

Министерство образования и науки Украины
ХАРЬКОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ АВТОМОБИЛЬНО-
ДОРОЖНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ОПОРНЫЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

по дисциплине

«Внешнеэкономическая деятельность предприятия»

для иностранных студентов всех форм обучения
отрасли знаний 0305 – «Экономика и предпринимательство»
направления подготовки 6.030503 – «Международная экономика»

Харьков ХНАДУ 20__

Составитель: К.А. Попкова

Кафедра международной экономики

Лекция 1

Структура, содержание и организация разработки концепции управления ВЭД

Процесс разработки концепции внешнеэкономической деятельности (ВЭД):

1. Анализ потенциала - это выявление возможностей по приобретению того или иного вида продукции за границей:

- продукция, услуги;
- мощность;
- оборудование;
- технологии;
- месторасположение;
- инфраструктура;
- персонал;
- снабжение;
- организация и менеджмент;
- финансы;
- культура;
- кооперация и связи;
- сильные стороны - что предложить;
- слабые стороны - что требуется от внешнего рынка;
- стратегические позиции успеха (СПУ);
- миссия ВЭД;
- стратегические альтернативы создаваемые СПУ ВЭД (продукты, рынки, партнеры);
- цели - задания (по сферам);
- этапы и сроки реализации;
- оценка рисков, затрат, результатов;
- программы, проекты, мероприятия.

2. Анализ внешней среды:

- страновые рынки;
- производители, потребители;
- конкуренты;
- поставщики;
- конъюнктура;
- технологии;
- политика и право;
- культура;
- шансы-потребности;
- угрозы-риски;
- перечень проблем.

3. Анализ форм осуществления ВЭД:

- импорт, экспорт;
- кооперация в сфере НИОКР;
- производственное кооперирование;
- участие в капитале;
- контрактные производства;
- совместные предприятия;
- франчайзинг;
- лизинг;
- подготовка кадров;
- выбор формы;
- перечень проблем.

4. Анализ организационно правовых форм:

- договор;
- группа;
- отдел;
- дочерние предприятия;
- синдикат;
- система управления планирования ВЭД;
- выбор форм.

Лекция 2

Виды ВЭД

Экспортная стратегия предприятия, как и формы его присутствия на внешнем рынке, реализуется через виды ВЭД. Различают следующие виды ВЭД:

- внешнеторговая деятельность;
- производственная кооперация;
- международное инвестиционное сотрудничество;
- валютные и финансово-кредитные операции.

В практике ВЭД реализуется преимущественно через внешнеторговую деятельность (ВТД).

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

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, ее систематическое обновление на основе критериев конкурентоспособности и облегчение процессов ее реализации на внешнем рынке.

Производственная кооперация в составе ВЭД предприятий и фирм также представляет одну из форм сотрудничества между иностранными партнерами 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 ее до конечных потребителей.

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.

Предпринимательская деятельность - удовлетворяет критериям реализации и рациональности, которая имеет более универсальную категорию — «деловые отношения», означающий любую деятельность в сфере частного права, осуществляемую фирмами и направленную на извлечение прибыли.

Лекция 3

Субъекты ВЭД и их классификация

Классификация участников ВЭД по профилю деятельности предполагает учет функционально-целевой направленности: пр-во экспортной продукции и самостоятельная реализация на внешнем рынке, чисто внешнеторговые операции, иные посреднические услуги, финансово-страховые или транспортные операции.

1) Производители-экспортеры без посредников. К ним относятся промышленные предприятия (объединения), производственные кооперативы, консорциумы и СП, обеспечивающие выпуск экспортной продукции и предоставление различного рода услуг.

Консорциум - форма объединения предприятий производственного и внешнеэкономического профиля деятельности.

Транспортные компании. Активными участниками ВЭД в составе этой группы выступают транспортные компании, обеспечивающие экспорт услуг автотранспортных, железнодорожных, морских (речных) и авиаперевозок.

2) Организации-посредники. Не являются производителями и владельцами экспортной продукции, а лишь обеспечивают внешнеторговые операции на внешнем рынке от лица производителей.

Отраслевые внешнеэкономические объединения (ВЭО). ВЭО созданы в отраслевых промышленных министерствах. Их основными Целями являются содействие развитию ВЭД предприятий и объединений отрасли, изыскание новых форм сотрудничества с иностранными партнерами на базе прямых связей, совместного предпринимательства и др.

Смешанные общества (СО). Такие общества создаются производителями экспортной продукции за границей с участием, как правило, средств крупных российских предприятий-экспортеров и их иностранных партнеров.

3) Содействующие организации. Профиль их деятельности — оказание различного рода услуг и консультационно-методической помощи в обеспечении выхода на внешний рынок, поиске иностранного партнера, организации выставок, ярмарок и рекламы, проведении экспертизы, оформлении финансово-расчетных и валютно-кредитных операций, а также транспортных перевозок.

Классификация участников ВЭД по характеру внешнеторговых операций и организационно-правовые формы субъектов ВЭД:

По характеру совершаемых внешнеторговых операций участников ВЭД можно разделить на экспортеров и импортеров, обеспечивающих многоканальные импортные поставки, и специализированных посредников.

В составе группы экспортеров выступают в основном производители экспортной продукции, самостоятельно работающие на внешнем рынке, отраслевые ВЭО, а также другие участники ВЭД, рассмотренные в составе первой и второй групп.

Группа импортеров включает:

- государственные организации, обеспечивающие по решению правительства закупки критического импорта за счет государственных валютных средств и кредитов;

- региональные органы самоуправления, имеющие возможность за счет местных валютных фондов обеспечивать импортные закупки потребительских товаров с целью пополнения внутреннего рынка и развития социальной сферы региона;

- коммерческие структуры в числе нескольких сотен крупных торгово-посреднических фирм и торговых домов, занимающихся исключительно импортными закупками и вытесняющих полугосударственный дотационный импорт;

- различные хозяйственные организации, расположенные в регионах приграничной и прибрежной торговли.

Специализированные посредники в сфере ВЭД часто выступают как комиссионеры, оформляя свои отношения с зарубежными партнерами, а также производителями экспортной продукции или заказчиками импортных товаров договорами комиссии или поручений.

Лекция 4

Содержание понятий управления ВЭД и внешнеэкономическими связями

Управление ВЭД – род трудовой деятельности, обособившейся в результате разделения и специализации управленческого труда. Основные функции – планирование, организация, распорядительство, координация, учет и контроль.

Внеэкономические связи - формы реализации межгосударственных отношений в части научно-технического, производственного и торгового сотрудничества и валютно-финансовых отношений.

Содержание ВЭС состоит в безусловном обеспечении экспортных поставок для государственных нужд и межгосударственных экономических, в том числе финансово-кредитных обязательств и межправительственных торговых соглашений России, достигнутых, как правило, в рамках международной специализации и кооперации.

ВЭД - совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих функций экспортоориентированных предприятий с учетом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера:

- производственно-хозяйственных – выбор стратегий ВЭД, производство экспортной продукции, производство связи с внутренними партнерами;

- организационно-экономических – выбор форм и методов работы на внешнем рынке, порядок выхода на внешний рынок, планирование ВЭД, организация рекламы;

- оперативно-коммерческих – организация внешнеторговых операций, организация вспомогательных внешнеторговых операций.

Лекция 5

Основные формы ВЭД

К основным формам ВЭД относятся:

1. Внешняя торговля. Включает экспорт и импорт разнообразных товаров в материально-вещественной форме, товарообменные операции, оказание различных услуг, выполнение тех или иных работ при взаимодействии и иностранными контрагентами и т.д.

2. Военно-техническое сотрудничество с иностранными государствами. Деятельность, связанная с вывозом и ввозом, в том числе с поставкой или с

закупкой продукции военного назначения, а также с разработкой и производством продукции военного назначения.

3. В области научно-технического и научно-производственного сотрудничества с зарубежными партнерами отметим производственное кооперирование, создание совместных предприятий, выполнение НИОКР, проведение разнообразных исследований и разработок, предоставление высокотехнологических услуг, торговлю лицензиями, патентование изобретений, регистрацию товарных знаков.

4. Строительные и проектно-строительные услуги включают строительство объектов за рубежом при содействии российских организаций и на территории нашей страны с участием иностранных фирм и др.

5. Инвестиционное сотрудничество и иностранными партнерами – привлечение иностранных инвестиций и инвестирование за рубежом.

6. Сотрудничество в валютно-финансово-кредитной сфере, включающее получение и предоставление кредитов, финансирование различных проектов, осуществление платежно-расчетных операций и страховых операций.

7. Лизинг – это разновидность инвестиционной деятельности в рамках которой лизингополучатель (арендатор) заключает соглашение с лизинговой фирмой (арендодатель или лизингодатель) во временное использование имущества, которая лизинговая фирма должна приобрести у конкретного поставщика или производителя.

8. Сотрудничество на компенсационной основе охватывает как простые, так и сложные компенсационные операции, переработку давальческого сырья и др. виды встречной торговли.

9. Сотрудничество в области транспорта включает международные перевозки экспортных и импортных грузов, транзитные перевозки иностранных грузов, транспортно-экспедиторское обслуживание. Сотрудничество в области связи и информатики с использованием современных электронных средств, СМИ, включая ТВ, радиовещание и др.

10. Социально-культурные услуги. Сюда входит розничная торговля, общественное питание, гостиничное хозяйство, образование, здравоохранение, физкультура и спорт, торговля авторскими правами и т.д.

11. Издательско-полиграфическая деятельность – совместное написание научных трудов.

12. Иностраный туризм – экспорт и импорт туристических услуг.

13. Внешнеэкономическая реклама (продвижение российской продукции на зарубежные рынки).

14. Сотрудничество в области рыбного хозяйства.

15. Прибрежная и приграничная торговля.

Лекция 6

Классификации организаций-участников ВЭД

Организации-участники ВЭД классифицируются на:

1. По принадлежности:

- Отечественные;
- Иностранные;

2. По правовому статусу:

- Резиденты;
- Нерезиденты;

3. По организационно-правовым формам:

- Коммерческие;
- Некоммерческие;

4. По профилю ВЭД:

Производители-экспортеры без посредников:

1) Производственные объединения и организации – фирмы, которые работают относительно недавно;

2) Постоянно действующие организации: инфраструктура; хорошие связи на рынке; быстро реагируют на изменения;

3) Консорциумы (союзы) – временный союз предпринимателей, созданный для решения различных предпринимательских целей. Чаще всего это строительство, возведение, создание крупных промышленных, научно-производственных фондов. После решения этих задач союз распадается (ГЭС);

4) Совместные предприятия – объединение капитала предпринимателей разных государств. Развитость данного типа зависит от имеющейся законодательной базы государства;

5) Государственный орган – в международном торговом обороте государственный орган активно выступает в качестве контрагентов. Это связано с осуществлением закупок для государственных нужд;

6) Международные организации, ЮНИДО – организация, занимающаяся программами развития ООН. В большей мере они специализируются на закупке оборудования, предоставлении услуг, в т.ч. комплексного характера. Реализуются крупные программы, привлечение больших инвестиций.

Организации – посредники:

1) Внешнеторговые объединения (международные внешнеэкономические связи). В настоящее время это ведомство Министерства экономического развития и торговли, его функции: информационное обеспечение; использование широкого круга посреднических операций; оказание дополнительных услуг по продвижению продукции на внешний рынок (реклама, организация выставок);

2) Отраслевые внешнеэкономические объединения (Ассоциация делового сотрудничества). Функция продвижения продукции на внешний рынок определенных отраслей (автоэкспорт, станкоимпорт);

3) Смешанные общества – такой вид организации появился в связи с созданием заграничных филиалов крупных российских предприятий. Ключевой принцип – российский капитал и иностранный менеджмент;

4) Торговые дома – создаются для того, чтобы создать более благоприятные условия для участников торгового дома. Большинство сделок осуществляется внутри торгового дома. Сам торговый дом выступает как самостоятельный субъект и проводит экспортно-импортные операции.

Содействующие организации. Отличаются тем, что они предоставляют отдельные услуги участникам ВЭД (юридические, страховых услуги). Значительная доля этих организаций создана самими предпринимателями:

1) Ассоциация внешнеэкономического сотрудничества;
2) Специализированные внешнеэкономические объединения и фирмы (МВЭС);

3) Международные неправительственные организации. Их задача защитить права отдельных групп предпринимателей.

5. По характеру внешнеторговых операций:

- Экспортеры;
- Импортеры;
- Посредники: брокеры, дилеры, комиссионеры, консигнаторы, агенты.

6. По виду хозяйственной деятельности:

- Промышленные;
- Торговые;
- Транспортные;
- Страховые;
- Транспортно-экспедиторские;
- Инжиниринговые;
- Туристические;
- Рекламные.

Лекция 7

Понятие, виды и классификация коммерческих операций на международном рынке

Внешнеторговые операции - комплекс действий, связанный с созданием условий для заключения внешнеторговой сделки, изменением условий при прекращении международного обмена товарами или услугами.

Основные коммерческие операции:

- По обмену в товарном и материально-вещественном виде (экспорт, импорт).
- По обмену научно-техническими знаниями (торговля патентами, ноу-хау).
- Арендные операции.
- По предоставлению технических и строительных, консультационных, информационных, управленческих услуг.
- Операции производственные и научно-технические.
- Сотрудничества (специализированные, кооперационные).
- Создание предприятий совместного владения.

Вспомогательные операции – операции, которые предусматривают выполнение действий по обеспечению народного обмена.

Виды внешнеторговых операций:

- 1.1 экспортные
- 1.2 импортные
- 1.3 реэкспортные
- 1.4 реимпортные
- 2 арендные
 - 2.1 лизинг
 - 2.2 хайринг
 - 2.3 рентинг
- 3 по торговле лицензиями

- 4 инжиниринг
- 5 встречная торговля
 - 5.1 операции в рамках промышленного сотрудничества
 - 5.1.1 сотрудничество на компенсационной основе
 - 5.1.2 производственная кооперация
 - 5.2 операции предусматривающие участие продавца в реализации товаров, предлагаемых покупателю (контр-закупки)
 - 5.2.1 коммерческие компенсации
 - 5.2.2 встречные закупки
 - 5.2.3 авансовые закупки
 - 5.2.4 операции типа «офсет»
 - 5.2.5 операции типа «свитч»
 - 5.3 Натуральный обмен (бартер)

Лекция 8

Международные коммерческие операции

Внешнеэкономические или внешнеторговые операции можно охарактеризовать как комплекс методов и форм по обмену товарами и услугами между контрагентами из разных стран. Правила, по которым совершается такой обмен, основаны на исторически сложившихся принципах международного разделения труда.

Внешнеэкономические или внешнеторговые операции (forieng trade transaction) - это договоры (контракты, соглашения) по обмену товарами в комплексе с операциями, обеспечивающими выполнение основной сделки (операции).

1. Внешнеторговые операции купли-продажи товаров:

- экспортные (export) - продажа товара иностранному покупателю с вывозом из страны продавца; или вывоз товара (работ, услуг, результатов

интеллектуальной деятельности) с таможенной территории государства без обязательства об обратном ввозе;

- импортные (import) - приобретение товара у иностранного продавца с заводом в страну покупателя; или ввоз товара (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) на таможенную территорию государства без обязательств обратного вывоза;

- реэкспортные (reexport) - приобретение товара у иностранного продавца с завозом в страну импортера с целью последующей перепродажи его, без переработки, иностранному покупателю;

- реимпортные (reimport) - приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергавшегося там переработке товара;

- встречная торговля;

- бартер;

- торговая и промышленная компенсация.

2. Внешнеторговые операции купли-продажи услуг:

2.1 Инжиниринг. Состав международного рынка инжиниринговых услуг:

1) Проектно-консультационные услуги:

- Представление интересов заказчика;

- Технико-экономическое обоснование проектов по строительству новых и реконструкции действующих объектов;

- Контроль за исполнением и приемка готовых объектов;

- Консультирование заказчика;

- Подготовка технических условий для международных торгов.

2) Подрядная деятельность:

- Разработка проектов для заказчика и размещение заказов у подрядчиков и субподрядчиков;

- Заключение договора подряда с исполнителями на строительство объектов, договоров на поставку комплектующих изделий и сопутствующих материалов.

3) Управленческая деятельность:

- Услуги по организации производственных структур и административному управлению на основе передового мирового опыта;

- Организация планирования и производства товара на основе маркетинговых исследований;

- Организация учета и статистики на основе прогрессивных программ;

- Оптимизация структур управления.

2.2 Международные арендные операции.

2.3 Международный туризм.

2.4 Международный рынок информации: информация.

2.5 Электронные сделки и коммуникации.

3. Внешнеторговые операции купли-продажи научно-технической продукции:

- патент,

- товарный знак,

- промышленный образец,

- операции по продаже лицензий.

В международной практике различают следующие критерии классификации внешнеторговых операций:

1. По направлениям торговли (экспортная, импортная, реэкспортная, реэмпортная).

2. По видам товаров и услуг (продукция промышленного назначения; сырьевые, продовольственные, потребительские товары).

3. По степени готовности товара (торговля готовой продукцией, в разобранном виде, торговля комплектным оборудованием).

4. По методам торговли товарами и услугами.

5. По формам организации торговли.

Лекция 9

Базисные условия поставки

«Инкотемс» - документ, определяющий расходы, которые несет продавец при тех или иных методах поставки:

- устанавливаются базис цены;
- используются при наличии ссылки в контракте;
- приоритет имеют условия контракта;
- не содержат положений, определяющих момент перехода права собственности;
- поставить товар в соответствии с условиями контракта;
- своевременно уведомить покупателя: о готовности товара к отгрузке; об отгрузке товара; о дате предоставления товара в распоряжение покупателя;
- оплатить все расходы по проверке товара;
- обеспечение за свой счет обычную установку;
- предоставить покупателю «чистый» документ, удостоверяющий поставку;
- нести риск и расходы до момента предоставления товара в распоряжение покупателя;
- если нет особых оговорок;

Общие обязанности покупателя:

- принять товар или документы на товар и оплатить цену в соответствии с условиями контракта;
- нести все расходы и риски, которые могут подвергаться;
- оплатить все расходы и сборы при получении документа;
- выполнить и оплатить все таможенные формальности на ввоз продукции, если другое не оговорено условиями поставки;
- оплатить все таможенные пошлины и налоги, взаимные или начисленные при ввозе товара;

- обеспечить за свой счет риск и за свой счет получение импортной лицензии и иного разрешения;

Классификация терминов Incoterms:

- Группа «E» (отправка);
- Группа «F» (основная перевозка не оплачена);
- Группа «C» (Основная перевозка оплачена);
- Группа «D» (прибытие).

Все перечисленные условия поставки правомерно применять при любом виде транспортировки. Условия группы «F» используются только в случае поставки водным транспортом. Наиболее выгодным условием поставки для экспортера считается «стоимость, страхование и фрахт», способствующее повышению цены сделки, а для импортера «свободен на борту».