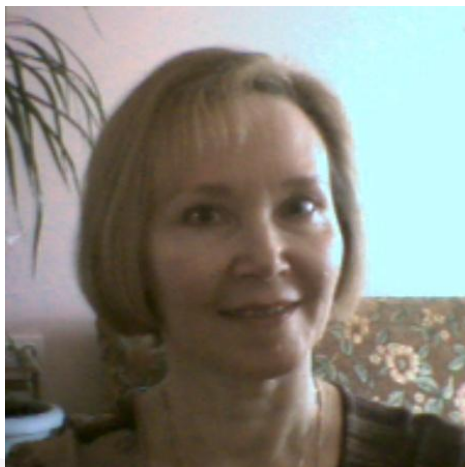




Основы внешнеэкономической деятельности

Особенности управления и организации внешнеэкономической деятельности



Тема 1

Автор: преподаватель кафедры МПДиТД НФ
МГЭИ
Вавилова Равиля Григорьевна

Вопросы к учебному занятию



Понятие внешнеэкономической деятельности
Международное инвестиционное сотрудничество
Управление внешнеэкономической деятельностью
региона

Управление внешнеэкономической деятельностью на
уровне предприятия

Внешнеэкономическая деятельность



Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) - совокупность организационно-экономических, производственно-хозяйственных и оперативно-коммерческих функций предприятий, ориентированных на мировой рынок, с учётом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на зарубежных рынках.

Рыночная сфера ВЭД



ВЭД относится к рыночной сфере, базируется на критериях предпринимательской деятельности, структурной связи с производством и отличается правовой автономностью и экономической, а также юридической независимостью от отраслевой ведомственной опеки.



Виды ВЭД



Различают следующие виды ВЭД:

- внешнеторговая деятельность;
- международное разделение труда;
- производственная кооперация;
- валютные и финансово-кредитные операции;
- отношения с международными организациями.

Внешнеторговая деятельность



Внешнеторговая деятельность - это предпринимательство в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности.



Международное разделение труда (МРТ)



Специализация стран на производстве определённых видов товаров, для изготовления которых в стране имеются более дешёвые факторы производства и предпочтительные условия в сравнении с другими странами.

При такой специализации потребности стран удовлетворяются собственным производством, а также посредством международной торговли.

Предпосылка возникновения МРТ - это различия в наделённости стран мира экономическими ресурсами. В основе МРТ лежит торговый обмен всех стран мира товарами, услугами и капиталом.

Производственная кооперация



Производственная кооперация в составе ВЭД предприятий и фирм также представляет одну из форм сотрудничества между иностранными партнёрами в различных, но конструктивно связанных между собой процессах технологического разделения труда.

Сам технологический процесс разделения труда означает распределение его участников в цепи создания и реализации продукции по основным его фазам, от изучения потребностей на внутренних и внешних рынках до доведения её до конечных потребителей.



Взаимодействие партнёров



Согласованность действий партнёров в рамках производственной кооперации достигается путём:

- взаимного планирования экспортной и импортозамещающей продукции;
- прогнозирования и совместного ведения научных разработок, обеспечения их необходимой аппаратурой, приборами и материалами, испытательными стендами и научно-технической информацией;
- организации процесса подготовки кадр



Международное инвестиционное сотрудничество



Международное инвестиционное сотрудничество предполагает одну из форм взаимодействия с иностранными партнерами на основе объединения усилий финансового и материально-технического характера.

Целями такого сотрудничества являются:

- расширение базы развития и выпуска экспортной продукции,
- её систематическое обновление на основе критериев конкурентоспособности,
- облегчение процессов её реализации на внешнем рынке.

Валютные и финансово-кредитные операции



Валютные и финансово-кредитные операции в качестве вида ВЭД предприятий и фирм следует рассматривать, в первую очередь, как содействующие, сопровождающие любую внешнеторговую сделку в виде финансовых обязательств, связанных с обеспечением платежа за поставленную продукцию через конкретные формы расчета, а также валютных операций, совершаемых в целях избежания курсовых потерь.



Членство в международных организациях



Для межгосударственной организации характерны следующие признаки:

- членство государств;
- наличие учредительного международного договора;
- постоянные органы;
- уважение суверенитета государств-членов.



Управление внешнеэкономической деятельностью региона



Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне региона осуществляется в соответствии с законодательством России и с учетом разграничения полномочий между федеральными и региональными органами власти. Эти полномочия определяются юридическими документами: федеральным договором, двусторонними договорами между РФ и республиками, входящими в ее состав, федеральными конституционными законами, и федеральными законами.

Основы внешнеэкономической деятельности



Осуществляется в соответствии с законодательством России и с учетом разграничения полномочий между федеральными и региональными органами власти.

УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ РЕГИОНА



Региональное управление ВЭД



Полномочия между федеральными и региональными органами власти определяются юридическими документами:

- федеральным договором,
- двусторонними договорами между РФ и республиками, входящими в ее состав,
- федеральными конституционными законами,
- федеральными законами.





Нормативные документы

Распределение полномочий в области ВЭД осуществляется на основе:

- Устава края;
- Соглашение правительства РФ и администрации Краснодарского края от 13.02.96 «О разграничении предметов ведения и полномочия».
- Постановление правительства РФ от 03.02.2007 N 70 «О создании на территории Краснодарского края особой экономической зоны туристско-рекреационного типа»;
- Нормативных актов властных структур и законодательства России.

Основы внешнеэкономической деятельности



Осуществляется в соответствии с законодательством ВЭД
и местными нормативными актами.

**УПРАВЛЕНИЕ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА УРОВНЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ**





Функции специалистов по ВЭД

Функции специалистов по ВЭД могут быть следующими, в зависимости от производственной структуры фирмы:

- научно-техническое сотрудничество и внешние связи;
- протокольные мероприятия по организации внешнеэкономических связей;
- исследование рынка, выявление потенциальных покупателей и поставщиков, изучение конкурентов;
- организация и планирование внешнеторговой сделки;
- рекламная компания, организация товародвижения и стимулирование сбыта;
- оценка эффективности экспортно-импортных операций.



Функциональные отделы ВТО

Функциональные отделы ВТО можно условно подразделить на 3 группы:

- группа планирования (планово-экономический, валютно-финансовый, транспортный отдел, бухгалтерия и т.д.)
- группа маркетинга (отделы конъюнктуры и цен, рекламы и выставок, инженерно-технический, технического обслуживания и запчастей, совместного предпринимательства и т.д.)
- группа принятия и исполнения управленческих решений (отдел кадров, канцелярия, отделы АСУ и развития, протокольный и юридические отделы и т.д.).

Организация внешнеэкономических операций на предприятии



Организация внешнеэкономических операций на предприятии включает в себя следующие этапы:

- Изучение конъюнктуры внешнего рынка экспортером и импортером по интересующему их виду товара.
- Выбор форм и методов работы на рынке.
- Планирование внешнеторговой операции.
- Проведение рекламной компании.
- Подготовка и заключение внешнеторгового контракта.
- Исполнение контрактных обязательств и контроль за исполнением.

Изучение конъюнктуры рынка экспортерами



Изучение конъюнктуры рынка экспортерами проводится с целью выявления спроса на определенные виды товаров на мировом рынке или на рынках отдельных географических регионов и стран, в том числе:

- определения существующего и перспективного спроса на определенные виды товаров;
- выявление требований к характеристикам товаров для ориентации производства на потребности рынка;
- оценки конкурентоспособности товаров на отдельных рынках;
- определения коммерческих условий сбыта, включая уровень цен и перспективы его изменения, кредитную политику конкурентов и формы расчета;
- выбор наиболее эффективных форм и средств рекламы;
- определения возможных форм и методов коммерческой работы на рынке.

Изучение конъюнктуры рынка импортерами



Изучение конъюнктуры рынка импортерами выполняется в целях:

- выявления современных требований к товарам, закупка которых планируется;
- определения возможных поставщиков с точки зрения качества товаров, технического уровня производства и их финансового положения;
- определения уровня цен и прогноза его изменения;
- выбора наиболее целесообразных форм и методов закупок.



Выбор форм и методов работы

Выбор форм и методов работы на рынке экспортерами осуществляется с учетом:

- торгово-политических условий работы;
- таможенного режима страны-импортера и нетарифных ограничений, применяемых в импортирующей стране, таких как:
 - запрет импорта,
 - лимитирование,
 - лицензирование,
 - сертификация и т. п.
- оптимальных сроков поставок,

Различные формы и методы международной торговли

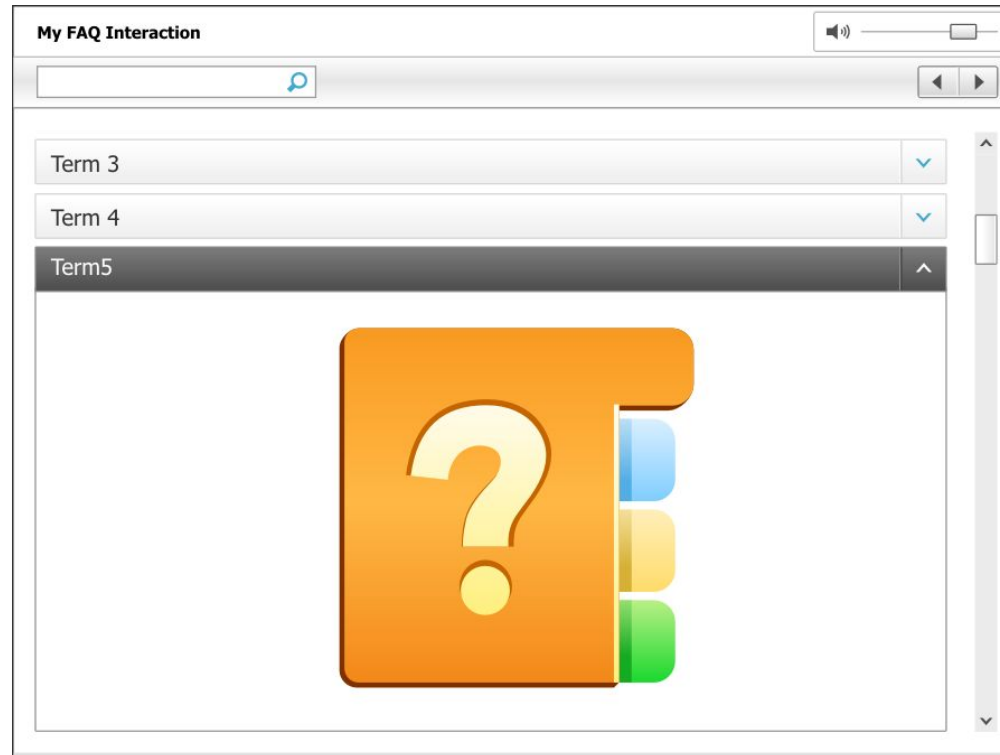



Большинство товаров можно экспортировать или импортировать на основе различных форм и методов международной торговли.

Например, сырьевые и продовольственные товары можно закупать:

- через биржи и аукционы,
- на основе международных товарных соглашений по долгосрочным контрактам,
- на основе компенсационных соглашений,
- по разовым краткосрочным контрактам (продовольствие).

Интерактивность Часто задаваемые вопросы



Щелкните кнопку  **Интерактивность** на панели инструментов iSpring Pro, чтобы отредактировать Интерактивность

Планирование внешнеторговой импортной операции



Планирование внешнеторговой импортной операции также включает в себя комплекс взаимосвязанных операций:

- рассылка запросов поставщикам, агентам, брокерам, организация международных торгов;
- разработка технических требований на закупаемые товары;
- согласование требований и условий закупок товаров с потребителями, если внешнеторговая организация является посредником;
- проведение переговоров или торгов и заключение контрактов;
- выполнение контрактных обязательств и контроль за выполнением.



Проведение рекламной компании

Проведение рекламной компании включает осуществление комплекса мероприятий, состав и содержание которых определяется еще на первой стадии внешнеторговых операций - исследовании рынка.

Рекламная компания включает:

- издание и доведение печатной рекламы до потенциальных покупателей различными методами включая прямую почтовую рассылку;
- организация рекламы через средства массовой информации - радио, телевидения, кино, периодическая и специальная печать;
- участие в конкурсах, шоу- представлениях, выставках, ярмарках, салонах, благотворительных мероприятиях, проведение рекламных конференций и т.д.

Подготовка и заключение международного контракта



Подготовку и заключение международного контракта необходимо осуществлять на основе международного права и практики международной торговли.

Контрагент, направляющий предложение (ферту), в международной практике называется **оферентом** (offer).

Из Википедии:

Офе́рта (лат. offero - предлагать) - формальное предложение некоторого лица (**оферента**) определенному лицу (**акцептанту**), ограниченному или неограниченному кругу лиц заключить сделку (договор) с указанием всех необходимых для этого условий.

Реквизиты состава инициативных предложений



В состав инициативных предложений экспортеров обычно включаются следующие реквизиты:

- точное определение предлагаемого к продаже товара и его количество;
- количество товара, предлагаемого к продаже;
- минимальный срок поставки товара и максимальное его количество, которое может быть поставлено в этот минимальный срок;
- базисные условия поставки, условия и порядок платежей;
- цена или прейскурант – «прайс лист», скидки в зависимости от объема заказа;
- срок действия предложения, а также рекламные и информационные материалы, характеризующие и самих экспортеров, и их продукцию, списки покупателей, которые используют предлагаемые товары.

Коммерческие переговоры



Коммерческие переговоры являются обычным этапом согласований условий контракта.

Спорные вопросы по коммерческим условиям сделки и техническим требованиям к товару решаются методом уторговывания.

Этот метод основан на взаимном изучении объективных сторон и нахождении на этой основе взаимоприемлемых компромиссных решений.

Переговоры ведутся на уровне руководителей контрактов или назначенными ими представителей.

Исполнение контрактных обязательств



Исполнение контрактных обязательств является важнейшим этапом внешнеторговой операции, определяющим эффективность сделки.

Схему исполнения экспортных контрактов можно условно представить в следующем порядке:

- заключение договоров с поставщиками экспортных товаров на основе общих положений условий поставок товаров для экспорта;
- контроль за изготовлением экспортных товаров;
- уведомление импортеров об отгрузке товара поставщикам;
- оплата счетов поставщиков экспортных товаров;
- страхование транспортных средств;
- оформление товаросопроводительных и платежных документов;
- уведомление импортеров о поставке товаров;
- получение платежей импортеров;
- рассмотрение и удовлетворение претензий импортеров.

Использование импортных операций



Использование импортных операций включает:

- этапы работы по выплате импортерам авансов, если это предусмотрено контрактом,
- осуществление платежей по его условиям;
- организацию разгрузочных и транспортных операций,
- предъявление импортеру претензий в связи с ненадлежащим исполнением ими контрактных обязательств.

Основы внешнеэкономической деятельности



В современных условиях демонополизации внешнеэкономической деятельности предприятие – основное звено внешнеэкономического комплекса страны.

ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ НА УРОВНЕ ПРЕДПРИЯТИЯ



Структура управления предприятием



Для эффективного управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия нужна адекватная условиям его работы.

Организационная структура управления внешнеэкономической деятельностью предприятия определяется, прежде всего, теми целями и задачами, которые она призвана решать.



Внешнеторговые организации



Наибольший опыт управления внешнеэкономической деятельностью накоплен в специализированных внешнеторговых организациях (ВТО) МВЭС.

Ведущей структурной единицей ВТО является фирма, работа которой специализируется на торговле определенными товарами либо с группой стран.

Возглавляет фирму директор и в зависимости от объема работы – несколько его заместителей.



Функциональные отделы и службы

Функциональные отделы и службы, содействующие работе специализированных фирм и ВТО, можно условно разделить на три группы.

- Группа отделов и служб, осуществляющих планирование
- Группа отделов, занимающихся непосредственно маркетингом
- Группа отделов, обеспечивающих принятие и исполнение управленческих решений

Планирование



Группа отделов и служб, осуществляющих планирование:

- планово-экономический от.
- валютно-финансовый
- транспортный от.
- бухгалтерия ВТС

▪ планирование
внешнеторговой



▪ валютное планирование и



планирование и обеспечение



- учет и отчетность,
- расчеты с банками, поставщиками и сторонними организациями,
- расчет и выплата заработной платы,
- анализ результатов финансовой деятельности по объединению и рекомендации по ее улучшению.

Маркетинг



Группа отделов, занимающихся непосредственно маркетингом:

- отдел конъюнктуры и цен;
- отдел рекламы и выставочной деятельности;
- инженерно-технический отдел;
- отдел совместных предприятий;

- исследование спроса, предложения, динамики цен, ✘
- изучение действующих на территории России, ✘
- координация, планирование деятельности, ✘
- контроль деятельности: ✘
- совместных предприятий, созданных с участием иностранного капитала на территории России;
- смешанных обществ, созданных с участием объединения за рубежом,
- создание новых смешанных обществ за рубежом и ликвидация их.

Управление



Группа отделов, обеспечивающих принятие и исполнение управленческих решений:

- отдел развития совершенствование ✕
- отдел АСУ (ВЭД)
 - автоматизация расчетов, ✕
 - внедрение экономико-математических
- отдел кадров; вопросы подбора и расстановки кадров ✕
- отдел заграничных связей; ведение личного дела сотрудников ✕
- канцелярия; регистрация и контроль органограмм, распоряжений, документов, поступающих в организацию, оформление документов, необходимых для работы объединения материалами и ✕
- администрация; помощь в составлении условий контрактов ✕
- юридический отдел ✕
- протокольный отдел
 - выполнение поручений руководства ВТО и фирм по встречам, приему и проводам представителей иностранных фирм, прибывших с деловыми целями

Отдел внешнеэкономических связей



Функции ОВЭС:

- Научно-техническое сотрудничество и внешние связи;
- Протокол;
- Аналитические исследования, составление прогноза сбыта и выработка политики ценообразования;
- Изучение рекламной деятельности;
- Способы представления своей продукции и поиска клиентов.



Научно-техническое сотрудничество и внешние связи



Научно-техническое сотрудничество и внешние связи предполагают:

- проведение необходимых мероприятий по научно-техническому сотрудничеству с другими фирмами в изучении и внедрении передового опыта;
- разработку планов сотрудничества;
- организацию переговоров;
- сбор и накопление информации по международному опыту;
- подбор специалистов для командирования за рубеж;
- планирование и контроль за экспортным производством;
- статистическую отчетность.

Протокол



Протокол предполагает:

- организацию протокольных мероприятий, связанных с приемом делегаций;
- проведение консультаций с иностранными специалистами;
- оформление документов для всех прибывающих на предприятие специалистов по вопросам расширения рынка сбыта продукции и обмену опытом;
- обеспечение переводчиками иностранных специалистов, делегаций, а также переговоров;
- перевод каталогов, проспектов, другой технической документации.



Аналитические исследования



Аналитические исследования, составление прогноза сбыта и выработка политики ценообразования:

- анализ характеристик выпускаемой продукции, исходя из требований рынка;
- изучение и анализ рынка сбыта продукции;
- разработка, составление прогноза сбыта;
- определение возможного ассортимента товаров;
- создание банка данных для маркетингового ситуационного анализа;
- изучение факторов, влияющих на скорость внедрения товара на рынке.

Рекламная деятельность



Изучение рекламной деятельности включает в себя:

- разработку мероприятий по стимулированию спроса продукции предприятия;
- проведение анализа мероприятий по рекламе продукции;
- ведение картотеки по учету потребителей;
- переговоры с потенциальными потребителями;
- ведение сбыта по регионам;
- работу с сервисными центрами, обеспечение их запасными частями;
- разработку планов и работу по заключению договоров на реализацию продукции:
 - заключение, продление и контроль за исполнением договоров, оформление контрактов;
 - работа с дилерами и агентами по сбыту;
 - поиск потребителей на основе выданных прогнозов сбыта.



Способы представления своей продукции и поиска клиентов:

- участие в выставках и ярмарках;
- рассылка писем и каталогов по адресам;
- телефонные звонки и переговоры с возможными покупателями;
- объявления в газетах.



Основы внешнеэкономической деятельности



Внешнеторговые сделки и операции являются частью внешнеэкономической деятельности.

**СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ И
СОДЕРЖАНИЕ
ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК И ОПЕРАЦИЙ**





ФЗ «Об экспортном контроле»

Согласно ст. 1 Федерального закона от 18 июля 1999 г. N 183-ФЗ «Об экспортном контроле», в редакции ФЗ от 6 декабря 2011 г. N 409-ФЗ, внешнеэкономическая деятельность включает:

- внешнеторговую,
- инвестиционную,
- иную деятельность, вбирая в себя производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них).

Понятие внешнеторговой деятельности



Понятие внешнеторговой деятельности содержится в ст.2 Федерального закона от 8 декабря 2003 г. N 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», в редакции ФЗ от 28 июля 2012 г. N 137-ФЗ, согласно которой внешнеторговой деятельностью является деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли:

- товарами,
- услугами,
- информацией,
- интеллектуальной собственностью.

Внешнеторговые сделки



Под внешнеторговыми сделками понимаются сделки, в которых, по меньшей мере, одна из сторон является иностранным гражданином или иностранным юридическим лицом и содержанием которых являются операции по ввозу товара из-за границы или вывозу товара за границу либо какие-нибудь подсобные операции, связанные с вывозом или ввозом товаров.

Кроме того, предметом такой сделки является внешнеторговая операция, включающая:

- поставку товара,
- наем имущества,
- перевозку груза,
- оказание услуг внешнеторгового характера и т.п.

Основные признаки внешнеторговых сделок



К обязательным признакам внешнеторговых сделок следует отнести:

- предмет сделки;
- местонахождение сторон сделки;
- связь с предпринимательской деятельностью;
- форма сделки;
- специфические источники регулирования правоотношений.

Факультативные признаки внешнеторговых сделок



Среди факультативных признаков внешнеторговых сделок можно выделить следующие:

- перемещение товаров через государственную границу (на таможенную территорию другого государства), что влечет применение к сделке и таможенного законодательства;
- использование при расчетах с контрагентом иностранной валюты;
- специфика рассмотрения споров, вытекающих из внешнеторговых сделок.

Рекомендуемая литература:



Основная:

- Арустамов Э.А., Андреева Р.С. Внешнеэкономическая деятельность. - М.: КНОРУС, 2011. - 163 с.
- Внешнеэкономическая деятельность предприятия. - Новороссийск.: Новороссийск, 2011. - 0 с.
- Елова М.В. и др. Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность. под ред. А. К. Шуркалина. Н.С. Цыпиной - М.: Логос, 2008. - 248 с.
- Зенин И.А. Гражданское и торговое и гражданское право зарубежных стран. Издание 2-е перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2010. - 247 с.
- Коммерческое право. под ред. М.М.Рассолова, И .В.Петрова, П.В. Алексия - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 503 с.
- Ростовский Ю.М. и др. Внешнеэкономическая деятельность. - М.: Магистр, 2008. - 591 с.
- Суэтин А.А. - Мировая экономика. Международные экономические отношения. Глобалистика. - Новороссийск.: Новороссийск, 2011. - 0 с.

Дополнительная:

- ФЗ от 08.12.2003 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» // СЗ РФ, 15.12.2003, № 50, ст.4850
- Таможенный кодекс РФ от 21 мая 2010 г.
- ФЗ от 19 ноября 2010 г. N311-ФЗ «О таможенном регулировании в РФ»
- Диденко Н.И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ. 2-е изд. – Спб: Питер, 2004. – С. 72
- Звеков В.П. Международное частное право. Учебник. – М.: Юристъ, 2004. – С. 218
- Зайнетдинов Р.Б. Внешнеэкономическая сделка. Проблемы понятия. Особенности правового регулирования // Банковское право, № 4, 2004. – С. 16
- Например, УНИДРУА разработан документ, который называется именно Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) // Библиотечка «Российской газеты», вып. 13, 2001
- Международное частное право: учебник/ Отв. ред. Г.К. Дмитриева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2006. – С. 364
- ИНКОТЕРМ 2000; ИНКОТЕРМ 2010