринимательство в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности*

*ПК – распределение участников в цепи создания и реализации продуктов*

*Инвестиционный бизнес – организация совместного производства, расширение базы создания экспортной продукции*

В Российской Федерации ВЭД реализуется преимущественно через ВТД.

## Вопрос 2. Структура ВТД

<b>Структура ВТД</b>	Обмен товарами в вещной форме
	Торговля услугами
	Торговля товарами, представляющими собой интеллектуальную собственность

<b>Группы товаров и услуг в ВТД</b>	
<b>Обмен товарами в вещной форме</b>	<p>Товары в вещной форме представлены широкой таможенной номенклатурой, состоящей из многих тысяч наименований:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• продовольственные товары и сырье для их производства (мясо, рыба, морепродукты, молочная продукция, овощи, фрукты, хлебные злаки, жиры, сахар, алкогольные и безалкогольные напитки, табак);</li> <li>• продукция топливно-энергетического комплекса (уголь, антрацит, кокс, нефть и продукты ее переработки, газ природный, электроэнергия);</li> <li>• продукция нефтехимического комплекса (это в основном разнообразные кислоты, аммиак, сода каустическая, фосфаты, удобрения, красители, полимеры);</li> <li>• древесина и изделия из нее (обработанные и необработанные лесоматериалы, древесностружечные и древесноволокнистые плиты, фанера, целлюлоза, древесина, бумага и картон);</li> <li>• черные и цветные металлы (чугун, ферросплавы, сталь, прокат черных металлов, трубы, металлоконструкции, проволока, метизы, а также медь, алюминий, никель, свинец, цинк, магний, титан и другие цветные металлы);</li> <li>• машиностроительная продукция (двигатели внутреннего сгорания, судовые двигатели, гидро- и другие турбины, насосы, компрессоры, холодильники, бульдозеры, погрузчики, станки, машины стиральные и швейные, машины вычислительные, автомобили, суда, приборы и много других наименований);</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• прочие виды продукции – соль, сера, глины, цемент, руды и концентраты черных и цветных металлов, взрывчатые вещества, книги, газеты, ткани, одежда, обувь, часы, мебель, игрушки и др.).</li> </ul>
<b>Торговля услугами</b>	<p>Услуги насчитывают свыше 160 обобщенных видов по классификации ВТО. Полезный эффект услуги экспортируется посредством передачи материального носителя (документ, обзор, обученный специалист), непосредственно услуги (транспорт, связь и т.п.) или временным перемещением производителя или потребителя данной услуги. Виды услуг: деловые, связи, строительные, дистрибьюторские, образовательные, связанные с защитой окружающей среды, финансовые, услуги в области здравоохранения и социального обеспечения, туристические, услуги по организации досуга, культурных и спортивных мероприятий, транспортные и прочие услуги</p>
<b>Торговля товарами интеллектуальной собственности</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Патенты;</li> <li>• лицензии;</li> <li>• инжиниринг;</li> <li>• ноу-хау и др.</li> </ul>

Многие из рассмотренных выше видов международного бизнеса могут быть дополнительно классифицированы.

<b>Критерии дополнительной классификации видов международного бизнеса</b>	
<b>По стадиям</b>	Разработка, производство, коммерция
<b>По методам реализации</b>	Совместные программы, совместные предприятия
<b>По структуре связей</b>	Межфирменные, межотраслевые, горизонтальные, вертикальные
<b>По территории</b>	Между двумя и более предприятиями, региональные, мировые
<b>По числу субъектов</b>	Двусторонние, многосторонние
<b>По числу объектов</b>	Однопредметные и многопредметные
<b>По способу осуществления</b>	По прямым контактам, через посредников

Следует заметить, что в чистом виде та или иная форма ВЭД применяется редко. Обычно она на практике встречается в сложном сочетании с другими формами, причем характер этих сочетаний меняется в зависимости от времени, пространства, конкретных условий торговли. Рынок находится в непредсказуемом движении, и это не может не сказываться на конкретных формах экономического взаимодействия.

### **Вопрос 3. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности России (ТН ВЭД России)**

*ТН ВЭД представляет собой перечень товаров с присвоенными им цифровыми кодами*

*Классификация товаров – отнесение товаров в соответствии с ТН ВЭД России к конкретным товарным позициям, субпозициям и подсубпозициям и соответствующим им цифровым кодам*

<b>Описание ТН ВЭД</b>	
<b>Предназначена</b>	Для сбора и анализа статистических данных о ВЭД предприятий и государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, к числу которых относятся: – декларирование товаров, перемещаемых через таможенную границу РФ; – нетарифное регулирование экспорта и импорта; – тарифное регулирование
<b>Разработана</b>	На базе номенклатуры Гармонизированной системы (ГС) описания и кодирования товаров, которая является Приложением к Международной конвенции о Гармонизированной системе (Конвенция по ГС), вступила в силу с 1 января 1988 г.
<b>Унификация кода</b>	Код товара на уровне шести знаков в странах, подписавших Конвенцию по ГС, должен быть одинаков
<b>Основной принцип</b>	Однозначное отнесение товаров к классификационным группировкам
<b>Ведение ТН ВЭД</b>	Осуществляется таможенными органами РФ

<b>Кодовая система ТН ВЭД России</b>	
<b>Длина кодового обозначения</b>	Десять цифровых знаков
<b>Обозначение классификационной группировки товара по ГС</b>	Шесть первых цифровых знаков
<b>Детализация номенклатуры товаров в России</b>	Последние четыре цифровых знака из десятизначного кода
<b>Распределение информации по уровням</b>	<p>Раздел – 1-й уровень (не отражается в коде товара, нумеруются римскими цифрами I...XXI)</p> <p>Группа – 2-й уровень (первые две цифры кода)</p> <p>Товарная позиция – 3-й уровень (первые четыре цифры кода)</p> <p>Субпозиция – 4-й уровень (первые шесть цифр кода)</p> <p>Подсубпозиция – 5-й уровень (10-значный код)</p>
	В некоторых группах между товарными позициями и субпозициями существует еще один дополнительный уровень – подпозиция (первые пять цифр кода)
<b>Пример выборки из ТН ВЭД России</b>	<p>РАЗДЕЛ XVI. Машины, оборудование и механизмы; электротехническое оборудование; их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности.</p> <p><b>85</b> Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности.</p> <p><b>8539</b> Лампы накаливания электрические или газоразрядные, включая лампы герметичные направленного света, а также ультрафиолетовые или инфракрасные лампы; дуговые лампы:</p>

	<b>853910</b> – лампы герметичные направленного света: <b>8539101000</b> – для гражданской авиации
<b>Примечание</b>	Здесь число <b>85</b> – код группы; <b>8539</b> – код товарной позиции, <b>853910</b> – субпозиция (первые шесть цифр кода), <b>8539101000</b> – подсубпозиция (10-значный код)

<b>Вопрос 4. Формы финансирования ВЭД</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Внутренние источники финансирования предприятия</li> <li>• Инвестиции (прямые, портфельные) (см. закон «Об иностранных инвестициях в РФ»)</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Лизинг</li> </ul>	<p>Договор аренды, предусматривающий предоставление лизингодателем (арендодателем) лизингополучателю (арендатору) принадлежащих ему оборудования, машин, ЭВМ, оргтехники, транспортных средств, сооружений производственного, торгового и складского назначения в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение – арендную плату, которая включает процентную ставку, покрывающую стоимость привлечения средств арендодателем на денежном рынке с учетом необходимой прибыли банка и амортизацию имущества</p>
	<p><b>Особенности</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Лизингодатель и лизингополучатель оперируют с капиталом не в денежной, а в производительной форме, что сближает его с инвестированием;</li> <li>– лизинговые операции приравниваются к кредитным операциям со всеми вытекающими из этого правилами и нормами государственного регулирования</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Кредитование (привлечение заемных средств) – используется очень широко, в качестве кредиторов могут выступать в ВЭД экспортеры, импортеры, кредитные учреждения, государство</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Факторинг</li> </ul>	<p>Комиссионно-посредническая деятельность, связанная с переуступкой банку клиентом-поставщиком неоплаченных платежных требований (счетов-фактур) за постав-</p>

	ленные товары, выполненные работы, оказанные услуги и, соответственно, прав получения платежа по ним, т.е. инкассированием дебиторской задолженности клиента (получением средств по платежным документам)	
	Особенность	В факторинговой операции участвуют три стороны: – факторинговая компания, т.е. специализированное учреждение, покупающее счета-фактуры у своих клиентов; – клиент (поставщик товаров, кредитор) – промышленная или торговая фирма, заключившая соглашение с факторинговой компанией; – предприятие (заемщик) – фирма-покупатель товара
• Форфейтинг	Покупка долговых обязательств (векселей, выписанных покупателем на имя поставщика), свидетельствующих о поставке товаров или предоставлении услуг, погашение которых приходится на какое-либо время в будущем без оборота (регресса) к импорту в пользу индоссанта	

*Коммерческий (фирменный) кредит – это кредит в товарной форме иностранному импортеру от экспортера (вид отсрочки платежа при продаже товара)*

## **Тема 5. УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

### **План лекции**

1. Функции предприятий по развитию ВЭД.
2. Организационное и коммуникативное построение внешнеэкономической фирмы (предприятия – участника ВЭД).
3. Примеры организации международной деятельности внутри компании.
4. Стратегическое планирование ВЭД.
5. Развитие персонала внешнеэкономической организации.

## Вопрос 1. Функции предприятий по развитию ВЭД

ВЭД сопровождается значительным числом сопутствующих операций по продвижению товара, по предоставлению услуг (транспортных, страховых, банковских, ...), по изучению коммерческой информации, по прохождению таможенных процедур.

Функции предприятий по заключению и осуществлению международных сделок выполняют внешнеторговые фирмы (ВТФ), действующие в составе предприятий, или специально создаваемые отделы ВЭД предприятий. ВТФ могут функционировать также в составе отраслевых внешнеэкономических организаций.

Основные отличия функций ВТФ и отделов ВЭД в том, что последние должны находиться «ближе к производству», заниматься исследованиями и анализом не только рынков, но и возможностей предприятия, участвовать в разработке и осуществлении стратегических решений

<b>Функциональные подразделения ВТФ:</b>	
✓	маркетинга
✓	оперативно-коммерческое
✓	планово-экономических расчетов
✓	валютно-финансовых расчетов
✓	учета
✓	юридическое
✓	инженерно-техническое

<b>Функции отдела ВЭД предприятия:</b>	
✓	научно-техническое сотрудничество
✓	выбор экспортной стратегии
✓	аналитические исследования (конкурентоспособности, конъюнктуры, цен, прогноза сбыта, ...)
✓	поиск клиентов (ярмарки, письма, звонки, реклама, газеты, ...)
✓	поиск ресурсов
✓	протокол (мероприятия по приему делегаций, оформлению документов)
✓	заключение договоров (работа с дилерами, агентами, оформление контрактов, картотек, переговоры)
✓	выполнение (или контроль выполнения) контракта

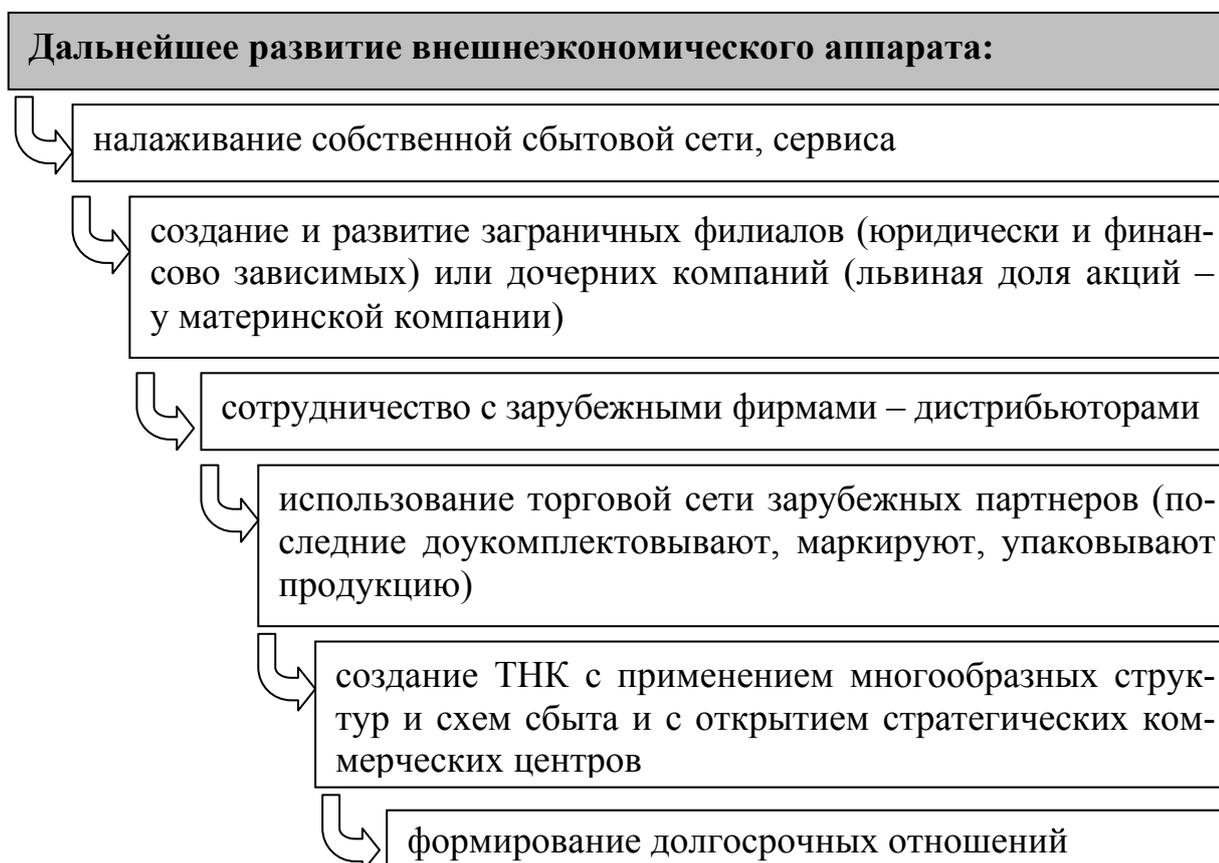
Для успешной деятельности на внешних рынках нужна оптимальная организация работы.

<b>Критерии выбора оптимальной организационной структуры:</b>	
?	размер фирмы
?	характер специализации
?	форма управления
?	внешние условия функционирования
?	уровень развития экспорта (импорта) этой фирмы

Собственный внешнеэкономический аппарат – система служб – может быть частью структуры предприятия или относительно самостоятельным подразделением, в стране или за границей.

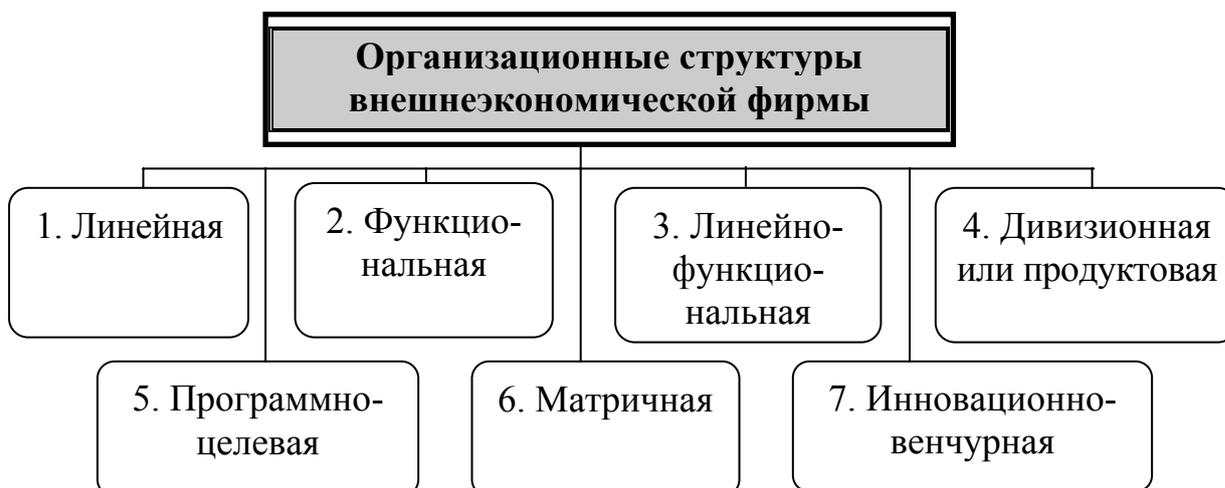
Простейший случай – встроенный экспортный отдел (отдел ВЭД) – 2–3 человека заключают сделки, ведут контроль, учет, работают с международными торговыми посредниками.

При больших оборотах создается специальный экспортный отдел, он проводит аналитическую, рекламную, кредитно-расчетную, транспортную работу и подготовку сбыта.



**Вопрос 2. Организационное и коммуникативное построение  
внешнеэкономической фирмы (предприятия –  
участника ВЭД)**

*Организационное построение – набор и целевое распределение персонала по подразделениям*



*Коммуникативное построение предприятия – организация информационного обеспечения и связи, взаимоотношений внутри и с внешними организациями и лицами*

<b>Организационно-коммуникативное построение фирмы</b>	
<b>Роль</b>	Позволяет быстро организационно адаптироваться к изменениям внешней среды
<b>Значение</b>	Является важной конкурентной составляющей предприятия
<b>Жесткая система управления</b>	Предполагает постоянные вертикальные связи, правила решения задач, регламентированную последовательность действий
<b>Мягкая система управления</b>	Дает простор горизонтальным связям, простор способам решения задач, когда важен конечный результат
<b>Современная тенденция</b>	Децентрализация – переход от вертикальной системы управления к самоуправляемому горизонтальному взаимодействию. По мере усложнения функций труда имеет место переход от формальной (жесткой) системы управления к неформальной (мягкой)

<b>Пример из зарубежной практики</b>	Американская фирма IBM каждые 2 года осуществляет реорганизацию структуры управления, т.к. структура быстро устаревает. При этом на разных уровнях управления используют разные типы управления
--------------------------------------	---

<b>Характеристика типов организационной структуры</b>	
Тип 1. Линейный Тип 2. Функциональный Тип 3. Линейно-функциональный	У подчиненного один начальник
Тип 2. Функциональный	В США широко используется функциональная структура предприятий: производство, реализация, финансирование
Тип 4. Дивизионный или продуктовый Тип 5. Программно-целевой	Используются широко, отделения оперативно самостоятельны, имеют договорные отношения друг с другом, получают прибыль и самофинансируются, при этом высшее руководство занимается стратегией, утверждает переход к новой продукции, осуществляет реорганизации. Тип 4 сочетается с типом 5, для решения возникающих проблем создаются <i>проектные подразделения</i> , которые еще более автономны и могут быть преобразованы во «внутренние фирмы»
Тип 5. Программно-целевой	Является перспективной распространенной разновидностью
Тип 6. Матричный	У подчиненного несколько начальников
Тип 7. Инновационно-венчурный	Дается большая свобода руководителю НИОКР
Новые структуры	Большое внимание уделяется роли лидера, мотивации персонала. Цели фирмы постоянно изменяются, и изменяется структура управления

Положительный опыт организации западных фирм требует осмысления, приспособления для российской экономики.

**Вопрос 3. Примеры организации международной деятельности  
внутри компании**

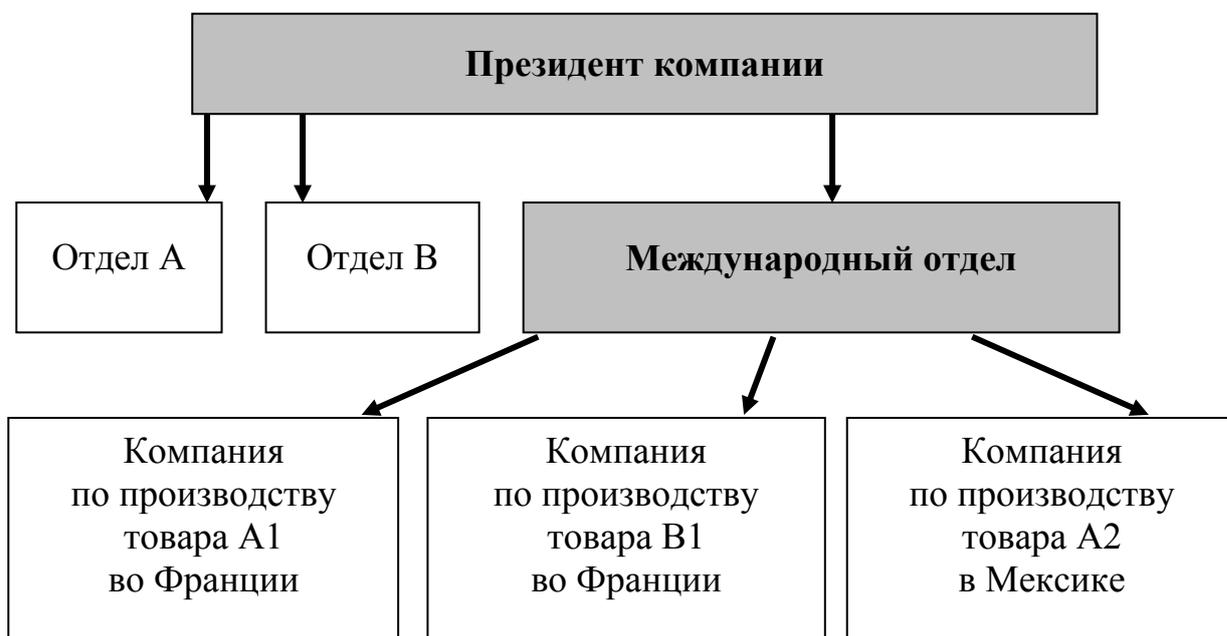


Рис. 1 Выделение зарубежных операций в отдельное подразделение

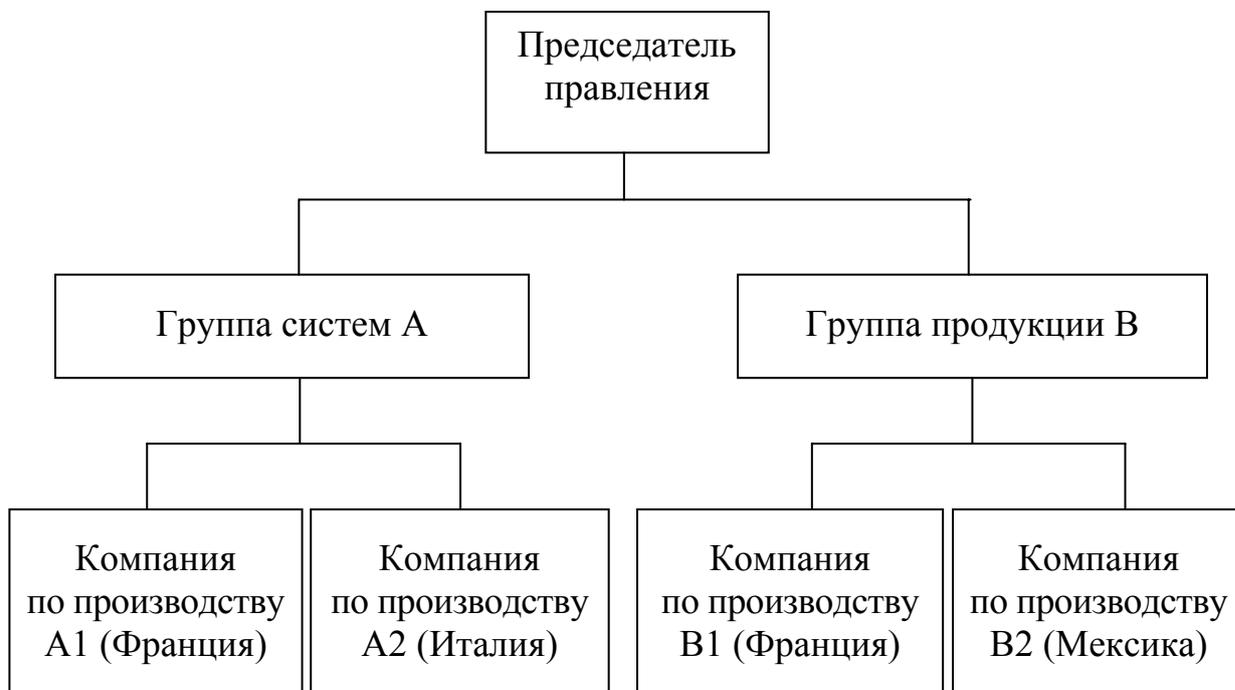


Рис. 2 Встраивание зарубежных операций в группы, выделенные по видам продукции и странам

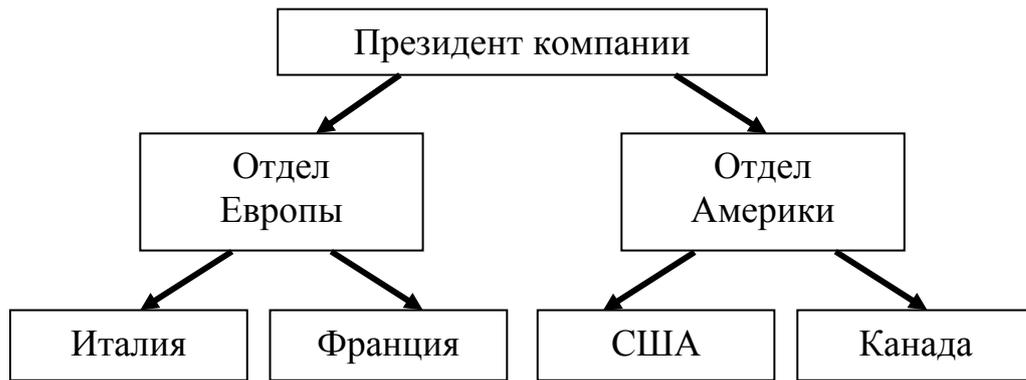


Рис. 3 Встраивание зарубежных операций в региональные группы

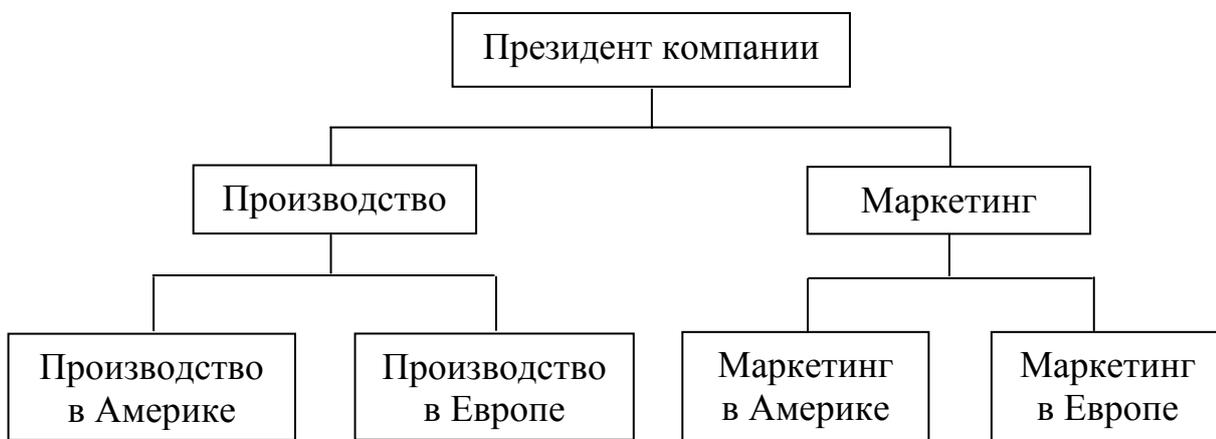


Рис. 4 Встраивание зарубежных операций в функциональные группы

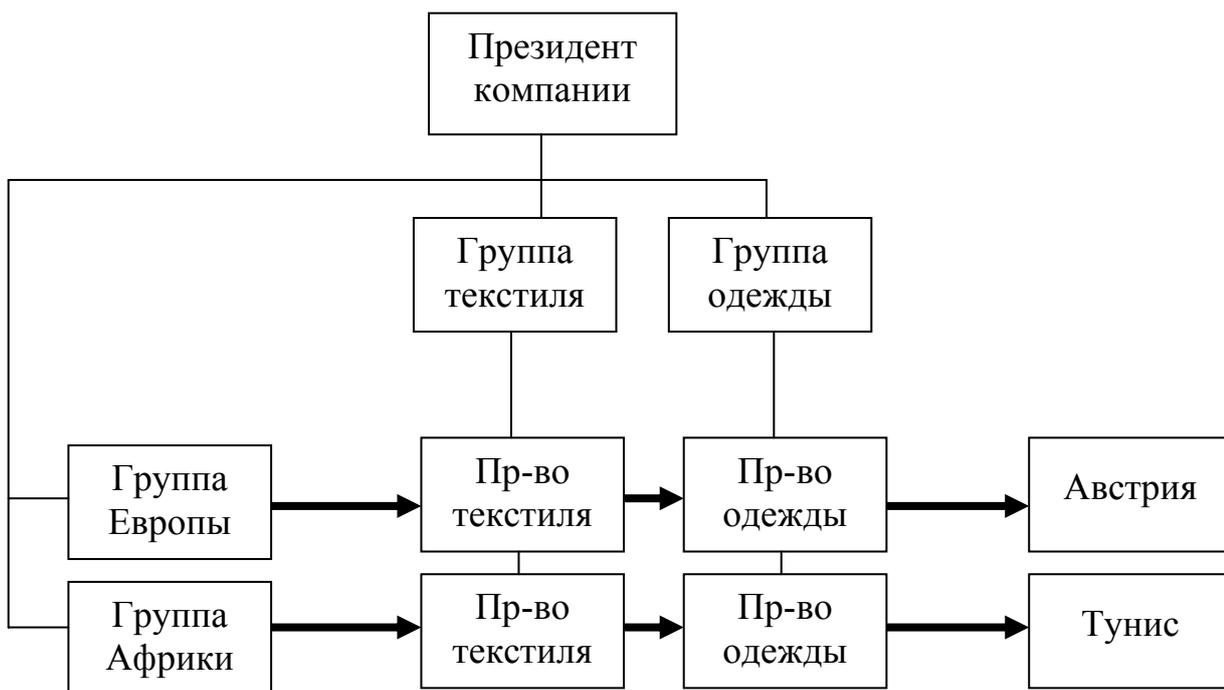


Рис. 5 Встраивание зарубежных операций в матричную организационную структуру



Рис. 6 Схема управления ТНК (на примере «Нестле»): А, В, С – типы продукта

Заметим, почти все компании в действительности имеют смешанную структуру.

#### Вопрос 4. Стратегическое планирование ВЭД

Решения фирмы в области ВЭД могут иметь стратегический и оперативный характер.

*Стратегическое планирование – разработка миссии, целей для решения глобальных задач в отдаленной перспективе*

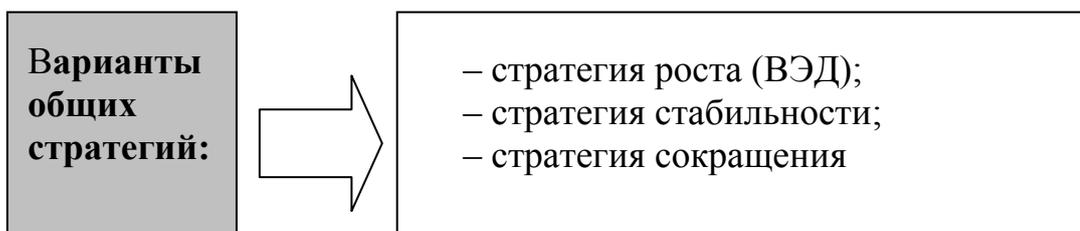
*Стратегическое планирование – умение предвидеть цели, результаты, ресурсы; управленческий процесс создания и поддержания стратегического соответствия между целями фирмы и ее потенциальными возможностями*

<b>Планирование ВЭД может включать:</b>
1. Сбор и анализ исходных данных
2. Сбор подробной информации, оценку возможностей и рисков
3. Определение целей ВЭД, разработку стратегии проникновения на рынки
4. Оценку альтернативных стратегий на реализуемость и соответствие потенциалу предприятия
5. Принятие мероприятий
6. Ситуационный анализ
7. Реализацию тактики
8. Слежение за результатами, контроль



Разрабатывается концепция развития ВЭД. Затем разрабатывается комплексная программа международной деятельности предприятия – составной части общей научно-технической, производственной, социальной, финансово-экономической деятельности, затем разрабатывается план ВЭД.





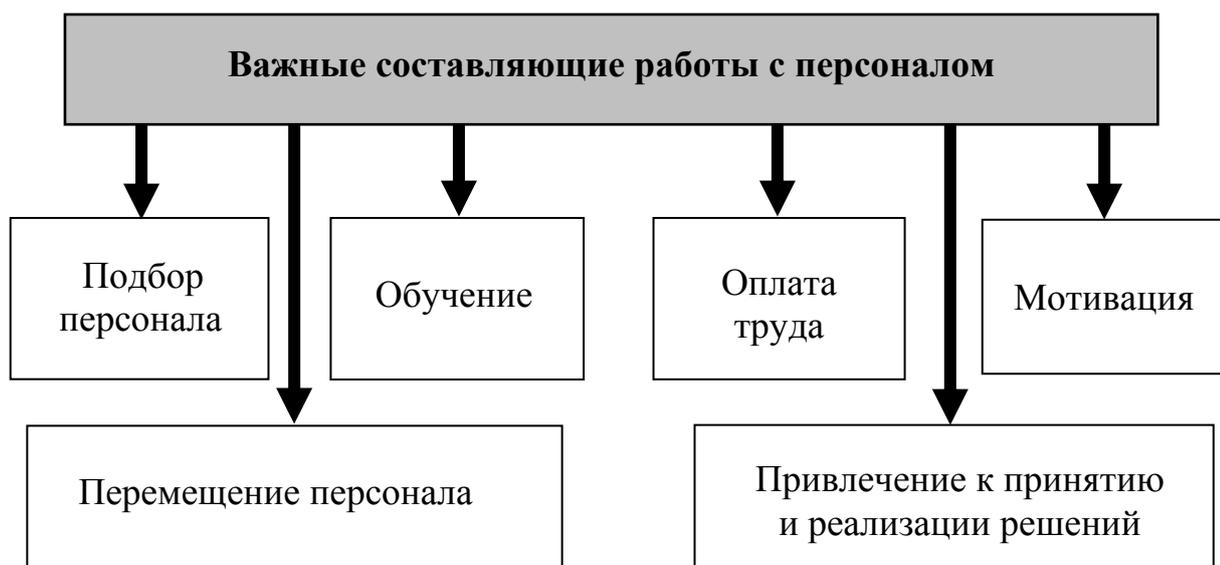
## Вопрос 5. Развитие персонала внешнеэкономической организации

Работа с персоналом приобретает ключевое значение.

*Организация – группа людей со специальной подготовкой, совместно работающих в одной сфере деятельности для достижения целей за вознаграждение*

*Управление персоналом – система методов, процедур воздействия организаций на персонал*





## Тема 6. СОЗДАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ С ИНОСТРАННЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ (ИИ)

### План лекции

1. Цели, пути создания, управление предприятиями с ИИ.
2. Определение экономической эффективности.

### Вопрос 1. Цели, пути создания, управление предприятиями с ИИ

Высшей формой сотрудничества является создание совместных предприятий (предприятий с иностранными инвестициями), на которых иностранные и отечественные инвестиции соединяются вместе в цепи: разовые торговые сделки – создание экспортных служб – открытие торговых представительств – техническое содействие, заключение и исполнение договоров подряда – строительство объекта на компенсационной основе – создание предприятий с иностранными инвестициями.

<b>Цели принимающей стороны</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Удовлетворение внутреннего спроса;</li> <li>– приобретение оборудования;</li> <li>– улучшение качества;</li> <li>– доступ к иностранному капиталу, финансам, технологиям;</li> <li>– повышение квалификации;</li> <li>– выход на экспорт;</li> <li>– преодоление недостатков национальных факторов;</li> <li>– разделение риска при создании новых предприятий</li> </ul>
---------------------------------	--

<b>Цели иностранцев</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Выход на новый рынок;</li> <li>– доступ к ресурсам;</li> <li>– доступ к дешевой рабочей силе;</li> <li>– использование «ноу-хау» принимающей стороны</li> </ul>
<b>Управление предприятиями с ИИ</b>	Для АО, как обычно: общее собрание, устав, совет директоров и ревизионная комиссия, исполнительный орган, утверждение отчетов (решение о продолжении деятельности, реорганизации или ликвидации). Далее: опубликование отчетов, аудиторские проверки, ведение учета по правилам принимающей стороны

## Вопрос 2. Определение экономической эффективности

<b>Прибыль от реализации в году, <math>t</math></b>	$\Pi_t = \mathbf{Vv}_t \times \mathbf{K} + \mathbf{Vp}_t - \mathbf{C}_t$ <p>где <math>\mathbf{Vv}_t</math> – выручка валютная; <math>\mathbf{K}</math> – курс; <math>\mathbf{Vp}_t</math> – выручка рублевая; <math>\mathbf{C}_t</math> – полная себестоимость</p>
<b>Прибыль балансовая, <math>\mathbf{Пб}_t</math></b>	$\mathbf{П}_t$ + % от депозитов + штрафы в его пользу + другие поступления и минус такие же величины
<b>Прибыль налогооблагаемая</b>	$\mathbf{Пб}_t$ минус отчисления в фонды
<b>Прибыль чистая</b>	$\mathbf{Пб}_t$ минус налоги
<b>Интегральный эффект</b>	Сумма дисконтированных прибылей

## Тема 7. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОБОСНОВАНИЯ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

### План лекции

1. Экономическая безопасность предприятия в ВЭД.
2. Конкурентоспособность предприятий и их продукции на внешнем рынке.
3. Международная стандартизация как гарантия качества товара.
4. Оценка эффективности ВЭД предприятия.
5. Расчет экономического эффекта и эффективности ВЭД.

## Вопрос 1. Экономическая безопасность предприятия в ВЭД

*Безопасность – состояние защищенности*

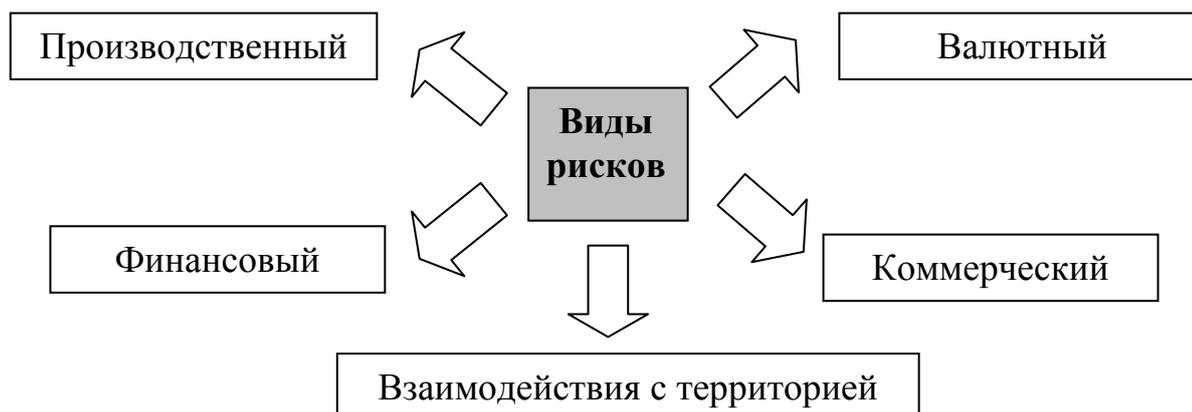
Экономическая безопасность страны – состояние национальной экономики, при котором обеспечивается ее независимость, стабильность и устойчивость, способность к развитию и совершенствованию деловой активности, поддержанию и улучшению жизни населения.

*Экономическая безопасность предприятия – состояние ресурсов и связей, гарантирующее стабильность и развитие*

<b>ИСТОЧНИКИ внешних угроз безопасности предприятия</b>		Перегруппировка центров экономики
		Передел мирового рынка
		Конкуренция, переходящая в экономические войны
		Экономическая разведка
		Финансирование НИР для проникновения в лаборатории зарубежных стран
		Посещение зарубежных предприятий специалистами
		Направление на учебу и стажировку

## Риски в ВЭД

*Риск – возможность убытка или ущерба (т.е. неуверенность в результатах)*



### Характеристики рисков

<b>Зоны риска</b>	Допустимая (изменение прибыли), критическая (изменение дохода) и катастрофическая (изменение собственности) зоны
<b>Методы анализа рисков</b>	Качественный и количественный
<b>В количественном анализе используют</b>	Вероятностный метод (статистический), аналитический, минимаксный и др.
<b>В настоящее время особое значение приобретают</b>	Инновационные, внедренческие и конкурентные риски, управление которыми позволяет преодолеть сопротивление среды (в основном, внешней в ВЭД) и оптимизировать структуру фирмы

### Что необходимо учитывать при выходе на внешние рынки при взаимодействии с территорией?



## Вопрос 2. Конкуренентоспособность предприятий и их продукции на внешнем рынке

Конкуренентоспособность национальной экономики – это конкурентоспособность системы государственного общественного политико-правового устройства страны, его способность обеспечить устойчивое, динамичное развитие национальной экономики и материальное благосостояние населения, не уступающее «мировым стандартам».

Конкуренентоспособность отрасли определяется наличием у нее конкурентных преимуществ, позволяющих создавать, производить продукцию высокого качества, удовлетворяющую требованиям конкурентных групп потребителей относительно потребительской ценности товаров, их рыночной новизны и стоимости (цены), и поставлять ее на конкурентный мировой рынок в оптимальные сроки, диктуемые рыночной ситуацией.

*Конкуренентоспособность предприятия – способность предприятия осуществлять прибыльную хозяйственную деятельность в условиях конкурентного рынка*

*Конкуренентоспособность товара – сравнительные преимущества товара – совокупность качественных и стоимостных характеристик товара, обеспечивающая удовлетворение конкретных потребностей покупателя*

*Конкуренция предприятий – борьба за предпочтения потребителей*

Конкуренция подталкивает к разработке и изготовлению товаров высокого качества с наименьшими издержками (ценовая, неценовая).



На этапе производства качество товара контролирует изготовитель. Для потребителя качество – это совокупность взвешенных показателей и их отклонений от средних (или максимальных). Сами показатели определяются потребителями.

### Способы воздействия на потребителя для его привлечения

<b>Выполнить отдельные действия или их сочетание</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Модифицировать товар;</li> <li>– изменить отношение потребителей к значимости отдельных характеристик;</li> <li>– изменить отношение потребителя к товару и другим товарам;</li> <li>– привлечь внимание к новым характеристикам;</li> <li>– убедить потребителя, что достигнутые характеристики являются оптимальными</li> </ul>
--	--

Позиционирование товара – создание образа товара, отличного от других товаров.



### Политика создания новых товаров

<b>Создать</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Или обновленный товар;</li> <li>– или товар с новым позиционированием;</li> <li>– или оригинальный товар</li> </ul>
----------------	--

**Лучшая схема:** потребитель ⇒ товар (вместо схемы: лаборатория ⇒ товар, т.е. в процессе создания товара исходным является реальная потребность, а не научная выдумка).

Риск создания = риск технологический + риск коммерческий (т.е. риск зависит от уровней технологии и маркетинга).

### Стимулирование нововведений

<b>Предпочтительно использование всех перечисленных методов</b>	Работа с наиболее требовательными клиентами
	Достижение высоких внутренних стандартов
	Работа с передовыми поставщиками
	Мотивация персонала
	Использование опыта конкурентов

### Этапы создания товара

1	Анализ ассортимента
2	Формулирование стратегической цели создания нового продукта
3	Генерирование идей
4	Формулирование концепции товара
5	Экономический анализ
6	Разработка
7	Пробные изготовления и продажи
8	Коммерциализация
9	Ценовая политика

При этом могут создаваться проектные группы, которые могут затем преобразовываться в подразделения и фирмы.

### Конкурентная стратегия предприятия

**Степень конкуренции зависит:**



от угроз появления новых конкурентов
от угроз появления новых товаров-заменителей
от способности поставщиков торговаться
от способности покупателей торговаться
от соперничества конкурентов

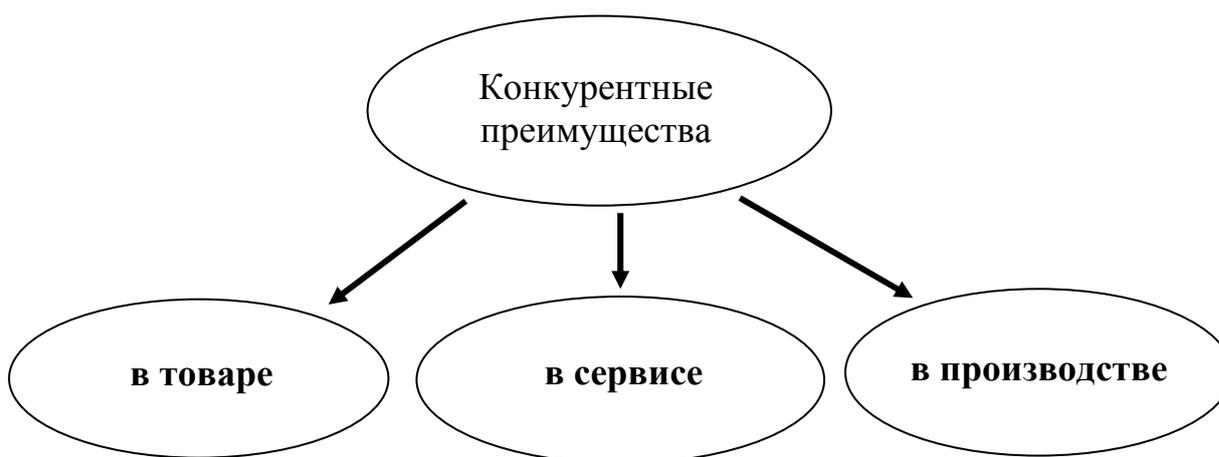
**Стратегия конкурентной борьбы** – концентрировать свои преимущества там, где конкуренты проявляют слабость.

<b>Виды стратегий</b>	Доминирование по издержкам (лидер)
	Дифференциация товара (маркетинг)
	Концентрация на определенные сегменты рынка (маркетинг)

Заметим, существуют и другие подходы к стратегии конкуренции, например, выделяют следующие стратегии.

<b>Четыре стратегии</b>			
Лидер	Бросающий вызов	Следующий за лидером	Нишер – специалист, крупная рыба в мелкой реке

Конкурентные преимущества могут быть заложены:



Формы выхода на глобальные рынки: от производства в стране до производства за рубежом, от прямого экспорта до совместного предприятия и даже до покупки зарубежного предприятия.

Для обеспечения конкурентоспособности товара и предприятия менеджеры (специалисты) по ВЭД должны следующее:

<b>Обязанности специалистов по ВЭД</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Видеть тенденции рынка;</li> <li>– прогнозировать направления изменений;</li> <li>– упреждать конкурентов;</li> <li>– сохранять и создавать конкурентные преимущества;</li> </ul>
--	--

<b>Обязанности специалистов по ВЭД</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– быстро реагировать на изменения и нововведения;</li> <li>– направлять внимание на потребности клиентов;</li> <li>– создавать рыночную систему внутри фирмы;</li> <li>– упрощать организационную структуру;</li> <li>– контролировать издержки и управлять ими</li> </ul>
--	---

### **Вопрос 3. Международная стандартизация как гарантия качества товара**

В повышении качества важную роль играют стандарты: отраслевые, национальные, международные.

*Стандартизация – установление единых норм и требований к сырью, материалам, производственным процессам, товарам*

<b>Стандарты</b>	Нормативно-технические документы, устанавливающие требования к качеству
<b>Сертификация продукции</b>	Процедура принятия и реализации международных норм оценки и контроля качества
<b>Сертификат соответствия</b>	Документ, удостоверяющий, что продукция, технологический процесс или услуга отвечают стандарту
<b>Сертификат производства</b>	Документ, выданный предприятию-изготовителю сертифицированной продукции, о наличии условий выпуска качественной продукции
<b>Международные стандарты</b>	Документы, устанавливающие качественные характеристики товаров и применяемые во взаимной торговле стран мира. Общее число международных стандартов превышает 10 тысяч единиц: 60% введено Международной организацией по стандартизации ИСО (ISO), 20% – Международной электротехнической комиссией (МЭК)
<b>Виды международных стандартов</b>	Международные стандарты, разработанные МЭК. По ним осуществляется ¼ международной торговли машинами и оборудованием
	Международные стандарты, разработанные ИСО

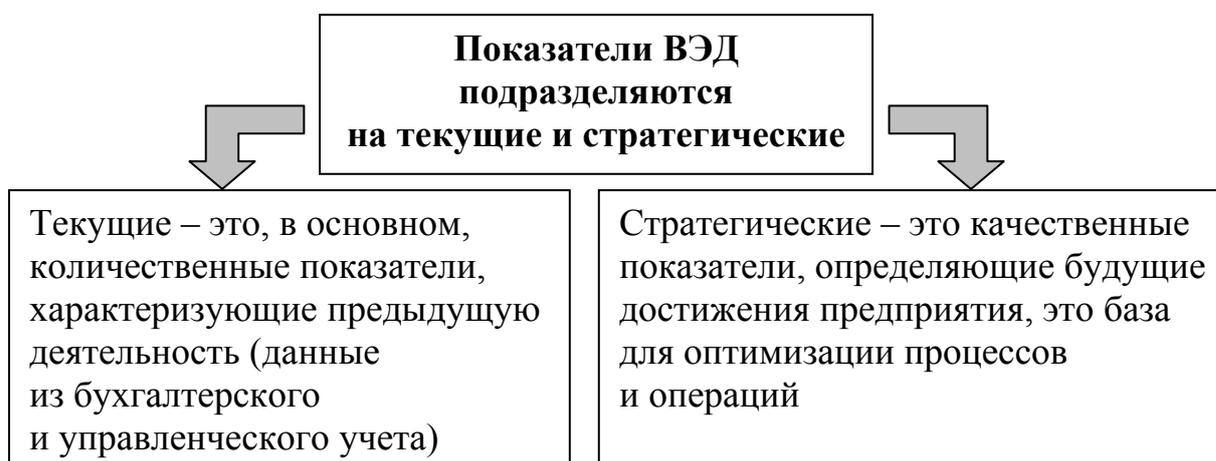
<b>Концепция международных стандартов</b>	Предполагает, что продукция и услуги должны: <ul style="list-style-type: none"> <li>– отвечать определенным потребностям потребителей, сфере применения;</li> <li>– соответствовать стандартам и техническим условиям;</li> <li>– отвечать действующему законодательству и другим нормативным требованиям (по безопасности, экономии энергии и материалов, экологии и др.);</li> <li>– предлагаться потребителю по конкурентным ценам;</li> <li>– обуславливать получение прибыли</li> </ul>
<b>Стандарты серии ISO-9000</b>	(International Organization for Standardization), стандарты по управлению качеством продукции
<b>Стандарты (с ISO-9001 по ISO-9004)</b>	Включают общее руководство качеством, обеспечение качества при проектировании, монтаже, производстве, обслуживании, контроле, испытаниях

В 1987 г. в СССР принято решение (подтвержденное РФ) о прямом применении международных стандартов **ISO-9000**.

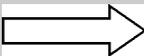
В управлении качеством используются статистические методы (с использованием достижений компьютеризации и математического аппарата) трех категорий направленности: на процесс управления, на технический контроль качества, на общесистемные методы, а также идеология тотального управления качеством (**TQM**) – полный непрерывный охват.

#### **Вопрос 4. Оценка эффективности ВЭД предприятия**

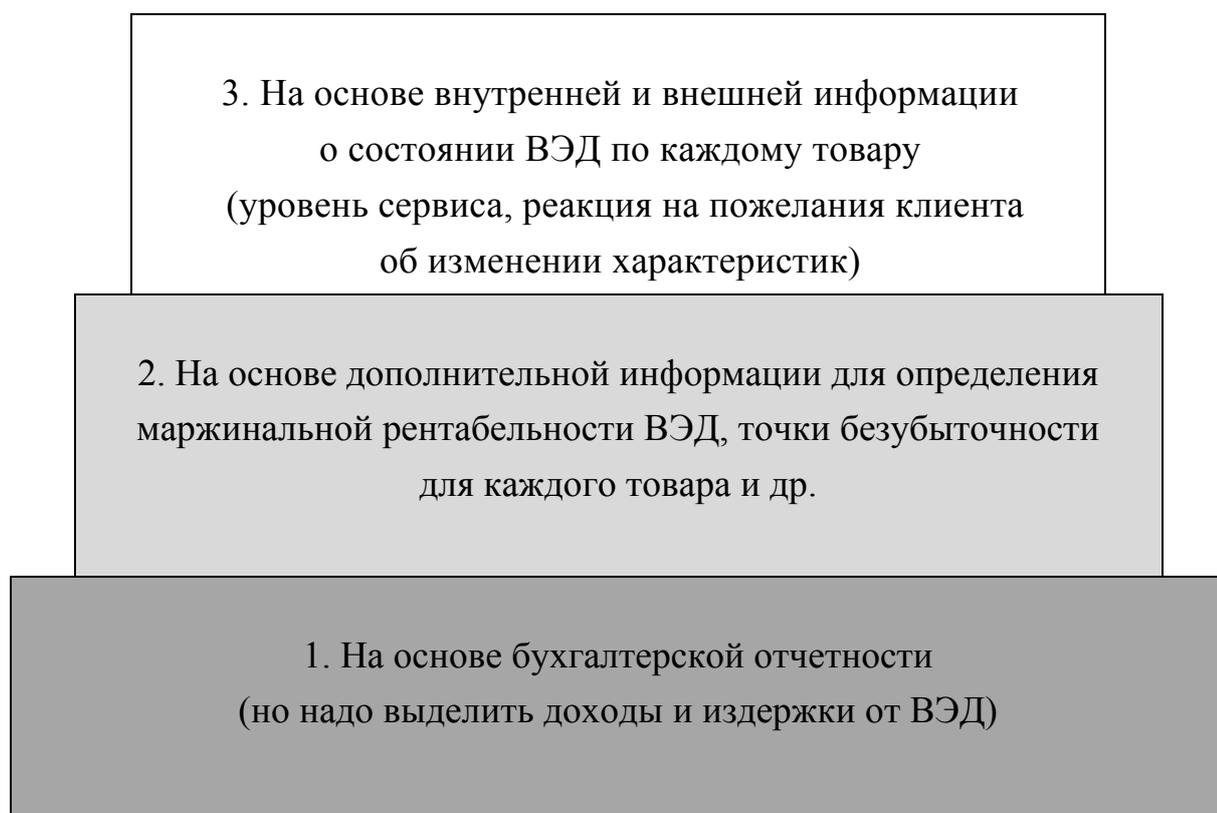
Эффективность как соотношение результатов и затрат важна не только сама по себе. Анализ соответствующих показателей, их динамики позволяет выявить пути их повышения, а также ликвидации и замены неэффективных операций.



При этом часть формул для вычисления текущих показателей может применяться для расчетов стратегических показателей, если в них использовать прогнозные данные.

<p><b>Для оценки эффективности ВЭД могут быть использованы показатели</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Динамика экспорта;</li> <li>– конкурентоспособность товара;</li> <li>– динамика доли рынка;</li> <li>– объем экспорта новых товаров;</li> <li>– динамика снижения издержек за счет новых технологий;</li> <li>– прибыльность экспорта, внешних инвестиций и др.</li> </ul>
---	---

### Три уровня оценки эффективности



**На практике** конкретные используемые показатели выбирают специалисты предприятия. Затем руководство оценивает основные бизнес-процессы.

<p><b>Основные бизнес-процессы</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Мониторинг потребностей клиентов;</li> <li>– продвижение компании;</li> <li>– представление новых товаров;</li> <li>– потребность в квалифицированных специалистах;</li> <li>– работа над качеством;</li> <li>– сертификация поставщиков;</li> <li>– обучение персонала и т.д.</li> </ul>
--	--

Разрабатываются меры по повышению эффективности, оптимизации процессов (при этом должно быть до семи альтернативных отвергнутых вариантов процессов ВЭД).

Представление ВЭД в качестве бизнес-процесса означает, что ВЭД должна быть выделена, структурирована и должна выполняться по правилам (стандартам), которые можно сформулировать.

### **Вопрос 5. Расчет экономического эффекта и эффективности ВЭД**

5.1 Экспорт.

5.2 Импорт.

5.3 Экспортно-импортные операции.

5.4 Расчет коэффициента кредитного влияния.

5.5 Товарообменные операции.

5.6 Интегральный экономический эффект.

*Показатели эффекта (абсолютные величины, в руб.) – разность между результатами и затратами*

*Показатели экономической эффективности (относительные величины, безразмерные или руб./руб.) – соотношение между результатами и затратами*

<b>5.1 Экспорт</b>		
<b>Экономический эффект от экспорта (фактически это прибыль)</b>	$\text{Э}_{\text{Экс}} = \text{O}_{\text{ВФ}} + \text{В}_P - \text{З}_{\text{Экс}} \quad (1)$	<p><b>O<sub>ВФ</sub></b> – отчисления в валютный фонд предприятия (рублевый эквивалент части валютной выручки);</p> <p><b>В<sub>P</sub></b> – выручка рублевая от продажи государству части валютной выручки;</p> <p><b>З<sub>Экс</sub></b> – полные затраты предприятия на экспорт</p>
<b>Экономическая эффективность экспорта</b>	$\text{Э}_{\text{Экс}} = (\text{O}_{\text{ВФ}} + \text{В}_P) / \text{З}_{\text{Экс}} \quad (2)$	<p>То есть это – отношение выручка/затраты, должно быть &gt; 1</p>
<b>Эффективность производства и реализации продукции на внутреннем рынке (вычисляется для сравнения)</b>	$\text{Э}_{\text{ВН}} = \text{O}_{\text{Экс}} / (\text{Сп.Экс} + \text{З}_{\text{P.ВН}}) \quad (3)$	<p><b>O<sub>Экс</sub></b> – объем экспорта во внутренних ценах (выручка, доход) (руб.);</p> <p><b>Сп.Экс</b> – себестоимость производства экспортных товаров (издержки производства);</p> <p><b>З<sub>P.ВН</sub></b> – затраты на реализацию внутри страны, должно быть <math>\text{Э}_{\text{Экс}} &gt; \text{Э}_{\text{ВН}}</math></p>

## 5.2 Импорт

<p><b>Экономический эффект импорта (для собственного потребления)</b></p>	<p><math>Э_{имп} = Z_{и} - Ц_{п.имп}</math> (4)</p> <p><math>Z_{и} = Ц_{п.в} + Э_{р.в}</math> (5)</p> <p><math>Ц_{п.имп} = Ц_{п.имп} + Э_{р.имп}</math> (6)</p> <p>То есть сравнили импорт с отечественным товаром</p>	<p><math>Z_{и}</math> – затраты на изготовление (приобретение) альтернативной продукции и пользование;</p> <p><math>Ц_{п.имп}</math> – цена потребления импортного товара;</p> <p><math>Ц_{п.в}</math> – цена покупки;</p> <p><math>Э_{р.в}</math> – эксплуатационные расходы за весь период службы альтернативной продукции;</p> <p><math>Ц_{п.имп}</math> – цена покупки импортного товара (контрактная цена + пошлины + сборы + транспорт + страховка + расходы на посредников) (см. структуру цены на импорт);</p> <p><math>Э_{р.имп}</math> – эксплуатационные расходы за весь период службы импортной продукции</p>
<p><b>Экономическая эффективность импорта (для собственного потребления)</b></p>	<p><math>Э_{имп} = Z_{и} / Ц_{п.имп}</math> (7)</p>	<p>Должна быть <math>&gt; 1</math></p>
<p><b>Экономический эффект импорта (для продажи на внутреннем рынке (прибыль от импорта))</b></p>	<p><math>Э_{имп} = Ц_{р.имп} - Ц_{п.имп}</math> (руб.) (8)</p>	<p><math>Ц_{р.имп}</math> – цена реализации импортного товара за вычетом расходов по реализации</p>
<p><b>Экономическая эффективность импорта (для продаж на внутреннем рынке)</b></p>	<p><math>Э_{имп} = Ц_{р.имп} / Ц_{п.имп}</math> (9)</p>	<p>Показывает: сколько рублей выручки приходится на каждый рубль затрат, должна быть <math>&gt; 1</math></p>

### 5.3 Экспортно-импортные операции

Экономический эффект	$\text{ЭЭ}_{\text{экс.имп}} = \text{ЭЭ}_{\text{экс}} + \text{ЭЭ}_{\text{имп}} \quad (10)$	Сумма прибылей от экспорта и импорта
Экономическая эффективность 1	$\text{Э}_{\text{экс.имп}} = (\text{ЭЭ}_{\text{экс.имп}} + \text{З}_{\text{экс}} + \text{З}_{\text{имп}}) / (\text{З}_{\text{экс}} + \text{З}_{\text{имп}}) \quad (11)$	Должна быть $> 1$
Экономическая эффективность 2	$\text{Э}_{\text{экс.имп}} = \text{ЭЭ}_{\text{экс.имп}} / (\text{З}_{\text{экс}} + \text{З}_{\text{имп}}) \quad (12)$	Должна быть $> 0$

### 5.4 Расчет коэффициента кредитного влияния

Коэффициент кредитного влияния, показывает: во сколько раз выгоднее не расплачиваться наличными, а оформить отсрочку платежа	$K_{\text{кр}} = V_{\text{к}} / V_{\text{н}} \quad (13)$	<p><math>V_{\text{к}}</math> – рублевый эквивалент валютной выручки при наличии коммерческого кредита;</p> <p><math>V_{\text{н}}</math> – то же при отсутствии коммерческого кредита,</p> <p><math>V_{\text{н}} = P_{\text{н}} * Q</math>,</p> <p><math>P_{\text{н}}</math> – цена при отсутствии коммерческого кредита,</p> <p><math>Q</math> – количество товара;</p> <p><math>K_{\text{кр}}</math> должен быть <math>&gt; 1</math> для экспортера и <math>&lt; 1</math> – для импортера</p>
Коэффициент кредитного влияния с учетом дисконтирования	$K_{\text{кр}} = (1 / V_{\text{н}}) \sum (V_{\text{от}} + V_{\text{п}}) / (1 + d)^t \quad (14)$	<p><math>V_{\text{от}}</math> – платежи погашения основного долга в году <math>t</math>,</p> <p><math>V_{\text{п}}</math> – платежи процентов в году <math>t</math>,</p> <p><math>d</math> – норматив дисконтирования</p>

*Примечание.* Условия коммерческого кредита влияют на эффективность сделки.

### 5.5 Товарообменные операции (бартер) (товар А обмениваем на товар В)

Экономический эффект	$Э_{\text{Обм}} = P_B * Q_B - P_A * Q_A$ (15)	$P_B, P_A$ – цены, $Q_A, Q_B$ – количества товаров А и В
Экономическая эффективность	$Э_{\text{Обм}} = P_B * Q_B / (P_A * Q_A)$ (16)	Должна быть > 1

**Пример:**

Отдаем	Получаем	Рассчитываем
Товар А	Товар В	$Э_{\text{Обм}} = 10 * 3 - 4 * 7 = 2$ (млн руб.)
$Q$	$P$	$Э_{\text{Обм}} = (10 * 3) / (4 * 7) = 1,07$
7	3 10	Вывод: этот бартер эффективен

### 5.6 Интегральный экономический эффект

Интегральный экономический эффект, отражает эффективность сотрудничества	$ЭЭ = \sum (V_t - K_t - C_t) / (1 + d)^t \quad (17)$ <p>Равен дисконтированной разности доходов и расходов,  <math>V_t</math> – выручка от реализации,  <math>K_t</math> – капиталовложения,  <math>C_t</math> – издержки в году <math>t</math></p>
--	---

**Примечание.** Можно решить и обратную задачу, найти  $d$ , т.е. граничное значение внутренней нормы отдачи капиталовложений (инвестиций)  $IRR$ , приравняв правую часть равенства (17) к нулю. Тогда чем рискованнее проект, тем больше должно быть  $IRR$ .

Экономические условия	$IRR$
Вынужденные капиталовложения	нет требований
Вложения для сохранения позиций на рынке	6%
Обновление основных производственных фондов	12%
Вложения для увеличения доходов	20%
Рисковые капитальные вложения	25%

## РАЗДЕЛ II. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ВЫБОРА ИНОСТРАННОГО ПАРТНЕРА

### Тема 8. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ИНОСТРАННОГО ПАРТНЕРА

#### План лекции

1. Источники информации для финансового анализа и показатели потенциала.
2. Аналитические коэффициенты.
  - 2.1 Коэффициенты ликвидности.
  - 2.2 Коэффициенты управления активами.
  - 2.3 Коэффициент управления источниками средств.
  - 2.4 Коэффициенты рентабельности.
  - 2.5 Показатели финансовой устойчивости.
3. Анализ тенденций.

#### 1. Источники информации для финансового анализа



•Периодические выпуски финансовых бюллетеней специализированных рейтинговых фирм, например Moody's Investors Service (Moody's)
•Публикации различных ассоциаций
•Биржевые бюллетени
•Финансовая пресса

<b>Виды финансового анализа и их характеристика (применение вида анализа зависит от задач)</b>	
Анализ краткосрочной ликвидности	Простой анализ
Оценка сильных и слабых сторон деятельности фирмы	Комплексный анализ
Анализ общего финансового положения фирмы	Отражает прошлое состояние и может быть использован для прогнозных расчетов

<b>Показатели экономического потенциала фирмы</b>	Активы
	Продажи
	Валовая и чистая прибыль
	Основной и оборотный капитал
	Капиталовложения
	Производственные мощности
	База НИОКР
	Число занятых

<b>2. Аналитические коэффициенты</b>
<p>Аналитические коэффициенты представляют собой соотношения показателей различных статей отчетности.</p> <p>Первым этапом является оценка финансовых показателей зарубежной фирмы.</p> <p>На втором этапе необходимо провести сравнительную характеристику полученных финансовых коэффициентов со среднегрупповыми значениями.</p>

<b>2.1 Коэффициенты ликвидности</b>	
<p><i>Коэффициент текущей ликвидности (current ratio)</i>  <b>= (Оборотные средства) / (Краткосрочные пассивы)</b></p>	<p>Характеризует способность компании выполнять краткосрочные обязательства</p>
<p><i>Коэффициент быстрой ликвидности (quick ratio)</i>  <b>= (Оборотные средства – Запасы) / (Краткосрочные пассивы)</b></p>	<p>Это вариант показателя текущего состояния; в его числителе – средства, которые на данный момент легко превратить в наличность. Значение этого коэффициента свидетельствует о том, насколько продуктивно фирма использует свои денежные средства</p>
<b>2.2 Коэффициенты управления активами</b>	
<p>Эта группа коэффициентов позволяет провести оценку эффективности использования ресурсов фирмы. Превышение активов ведет к тому, что фирма несет неоправданные расходы, что отрицательно сказывается на размере полученной прибыли. Недостаток же активов влияет на результативность хозяйственной деятельности и приводит к нарушению договорных обязательств</p>	
<p><i>Оборачиваемость запасов (inventory turnover ratio)</i>  <b>= (Выручка от реализации) / Запасы</b></p>	<p>Показывает, насколько эффективно фирма распоряжается своим оборотным капиталом, вложенным в материальные запасы</p>
<p><i>Время обращения дебиторской задолженности в днях (days sales outstanding – DSO)</i>  <b>= (Дебиторская задолженность) / (Годовая выручка от реализации / 360)</b></p>	<p>(Или средний срок получения платежа) используется для оценки системы расчетов с дебиторами. Дебиторская задолженность представляет собой средний период, в течение которого фирма, продав свою продукцию, ожидает поступления денег</p>
<p><i>Коэффициент оборачиваемости средств, вложенных в основные средства (fixed asset turnover ratio), фондоотдача</i>  <b>= (Объем реализации) / (Остаточная стоимость основных средств)</b></p>	<p>Рассчитывается путем соизмерения объема реализации и остаточной стоимости основных средств</p>

<p><i>Коэффициент ресурсоотдачи</i> (<i>total asset turnover ratio</i>), <i>оборачиваемость активов</i> = <b>(Выручка от реализации) /</b> <b>(Сумма активов)</b></p>	<p>Оценивает оборачиваемость средств, вложенных в активы фирмы</p>
<b>2.3 Коэффициент управления источниками средств</b>	
<p><i>Доля заемных средств</i> = <b>Заемные средства /</b> <b>Сумма активов</b></p>	<p>Структура заемных средств включает кратко- и долгосрочные обязательства. Кредиторы предпочитают фирмы с низкой долей заемных средств, чтобы не понести убытков при ликвидации компании</p>
<b>2.4 Коэффициенты рентабельности</b>	
Дают обобщенную характеристику эффективности работы в целом	
<p><i>Рентабельность реализованной продукции</i> (<i>profit margin on sales</i>) = <b>Чистая прибыль /</b> <b>Выручка от реализации</b></p>	<p>Называется также чистой удельной прибылью</p>
<p><i>Рентабельность активов</i> (<i>return on assets – ROA</i>) <b>ROA = Чистая прибыль /</b> <b>Сумма активов</b></p>	
<p><i>Рентабельность собственного капитала</i> (<i>return on equity – ROE</i>) <b>ROE = Чистая прибыль /</b> <b>Обыкновенный акционерный капитал</b></p>	<p>Характеризует отдачу на сделанные акционерами инвестиции, имеет большое значение для владельцев обыкновенных акций</p>
<b>2.5 Показатели финансовой устойчивости</b>	
<p><i>Удельный вес заемных средств в активах</i> (<i>debt to total assets</i>) = <b>Общая сумма обязательств /</b> <b>Общая сумма активов</b></p>	<p>Определяет ту долю активов компании, которая финансируется кредиторами</p>

<p><i>Удельный вес акционерных средств (капитала) в активах (stockholders equity to assets)</i></p> <p><b>= Сумма акционерного капитала / Сумма активов</b></p>	<p>Характеризует долю активов, сформированных акционерами фирмы</p>
<p><i>Доля долгосрочной задолженности в капитале (debt to capitalisation)</i></p> <p><b>= Долгосрочная задолженность / (Долгосрочная задолженность + Объем акционерного капитала)</b></p>	
<p><i>Формула Дюпона</i></p> <p><b>Прибыль на акционерный капитал = (Чистый доход / Доход от реализации) × (Доход от реализации / Активы) × (Активы / Акционерный капитал)</b></p>	<p>Впервые использована в фирме «Дюпон-де-Немур». Формула Дюпона позволяет получить предварительную оценку финансового положения фирмы, расчленив рентабельность на три части:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) контроль над доходами;</li> <li>2) использование активов;</li> <li>3) использование займов</li> </ol>

### 3. Анализ тенденций

Потенциальных экспортеров, как правило, интересует, каким образом развивалась деятельность зарубежной фирмы-конкурента в течение нескольких лет. Такой ретроспективный анализ необходим для качественного прогнозирования поведения фирмы в будущем, тенденций развития. Необходимость выбора компании-партнера, сопоставления собственного положения фирмы с предприятиями-конкурентами требует проведения «межфирменного анализа». Наиболее целесообразно сравнивать компании одного порядка.

## Тема 9. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЭД

### Вопрос 1. Технологии внешних коммуникаций в Интернет

*Электронная коммерция – обмен товарами и услугами посредством электронной техники, включает любые формы деловых операций в глобальной сети*

<b>Возможности</b>	Позволяет выбрать лучших поставщиков и выйти на глобальные рынки
<b>Спектр</b>	Электронная почта, факс, электронный обмен данными, электронные платежи и др.
<b>Области применения</b>	Торговля товарами и услугами, реклама, содействие контрактам, маркетинг, пред- и послепродажная поддержка, финансирование, страхование, совместная разработка и производство, бухучет, фондовая торговля, разрешение споров и т.д.
<b>Уровни</b>	От простого представления фирмы в сети до электронной поддержки процессов
<b>4 категории электронной коммерции</b>	В–В (бизнес–бизнес) В–С (бизнес–потребитель) В–А (бизнес–администрация) С–А (потребитель–администрация)

## РАЗДЕЛ III. ЗАКЛЮЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК

### Тема 10. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДОГОВОРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

#### План лекции

1. Межгосударственные договоры.
2. Венская конвенция о международной купле-продаже товаров.
3. Внешнеторговый контракт.
4. «Инкотермс».

<b>Вопрос 1. Межгосударственные договоры</b>	
1.	Многосторонние договоры и конвенции, разрабатываются в рамках организаций или конференций (пример: ГАТТ)
2.	Двусторонние договоры (межправительственные), имеют не меньшее значение
3.	Рамочные договоры о расширении экономического сотрудничества, частный случай двусторонних договоров
4.	Долгосрочные соглашения о торгово-экономическом, промышленном и научно-техническом сотрудничестве, определяют конкретные области и формы
5.	Более узкие: договоры о производственном сотрудничестве, специализации, об оказании содействия в строительстве, взаимных поставках, монтаже, о научно-техническом содействии, практикуются наряду с долгосрочными соглашениями
6.	Клиринговые соглашения (взаимный зачет, при неконвертируемых валютах)
7.	Кредитные соглашения (выдача займов)
8.	Соглашения о товарообороте (о взаимных поставках товаров)
9.	Соглашение о свободной торговле (отмена пошлин), об устранении двойного налогообложения
10.	Решения (рекомендации, постановления) международных организаций (ООН, в том числе ЮНКТАД, ЮНИДО, ...)
11.	«Кодексы», «Правила поведения» (например, кодекс поведения ТНК) представляют определенную нормативную базу

12.	Международные обычаи, исторически играют важную роль
13.	Многосторонние соглашения с участием государств-импортеров и экспортеров (по олову, пшенице, какао, сахару, каучуку, кофе, оливковому маслу, хлопку, джуту, свинцу и цинку)
14.	Координационный комитет по экспортному контролю (КОКОМ), может ограничивать международную торговлю (например, стратегическими материалами с некоторыми странами)
15.	Международные документы по унификации правил торговли (Венская конвенция и др.)
16.	Документы об экономическом развитии в СНГ, в Европе
17.	Документы, относящиеся к подотраслям (например, к транспорту)

Далее в этом вопросе приведены некоторые важные определения.

*Контрагент – участник торгового обмена*

*Внешнеторговая операция (внешнеторговая сделка) – это комплекс основных и вспомогательных (обеспечивающих) действий по осуществлению торгового обмена*

Внешнеторговая операция охватывает разнообразные сферы (экономические, финансовые, правовые) взаимоотношений между партнерами. Сюда могут входить: выбор товара, изучение рынка, выявление потребителей и конкурентов, определение цены, проведение рекламы, рассылка предложений (оферты), подписание контракта, поставка товара, получение оплаты.

*Контракт (внешнеторговый договор) – основной коммерческий документ внешнеторговой операции, свидетельствующий о достигнутом соглашении между сторонами*

Предметом внешнеторгового договора может быть купля-продажа (поставка) товара, выполнение подрядных работ, аренда, лицензирование, предоставление права на продажу, консигнация и др.

*Заключение сделки – коммерческая деятельность по отысканию контрагентов, подготовка контрактов, их оформление и передача для исполнения*

*Исполнение сделки – действия по реализации (осуществлению) контрактов*

## Вопрос 2. Венская конвенция о международной купле-продаже товаров (Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи, 1980) (краткое содержание)

Структура Конвенции включает четыре части (статьи 1–101).

Номера частей	Содержание		Номера статей
I	Регулируются правоотношения	Указаны основания и сфера применения	Ст. 1–13
II		Приведен порядок заключения договора (контракта)	Ст. 14–24
III		Устанавливаются взаимные права и обязанности сторон	Ст. 25–88
IV	Определяется статус конвенции		Ст. 89–101

Статьи 30–44 – обязанности продавца (Прод.), статьи 53–60 – обязанности покупателя (Пок.).

Вопросы регулирования ненадлежащего исполнения договора Прод. – статьи 45–52, Пок. – статьи 61–65.

Переход случайной гибели товара – статьи 66–70.

### Отдельные выборки

#### Ч. I Сфера применения

*Статья 1* ... договор международный, если коммерческие предприятия находятся в разных государствах (т.е. главные конторы ЮЛ или представительства, филиалы находятся в разных государствах, но не различаются по национальной принадлежности).

*Статья 2* ... конвенция ... не применяется к фондовым бумагам, деньгам, судам воздушного и водного транспорта, электроэнергии...

*Статья 4* Конвенция не касается прав собственности. Она регулирует заключение договора и обязательства.

*Статья 6* Стороны могут исключить (или отступить) применение Конвенции.

*Статья 13* Письменная форма – ... также телеграф и телетайп.

## **Ч. II Заключение договора**

### *Статья 14*

*Предложение о заключении договора – оферта (ее направляет оферент)*

*Статья 16* Оферта может быть отозвана.

### *Статья 18*

*Согласие с офертой – акцепт*

### *Статья 19*

*Ответ, изменяющий содержание оферты, – встречная оферта*

## **Ч. III Купля-продажа товара**

*Статья 29* Договор может быть изменен соглашением сторон.

*Статья 30* Прод. обязан поставить товар, передать документы и право собственности в соответствии с требованиями договора.

*Статья 33* Прод. должен поставить товар в дату/в период/в разумный срок (если не оговорена дата/период).

*Статья 39* Пок. утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если он не дал извещение об этом в разумный срок.

*Статья 49* Пок. может заявить о расторжении договора... при существенных нарушениях договора Прод.

*Статья 52* При досрочной поставке Пок. может принять поставку или отказаться от нее.

*Статья 53* Пок. обязан уплатить цену и принять поставку товара.

*Статья 56* Если цена зависит от веса, то используется ... «нетто».

*Статья 58* Если не оговорено иное, Пок. обязан уплатить цену при передаче товара или товарораспорядительных документов от Прод.

*Статья 64* Прод. может заявить о расторжении договора при существенном нарушении договора со стороны Пок.

*Статья 66* После перехода риска Пок. обязан уплатить цену и при утрате или повреждении товара.

*Статья 67* Риск переходит на Пок. при сдаче товара первому перевозчику для передачи Пок., если не оговорено место передачи.

*Статья 78* Сторона имеет право на проценты с просроченной суммы.

*Статья 79* Относится к форс-мажору.

*Статья 84* При возвращении цены Прод. должен уплатить еще и %.

*Статьи 85–86* ...сторона вправе удерживать товар, пока расходы не будут компенсированы другой стороной.

### Значение Конвенции



Обеспечивает единообразное регулирование заключения и использования договоров
Создает условия для ускорения переговоров
Обеспечивает однозначность понимания положений контракта
Исключает навязывание условий (сильного слабому)
Определяет основные обязательства продавца и покупателя
Регулирует отношения при возникновении споров
Устанавливает объекты, на которые не распространяется действие Конвенции
Определяет признаки договоров купли-продажи, к которым не применяется данная Конвенция

### Вопрос 3. Внешнеторговый контракт

Основные положения	
<b>Виды контракта (contract)</b>	Купли-продажи, аренды, подряда, займа и т.д.
<b>Юридический смысл</b>	Обоюдное волеизъявление
<b>Специфика контрактов</b>	Необходимость учета международных обычаев, правил, конвенций, соглашений
<b>Письменные формы контракта</b>	– Письмо, телефакс или телекс; – контракт, т.е. документ; – специальный международный типовой контракт

Основные части внешнеторгового контракта	
<b>Преамбула</b>	Название, регистрационный номер, указание места и времени заключения контракта, определение сторон и предмета договора
<b>Первая часть контракта – обязательства экспортера</b>	– Качество, количество и цена товара; – условия поставок; – время и место поставок товара

<b>Вторая часть контракта – обязательства импортера</b>	– Условия принятия товара; – условия платежа
<b>Заключительная часть</b>	Условия страхования, сведения о применяемых сторонами праве и арбитраже
<b>Приложение</b>	Технические условия, условия испытаний, приемки, спецификация, график поставки

<b>Содержание внешнеторгового контракта купли-продажи</b>	
<b>Определение сторон</b>	В преамбуле контракта приводится определение сторон – это полное юридическое наименование контрагентов с указанием, какая сторона является покупателем, а какая продавцом
<b>Предмет договора</b>	Определяется вид сделки, базисные условия поставки, наименование товара и его количество
<b>Условия поставки товара</b>	– Кто организует и оплачивает перевозку товара от продавца к покупателю; – кто несет риск от гибели или порчи товара
<b>Контрактные цены</b>	<p>Фиксируются в контракте в валюте одной из сторон контрагентов или в валюте третьей страны. Для платежа может быть выбрана другая валюта.</p> <p>Способы установления цен:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– твердые цены (не изменяются);</li> <li>– цены с последующей фиксацией (устанавливаются в назначенные договором сроки);</li> <li>– скользящие цены (в контрактах с длительными сроками поставок) изменяются с изменением экономических условий. Скользящая цена состоит из двух частей: базовой и переменной.</li> </ul> <p>Оговорки о колебании цены в зависимости от соответствующего изменения рыночной цены: повышение; понижение; комбинированная (повышение или понижение).</p> <p>В процессе уторговывания цен применяются ценовые скидки.</p>

	Основной метод определения необходимого уровня цен – изучение цен конкурентов на аналогичные товары
<b>Условия платежей</b>	<p>1. Платежи наличными – это оплата товара немедленно после передачи их продавцом покупателю или немедленная оплата товаров против предоставления продавцом в банк документов, подтверждающих факт поставки товаров в соответствии с условиями контрактов. Расчет наличными осуществляется следующими способами:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– чеками;</li> <li>– банковскими переводами;</li> <li>– аккредитивами;</li> <li>– инкассо.</li> </ul> <p>2. Продажа в кредит – наиболее частая форма расчетов во внешнеторговых сделках.</p> <p>Наиболее простой формой товарного кредита является беспроцентная рассрочка платежей – это промежуточная форма расчетов между немедленным платежом наличными и продажей товаров в кредит</p>
<b>Сроки поставки товаров</b>	<p>Календарные даты, к которым товары должны быть доставлены продавцами в установленные контрактами географические пункты. Например, «срок поставки 1 декабря 200_ г. ФОб порт Новороссийск» означает, что до истечения установленной даты товар должен быть погружен на борт судна.</p> <p>По обычаям международной торговли «немедленно» означает обязательство продавца поставить товар в любой день в течение не более двух недель.</p> <p>Используются в контрактах и такие сроки поставки, как «по мере готовности», «по открытии навигации», «по мере накопления партии не менее ... тонн» и т.д.</p>
<b>Качество товара</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– По стандарту;</li> <li>– по техническим условиям;</li> <li>– по спецификации (указываются специфические параметры);</li> <li>– по образцу</li> </ul>

<p><b>Упаковка и маркировка</b></p>	<p><u>Упаковка</u> предназначена:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– для расфасовки товара;</li> <li>– для рекламных целей;</li> <li>– для сохранности товаров в различных внешних средах;</li> <li>– для защиты изделий от механических повреждений при перевозках и перегрузках;</li> <li>– для механизации погрузо-разгрузочных работ и т.д.</li> </ul> <p><u>Маркировка</u> грузов выполняет функции:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– товаросопроводительную;</li> <li>– указывает реквизиты импортера, номера контракта и др.;</li> <li>– указывает правила обращения с грузом;</li> <li>– предупреждает об опасностях при обращении с грузом</li> </ul>
<p><b>Гарантии продавцов</b></p>	<p>Действуют в течение согласованного в контракте срока при условии выполнения покупателем инструкций по транспортировке, хранению и использованию товара</p>
<p><b>Штрафные санкции</b></p>	<p>Штрафные санкции по своим размерам и порядку начисления должны вести к выполнению обязательств, а не носить разорительный характер</p>
<p><b>Страхование</b></p>	<p>Этот раздел контракта включает четыре основных условия:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– что страхуется;</li> <li>– от каких рисков;</li> <li>– кто страхует;</li> <li>– в чью пользу страхует.</li> </ul> <p>Ссылки в контракте на базисные условия ФОБ, СИФ, «франко-граница» и т.д. определяют страхователей, которые обязаны заключить договоры о страховании.</p> <p>Договор со страховой компанией (страховщиком) заключается обычно в пользу импортера.</p> <p>Страхование грузов может осуществляться на условиях:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– с ответственностью за все риски;</li> <li>– с ответственностью за частую аварию;</li> <li>– без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения</li> </ul>

<b>Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор)</b>	Обстоятельства, предугадать наступление которых заранее при заключении контрактов стороны не имели возможности, называются «обстоятельствами непреодолимой силы», или «форс-мажорными обстоятельствами». К ним обычно относят пожары, наводнения, землетрясения, эпидемии и другие действия стихийных сил природы. Срок исполнения обязательств для стороны, на которую воздействуют эти обстоятельства, отодвигается на весь период их действия и ликвидации последствий. В контрактах обычно приводится согласованный контрагентами перечень таких обстоятельств
<b>Арбитраж</b>	Разногласия возникают из-за разного толкования сторонами обязанностей. Споры должны разрешаться путем переговоров, в других случаях международная практика предусматривает решение споров арбитражем (или, по согласованию сторон, третейским судом)
<b>Другие условия</b>	Обусловлены особенностями товара, способами его транспортировки, хранения, таможенными требованиями и т.д. Они определяются сторонами по взаимному согласию на основе нормативно-правовой базы

<b>Типовой контракт</b>	
<b>Сущность</b>	Примерный договор или ряд унифицированных условий, сформулированных заранее с учетом торговой практики и обыкновений и принятых сторонами
<b>Цель</b>	Унификация условий
<b>Особенности</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Применяется бланк типографского изготовления;</li> <li>– принимается полностью или берется за основу;</li> <li>– применяется при сделках на стандартные машины, на потребительские товары, на сырье, а также на биржах</li> </ul>
<b>Кем разрабатывается</b>	Союзами, ассоциациями, международными организациями, крупными компаниями

<b>Советы по составлению контрактов</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Снижать риск в случае неисполнения контракта</li> <li>2. Проверять платежеспособность</li> <li>3. За основу принимать свой проект</li> <li>4. Исключать несправедливые условия</li> <li>5. Не завышать требования по гарантиям, рискам, т.к. это повлечет увеличение цены</li> <li>6. Оговаривать не только обязанности, но и ответственность за неисполнение</li> <li>7. Не допускать неточностей, нарушений порядка подписания договора (это может быть использовано другой стороной при спорах)</li> </ol>

**Вопрос 4. «Инкотермс» (INCOTERMS – International Commercial Terms). Международные правила толкования торговых терминов**

<b>Общие положения</b>	
<b>Другое название документа</b>	<i>Базисные условия поставки «Инкотермс»</i> , т.к. устанавливают основу (базис) цены в зависимости от того, включаются расходы по доставке в цену товара или нет
<b>Изданы</b>	Международной Торговой Палатой в 1936 г., затем несколько раз редактировались. Последняя редакция (2004) учитывает развитие зон, свободных от таможенных пошлин, внедрение в практику торговли электронной связи и изменения в практике перевозок грузов
<b>Функции</b>	Разграничение обязанностей между сторонами и установление момента перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя
<b>Отдельные термины</b>	<p><i>Франко</i> – свободно</p> <p><i>Перевозчик</i> – лицо, осуществляющее или обеспечивающее перевозку товара на основании договора по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта</p> <p><i>Фрахт (Freight)</i> – плата за провоз, вознаграждение, выплачиваемое перевозчику за перевозку и доставку грузов</p>

	<p><i>Договор фрахта (Contract of affreightment)</i> – договор морской перевозки, согласно которому судовладелец за определенное вознаграждение принимает на себя обязательство перевезти принадлежащий фрахтователю груз</p> <p><i>Фрахтователь (Charterer)</i> – сторона в договоре фрахта. Обычно фрахтователем выступает грузоотправитель</p> <p><i>Погрузка и разгрузка за счет фрахтодателя (Free in and out)</i> – отметка в коносаменте, согласно которой расходы по погрузке и разгрузке несет судовладелец</p>
<b>Группы терминов</b>	<p>Группа <b>E</b> «Отгрузка»</p> <p>Группа <b>F</b> «Основная поставка (перевозка) частично оплачена»</p> <p>Группа <b>C</b> «Основная поставка (перевозка) оплачена»</p> <p>Группа <b>D</b> «Доставка (прибытие)»</p>

<b>Распределение базисов поставки по группам</b>			
Группа <b>E</b>	Отгрузка	<b>EXW</b> С завода	1) транспортные расходы продавца – нет; 2) риски продавца – нет
↓			
Группа <b>F</b>	Основная поставка (перевозка) частично оплачена	<b>FCA</b> <b>FAS</b> <b>FOB</b>	1) транспортные расходы продавца – до внутреннего (промежуточного) пункта (порта) отгрузки; 2) риски продавца – до внутреннего (промежуточного) пункта (порта) отгрузки
↓			
Группа <b>C</b>	Основная поставка (перевозка) оплачена	<b>CFR</b> <b>CIF</b> <b>CPT</b> <b>CIP</b>	1) транспортные расходы продавца – до внутреннего (промежуточного) пункта (порта) назначения; 2) риски продавца – до внутреннего (промежуточного) пункта (порта) назначения
↓			
Группа <b>D</b>	Доставка (прибытие)	<b>DAF</b> <b>DES</b> <b>DEQ</b> <b>DDU</b> <b>DDP</b>	1) транспортные расходы продавца – до места (порта) назначения; 2) риски продавца – до места (порта) назначения

<b>Характеристика условий поставки</b>	
Группа <b>E</b> включает одно условие	<b>EXW</b> ( <i>Ex Works ... Named Place</i> ) <i>С завода (Франко завод) ... название места.</i> Продавец выполнил поставку, когда предоставил товар в распоряжение покупателя на своем предприятии (заводе, складе). Покупатель несет все риски
Группа <b>F</b> включает	<b>FCA</b> ( <i>Free Carrier ... Named Place</i> ) <i>Франко перевозчик ... название места.</i> Продавец выполнил поставку, когда предоставил товар, прошедший вывозную таможенную очистку, указанному покупателем перевозчику в указанном пункте. С этого момента времени риск переходит на покупателя
	<b>FAS</b> ( <i>Free Alongside Ship ... Named Port of Shipment</i> ) <i>Франко вдоль борта судна ... название порта отгрузки.</i> Продавец выполнил поставку, когда товар, прошедший вывозную таможенную очистку, размещен вдоль борта судна на причале в названном порту отгрузки. С этого момента времени риск переходит на покупателя
	<b>FOB</b> ( <i>Free On Board ... Named Port of Shipment</i> ) <i>Франко борт ... название порта отгрузки.</i> Продавец выполнил поставку, когда товар, прошедший вывозную таможенную очистку, пересек поручни судна в порту отгрузки. С этого момента времени (начиная с размещения груза) риск переходит на покупателя
Группа <b>C</b> включает	<b>CFR</b> ( <i>Cost and Freight ... Named Port of Destination</i> ) <i>Стоимость и фрахт ... название порта назначения.</i> Продавец выполнил поставку, когда оплатил расходы и фрахт до названного пункта назначения, а товар, прошедший вывозную таможенную очистку, пересек поручни судна в порту отгрузки. С этого момента времени риск переходит на покупателя
	<b>CIF</b> ( <i>Cost, Insurance, Freight ... Named Port of Destination</i> ) <i>Стоимость, страхование и фрахт ... название порта назначения.</i> Продавец выполнил поставку, когда оплатил расходы, страхование и фрахт до названного пункта назначения, а товар, прошедший вывозную таможенную очистку, пересек поручни судна в порту отгрузки. С этого момента времени риск переходит на покупателя

	<p><b>CPT</b> (<i>Carriage Paid To ... Named Place of Destination</i>) <i>Фрахт/перевозка оплачены до ... название места назначения.</i> Продавец выполнил поставку, когда доставил товар, прошедший вывозную таможенную очистку, названному им перевозчику, оплатил расходы перевозки товара до названного пункта назначения. С этого момента времени риск переходит на покупателя</p>
	<p><b>CIP</b> (<i>Carriage and Insurance Paid To ... Named Place of Destination</i>) <i>Фрахт/перевозка и страхование оплачены до ... название места назначения.</i> Продавец выполнил поставку, когда доставил товар, прошедший вывозную таможенную очистку, названному им перевозчику, оплатил расходы перевозки и страхования товара до названного пункта назначения. С этого момента времени риск переходит на покупателя</p>
<p><b>Группа D</b> включает</p>	<p><b>DAF</b> (<i>Delivered At Frontier ... Named Place</i>) <i>Поставлено на границе в указанном пункте.</i> Продавец выполнил поставку, когда предоставил в распоряжение покупателя товар, прошедший вывозную таможенную очистку, в названном пункте или месте на границе сопредельной страны. С этого момента времени риск переходит на покупателя</p>
	<p><b>DES</b> (<i>Delivered Ex Ship ... Named Port of Destination</i>) <i>Поставлено с судна в названном порту назначения.</i> Продавец выполнил поставку, когда предоставил в распоряжение покупателя товар, прошедший вывозную таможенную очистку, на борту судна в порту страны назначения. С этого момента времени риск переходит на покупателя</p>
	<p><b>DEQ</b> (<i>Delivered Ex Quay ... Named Port of Destination</i>) <i>Поставлено с пристани в названном порту назначения.</i> Продавец выполнил поставку, когда предоставил в распоряжение покупателя товар, прошедший вывозную таможенную очистку, на пристани в порту страны назначения. С этого момента времени риск переходит на покупателя</p>
	<p><b>DDU</b> (<i>Delivered Duty Unpaid ... Named Place of Destination</i>) <i>Поставлено без уплаты пошлины в названном пункте назначения.</i> Продавец выполнил поставку, когда предоставил в</p>

	распоряжение покупателя неразгруженный с транспортного средства товар, прошедший вывозную таможенную очистку, в названном пункте страны назначения. С этого момента времени риск переходит на покупателя
	<b>DDP</b> ( <i>Delivered Duty Paid ... Named Place of Destination</i> ) <i>Поставлено с уплатой пошлины в названном пункте назначения.</i> Продавец выполнил поставку, когда предоставил в распоряжение покупателя неразгруженный с транспортного средства товар, прошедший вывозную таможенную очистку и ввозную таможенную очистку, в названном пункте страны назначения. С этого момента времени риск переходит на покупателя

Способы транспортировки					
Базисные условия	Водный	Автомобильный	Железнодорожный	Воздушный	Комбинированный
EXW	+	+	+	+	+
FCA	+	+	+	+	+
FAS	+	–	–	–	–
FOB	+	–	–	–	–
CFR	+	–	–	–	–
CIF	+	–	–	–	–
CPT	+	+	+	+	+
CIP	+	+	+	+	+
DAF	+	+	+	+	+
DES	+	–	–	–	+ (финиш водный)
DEQ	+	–	–	–	+ (финиш водный)
DDU	+	+	+	+	+
DDP	+	+	+	+	+

Следует иметь в виду, что:

– ИНКОТЕРМС имеет рекомендательный (факультативный) характер, т.е. приобретает для конкретной сделки обязательную силу только в том случае, если в контракте на него делается соответствующая ссылка;

– не существует базисных условий поставки (БУП), которые понимались бы (трактовались бы) везде в мире стандартно, одинаково, равно как не существует одинаковой терминологии, применяемой для обозначения того или иного базиса поставки;

– наибольшее различие в трактовке БУП существует между европейской (континентальной) и американской (североамериканской) практикой.

Во внешнеторговой практике РФ, помимо ИНКОТЕРМС, применяются Общие условия поставок (ОУП).

*ОУП – это двухсторонние межправительственные (межведомственные) соглашения, заключенные с традиционными торговыми партнерами России (СССР)*

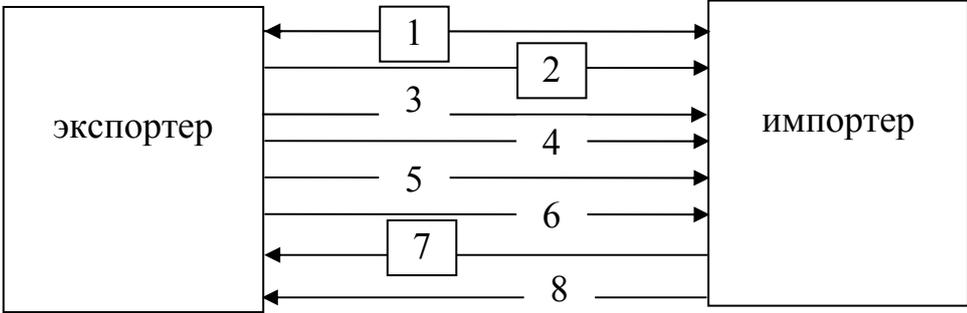
ОУП в настоящее время носят факультативный, рекомендательный характер (раньше они были обязательными) и могут применяться в контрактах по взаимной договоренности сторон, принимая в случае соответствующей ссылки обязательный характер.

<b>Действующие Общие условия поставки</b>	
<b>ОУП СССР – КНР (1990)</b>	Фактически остаются обязательными при заключении контрактов с партнерами из КНР, а теперь и из Гонконга/Сянган
<b>ОУП СССР – КНДР (1981)</b>	Имеют рекомендательный характер
<b>ОУП СЭВ (Общие условия поставок между организациями стран-членов СЭВ)</b>	Имеют рекомендательный характер, но, учитывая хорошую репутацию и известность в странах Восточной Европы (включая восточные земли ФРГ – бывшую ГДР), на Кубе, в Монголии, Вьетнаме, сохраняют свое определенное значение
<b>ОУП Финляндия – СЭВ (1978)</b>	Рекомендательный характер
<b>ОУП СССР – Югославия</b>	Рекомендательный характер

## Тема 11. ОСОБЕННОСТИ НЕКОТОРЫХ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

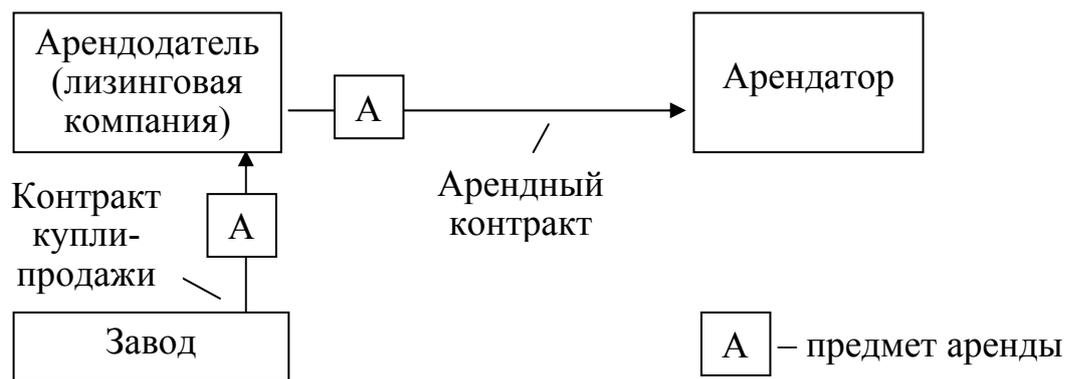
### План лекции

1. Поставка машин и оборудования в готовом виде.
2. Сделки аренды.
3. Подрядные сделки.
4. Производственно-сбытовая кооперация.
5. Сделки при встречной торговле.

Вопрос 1. Поставка машин и оборудования в готовом виде	
	
<p>1 – заключение контракта                  2 – поставка                  3 – монтаж                  4 – обучение персонала                  5 – гарантийное обслуживание</p>	<p>6 – техническое обслуживание                  (перевод документации, подготовка ремонтников, создание СТО и др.)                  7 – оплата по исполненному контракту                  8 – возврат бракованной продукции</p>
<p><b>Примечание.</b> Для сделки купли-продажи товара имеют место только выделенные действия 1, 2 и 7.</p>	

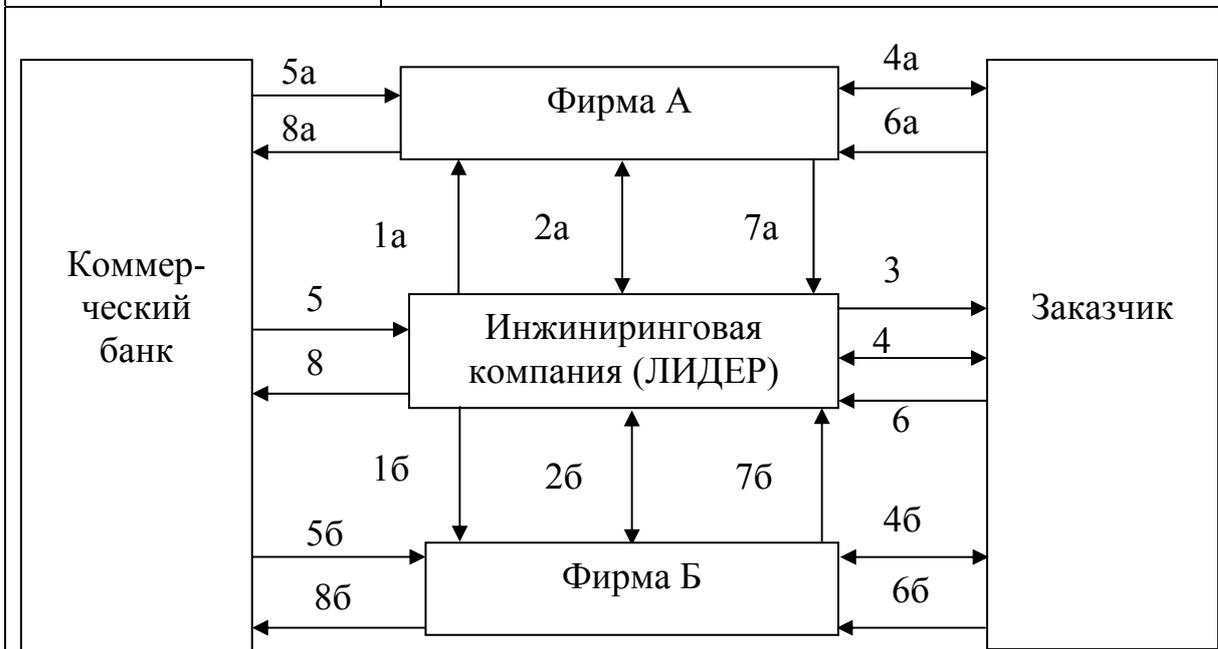
Вопрос 2. Сделки аренды	
<b>История</b>	<p>Аренда как способ торговли услугами возникла еще в древние времена. В XI в. венецианцы сдавали в аренду чугунные якоря владельцам торговых судов.</p> <p>Долгосрочная аренда – лизинг – появилась в XIX в. (телефон). Аренда машин и оборудования использовалась в США с 50-х гг. XX в., в Европе – с 60-х гг.</p> <p>Позднее в лизинговый бизнес вторгся банковский капитал</p>
<b>Предпосылки лизинга</b>	<p>– Проблема сбыта сложных дорогостоящих машин и оборудования;</p> <p>– высокие цены, сдерживающие покупателей</p>

<b>Развитые арендные сети</b>	Включают головные компании, субарендные фирмы, производителей со специализированными службами, банки- и фирмы-инвесторы
<b>Аренда</b>	Метод стимулирования экономики, Правительство должно предоставлять лизинговым компаниям льготные кредиты (польза в НТП)
<b>Финансовый лизинг</b>	Если в договоре лизинга ремонт, обслуживание и страхование – за арендатором (и оборудование приобретено исключительно с целью сдачи его в аренду)
<b>Право собственности по договорам</b>	За арендодателем
<b>Рентинг</b>	Краткосрочная аренда (транспорта, туристских товаров); цена из соотношения $D - S$ , обслуживание за арендодателем
<b>Хайринг</b>	Среднесрочная аренда (транспорта, дорожных и с/х машин); цена $D - S$ , обслуживание – за теми или другими
<b>Лизинг</b>	Долгосрочная аренда (целых предприятий, технологического и конторского оборудования); обслуживание – обычно за арендатором
<b>По окончании срока действия контракта</b>	Выкуп, возврат или продление контракта
<b>Сумма арендной платы</b>	Должна возмещать арендодателю: – рыночную стоимость предметов аренды; – стоимость кредита, полученного от изготовителя, банка или другого инвестора; – издержки на страхование, обслуживание; – запланированную прибыль



<b>Вопрос 3. Подрядные сделки</b>	
<b>Сущность контракта подряда</b>	Одна сторона (подрядчик) обязуется передать товар и выполнить сопутствующий комплекс работ (проектные работы, конструкторские, сооружения объектов, ...)
<b>Предмет</b>	Работа
<b>Ответственность подрядчика</b>	Несет ответственность и за работу субподрядчиков
<b>Сроки выполнения</b>	Обычно продолжительные

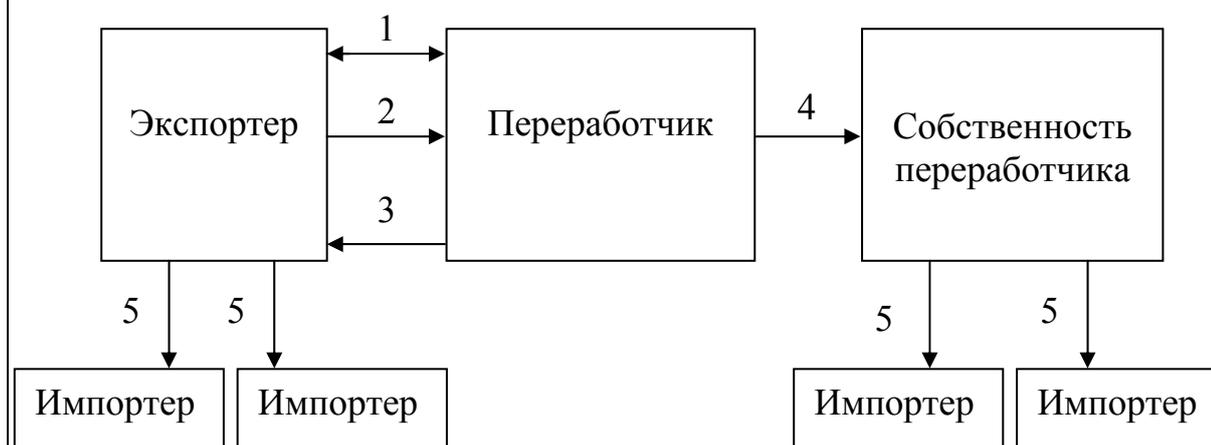
<b>Вопрос 4. Производственно-сбытовая кооперация</b> (торговля кооперируемой продукцией)	
<b>Кооперационные контракты</b>	Затрагивают интересы многих стран (в станкостроении, робототехнике, автостроении, самолетостроении)
<b>Цель</b>	Конкурентность, финансы
<b>Форма организации</b>	Часто – консорциум – объединение поставщиков и инжиниринговой компании (лидера)



1 а,б – предложение от лидера фирмам о создании консорциума;  
 2 – договор; 3 – участие в торгах и получение заказа; 4 – договор;  
 5 – получение кредитов; 6 – оплата за выполненные работы;  
 7 – выплата вознаграждения; 8 – расчеты с банком

### Вопрос 5. Сделки при встречной торговле

<b>Бартерные сделки</b>	Близки к контрактам купли-продажи товаров (с Украиной, Индией). Баланс – допоставками в случае претензий
<b>Встречные закупки</b>	Фиксируют в том же (основном) контракте; выполнение встречных обязательств обеспечивается банковскими гарантиями или удерживанием гарантийных сумм из очередных платежей
<b>Контракт с отдельной отечественной комплектацией закупаемого оборудования</b>	Экономия при покупке и эксплуатации. Подрядный характер контракта. Ответственность исполнителя за весь комплекс
<b>Переработка давальческого сырья</b>	(У одних – сырье, у других – мощности переработки). Сырье возвращается в форме товара. Указываются цены сырья, транспортировки, переработки, продукта. Оплата за переработку осуществляется поставками дополнительного количества сырья



1 – контракт; 2 – перевозка сырья; 3 – готовая продукция (часть);  
4 – переход в собственность другой части продукции; 5 – продажа.

## РАЗДЕЛ IV. ПРОВЕДЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

### Тема 12. ИСПОЛНЕНИЕ КОНТРАКТОВ

#### План лекции

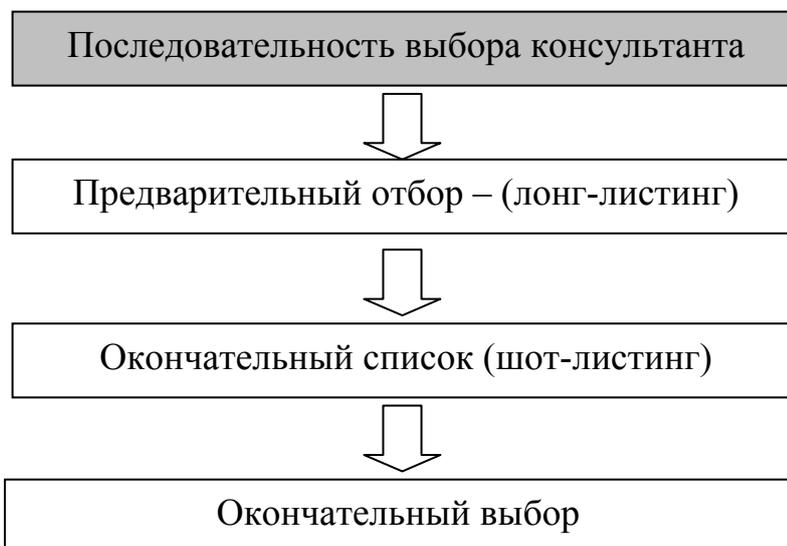
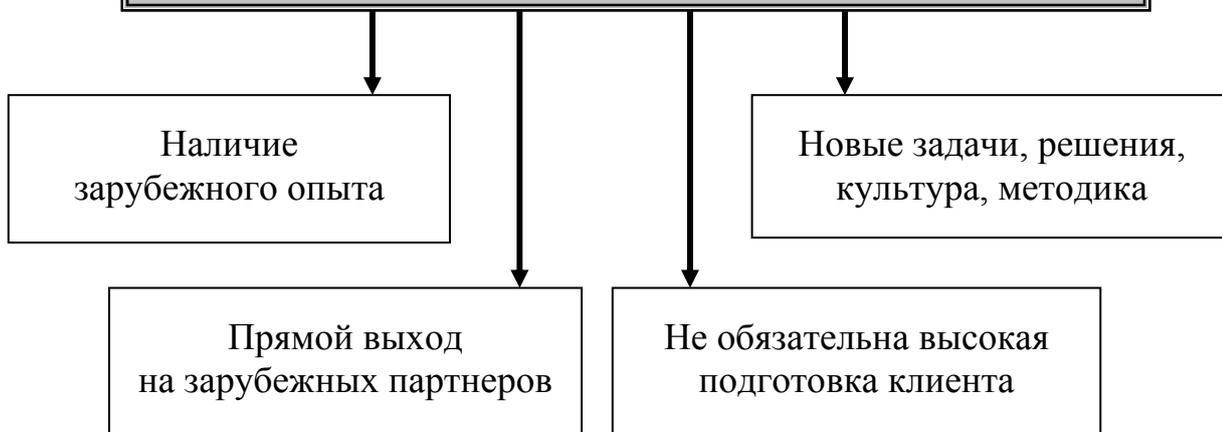
1. Консалтинговое сопровождение деловой операции.
2. Предконтрактная работа на предприятии.
3. Основные этапы международной коммерческой сделки.
4. Структурно-логическая схема развития сделки (экспорт).

#### Вопрос 1. Консалтинговое сопровождение деловой операции

*Консалтинг – профессиональная помощь со стороны специалистов (в управлении, анализе, решениях) в форме советов, рекомендаций и совместно разрабатываемых решений*

<b>Общая характеристика консалтинга</b>	
<b>История</b>	Набор услуг сложился в 50–60-е гг., выделено 84 вида консультационных услуг
<b>Сущность</b>	Поручить часть своей работы
<b>Клиенты</b>	Владельцы и менеджеры предприятий, органы власти
<b>Основание для выполнения работ</b>	Договор (контракт) на консалтинговые услуги
<b>Продолжительность операции</b>	От нескольких дней до многих лет
<b>Число работников</b>	В США 700 тыс. человек
<b>Рекомендация</b>	Приглашать консультантов не только на «больные», но и на здоровые предприятия, подразделения

## Отличия зарубежных в России фирм от российских фирм



## Вопрос 2. Предконтрактная работа на предприятии по внешнеэкономическим сделкам

(Подробнее будет рассмотрено в другой учебной дисциплине)

<b>Основные понятия</b>	
<b>Правовой режим</b>	Совокупность прав и обязанностей иностранных граждан (правовой режим устанавливается законодательством страны)
<b>Заграничный паспорт</b>	Документ, удостоверяющий гражданство и личность лица
<b>Виза</b>	Отметка в паспорте, означающая разрешение на въезд
<b>Визовый запрос</b>	Комплект документов: приглашение, анкета, фотография и др.
<b>Зеленая карта</b>	Международный полис автогражданской ответственности (свидетельство о страховании), т.е. документ о гарантии возмещения убытков третьим лицам

<b>Этапы предконтрактной работы</b>	
<b>1. Подготовительные мероприятия</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Регистрация российской принимающей стороны в консульском управлении МИД РФ;</li> <li>– направление приглашений (в них оговаривается, кто несет расходы);</li> <li>– получение иностранцем въездной визы</li> </ul>
<b>2. Организация переговоров</b>	Определение места, распорядка, времени (необходимо учитывать климатические условия, обычаи, таможенные правила, правила обмена денег, транспортные сообщения, режим работы)
<b>3. Переговоры</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Прием делегаций;</li> <li>– использование фирм-посредников переговоров</li> </ul>

## Вопрос 3. Основные этапы международной коммерческой сделки

Реализация международной коммерческой сделки осуществляется поэтапно. Каждый этап состоит из стадий, которые оформляются соответствующими сопроводительными документами.

№ этапа	Название этапа	Соответствующие стадии этапа	Документы
Первый	Установление делового контакта с партнером	а) предложение поставщика	А (см. задание под этой таблицей)
		б) ответ покупателя	В
		с) ответ продавца на запрос	С
		в) подтверждение продавцом контроферты	Д
		г) проверка платежеспособности	Е
Второй	Оформление заказа	а) принятие заказа продавцом	F
		б) оформление сделки	G
Третий	Выбор условий поставки и расчетов	а) определение цены	Н
		б) определение базисных условий поставки (см. «Инкотермс»)	–
		в) согласование условий расчетов и способа платежа	І
Четвертый	Исполнение	а) подготовка товара	К
		б) поставка, транспортировка, страхование товара	L
		в) таможенная очистка	М
		г) выставление платежного счета	N

*Задание:* в последнюю колонку таблицы вписать вместо букв А, В, С, ... названия документов, соответствующих стадиям, из следующего ниже списка

1. Коммерческий счет, счет-платежное требование, счет к оплате
2. Таможенные декларации: грузовая, таможенной стоимости
3. Инвойс, счет-фактура, сертификаты, извещение о поставке, транспортная накладная, коносамент, страховой полис
4. Предварительный счет, счет-проформа, счет-спецификация, упаковочный лист, сертификаты, извещение о готовности к отгрузке
5. Инкассовые поручения, чеки
6. Счет-фактура, консульский счет
7. Акцепт твердой оферты
8. Акцепт предложения, индент – для посредника
9. Справка, банковская и коммерческая отсылка – можно ссылаться на партнеров
10. Акцепт, проект контракта
11. Оферта, проформа контракта, т.е. проект контракта
12. Акцепт, контроферта, встречный запрос
13. Оферта твердая или свободная – неопределенному кругу лиц, письма, факсы

#### **Вопрос 4. Структурно-логическая схема развития сделки (экспорт)**

Обозначения на схеме примера развития внешнеторговой сделки по экспорту из России с использованием документарного неподтвержденного безотзывного аккредитива: **СК** – страховая компания, **ЭКСПОР.** – Экспортер, **БЭ** – банк экспортера, **БИ** – банк импортера, **ТЭ** – таможня экспортера, **ТИ** – таможня импортера, **ТЭК** – транспортно-экспедиторская компания, **ИМПОР.** – Импортер.

Описание событий на структурно-логической схеме:

1. Выдача **оферты** (или инициатива Экспортера, или по коммерческому запросу Импортера, или по получении **заказа** от Импортера).

2. Анализ и **Акцепт оферты** или подготовка и высылка Экспортеру **Контроферты**.

3. Подготовка и высылка Импортеру односторонне подписанного **Контракта**.

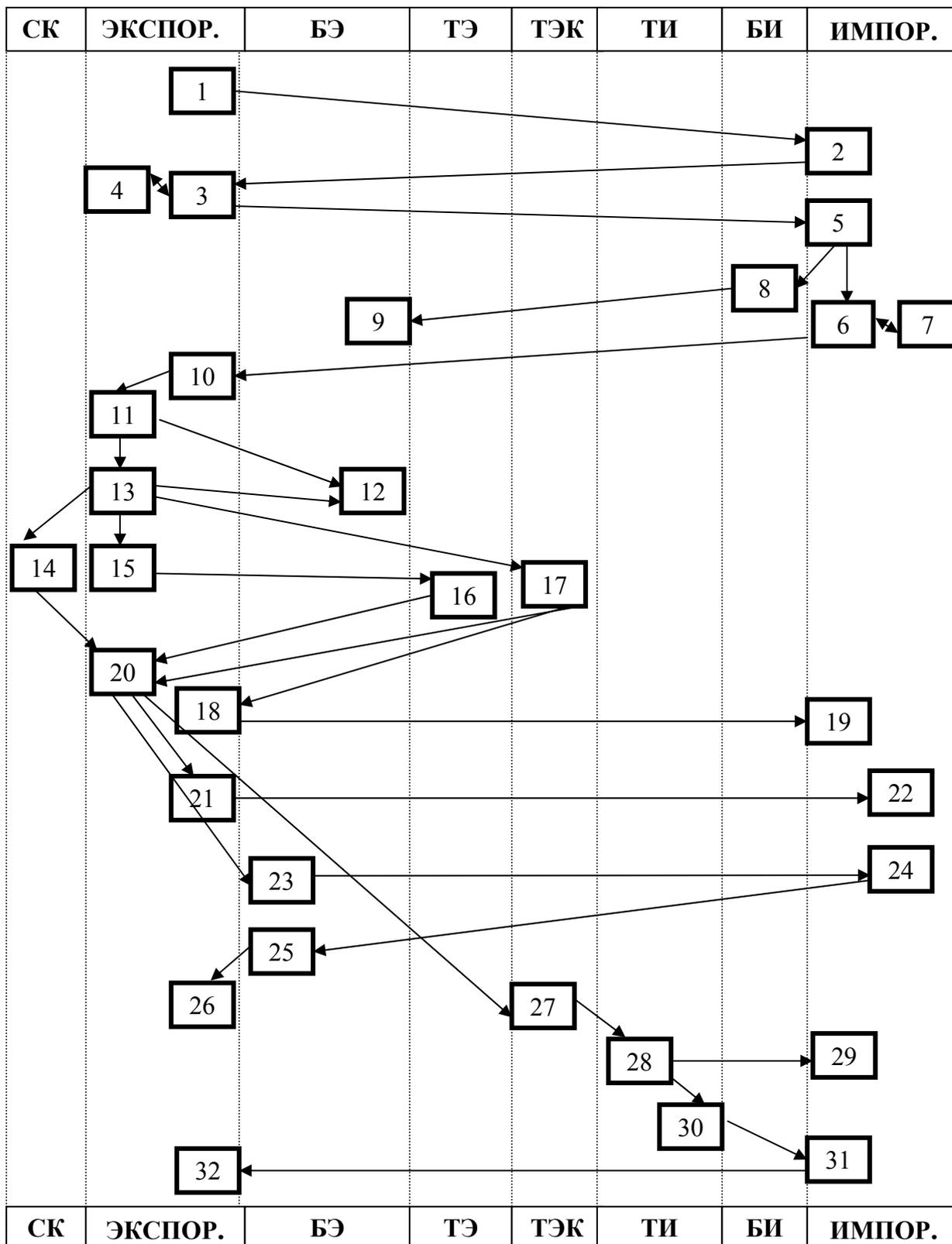
4. Подготовка и высылка Импортеру **Проформы инвойса\*** к **Контракту**.

---

\* Инвойс (счет-фактура) – коммерческий счет со стороны продавца покупателю, удостоверяющий факт поставки и цену.

5. Получение, анализ и подписание **Контракта**.
6. Отправка подписанного **Контракта** Экспортеру.
7. Составление и отправка Экспортеру **Инструкций по транспортировке**.
8. Поручение БАНКУ ИМПОРТЕРА (банку-эмитенту) выставить аккредитив в БАНКЕ ЭКСПОРТЕРА (банке-бенифициаре) в соответствии с условиями **Контракта**.
9. Сообщение БАНКУ ЭКСПОРТЕРА о выставлении аккредитива Импортером в пользу Экспортера.
10. Получение Экспортером подписанного **Контракта** и **Инструкций по транспортировке**.
11. Составление и передача в БАНК ЭКСПОРТЕРА **Паспорта сделки**.
12. Приемка БАНКОМ ЭКСПОРТЕРА **Паспорта сделки**.
13. Признание **Контракта** действующим для Экспортера.
14. Страхование товара по **Контракту**.
15. Подготовка товара к отправке (упаковка и оформление товарораспорядительных и товаросопроводительных документов).
16. Декларирование товара по **Контракту**.
17. Выдача **Поручения** в рамках Договора с ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКОЙ КОМПАНИЕЙ.
18. Выдача **Извещения о готовности к отгрузке**.
19. Получение **Извещения о готовности к отгрузке**.
20. Отгрузка товара.
21. Извещение Импортера о произведенной отгрузке товара.
22. Получение Импортером **Извещения об отгрузке товара**.
23. Предъявление БАНКУ ЭКСПОРТЕРА документов, предусмотренных **Контрактом**, для раскрытия аккредитива в пользу Экспортера.
24. Извещение о предъявлении и пересылка документов, необходимых для раскрытия аккредитива в пользу Экспортера.
25. Выполнение БАНКОМ ИМПОРТЕРА платежа по аккредитиву.
26. Извещение Экспортера о перечислении платежа по аккредитиву на его расчетный счет.
27. Доставка товара ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКОЙ КОМПАНИЕЙ в соответствии с условиями **Контракта**.
28. Таможенная очистка силами ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКОЙ КОМПАНИИ (или ТАМОЖЕННОГО БРОКЕРА) т.е. прохождение досмотра, уплата пошлин и сборов.

- 29. Извещение Импортера о возможности получения товара.
- 30. Получение товара Импортером от ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКОЙ КОМПАНИИ.
- 31. Приемка товара по количеству и качеству.
- 32. Извещение Экспортера о завершении сделки.



## Тема 13. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

### План лекции

1. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки (общие сведения).
2. Товарные и расчетные документы.
3. Документы по платежно-банковским операциям.
4. Страховые документы.
5. Отгрузочные и транспортные документы.
6. Транспортно-экспедиторские документы.
7. Таможенные документы.
8. Стандартизация и унификация внешнеторговых документов.

<b>Вопрос 1. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки</b>	
Документы, подтверждающие исполнение внешнеторговой сделки на всех этапах ее реализации принято называть внешнеторговыми. Общими для всех документов реквизитами являются наименование фирмы-экспортера (или грузоотправителя) и фирмы-импортера (или грузополучателя), их адреса, номера телефонов, факсов или телексов; название документа, дата и место его выписки; номер контракта или заказа и дата его подписания; номера наряда и др.	
<i>Товаросопроводительные документы</i>	Следуют с грузом, к ним относятся группы коммерческих, транспортных и таможенных документов
<i>Отгрузочные документы</i>	Составляются в связи с отгрузкой товара
<i>Обеспечивающие производство документы</i>	Инструкция по изготовлению; инструкции по упаковке и др.

<b>Вопрос 2. Товарные и расчетные документы</b>	
Эта группа документов дает стоимостную, качественную и количественную характеристики товаров. Документы оформляет на своем бланке продавец, а покупатель против них производит оплату	
<b>Коммерческий счет</b> (важнейший расчетный документ)	Требование продавца к покупателю об уплате указанной в нем суммы причитающегося платежа за поставленный товар

<b>Спецификация</b>	Содержит перечень ассортимента товаров
<b>Техническая документация</b>	Требуется при поставках оборудования и технических потребительских товаров
<b>Упаковочный лист</b>	Содержит перечень всех видов и сортов товара
<b>Сертификат качества</b>	Свидетельство, удостоверяющее качество, выдается соответствующими компетентными организациями, но может выдаваться и фирмой-изготовителем
<b>Протокол испытаний</b>	Документ о характеристиках товара
<b>Разрешение на отгрузку</b>	Выдается представителем покупателя после проведения приемочных испытаний

<b>Вопрос 3. Документы по платежно-банковским операциям</b>	
<b>Инструкция по банковскому переводу</b>	Выдается клиентом своему банку и содержит требование произвести выплату определенной суммы
<b>Заявление на открытие товарного аккредитива</b>	Документ, посредством которого банку поручается открыть товарный аккредитив на условиях, указанных в этом документе
<b>Товарный аккредитив</b>	Договор между плательщиком и его банком, в котором банк обязуется открыть товарный аккредитив
<b>Банковская гарантия</b>	Документ, согласно которому банк обязуется выплатить оговоренную сумму названной стороне на условиях, указанных в нем

<b>Вопрос 4. Страховые документы</b>	
Отражают взаимоотношения между страховщиком и страхователем	
<b>Страховой полис</b>	Документ, выдаваемый страховщиком и подтверждающий договор страхования
<b>Страховой сертификат</b>	Документ, выдаваемый страховым обществом страхователю, удостоверяющий, что страхование было произведено и что был выдан полис

<b>Вопрос 5. Отгрузочные и транспортные документы</b>	
<b>Отгрузочные документы связаны с отгрузкой</b>	
<b>Извещение о готовности товара к отгрузке</b>	Уведомляет покупателя о том, что заказанные товары изготовлены и готовы к отправке
<b>Заявка на фрахтование</b>	Передается (высылается) поставщиком перевозчику
<b>Отгрузочная инструкция</b>	Содержит подробные сведения о грузе и требованиях в связи с его перевозкой
<b>Разрешение на отгрузку</b>	Документ выдается покупателем
<b>Извещение об отгрузке</b>	Документ, посредством которого продавец информирует грузополучателя об отгрузке товаров
<b>Транспортные документы оформляют отношения с грузоперевозчиком</b>	
<b>Железнодорожная накладная</b>	При железнодорожных перевозках
<b>Авиагрузовая накладная</b>	При авиаперевозках
<b>Накладная автодорожной перевозки</b>	При автодорожных перевозках
<b>Универсальный транспортный документ, документ смешанной перевозки, документ комбинированной перевозки</b>	При использовании нескольких видов транспорта
<b>Коносамент</b>	Документ, выдаваемый перевозчиком грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке. Коносамент выполняет три основные функции: <ul style="list-style-type: none"> <li>– удостоверяет принятие перевозчиком груза к перевозке;</li> <li>– является товарораспорядительным документом (дает право владельцу оригинала распоряжаться грузом);</li> <li>– свидетельствует о заключении договора на перевозку груза</li> </ul>

<b>Вопрос 6. Транспортно-экспедиторские документы</b>	
Поручение экспедитору выполнения определенных операций	
<b>Отгрузочное поручение</b> <i>(или транспортное поручение, или транспортная инструкция)</i>	Документ, который выписывается грузоотправителем (либо грузополучателем) обычно на бланке транспортно-экспедиторской фирмы и содержит перечень операций, поручаемых экспедитору
<b>Извещение об отправке</b>	Выдается грузоотправителем или его агентом перевозчику, оператору смешанных перевозок, властям терминала или другому получателю
<b>Складская расписка экспедитора</b>	Документ, выписываемый экспедитором, выступающим в качестве управляющего складом, в котором подтверждается получение складированного товара
<b>Товароскладская квитанция</b>	Выдается владельцем склада грузовладельцу в удостоверение принятия им груза на хранение
<b>Ордер на выдачу товара</b>	Документ, который выдается стороной, имеющей право давать распоряжения о выдаче товаров

<b>Вопрос 7. Таможенные документы</b>	
Необходимы для оформления перехода товаров через таможенную границу	
<b>Экспортные и импортные лицензии</b>	Документы, которые выдаются специальными государственными органами при наличии в стране контроля над ввозом или вывозом конкретных товаров
<b>Таможенная декларация</b>	Является основным таможенным документом и представляет собой заявление распорядителя груза, представленное им таможене при импорте или экспорте товаров
<b>Сертификат о происхождении товара</b>	Особый документ, выдаваемый компетентным органом в стране экспортера

<b>Консульская фактура (или консульский инвойс)</b>	Документ, подготовленный экспортером в своей стране и представляемый в дипломатическое представительство страны импортера для его утверждения и затем представляемый импортером в связи с ввозом товара, удостоверяет цену товара и стоимость всей партии товара (используется при адвалорных пошлинах – с цены товара)
---	---

### **Вопрос 8. Стандартизация и унификация внешнеторговых документов**

В международной практике широкое распространение получили унифицированные формы внешнеторговых документов. Стандартизация в этой сфере позволяет использовать автоматические системы обработки данных и передачи информации.

#### **ВОПРОСЫ САМОКОНТРОЛЯ ПО ТЕМЕ**

1. Какие группы документов оформляют исполнение внешнеторговой сделки?
2. Какие документы называются товаросопроводительными, а какие – товарораспорядительными?
3. Какие виды документов относятся к группе товарных?
4. Какие виды счетов используются во внешнеторговой практике?
5. В чем особенность консульской фактуры?
6. Для каких целей используется сертификат происхождения?
7. Что означает понятие «унифицированный документ»?

## ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

1. Основные изменения в концепциях и практике современной ВЭД.
2. Роль малых предприятий, внешнеторговых организаций, торгово-промышленных палат, союзов предпринимателей в развитии экспорта.
3. Подготовка фирмы к ВЭД. Стратегическое планирование ВЭД.
4. Структура управления ВЭД внутри компании.
5. Роль международных стандартов в повышении качества продукции. Сущность стандартов ISO-9000.
6. Создание предприятий с иностранными инвестициями (ИИ): цели, управление, определение экономической эффективности деятельности.
7. Расчет экономических показателей экспортных, импортных, товарообменных операций.
8. Выбор иностранного партнера. Основные показатели деятельности и финансовой устойчивости иностранных фирм.
9. Информационное обеспечение ВЭД. Основные технологии внешних коммуникаций в Интернет.
10. Процедуры заключения внешнеторговых сделок. Структурно-логическая схема развития сделки.
11. «Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров». Содержание внешнеторговых контрактов.
12. Базисные условия поставки ИНКОТЕРМС. Формирование цен товаров, перевозка, страхование, переход рисков, право собственности.
13. Особенности отдельных видов сделок.
14. Исполнение контрактов.
15. Внешнеторговая документация.
16. Факторы формирования конкурентоспособности товара.
17. Проблемы повышения эффективности ВЭД.

## ТИПОВЫЕ ЗАДАЧИ

1. Функция спроса на товар в стране имеет вид  $Q_D = 90 - 2P$ , а функция предложения  $Q_S = -10 + 2P$  ( $P$  – в руб.;  $Q$  – в млн ед.).

А. Какова функция спроса на импорт?

Б. Какова функция экспортного предложения?

(Привести графики и аналитическое решение).

2. Небольшая страна импортирует товар  $X$ . Мировая цена 10 \$. Функция спроса на товар в стране имеет вид  $Q_D = 400 - 10P$ , а функция предложения  $Q_S = -50 + 5P$  ( $P$  – в \$;  $Q$  – в млн ед.).

Определить влияние специфического таможенного тарифа 5 \$ на единицу товара на доходы изготовителей товара в данной стране.

(Привести графики и аналитическое решение).

3. Сегодня можно купить товар у одного продавца за 500 \$, а у другого – за 400 €. Сегодня курсы: 30 руб./\$ и 35 руб./€.

А. У кого выгодно покупать?

Б. Можно купить сейчас в кредит (товарный) под 10% годовых инвалюты, но через год курсы будут 32 руб./\$ и 37 руб./€. Инфляцией пренебречь. У кого выгодно покупать?

В. Выгодно ли купить в кредит на условиях предыдущего пункта при инфляции в РФ 5%? Если да, то – у кого?

Г. Выгодно ли купить в кредит при инфляции в РФ 20%? Если да, то – у кого?

4. Определить изменение общего дохода фирмы-изготовителя импортозамещающего товара от импорта товара, если  $Q_S = -10 + 2P$ , равновесная цена до импорта была  $P_0 = 10$ , а мировая цена  $P_M = 6$ ?

(Привести графики и аналитическое решение).

5. Рассчитать ППС в конце года, если в начале года он был равен 10 руб./\$, а инфляция была в РФ 21%, в США – 10%.

6. Определить эффект и эффективность экспорта, если известно:

1. Объем продаж, ед.	10
2. Производственная себестоимость единицы изделия, руб.	50
3. Цена единицы изделия, \$	3
4. Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внешнем рынке, \$/ед.	1
5. Курс валюты, руб./\$	30

7. Определить индекс экспортных цен  $I_x$ , индекс импортных цен  $I_m$ , условия внешней торговли для предприятия  $T$ , если известны объемы экспорта  $Q_x$ , объемы импорта  $Q_m$  и цены в базовом году и в рассматриваемом году:

Товар	Экспорт в году				Импорт в году			
	базовом		рассматрив.		базовом		рассматрив.	
	$P_x$	$Q_x$	$P_x$	$Q_x$	$P_m$	$Q_m$	$P_m$	$Q_m$
A	5	4	6	6				
B	4	7	5	8				
C					6	1	7	2
D					3	7	5	4

$$I_x = \sum D_{xi} \cdot S_{xi}, \quad I_m = \sum D_{mi} \cdot S_{mi},$$

где  $D_i$  – доля  $i$ -того товара в экспорте (импорте) базового года;  $S_i$  – отношение цены в рассматриваемом году к цене в базовом году.  $T = I_x / I_m$ .

8. Определить индекс экспортных цен  $I_x$ , индекс импортных цен  $I_m$ , условия внешней торговли для предприятия  $T$ , если известны объемы экспорта  $Q_x$ , объемы импорта  $Q_m$  и цены в базовом году и в рассматриваемом году:

Товар	Экспорт в году				Импорт в году			
	базовом		рассматрив.		базовом		рассматрив.	
	$P_x$	$Q_x$	$P_x$	$Q_x$	$P_m$	$Q_m$	$P_m$	$Q_m$
A	5	4	6	6				
B					6	1	7	2

9. Выбрать лучший вариант сделки (заключить контракт с контрагентом в стране А или с контрагентом в стране В), если известны вероятности  $P_i$  получения доходов  $R_i$  в вариантах исходов:

Вариант исходов	В стране А		В стране В	
	$P_i$	$R_i$ (тыс. \$)	$P_i$	$R_i$ (тыс. \$)
1	0,5	400	0,3	600
2	0,5	500	0,7	400

10. Вычислить коэффициент кредитного влияния  $K_{кр}$  с учетом дисконтирования и определить выгодность кредита для продавца или для покупателя, если известны: рублевый эквивалент валютной выручки при отсутствии коммерческого кредита  $B_H = 10$  млн руб., норматив дисконтирования  $d = 10\%$ , платежи погашения основного долга в году  $t$ ,  $B_{Ot}$ , платежи процентов в году  $t$ ,  $B_{Пt}$

Год $t$	$B_{Ot}$ (млн руб.)	$B_{Пt}$ (млн руб.)
1	5	0,5
2	6,26	1

## ПРИМЕР ТЕСТА ДЛЯ БЫСТРОЙ ФРОНТАЛЬНОЙ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ ПО ОТДЕЛЬНЫМ ТЕМАМ

Заполните таблицу по приведенному примеру и сдайте преподавателю для проверки: плюсом обозначьте правильные утверждения на вопросы с номерами 1...10.

Тест № 1

Фамилия, Имя

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	-	-	-	+	-	+	-	+

### Тест № 1 Особенности Венской конвенции

1. Венская конвенция не применяется при торговле электроэнергией.
2. Стороны не могут исключить действие конвенции.
3. Акцепт определяется как предложение о заключении договора.
4. Оферта может быть отозвана.
5. Покупатель в любой момент может заявить о расторжении договора.
6. При досрочной поставке покупатель может отказаться от нее.
7. Если цена зависит от веса, то нужно учитывать брутто.
8. Сторона имеет право на проценты с просроченной суммы.
9. Сторона никогда не имеет права удерживать товар.
10. Покупатель никогда не обязан уплатить цену при утрате или повреждении товара.

**Замечание.** Такие короткие тесты могут быть устными, составляются преподавателем по каждой теме. Оценка «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» соответствует количеству правильных ответов 9, 8, 7.

## ТЕСТ ИТОГОВЫЙ

Отметьте только один наиболее полный и правильный ответ.

1. Иностранным инвестором может быть:

- А) иностранный гражданин.
- Б) иностранное государство.
- В) международная организация.
- Г) верно А, Б, В.
- Д) верно А, Б.

2. Характеристики Товарной Номенклатуры ВЭД:

- А) 6 первых знаков соответствуют таковым из Гармонизированной системы.
- Б) код товара восьмизначный.
- В) товары распределены по 21 разделу с I по XXI.
- Г) используется, в частности, для тарифного регулирования.
- Д) верно А, В, Г.

3. Стратегическое планирование ВЭД включает этапы:

- А) анализ внешней среды.
- Б) разработка плана сбыта.
- В) разработка стратегий развития фирмы.
- Г) верно А, В.
- Д) верно А, Б.

4. Для оценки эффективности ВЭД могут быть использованы показатели:

- А) динамика экспорта.
- Б) динамика доли рынка.
- В) прибыльность внешних инвестиций.
- Г) верно А, Б, В.
- Д) верно Б, В.

5. Характеристики внешнеторговой документации:

- А) консульский инвойс – отгрузочный документ.
- Б) сертификат о происхождения товара – таможенный документ.
- В) упаковочный лист – это платежно-банковский документ.
- Г) коносамент – таможенный документ.

6. В соответствии с «Венской конвенцией»...

- А) при досрочной поставке покупатель может отказаться от нее.
- Б) сторона никогда не имеет права удерживать товар.
- В) стороны не могут исключить в контракте действие конвенции.
- Г) верно А, Б, В.

7. Экспортеру товара выгодно в «своей» стране:

- А) повышение импортного таможенного тарифа.
- Б) увеличение импортной квоты.
- В) увеличение экспортных субсидий.
- Г) верно А, В.

8. Снижение импортных тарифов в мировой торговле выгодно:

- А) всем изготовителям.
- Б) всем потребителям.
- В) эффективным преуспевающим изготовителям.
- Г) верно А, Б, В.
- Д) верно Б, В.

9. В соответствии с законом о государственном регулировании ВЭД...

- А) центр самостоятельно осуществляет координацию ВЭД субъектов.
- Б) иностранные лица осуществляют ВЭД в РФ в соответствии с их национальными законами.
- В) страхование ВЭД может осуществлять только российский страховщик.
- Г) верно А, Б, В.
- Д) неверно А, Б, В.

10. В соответствии с законом о государственном регулировании ВЭД...

А) одним из инструментов регулирования является формирование курса рубля.

Б) участниками ВЭД могут быть физические лица – индивидуальные предприниматели.

В) участниками ВЭД могут быть юридические лица.

Г) верно А, Б, В.

Д) верно А, В.

11. Экономическая эффективность...

А) экспорта должна быть больше нуля.

Б) экспорта должна быть больше единицы.

В) бартера должна быть больше единицы.

Г) верно Б, В.

Д) неверно А, Б, В.

12. Экономический эффект ВЭД ...

А) является относительной величиной.

Б) эквивалентен прибыли.

В) при экспортно-импортных операциях равен сумме экономических эффектов от экспорта и от импорта.

Г) верно Б, В.

Д) верно А, Б, В.

13. При купле-продаже в кредит...

А) платежи процентов по кредиту не должны быть дисконтированы.

Б) для заемщика коэффициент кредитного влияния должен быть больше единицы.

В) для кредитора коэффициент кредитного влияния должен быть больше единицы.

Г) верно А, Б, В.

Д) верно Б, В.

14. Для предприятий с иностранными инвестициями характерно:

А) совет директоров АО выбирает исполнительный орган и утверждает годовые отчеты.

Б) то, что интегральный эффект деятельности – это фактически дисконтированная выручка.

В) неверно А, Б.

Г) верно А, Б.

15. Предприятие с иностранными инвестициями может быть:

А) экспортером.

Б) каналом сбыта.

В) изготовителем для внутреннего рынка.

Г) верно А, Б, В.

Д) верно А, В.

16. При заключении и исполнении контрактов необходимо:

А) стремиться к повышенным требованиям по гарантиям и рискам.

Б) учитывать, что условия «Инкотермс» всегда являются составной частью контракта.

В) учитывать, что при форс-мажоре срок исполнения продлевается, но контракт должен быть обязательно исполнен.

Г) верно А, Б, В.

Д) неверно А, Б, В.

17. Особенности сделок по аренде:

А) одна из причин быстрого развития аренды – проблема сбыта сложного производительного дорогостоящего оборудования.

Б) лизинг – это среднесрочная аренда.

В) право собственности во время аренды переходит к арендатору.

Г) верно А, Б, В.

Д) верно Б, В.

18. Особенности некоторых сделок:

А) в контракте подряда предметом сделки является работа.

Б) выполнение контракта купли-продажи продолжается обычно дольше, чем выполнение контракта подряда.

В) контракты по операциям с давальческим сырьем относятся к лизинговым контрактам.

Г) верно А, Б, В.

Д) верно Б, В.

19. Зарубежные прямые производственные инвестиции, обычно приводят:

А) к увеличению ВВП страны-донора.

Б) к увеличению ВНП страны-донора.

В) к увеличению ВВП принимающей страны.

Г) верно А, Б, В.

Д) верно Б, В.

20. Импортеру товара выгодно:

А) квотирование импорта.

Б) снижение импортного таможенного тарифа.

В) внутреннее субсидирование для импортозамещения.

Г) верно А, Б, В.

Д) верно Б, В.

Заполните таблицу по приведенному примеру и сдайте для проверки.

Фамилия, Имя

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	Б	Д	Г	В	А	Б	Д	Г	В

11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	Б	Д	Г	В	А	Б	Д	Г	В

## ТЕМЫ КУРСОВЫХ РАБОТ

1. Содержание и применение типовых контрактов.
2. Инвестиционный климат России.
3. Задачи государственного регулирования ВЭД России.
4. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (товар и покупатель по выбору студента).
5. Модификация или создание управленческой структуры для развития ВЭД предприятия.
6. Содержание и характер международных торговых сделок (на конкретные виды и группы товаров по выбору).
7. Современные формы конкуренции на мировом рынке и ограничительная деловая практика.
8. Анализ и расчет контрактных цен.
9. Методика изучения и выбора зарубежных контрагентов.
10. Выбор посредников российских предприятий в международной торговле.
11. Условия арендного договора и обязанности сторон.
12. Основные условия договоров международного производственного сотрудничества.
13. Основные условия договоров купли-продажи услуг (услуги по выбору студента).
14. Характеристика договоров на международные услуги по техническому обслуживанию производства.
15. Страхование грузов при исполнении контрактов купли-продажи.
16. Деятельность международных товарных бирж/аукционов.
17. Международная встречная торговля и ее возможности для российских предприятий.
18. Международные выставки и ярмарки как средство развития ВЭД российского предприятия.
19. Программа подготовки и проведения коммерческих переговоров (предмет и задачи переговоров по выбору студента).
20. Операции по международному туризму.
21. Международный обмен технологией.
22. Инкотермс. Сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки.

23. Защита экономических интересов участников ВЭД.
24. Участие малых (и средних) предприятий в ВЭД.
25. Экономическая безопасность России в сфере ВЭД.
26. Анализ структуры, географии, динамики, перспектив внешней торговли России.
27. Конкурентоспособность российских предприятий в мировой экономике.
28. Оценка экономической эффективности ВЭД.
29. Оценка финансовой устойчивости иностранного партнера.
30. Приоритетные направления Шанхайской организации сотрудничества.
31. Классификация, технология и организация внешнеторговых операций.
32. Особенности разработки контракта бартерной сделки.
33. Проблемы ВЭД предприятия при вступлении России в ВТО.
34. Развитие лизинговых операций в России.
35. Проблемы конкурентоспособности (российской промышленности и естественных российских монополий) на внешних рынках.
36. Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование ВЭД.
37. Структура, функции, организация работы отделов ВЭД и внешне-торговых фирм.
38. Анализ схем заключения экспортных и импортных контрактов.
39. Значение Интернет в ВЭД.
40. Анализ структур управления ВЭД предприятий.
41. Анализ содержания отдельных контрактов.
42. Международная электронная торговля.
43. Экспортный потенциал российских предприятий.
44. Инвестиционный рейтинг предприятий РФ.
45. Условия перемещения товара через границу.
46. Экспортный и валютный контроль в России.
47. Роль торгово-промышленных палат в организации и обеспечении ВЭД.
48. Взаимодействие власти и бизнеса в организации ВЭД.
49. Товарная номенклатура ВЭД.
50. Значение «Гармонизированной системы» в экспортной и импортной деятельности.

51. Роль государственных организаций в регулировании ВЭД.
52. Сертификация в мировой торговле.
53. Стратегии предприятий в сфере ВЭД.
54. Препятствия ВЭД российских предприятий в зарубежных странах.
55. Роль ВЭД в деятельности современных российских предприятий.
56. Международный бизнес.
57. Консалтинговое сопровождение внешнеэкономической сделки.
58. Экономическая безопасность ВЭД предприятия.
59. Стратегическое планирование ВЭД.

# ТРЕБОВАНИЯ К СОДЕРЖАНИЮ И ОФОРМЛЕНИЮ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

## 1. Выбор темы

В соответствии с учебным планом студенты обязаны написать и защитить курсовую работу по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность». Курсовая работа должна быть написана каждым студентом самостоятельно под руководством преподавателя кафедры. Курсовая работа – это краткое, самостоятельное научное изложение какой-либо проблемы на основе изучения материала книг, монографий, статей, журналов и периодической печати. В ней должно найти отражение современное понимание основ анализа экономического процесса, сущности экономических явлений, законов экономического развития, основ внешнеэкономической деятельности.

Тема курсовой работы предлагается студенту из прилагаемого перечня, утвержденного на кафедре. Студент может также предложить, по согласованию с руководителем, свою тему, соответствующую проблематике данного курса.

Руководитель курсовых работ проводит регулярные консультации. Особое значение имеет первая консультация, когда студентов знакомят с методикой работы, подбором литературы и составлением плана. Вся подготовительная работа (подбор литературы, согласование плана с руководителем и т.д.) должна быть окончена в течение одного месяца, а сдана курсовая работа не позднее чем за 10 дней до начала зачетной сессии, если кафедрой не установлены другие сроки. На одной из консультаций студент обязательно представляет руководителю план курсовой работы и список литературы для согласования.

Основные этапы работы:

- 1) выбор темы;
- 2) подбор и изучение литературы по теме;
- 3) составление плана;
- 4) подбор и обработка статистического и практического материала по отрасли, стране или мировой экономике;
- 5) написание текста и оформление работы.

## **2. Составление плана курсовой работы и сбор материала**

План должен отражать основное содержание работы и обеспечивать последовательность изложения и правильный отбор материала. Текст работы нужно делить на главы (части, разделы) в соответствии с планом. Каждый раздел работы должен быть озаглавлен как в плане, так и в тексте работы.

Для составления плана необходимо ознакомиться с основными литературными и другими источниками. Подбор литературы (монографии, статьи в журналах, статистические сборники и др.) проводится по предметным и алфавитным каталогам (в том числе – компьютерным) в публичных библиотеках и библиотеке ПГУ. Желательно использовать литературу на иностранных языках, включая периодические издания. Рекомендуется обращаться к ежегодникам и другим статистическим изданиям ООН и международных экономических организаций. Рекомендуется использовать экономические словари, экономическую энциклопедию. В случае необходимости используются законодательные и нормативные материалы.

Рекомендуемая периодика на русском языке: журналы «Мировая экономика и международные отношения», «Вопросы экономики», «Внешняя торговля», «Внешнеэкономический бюллетень», «Российский экономический журнал», «Экономист» и др.; газеты «Бюллетень иностранной коммерческой информации», «Финансовая газета», «Финансовые известия», «Экономика и жизнь», «МН – бизнес», «Коммерсантъ», «Бизнес и банки», «Пензенская правда» и др.

Нормативные материалы (законы, постановления, инструкции) печатаются в официальных изданиях («Собрание Указов Президента и постановлений Правительства РФ», «Российская газета»), а также в вышеперечисленных изданиях.

Всю отобранную литературу надо внимательно изучить, сделать выписки в отдельной тетради с указанием автора, названия работы, страницы, источника. Статистический материал обрабатывается и сводится в таблицы, диаграммы, схемы. Не следует излагать материал в форме общих, трафаретных рассуждений, механического переписывания готовых положений из источников.

Во введении (до 3 страниц) обосновывается актуальность и значение темы, формулируются цели и основные задачи работы. В основной части должно быть, как правило, 3–4 главы. В заключении (1–3 страницы) делаются теоретические выводы и практические предложения, вытекающие из содержания работы. Должны быть четко согласованы цель, задачи, выводы. Последние должны содержать сведения, доказывающие достижение поставленных целей.

### **3. Оформление курсовой работы**

Курсовая работа должна быть напечатана на машинке (или компьютере) чисто и грамотно, с необходимыми абзацами и полями около 2 см (левое поле около 3 см). Сокращения слов, кроме общепринятых, не допускаются. В исключительных случаях, согласованных с преподавателем, работа может быть написана разборчивым почерком с соблюдением остальных требований.

Страницы текста должны быть пронумерованы. Рекомендуемый объем работы – в пределах 1 печатного листа (около 25 страниц на компьютере, шрифт 14, через 1,5 интервал). Значительное превышение установленного объема является недостатком работы и указывает на то, что студент не умеет отобрать и переработать нужный материал, а также компактно и концентрированно его изложить.

К тексту должен быть приложен пронумерованный материал (схемы, диаграммы, таблицы и др.), а также список использованных источников. В тексте обязательно должны быть ссылки на источники в подстрочных примечаниях с указанием страниц, или в тексте, например [2, с. 34], где «2» – порядковый номер источника в общем списке; «34» – номер страницы.

В каждой курсовой работе должны быть:

1. Титульный лист.
2. План (содержание) с номерами страниц начала каждого раздела.
3. Введение, текстовое изложение материала, разбитое на главы (разделы) с заголовками, соответствующими плану, и заключение.
4. Иллюстративный материал (оформляется в виде приложения или располагается в тексте).
5. Список использованных источников и литературы.

Титульный лист оформляется по следующему обязательному образцу:

**(отдельный полный лист)**

**Министерство образования и науки Российской Федерации**

**ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**Кафедра ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И МИРОВОЙ  
ЭКОНОМИКИ**

Курсовая работа по ...

на тему: \_\_\_\_\_  
(название темы)

**студента группы**

**(фамилия, инициалы)**

**Научный руководитель – доцент**

**(фамилия, инициалы)**

**Пенза 200..**

При составлении списка литературы в перечень включаются **только** те источники, которые действительно были использованы при подготовке к написанию курсовой работы (на них должны быть ссылки в тексте работы).

Порядок расположения групп источников и литературы может быть следующий: международные документы, законы РФ, указы Президента, постановления Правительства, решения министерств и ведомств; печатные работы (монографии, учебники и научные статьи); газеты, статистические материалы; в последней группе указываются материалы, изданные на иностранных языках. Список использованных источников составляется строго в алфавитном порядке в пределах каждой группы. Для книг и брошюр указываются: автор, полное название работы, место и год издания, наименование издательства, количество страниц. Для статей указываются: автор, полное название статьи, название журнала, год и номер издания.

Образец составления списка использованных источников и литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть II) от 19 июля 2000 г. // Экономика и жизнь. – 2000. – Август. – № 32.

2. Закон Российской Федерации «О таможенном тарифе» // Российская газета. – 1998. – 5 июля.

3. Совместное заявление Правительства РФ и Центрального банка РФ от 26 ноября 2003 г. // Российская газета. – 2003. – 28 ноября.

4. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник для вузов / под ред. Л. Е. Стровского. – М., 2001. – 847 с.

5. Герчикова, И. Н. Международное коммерческое дело : учебник / И. Н. Герчикова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 671 с.

6. Дегтярева, О. И. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / О. И. Дегтярева [и др.]. – М. : Дело, 1999. – 320 с.

7. Кормнов, Ю. Ориентация экономики на конкурентоспособность / Ю. Кормнов // Экономист. – 2005. – № 1.

...

24. Drucker, Peter F. Capitalist Society / Peter F. Drucker. – New York : Harper Business, 2003.

25. The Economist. – 22.12.2003. – P. 31.

Под использованием источников и литературы понимается следующее:

1. Точное цитирование.
2. Использование мысли автора цитируемого источника, однако сама мысль выражается словами автора курсовой работы.
3. Указание на ознакомление с источниками и литературой без прямого заимствования.

Образец цитирования (для использования в подстрочных примечаниях):

<sup>1</sup> Совместное заявление Правительства РФ и Центрального банка РФ от 26.11.03 // Российская газета. – 2003. – 28 ноября.

<sup>2</sup> Захаров, В. С. Регулирование деятельности коммерческих банков России и их ликвидность / В. С. Захаров // Деньги и кредит. – 2003. – № 6. – С. 10.

#### **4. Защита и оценка курсовых работ**

Курсовая работа сдается и регистрируется на кафедре, а затем передается для проверки преподавателю, осуществляющему научное руководство. Если выполненная курсовая работа соответствует предъявленным требованиям, то преподаватель допускает ее к защите, написав предварительно отзыв. Защита состоит из краткого изложения студентом основных положений работы и ответов на вопросы присутствующих преподавателей и студентов. Положительная оценка («отлично», «хорошо», «удовлетворительно») записывается в зачетную книжку студента, а по окончании университета – в приложении к диплому. Оценка складывается:

- а) из предварительной оценки, которую преподаватель выставляет после прочтения работы;
- б) из итогов защиты работы.

Защита курсовой работы предполагает краткое изложение студентом основных положений и выводов, ответы на вопросы, беседу по содержанию работы и содержанию источников и литературы.

Курсовая работа, не допущенная к защите или получившая неудовлетворительную оценку, возвращается студенту, который должен написать новую курсовую работу по другой теме.

Кафедра обращает внимание на необходимость строгого соблюдения сроков сдачи и защиты курсовых работ. В случае сдачи курсовой работы после установленного кафедрой срока без уважительной причины, оценка

работы снижается на одну ступень (в частности, студент автоматически теряет право претендовать на отличную оценку).

### 5. Критерии оценки курсовых работ

Может использоваться 100-балльная система оценки курсовых работ, которая является вспомогательной и не находит отражения в зачетных ведомостях. Она служит для перехода к 5-балльной системе.

№	КРИТЕРИЙ	Максимально возможное количество баллов	Предварительно набранные баллы	Итоговые баллы (с учетом результатов защиты курсовой работы)
<b>ПО ФОРМЕ</b>				
1	Наличие плана и внутренних рубрикаций (правильность оформления)	9		
2	Правильно составленный список использованных источников и литературы	9		
3	Правильность цитирования	12		
<b>ПО СОДЕРЖАНИЮ</b>				
4	Самостоятельность (проверяется постранично, с обсуждением выбранных разделов работы)	30		
5	Умение делать выводы по собственной курсовой работе	12		
6	Связь с российской проблематикой	10		
7	Знание новейшей литературы и событий (опубликованной или происшедших в течение 6 месяцев, предшествующих написанию курсовой работы)	18		
	Всего	100		

**Отличная работа – 86–100 баллов.**

**Хорошая работа – 70–85 баллов.**

**Удовлетворительная работа – 51–69 баллов.**

**Неудовлетворительная работа – 50 баллов и менее.**

По итогам защиты число предварительно набранных баллов может быть снижено или увеличено.

Если при защите курсовой работы выясняется, что работа написана не автором курсовой работы, защита прекращается, все предварительно набранные баллы аннулируются, и студент обязан написать курсовую работу по другой теме.

## ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ

1. Предмет, цели и задачи курса. Связь дисциплины с другими экономическими науками и применение их положений.
2. Теории международной торговли и поведение фирмы относительно направлений деятельности, объемов и цен продукции, прогнозов.
3. Влияние субсидий и таможенных тарифов на результаты экспортных и импортных операций фирмы.
4. Этапы создания и состояние сферы ВЭД в РФ. Необходимость ВЭД и мотивы для участия в ВЭД.
5. Функции, место и значение ВЭД, изменение в концепциях и практике современной ВЭД. Разграничения полномочий по управлению ВЭД между центром и регионами. Проблемы зарубежных и российских партнеров.
6. Классификация субъектов и видов их деятельности. Малые предприятия РФ в ВЭД.
7. Характеристика и роль союзов предпринимателей, торгово-промышленных палат в развитии экспорта.
8. Виды международного бизнеса. Классификация операций ВЭД.
9. Структура внешнеторговой деятельности. Товарная номенклатура внешнеторговой деятельности России и Гармонизированная система описания и кодирования товаров.
10. Подготовка российской фирмы к ВЭД. Основные препятствия международной деятельности фирмы за рубежом. Функции предприятий по развитию ВЭД. Формы финансирования ВЭД.
11. Организационное и коммуникативное построение внешнеторговой фирмы (предприятия-участника ВЭД). Характеристика типов организационной структуры российской и зарубежной компаний. Примеры организации международной деятельности внутри компании.
12. Стратегическое планирование ВЭД. Развитие персонала внешнеэкономической организации. Требования к личным качествам специалиста ВЭД.
13. Цели, пути создания, управление предприятиями с ИИ. Определение экономической эффективности деятельности предприятий с ИИ.
14. Проблемы повышения эффективности ВЭД. Оценка эффективности ВЭД предприятия: текущие и стратегические показатели.

15. Важные предпосылки выхода на внешние рынки. Экономическая безопасность предприятия в ВЭД.

16. Конкурентоспособность предприятий и их продукции на внешнем рынке. Международная стандартизация как гарантия качества товара.

17. Расчет экономического эффекта и эффективности экспорта.

18. Расчет экономического эффекта и эффективности импорта.

19. Экономический эффект и экономическая эффективность экспортно-импортных операций.

20. Расчет коэффициента кредитного влияния при расчетах во внешне-торговой сделке.

21. Экономический эффект и экономическая эффективность товаро-обменных операций.

22. Дисконтирование и расчет интегрального экономического эффекта внешнеэкономической деятельности предприятия.

23. Классификация иностранных фирм. Правовое положение и ответственность фирм. Выбор иностранного партнера. Источники информации для финансового анализа.

24. Аналитические коэффициенты для финансового анализа иностранного партнера (коэффициенты ликвидности, управления активами).

25. Аналитические коэффициенты для финансового анализа иностранного партнера (управления источниками средств, рентабельности, финансовой устойчивости).

26. Информационное обеспечение ВЭД, источники коммерческой информации. Постоянные публикации. Использование баз данных («Консультант», «Гарант»), электронной сети (Интернет), технологии внешних коммуникаций в Интернет.

27. Межгосударственные договоры. Структура, значение и применение Венской конвенции о международной купле-продаже товаров.

28. Контракты: сущность, виды и механизм действия, содержание основных разделов. Типовые формы договоров. Типичный договор. Процедуры заключения внешнеторговых сделок.

29. Базисные условия поставки ИНКОТЕРМС – 2004: формирование цен товаров, перевозка, переход рисков, право собственности.

30. Особенности внешнеторговых сделок: купли-продажи товаров, поставки машин и оборудования в готовом виде, сделок аренды.

31. Особенности внешнеторговых сделок: подрядных, производственно-сбытовой кооперации, сделок при встречной торговле (бартерных, встречных закупок, переработки давальческого сырья).

32. Условия успешной деятельности фирмы на международном рынке. Консалтинговое сопровождение деловой операции. Роль торгово-посреднических звеньев. Особенности транспортных условий поставки.

33. Предконтрактная работа на предприятии. Основные этапы международной коммерческой сделки. Структурно-логическая схема развития сделки.

34. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки, товарные и расчетные документы.

35. Товарные и расчетные документы, документы по платежно-банковским операциям, страховые документы, отгрузочные и транспортные документы в ВЭД.

36. Транспортно-экспедиторские документы, таможенные документы, стандартизация и унификация внешнеторговых документов в ВЭД.

# СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

## Основная литература

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник для вузов / под ред. Л. Е. Стровского. – М., 2001. – 847 с.
2. Герчикова, И. Н. Международное коммерческое дело : учебник / И. Н. Герчикова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 671 с.
3. Дегтярева, О. И. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / Дегтярева О. И. [и др.]. – М. : Дело, 1999. – 320 с.

## Дополнительная литература

1. Герчикова, И. Н. Международное коммерческое дело. Практикум : учебное пособие для вузов / И. Н. Герчикова. – М. : Банки и биржи, 1999. – 527 с.
2. Грачев, Ю. Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операции : учебн.-практ. пособие / Ю. Н. Грачев. – М. : Бизнес-школа «Интел-синтез», 2001. – 592 с.
3. Покровская, В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности : учебник / В. В. Покровская. – М. : Юристъ, 2002. – 456 с.
4. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учеб.-практич. пособие / Е. Ф. Прокушев. – М. : ИВЦ «Маркетинг Учебник», 1998. – 208 с.
5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / под ред. Р. И. Хасбулатова и др. – М. : Международные отношения, 2001. – 544 с.
6. Периодические издания последних 2–3 лет:  
Бизнес и банки, Внешнеэкономический бюллетень, Вопросы экономики, Внешняя торговля, Деловые люди, Маркетинг в России и за рубежом, МЭиМО, Общество и экономика, Право и экономика, Проблемы теории и практики управления, Промышленная собственность, РЭЖ, Хозяйство и право, ЭКО, Экономика и жизнь, Экономист, Аргументы и факты, Российская газета.

## СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

БИ	Банк импортера
БУП	Базисные условия поставки
БЭ	Банк экспортера
ВВП	Валовой внутренний продукт
ВТД	Внешнеторговая деятельность
ВТО	Всемирная торговая организация
ВЭД	Внешнеэкономическая деятельность
ГАТТ	Генеральное соглашение по тарифам и торговле
ГС	Гармонизированная система
ГТК	Государственный таможенный комитет
ЕС	Европейский Союз
ИИ	Иностранные инвестиции
ИСО	Международная организация по стандартизации
КОКОМ	Координационный комитет по экспортному контролю
МИД	Министерство иностранных дел
МП	Малое предприятие
МРТ	Международное разделение труда
МЭК	Международная электротехническая комиссия
НИОКР	Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы
НИР	Научно-исследовательская работа
НТП	Научно-технический прогресс
ОУП	Общие условия поставки
ПК	Производственная кооперация
СИФ	СIF – стоимость, страхование и фрахт
СК	Страховая компания
СНГ	Содружество независимых государств
СТО	Станция технического обслуживания
СЭВ	Совет экономической взаимопомощи
ТИ	Таможня импортера
ТН	Товарная номенклатура
ТНК	Транснациональная корпорация
ТО	Техническое обслуживание
ТПП	Торгово-промышленная палата
ТЭ	Таможня экспортера
ТЭК	Транспортно-экспедиторская компания
ФОВ	FOV – франко борт
ФПГ	Финансово-промышленная группа
ЦБ	Центральный банк
ЮЛ	Юридическое лицо
ЮНИДО	Организация ООН по промышленному развитию
ЮНКТАД	Конференция ООН по торговле и развитию

# СЛОВАРЬ-УКАЗАТЕЛЬ

Список терминов и понятий,  
которым даны определения или толкования

Авиагрузовая накладная 96  
Акцепт 71  
Арбитраж 76  
Аренда 84  
Банковская гарантия 95  
Безопасность 48  
Венская конвенция о международной купле-продаже товаров 70  
Виза 89  
Визовый запрос 89  
Внешнеторговая документация 94  
Внешнеторговая операция (внешнеторговая сделка) 69  
Внешнеторговый контракт 72  
Внешняя торговля 30  
Встречная оферта (контроферта) 71  
ВТД 30  
ВЭД 11  
Группа D «Доставка (прибытие)» 80  
Группа F «Основная поставка (перевозка) частично оплачена» 79  
Группа E «Отгрузка» 79  
Группа C «Основная поставка (перевозка) оплачена» 79  
Железнодорожная накладная 96  
Заключение сделки 69  
Заявка на фрахтование 96  
Заявление на открытие товарного аккредитива 95  
Зеленая карта 89  
Извещение о готовности товара к отгрузке 96  
Извещение об отгрузке 96  
Извещение об отправке 97  
Инвестиционный бизнес 30  
«Инкотермс» 77  
Инструкция по банковскому переводу 95  
Интегральный экономический эффект 61  
Исполнение сделки 69  
Качество товара 74  
Классификация товаров 33  
Коммерческий (фирменный) кредит 36  
Коммерческий счет 94  
Коммуникативное построение предприятия 39  
Конкурентоспособность предприятия 50  
Конкурентоспособность товара 50  
Коносамент 96  
Консалтинг 87  
Консульская фактура (или консульский инвойс) 98

Контрагент 69  
Контракт (внешнеторговый договор) 69  
Контрактные цены 73  
Коэффициент управления источниками средств 65  
Коэффициенты ликвидности 64  
Коэффициенты рентабельности 65  
Коэффициенты управления активами 64  
Кредитование 35  
Лизинг 35  
Лизинг 84  
Межгосударственные договоры 68  
Международная торговля 30  
Международные стандарты 54  
Международный бизнес 29  
Накладная автодорожной перевозки 96  
Обеспечивающие производство документы 94  
Обмен товарами в вещной форме 31  
Обстоятельства непреодолимой силы (Форс-мажор) 76  
Общие условия поставок (ОУП) 82  
Организационное построение 39  
Организационно-коммуникативное построение фирмы 39  
Организация 45  
Ордер на выдачу товара 97  
Отгрузочная инструкция 96  
Отгрузочное поручение (или транспортное поручение, или транспортная инструкция) 97  
Отгрузочные документы 94  
Оферта 71  
Перевозчик 77  
ПК 30  
Подрядные сделки 85  
Позиционирование товара 51  
Показатели экономического потенциала фирмы 63  
Показатели экономической эффективности 57  
Показатели эффекта 57  
Правовой режим 89  
Производственно-сбытовая кооперация 85  
Протокол испытаний 95  
Разрешение на отгрузку 95  
Рентинг 84  
Риск 48  
Сделки при встречной торговле 86  
Сертификат о происхождении товара 97  
Сертификат качества 95  
Сертификат производства 54  
Сертификат соответствия 54  
Сертификация продукции 54  
Складская расписка экспедитора 97  
Спецификация 95

Сроки поставки товаров 74  
Стандартизация 54  
Стандарты 54  
Стимулирование нововведений 52  
Стратегическое планирование 43  
Стратегия конкурентной борьбы 53  
Страховой полис 95  
Страховой сертификат 95  
Страховые документы 95  
Субъекты 21  
Таможенная декларация 97  
Таможенные документы 97  
Техническая документация  
Типовой контракт 76  
ТН ВЭД 33  
Товарные и расчетные документы 94  
Товарный аккредитив 95  
Товароскладская квитанция 97  
Товаросопроводительные документы 94  
Торговля товарами интеллектуальной собственности 32  
Торговля услугами 32  
Транспортно-экспедиторские документы 97  
Транспортные документы 96  
Универсальный транспортный документ, документ смешанной перевозки, документ комбинированной перевозки 96  
Упаковочный лист 95  
Управление персоналом 45  
Управление риском 49  
Условия платежей 74  
Факторинг 35  
Финансовый лизинг 84  
Форфейтинг 36  
Франко 77  
Фрахт (Freight) 77  
Хайринг 84  
Экономическая безопасность предприятия 48  
Экономическая безопасность страны 48  
Экспортные и импортные лицензии 97  
Электронная коммерция 67

*Александр Иванович Дралин*  
*Светлана Георгиевна Михнева*

# **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

*Учебное пособие*

Редактор *Ю. В. Коломиец*  
Технический редактор *А. М. Цыбулов*  
Корректор *А. М. Цыбулов*

Сдано в производство 21.07.06. Формат 60×84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага типогр. № 1.  
Печать трафаретная. Усл. печ. л. 7,21. Уч.-изд. л. 7,79  
Заказ № 169 И. Тираж 150.

---

Информационно-издательский центр ПГУ  
Пенза, Красная, 40, т.: 56-47-33

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ**  
Государственное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

---

---

**Факультет экономики и управления**  
**Кафедра «Экономическая теория и мировая экономика»**

*А. И. Дралин*

*С. Г. Михнева*

Вставить фото

# **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

*Учебное пособие*

**ПЕНЗА ИИЦ ПГУ 2006**

