

Опорный конспект лекций
по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность предприятия»
(автор Попкова К.О.)

Процесс разработки концепции внешнеэкономической деятельности (ВЭД):

1. Анализ потенциала - это выявление возможностей по приобретению того или иного вида продукции за границей.
2. Анализ внешней среды.
3. Анализ форм осуществления ВЭД.
4. Анализ организационно правовых форм.

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.

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.

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.
- 2) Организации-посредники.
- 3) Содействующие организации.

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

Внешнеэкономические 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.

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.

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

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

- устанавливают базис цены;
- используются при наличии ссылки в контракте;
- приоритет имеют условия контракта;
- не содержат положений, определяющих момент перехода права собственности;
- 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».