

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
КЫРГЫЗСКО-РОССИЙСКИЙ СЛАВЯНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Кафедра «Экономика и управление на предприятии»

Ю.В. Шинко

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Курс лекций
для студентов, обучающихся
по направлению «Экономика»

Бишкек 2018

УДК 339.9
ББК У9(2)80
Ш 62

Рецензенты:

Ч.А. Нуралиева, д-р экон. наук, профессор,
Ш.Р. Гапурбаева, канд. экон. наук, доцент

Рекомендовано к изданию
кафедрой «Экономики и управление на предприятии»

Шинко Ю.В.

Ш 62 ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: курс лекций для студентов, обучающихся по направлению «Экономика». – Бишкек: Изд-во КРСУ, 2018. – 118 с.

Курс лекций содержит теоретические материалы для изучения дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность предприятия». Материалы изложены в компактной форме с использованием логических таблиц, схем, рисунков.

Пособие подготовлено на кафедре «Экономика и управление на предприятии» КРСУ. Рекомендуется для студентов, изучающих экономику предприятия, экономику отрасли, международные экономические отношения, внешнеэкономическую деятельность, а также в помощь преподавателям, аспирантам и специалистам по внешнеэкономическим связям.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
РАЗДЕЛЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	
И ИХ СОДЕРЖАНИЕ ПО ТЕМАМ	5
РАЗДЕЛ I. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	8
<i>Тема 1.</i> Введение во внешнеэкономическую деятельность (ВЭД).....	8
<i>Тема 2.</i> Концепции и практика современной ВЭД	15
<i>Тема 3.</i> Субъекты ВЭД	20
<i>Тема 4.</i> Формы вэд как виды международного бизнеса.....	29
<i>Тема 5.</i> Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии	38
<i>Тема 6.</i> Создание предприятий с иностранными инвестициями (ИИ)	49
<i>Тема 7.</i> Экономические обоснования выхода на внешний рынок.....	50
РАЗДЕЛ II. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ВЫБОРА ИНОСТРАННОГО ПАРТНЕРА	67
<i>Тема 8.</i> Оценка финансовой устойчивости иностранных партнеров.....	67
<i>Тема 9.</i> Информационное обеспечение ВЭД.....	73
РАЗДЕЛ III. ЗАКЛЮЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК	74
<i>Тема 10.</i> Международные договорные отношения	74
<i>Тема 11.</i> Особенности некоторых внешнеторговых сделок	93
РАЗДЕЛ IV. ПРОВЕДЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ	98
<i>Тема 12.</i> Исполнение контрактов	98
<i>Тема 13.</i> Внешнеторговая документация.....	106
Список сокращений	112
Список литературы	114

ВВЕДЕНИЕ

Учебная дисциплина «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» (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».

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

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).

РАЗДЕЛЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ИХ СОДЕРЖАНИЕ ПО ТЕМАМ

РАЗДЕЛ I. Организация и 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 КР. 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 кыргызских партнеров.

Тема 3. Субъекты ВЭД.

Классификация субъектов и видов их деятельности. Малые предприятия КР 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 КР 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 компаний. 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.

РАЗДЕЛ I. ОРГАНИЗАЦИЯ И 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.

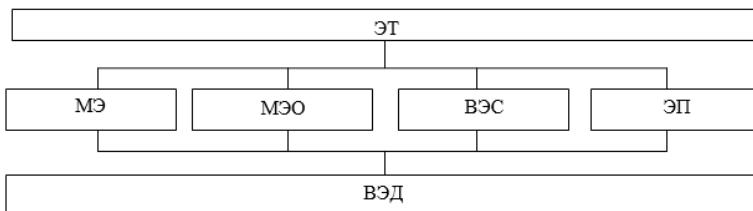


Рисунок 1 – Логическая связь экономических дисциплин

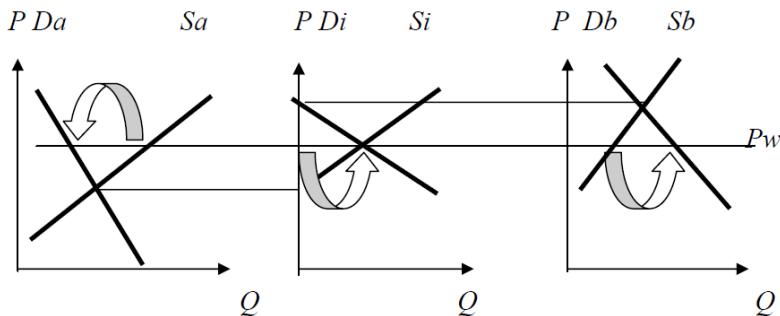
Содержательная взаимосвязь экономических дисциплин в ВЭД заимствует, в частности, положения:

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 А и В при отсутствии транспортных издержек и таможенных тарифов приведен на рисунке 2.



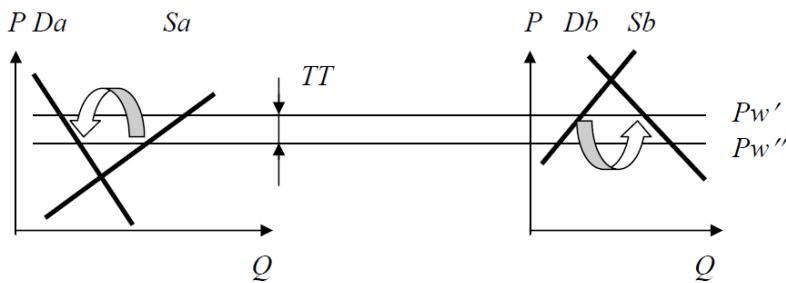
а) внутренний рынок
страны А

б) мировой рынок

в) внутренний рынок
страны В

Рисунок 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 (рисунок 3).



а) внутренний рынок
страны А

б) внутренний рынок
страны В

Рисунок 3 – Изменение условий торговли на мировом рынке:
 TT – транспортные издержки и таможенный тариф; Pw'' – цена
 экспорта; Pw' – цена импорта

На рисунке 4 представлен случай уменьшения импортного таможенного тарифа от TT_1 до TT_2 в случае вступления КР в ВТО и соответствующее уменьшение излишка (выгоды) отечественных товаропроизводителей (заштрихованная область), т.е. всех предприятий, работающих в этой отрасли.

Задание 1. Показать на рисунке 4 уменьшение излишка фирмы, предложение которой S_f .

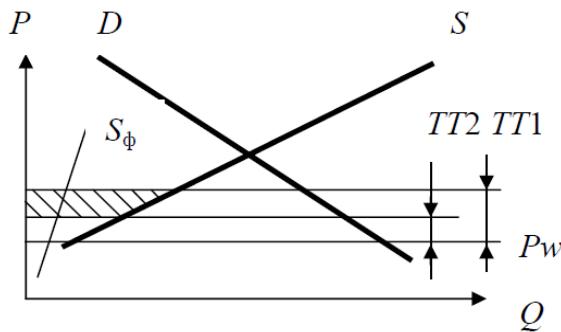


Рисунок 4 – Изменение таможенного тарифа

Влияние на излишки товаропроизводителя соответственно экспортного тарифа, внутренних субсидий, экспортных субсидий, квотирования импорта, демпинга монополиста показано на рисунках 5–9. Учет этих методов регулирования позволит предприятию оптимизировать стратегию ВЭД.

Задание 2. Для каждого из рисунков от 5 до 7 показать предложение фирмы как часть предложения на внутреннем рынке (как это показано на рисунке 8), отметить знаком «+» увеличение излишка, а знаком «-» его уменьшение.

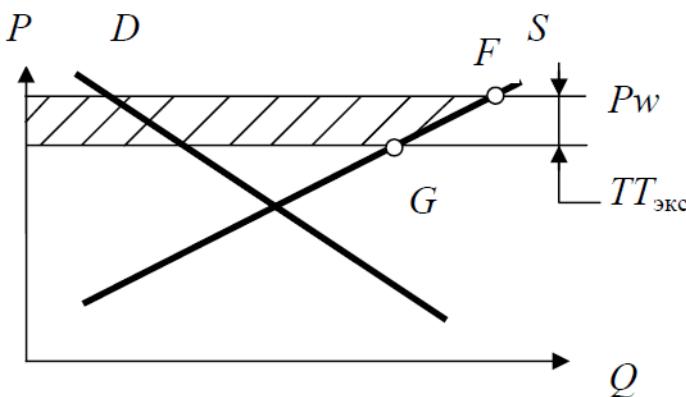


Рисунок 5 – Уменьшение излишка экспортера (заштрихованная область) от введения экспортного тарифа (ТТЭкс)

Причина уменьшения излишка экспортера в том, что при введении экспортного тарифа предельный доход MR уменьшается на величину ТТЭкс, равенство предельных издержек MC и MR ($MC = MR$) перемещается на графике из точки F в точку G (рисунок 5). При этом уменьшается объем производства, цена, доход предприятия.

На рисунке 6 $Q_3 - Q_1$ – импорт до предоставления СС. После осуществления СС импорт составил $Q_3 - Q_2$. В результате частичного импортозамещения излишек фирм увеличился на размер заштрихованной области.

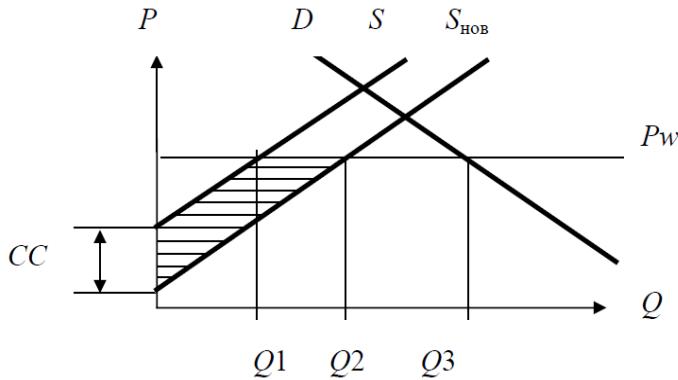


Рисунок 6 – Внутренние субсидии отечественного товаропроизводителя (CC)

На рисунке 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 .

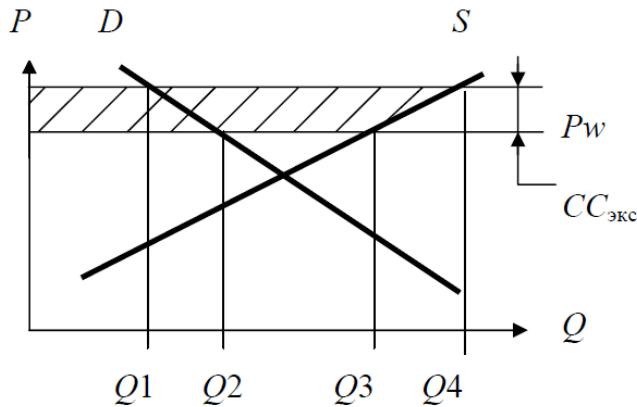


Рисунок 7 – Экспортные субсидии отечественных товаропроизводителей ($CC_{\text{экс}}$)

На рисунке 8 заштрихована дополнительная прибыль фирмы.

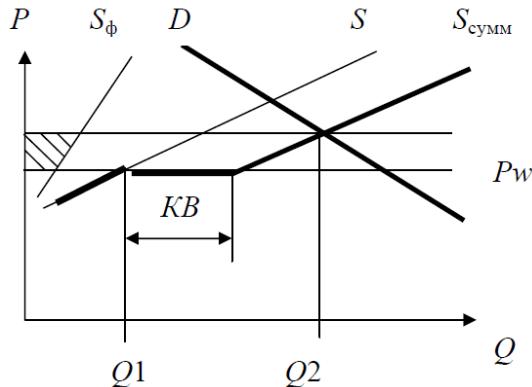


Рисунок 8 – Квотирование импорта (КВ): Q_1 – объем производства отрасли до квотирования и $(Q_2 - KB)$ – после введения квоты; $S_{\text{сумм}}$ – суммарное предложение отечественных товаропроизводителей и предложение импортного товара на внутреннем рынке после введения квоты; S_{ϕ} – предложение фирмы (предприятия)

На рисунке 9 $D_{\text{вн}}$ – 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 .

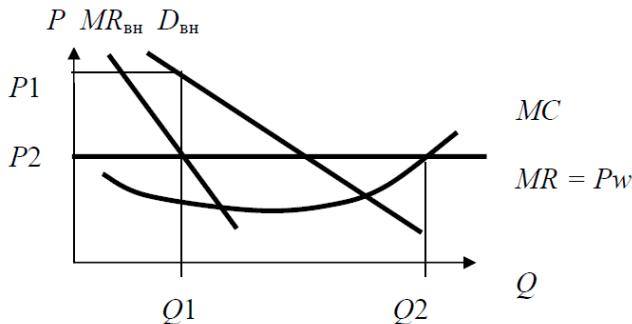


Рисунок 9 – Демпинг монополиста

Тема 2. Концепции и практика современной ВЭД

План лекции

1. Этапы создания сферы ВЭД .
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 кыргызских партнеров.

Вопрос 1. Этапы создания сферы ВЭД

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

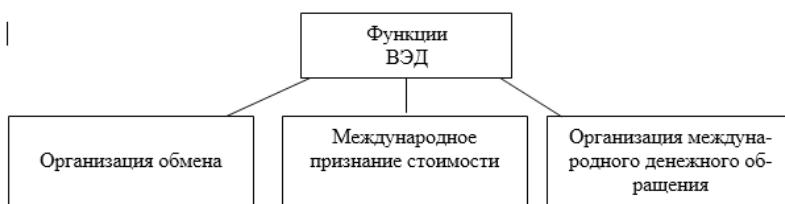
Вопрос 2. Необходимость ВЭД и мотивы для участия в ВЭД

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 КР 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.

Мотивы производителей для участия в ВЭД	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 экспортёра 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



	<p>Охватывает не только сферу торговли товарами, но и торговлю услугами, научно-производственную кооперацию, создание предприятий с иностранными инвестициями и другие сферы.</p> <p>Рост масштабов.</p> <p>Влияние достижений научно-технического прогресса, особенно в сфере торговли.</p> <p>Сокращение доли сырья и материалов и развитие наукоемких и высокотехнологичных отраслей.</p> <p>Постепенная ликвидация экономических границ.</p> <p>Образование ТНК, вывоз капитала.</p> <p>Увеличение количества участников.</p> <p>Рост миграции Увеличение нормы прибыли в ВЭД.</p> <p>Сохранение роли государства в ВЭД.</p> <p>Сильное влияние региональных интеграционных группировок.</p> <p>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.)</p>
Изменение в концепциях и практике современной ВЭД	

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 КР «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).

Полномочия государства по управлению ВЭД	Формирование концепций и стратегий. Обеспечение экономической безопасности. Государственное регулирование внешней торговли (финансовое, валютное, таможенное, сертификация). Защита внутреннего рынка и др.
Совместные действия центра и регионов	Координирование ВЭД субъектов. Формирование и реализация программ ВЭД. Выполнение договоров КР в части субъекта. Информационное обеспечение ВЭД и др.
Права регионов по организации и реализации ВЭД	Осуществлять ВЭД, а также координацию и контроль ВЭД кыргызских и иностранных лиц на территории. Формировать и реализовывать программы ВЭД. Предоставлять гарантии. Заключать соглашения о ВЭД с иностранными субъектами и др.
Обязанности соответствующих подразделений в регионе	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
Для реализации изложенного в регионе проводят мероприятия	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 кыргызских партнеров

Проблемы зарубежных партнеров в КР	<ul style="list-style-type: none">– Высокий риск и сложность долгосрочного прогнозирования;– нехватка квалифицированных экспертов по МЭО;– нестабильность банковской системы;– политическая нестабильность;– сложность функционирования предприятий с иностранными инвестициями (низкий уровень льгот по сравнению со льготами ряда стран)
Проблемы кыргызских предпринимателей	<ul style="list-style-type: none">– Ценовая конкуренция блокируется антидемпинговым законодательством и расследованием;– необходимость выигрывать тендера (на строительство, модернизацию);– сложность кредитования и страхования экспорта;– низкое качество продукции;– снижение импортных таможенных тарифов при вступлении в ВТО;– согласованность действий партнеров разных стран в отношении кыргызских товаров, например, в ЕАЭС;– 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);– наличие требования «взаимности», например, при прямых производственных инвестициях в отрасль;– компенсационные пошлины (на субсидируемый товар);– количественные ограничения (в ЕАЭС)

Тема 3. Субъекты ВЭД

План лекции

1. Классификация субъектов и видов их деятельности.
2. Малые предприятия КР в ВЭД.
 - 2.1. МП КР.
 - 2.2. Участие МП в экспорте.
 - 2.3. Участие МП в импорте.
 - 2.4. Интернет-торговля МП.
 - 2.5. МП в инновационной сфере.
3. Роль торгово-промышленных палат (ТПП) в ВЭД.
 - 3.1. Международная торговая палата (МТП).
 - 3.2. Торгово-промышленная палата (ТПП) КР.
 - 3.3. Пензенская областная торгово-промышленная палата (ПТПП) (Российский пример).

Вопрос 1. Классификация субъектов и видов их деятельности

Субъекты – независимые участники. Общее число участников ВЭД в КР: 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 специализируются только на экспорте или только на импорте. Исключения: сохранившиеся объединения в Министерстве экономического развития и торговли России, 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).

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

Вопрос 2. Малые предприятия КР в ВЭД

2.1. МП КР

Численность МП	На начало 2002 г. в КР было 5 602 тыс. МП, в том числе 843 тыс. – юридические лица (ЮЛ), 4 497 тыс. – без образования ЮЛ, 262 тыс. – фермерские хозяйства
----------------	---

Число занятых в МП и индивидуальных предпринимателей	Около 12 млн человек. Это примерно 17 % экономически активного населения
Стартовые условия	«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)
Проблемы	<ul style="list-style-type: none"> – Недоступность инвестиционных ресурсов; – государственный и криминальный рэкет; – налоговый пресс и др. <p>Эти проблемы сталкивают «в тень»</p>
Доля теневого сектора	30–50 % реального оборота МП. Не все стороны деятельности МП находят отражение в официальной отчетности (поэтому данные не достоверны). Подавляющая часть использует «двойную» бухгалтерию
МП–участники ВЭД	Среди МП – ЮЛ примерно 50 тыс. участников ВЭД, в том числе 10 тыс. – экспортная торговля, 40 тыс. – импортная торговля
Рекомендации по развитию ВЭД МП	<ul style="list-style-type: none"> – 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

Доля МП в экспорте КР	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). Больше в экспорте машин, транспортных средств, с/х сырья, текстильных изделий, обуви (часто успешно конкурируют с зарубежом). Заметно участие МП в ВЭД в кооперации с крупными предприятиями по запасным частям и деталям
Причины малого объема экспорта	– Повышенные требования к сертификации; – повышенные требования к сервису (послепродажное обслуживание, нужны специальные подразделения); – отсутствие специалистов по маркетингу и технике; – жесткие условия по срокам поставки
Недостатки в работе МП	Зачастую МП «привязаны» к одному крупному изготавителю, созданному администрацией этого предприятия, цель – укрытие части экспортной выручки и личное обогащение. Нередко создаются фирмы-однодневки, их аферы подрывают престиж страны. Они забираются в карман государству. Часто ВЭД МП носит эпизодический характер, т.к. для устойчивости нужны инвестиции, а с этим – проблема в МП

2.3. Участие МП в импорте

Направления	– Обеспечение собственных нужд (импортеры-промышленники): оборудование, сырье и полуфабрикаты, упаковка; – перепродажа (импортеры-коммерсанты): потребительские товары и продовольствие, конторское и офисное оборудование, мебель, табачные изделия и т.д.
-------------	--

Методы торговли	Коммерсанты используют принадлежащие им торговые дома, оптовые рынки, магазины
Мелкая торговля	Обеспечивается членками. В импорте на членки приходится четвертая часть общего импорта страны
Недостатки	<ul style="list-style-type: none"> – В импорте в большей степени используются фирмы-однодневки: ввозят несертифицированную продукцию, контрабанду, табачные изделия, алкоголь. Они ввозят 70 % потребительских товаров (по данным таможни); – широко используются также схемы «серого» импорта, когда при расчетах используются счета банков в офшорных зонах для сокращения расходов по налогам и таможенным сборам
Объем «серого» импорта	20–25 % от общего объема импорта

2.4. Интернет-торговля МП

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

2.5. МП в инновационной сфере

Области инновационной сферы МП	Прикладная математика, программирование, новые материалы и т.д.
Объемы экспортса и импорта	В 2001 г. экспортировано (в том числе, МП) технологий на 18,9 млрд сомов, меньше чем ввезено технологий (33,2 млрд сомов), декларированный высокий уровень развития науки не реализован

Форма организаций	МП или временные НИР коллективы
Слабые стороны	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 Союзами предпринимателей, Торгово-промышленной палатой и МП, – участие в организации инфраструктуры поддержки несырьевого экспорта и, соответственно, увеличение экспорта готовой и научкоемкой продукции.

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

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

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

3.1. Международная торговая палата (МТП)

Основана	В 1919 г.
Статус	Единственная, имеющая право предоставлять в ООН свою точку зрения на экономическое положение частного предпринимательства
Члены	Более 800 торгово-промышленных палат и национальных ассоциаций из 130 стран

Цели	<ul style="list-style-type: none"> – Влиять на все стороны международной экономической деятельности, включая торговлю, промышленность, транспорт и финансы; – способствовать взаимопониманию в деловых кругах
Вклад в развитие ВЭД	<ul style="list-style-type: none"> – Разработала стандарты для условий поставки (Incoterms); – открывает доступ к большому массиву экономической информации; – создала: <ul style="list-style-type: none"> • первую в мире Международную систему коммерческого арбитража; • всемирную глобальную электронную сеть торговых палат (World Chambers Network), объединяющую свыше 10 000 торгово-промышленных палат, для обеспечения Интернет-услуг

3.2. Торгово-промышленная палата (ТПП) КР

Основана	На добровольном союзе предпринимателей, промышленников, представителей других секторов экономики
Статус	Негосударственная некоммерческая организация
Правовая основа	Закон КР «О торгово-промышленных палатах в КР», был принят в 1993 г.
Цель	Содействовать развитию экономики КР, ее интегрированию в мировую хозяйственную систему
Место в МТП	Принята в Международную торговую палату, участвует в работе Международного торгового центра ЮНКТАД/ВТО, Международной организации труда

Организационная структура	<p>Включает:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 155 торгово-промышленных палат; • около 20 000 предприятий и организаций – членов палаты; • 119 союзов, ассоциаций, действующих на федеральном уровне, и около 300 объединений-членов, действующих на региональном уровне; комитеты; • негосударственный Реестр надежных партнеров ТПП КР; • 6 учебных центров и 1 Региональный центр качества; • Третейский суд при ТПП КР; • систему стандартизации ТПП КР
Вклад в развитие ВЭД	<p>– Учредила 8 смешанных торговых палат: Болгаро-Российскую, Российско-Американскую, Русско-Британскую, Итalo-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"> • аналитическую, методологическую, информационную, консультационную и ресурсную палатам на местах; • в обмене опытом между палатами

3.3. Пензенская областная торгово-промышленная палата (ПТПП) (Российский пример)

Создана	В 1993 г.
Статус	Негосударственная некоммерческая организация
Правовая основа	Федеральный закон «О торгово-промышленных палатах в РФ»

Членство	Добровольное
Цель	Содействовать созданию инфраструктуры развития бизнеса, ВЭД, обеспечению диалога бизнеса и власти
Место в ТПП	Является членом ТПП КР
Направления деятельности	<ul style="list-style-type: none"> – Поддержка местных товаропроизводителей, координация деятельности и лоббирование интересов бизнеса; – участие в законотворческом процессе важных документов поддержки предпринимательства; – оказание услуг оценочных, сертификации товаров, экспертизы товаров, информационных; – выставочно-ярмарочная деятельность; – работа по землеустройству, юридический и финансовый консалтинг
Роль в развитии ВЭД	<ul style="list-style-type: none"> – Поддержка и страхование внешнеэкономических сделок; – сертификация и экспертиза товаров; – ведение реестра надежности зарубежных компаний и местных предприятий; – участие: <ul style="list-style-type: none"> • в восстановлении прерванных и налаживании новых связей с партнерами из стран ближнего и дальнего зарубежья; • в формировании опорных точек развития пензенского бизнеса в других странах; • в открытии зарубежных торговых домов, в создании совместных предприятий по продвижению товаров; • в создании ООО «Пензенская экспортно-импортная компания»

Тема 4. Формы ВЭД как виды международного бизнеса

План лекции

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

Вопрос 1. Виды международного бизнеса

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

Экономическая сущность международного бизнеса	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
Виды международного бизнеса	<p>Внешнеторговый бизнес – внешнеторговая деятельность (ВТД).</p> <p>Производственная кооперация (ПК), отличается множеством особенностей:</p> <ul style="list-style-type: none">• кооперация на лицензионной основе – передача лицензии;• передача лицензии и поставка комплектующих;• передача лицензии и оборудования по лизингу;• совместное производство (включая полностью иностранные предприятия);• совместное проведение НИОКР;• подрядная кооперация – подрядчик поставляет продукцию по документации или ноу-хау заказчика;

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

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 КР ВЭД реализуется преимущественно через ВТД.

Вопрос 2. Структура ВТД

Структура ВТД	Обмен товарами в вещной форме
	Торговля услугами
	Торговля товарами, представляющими собой интеллектуальную собственность

Группы товаров и услуг в ВТД:

Обмен товара-ми в вещной форме	Tовары в вещной форме представлены широкой таможенной номенклатурой, состоящей из многих тысяч наименований: <ul style="list-style-type: none">• продовольственные товары и сырье для их производства (мясо, рыба, морепродукты, молочная продукция, овощи, фрукты, хлебные злаки, жиры, сахар, алкогольные и безалкогольные напитки, табак);• продукция топливно-энергетического комплекса (уголь, антрацит, кокс, нефть и продукты ее переработки, газ природный, электроэнергия);• продукция нефтехимического комплекса (это в основном разнообразные кислоты, аммиак, сода каустическая, фосфаты, удобрения, красители, полимеры);• древесина и изделия из нее (обработанные и необработанные лесоматериалы, древесностружечные и древесноволокнистые плиты, фанера, целлюлоза, древесина, бумага и картон);• 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);• 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);

Обмен товарами в вещной форме	<ul style="list-style-type: none"> 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.)
Торговля услугами	<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.</p> <p>Виды услуг: деловые, связи, строительные, дистрибуторские, 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</p>
Торговля товарами, представляющими собой интеллектуальную собственность	<ul style="list-style-type: none"> Патенты; лицензии; инжиниринг; ноу-хай и др.

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

Критерии дополнительной классификации видов международного бизнеса:

По стадиям	Разработка, производство, коммерция
По методам реализации	Совместные программы, совместные предприятия
По структуре связей	Межфирменные, межотраслевые, горизонтальные, вертикальные
По территории	Между двумя и более предприятиями, региональные, мировые
По числу субъектов	Двусторонние, многосторонние
По числу объектов	Однопредметные и многопредметные
По способу осуществления	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 КР (ТН ВЭД КР)

ТН ВЭД представляет собой перечень товаров с присвоенными им цифровыми кодами

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

Описание ТН ВЭД:

Предназначена	Для сбора и анализа статистических данных о ВЭД предприятий и государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, к числу которых относятся: – декларирование товаров, перемещаемых через таможенную границу КР; – нетарифное регулирование экспорта и импорта; – тарифное регулирование
Разработана	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.
Унификация кода	Код товара на уровне шести знаков в странах, подписавших Конвенцию по ГС, должен быть одинаков
Основной принцип	Однозначное отнесение товаров к классификационным группировкам
Ведение ТН ВЭД	Осуществляется таможенными органами КР

Кодовая система ТН ВЭД КР:

Длина кодового обозначения	Десять цифровых знаков
Обозначение классификационной группировки товара по ГС	Шесть первых цифровых знаков
Детализация номенклатуры товаров в КР	Последние четыре цифровых знака из десятизначного кода

Распределение информации по уровням	<p>Раздел – 1-й уровень (не отражается в коде товара, нумеруются римскими цифрами I...XXI). Группа – 2-й уровень (первые две цифры кода). Товарная позиция – 3-й уровень (первые четыре цифры кода). Субпозиция – 4-й уровень (первые шесть цифр кода). Подсубпозиция – 5-й уровень (10-значный код).</p> <p>В некоторых группах между товарными позициями и субпозициями существует еще один дополнительный уровень – подпозиция (первые пять цифр кода)</p>
Пример выборки из ТН ВЭД КР	<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>85 – 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>8539 – Лампы накаливания электрические или газоразрядные, включая лампы герметичные направленного света, а также ультрафиолетовые или инфракрасные лампы; дуговые лампы:</p> <p>853910 – лампы герметичные направленного света.</p> <p>8539101000 – для гражданской авиации</p>
Примечание	<p>Здесь число 85 – код группы, 8539 – код товарной позиции, 853910 – субпозиция (первые шесть цифр кода), 8539101000 – подсубпозиция (10-тизначный код)</p>

Вопрос 4. Формы финансирования ВЭД

- Внутренние источники финансирования предприятия.
- Инвестиции (прямые, портфельные) (см. закон «Об иностранных инвестициях в КР»).

• Лизинг	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	
	Особенности	– Лизингодатель и лизингополучатель оперируют с капиталом не в денежной, а в производительной форме, что сближает его с инвестированием; – лизинговые операции приравниваются к кредитным операциям со всеми вытекающими из этого правилами и нормами государственного регулирования
• Кредитование (привлечение заемных средств) – используется очень широко, в качестве кредиторов могут выступать в ВЭД экспортеры, импортеры, кредитные учреждения, государство		

		Комиссионно-посредническая деятельность, связанная с переуступкой банку клиентом-поставщиком неоплаченных платежных требований (счетов-фактур) за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги и, соответственно, прав получения платежа по ним, т.е. инкассированием дебиторской задолженности клиента (получением средств по платежным документам)
• Факторинг	Особенность	<p>В факторинговой операции участвуют три стороны:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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) – фирмапокупатель товара
• ФоКРейтинг		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

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 компаний.
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

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

<i>Функции отдела ВЭД предприятия:</i>
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.

<i>Критерии выбора оптимальной организационной структуры:</i>
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.

Дальнейшее развитие внешнеэкономического аппарата:

налаживание собственной сбытовой сети, сервиса

создание и развитие заграничных филиалов (юридически и финансово зависимых) или дочерних компаний (львиная доля акций – у материнской компании)

сотрудничество с зарубежными фирмами – дистрибуторами

использование торговой сети зарубежных партнеров (последние доукомплектовывают, маркируют, упаковывают продукцию)

создание ТНК с применением многообразных структур и схем сбыта и с открытием стратегических коммерческих центров

формирование долгосрочных отношений

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

Организационное построение – набор и целевое распределение персонала по подразделениям

Организационные структуры внешнеэкономической фирмы



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

Организационно-коммуникативное построение фирмы

Роль	Позволяет быстро организационно адаптироваться к изменениям внешней среды
Значение	Является важной конкурентной составляющей предприятия
Жесткая система управления	Предполагает постоянные вертикальные связи, правила решения задач, регламентированную последовательность действий
Мягкая система управления	Дает простор горизонтальным связям, простор способам решения задач, когда важен конечный результат
Современная тенденция	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)

Пример из зарубежной практики	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
-------------------------------	---

Характеристика типов организационной структуры:

<i>Tип 1.</i> Линейный <i>Tип 2.</i> Функциональный <i>Tип 3.</i> Линейно-функциональный	У подчиненного один начальник
<i>Tип 2.</i> Функциональный	В США широко используется функциональная структура предприятий: производство, реализация, финансирование
<i>Tип 4.</i> Дивизионный или продуктовый <i>Tип 5.</i> 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 проектные подразделения, которые еще более автономны и могут быть преобразованы во «внутренние фирмы»
<i>Tип 5.</i> Программно-целевой	Является перспективной распространенной разновидностью
<i>Tип 6.</i> Матричный	У подчиненного несколько начальников
<i>Tип 7.</i> 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

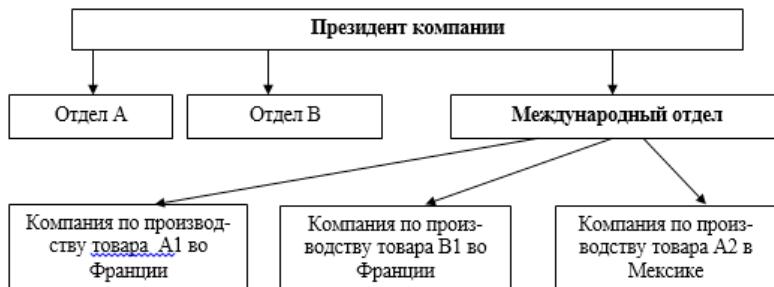


Рисунок 10 – Выделение зарубежных операций
в отдельное подразделение



Рисунок 11 – Встраивание зарубежных операций в группы, выделенные по видам продукции и странам

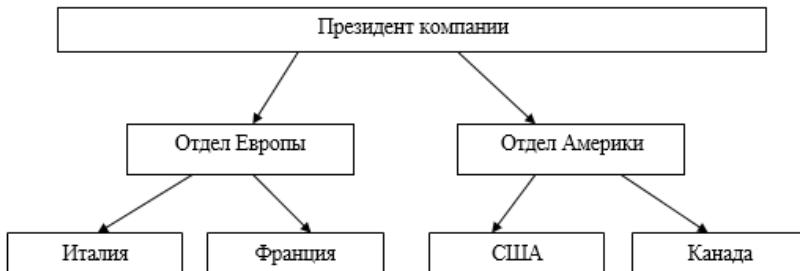


Рисунок 12 – Встраивание зарубежных операций
в региональные группы

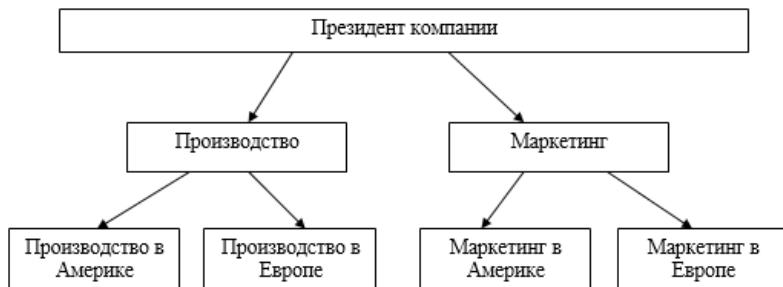


Рисунок 13 – Встраивание зарубежных операций
в функциональные группы

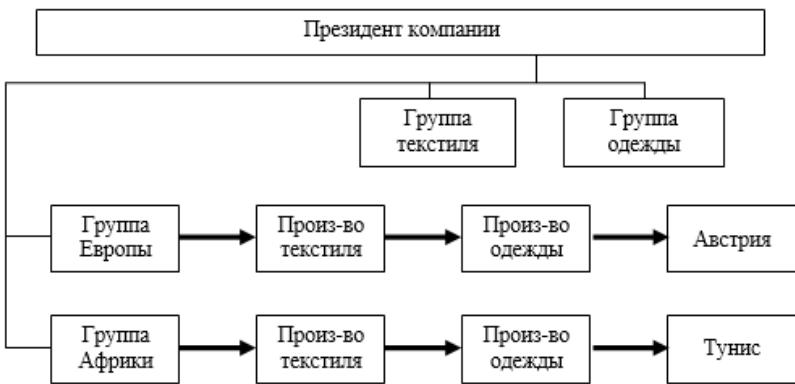


Рисунок 14 – Встраивание зарубежных операций в матричную организационную структуру

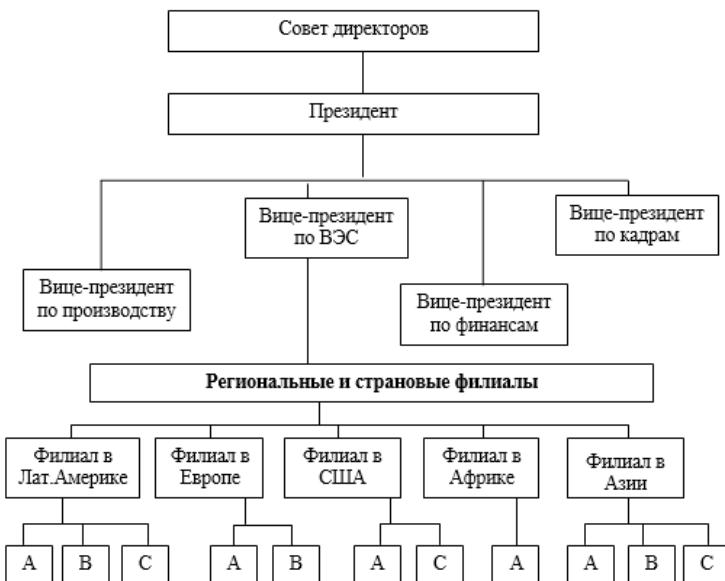


Рисунок 15 – Схема управления ТНК (на примере «Нестле»):
А, В, С – типы продукта

Заметим, почти все компании в действительности имеют смешанную структуру.

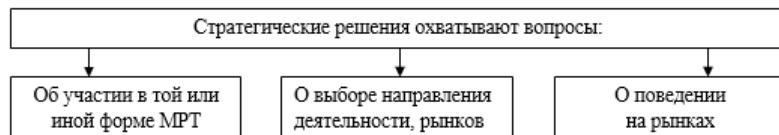
Вопрос 4. Стратегическое планирование ВЭД

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

<i>Планирование ВЭД может включать:</i>
Сбор и анализ исходных данных
Сбор подробной информации, оценку возможностей и рисков
Определение целей ВЭД, разработку стратегии проникновения на рынки
Оценку альтернативных стратегий на реализуемость и соответствие потенциальному предприятию
Принятие мероприятий
Ситуационный анализ
Реализацию тактики
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.

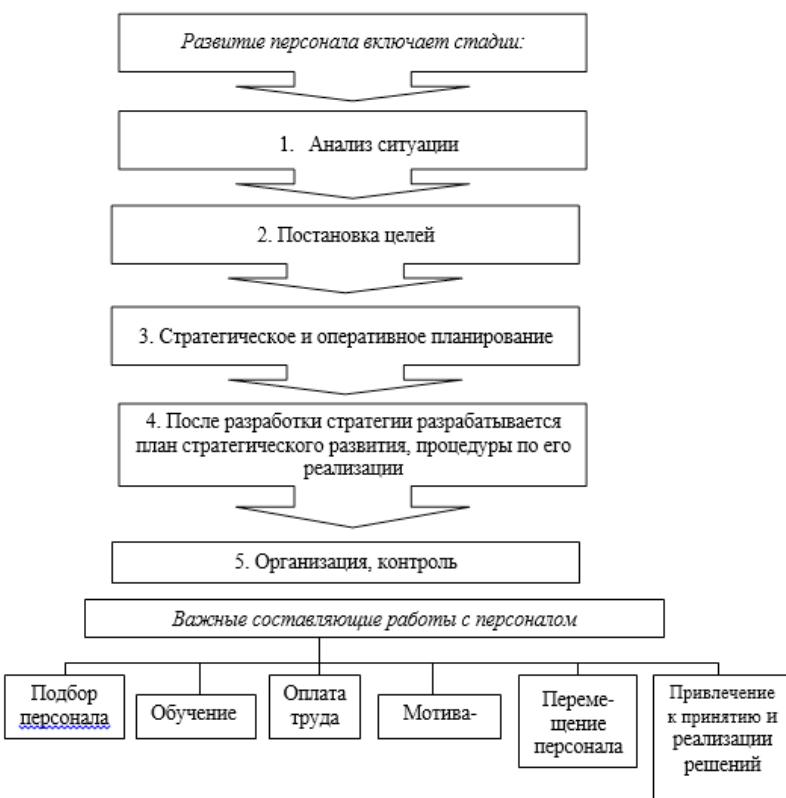


Вопрос 5. Развитие персонала внешнеэкономической организации

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.

Цели принимающей стороны	<ul style="list-style-type: none">– Удовлетворение внутреннего спроса;– приобретение оборудования;– улучшение качества;– доступ к иностранному капиталу, финансам, технологиям;– повышение квалификации;– выход на экспорт;– преодоление недостатков национальных факторов;– разделение риска при создании новых предприятий
Цели иностранцев	<ul style="list-style-type: none">– Выход на новый рынок;– доступ к ресурсам;– доступ к дешевой рабочей силе;– использование «ноу-хая» принимающей стороны

Управление предприятиями с ИИ	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

Прибыль от реализации в году, Pt	$Pt = Bvt \times k + Bpt - Ct$, где Bvt – выручка валютная; k – курс; Bpt – выручка рублевая; Ct – полная себестоимость
Прибыль балансовая, Pbt	$Pt + \%$ от депозитов + штрафы в его пользу + другие поступления и минус такие же величины
Прибыль налогооблагаемая	Pbt минус отчисления в фонды
Прибыль чистая	Pbt минус налоги
Интегральный эффект	Сумма дисконтированных прибылей

Тема 7. Экономические обоснования выхода на внешний рынок

План лекции

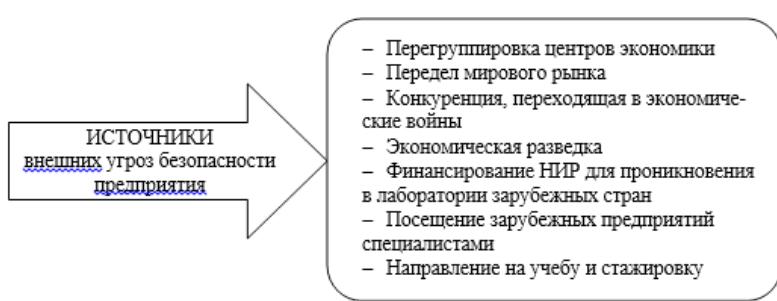
1. Экономическая безопасность предприятия в ВЭД.
2. Конкурентоспособность предприятий и их продукции на внешнем рынке.
3. Международная стандартизация как гарантия качества товара.
4. Оценка эффективности ВЭД предприятия.
5. Расчет экономического эффекта и эффективности ВЭД.

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



Риски в ВЭД.

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



Управление риском – действия по минимизации ущерба, связанного с риском

Характеристики рисков

Зоны риска	Допустимая (изменение прибыли), критическая (изменение дохода) и катастрофическая (изменение собственности) зоны
Методы анализа рисков	Качественный и количественный
В количественном анализе используют	Вероятностный метод (статистический), аналитический, минимаксный и др.
В настоящее время особое значение приобретают	Иновационные, 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?



20

Вопрос 2. Конкурентоспособность предприятий и их продукции на внешнем рынке

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

Конкурентоспособность 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 сто-

имости (цены), и поставлять ее на конкурентный мировой рынок в оптимальные сроки, диктуемые рыночной ситуацией.

Конкурентоспособность предприятия – способность предприятия осуществлять прибыльную хозяйственную деятельность в условиях конкурентного рынка

Конкурентоспособность 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).

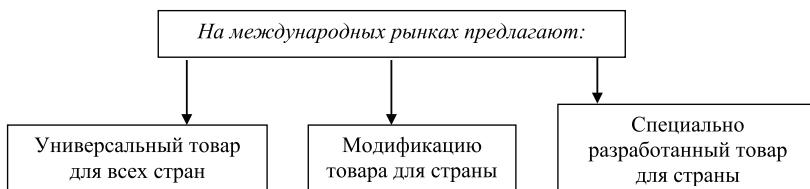


На этапе производства качество товара контролирует изготавливатель. Для потребителя качество – это совокупность взвешенных показателей и их отклонений от средних (или максимальных). Сами показатели определяются потребителями.

Способы воздействия на потребителя для его привлечения

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

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



Политика создания новых товаров

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

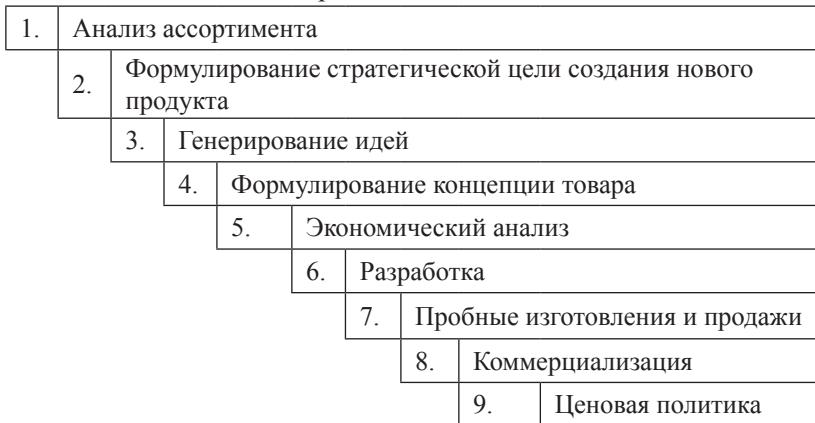
Лучшая схема: потребитель → товар (вместо схемы: лаборатория → товар, т.е. в процессе создания товара исходным является реальная потребность, а не научная выдумка).

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

Стимулирование нововведений:

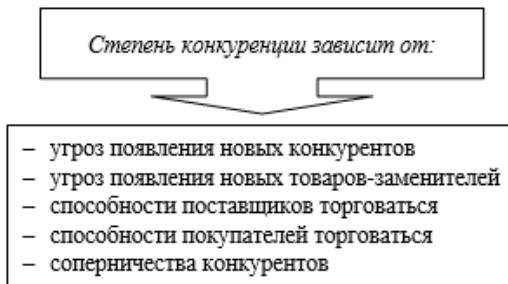
<i>Предпочтительно использование всех перечисленных методов</i>	<p>Работа с наиболее требовательными клиентами.</p> <p>Достижение высоких внутренних стандартов.</p> <p>Работа с передовыми поставщиками.</p> <p>Мотивация персонала.</p> <p>Использование опыта конкурентов</p>
---	--

Этапы создания товара



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

Конкурентная стратегия предприятия:



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

Виды стратегий	<ul style="list-style-type: none">• 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:

Четыре стратегии			
Лидер	Бросаю-щий вызов	Следую-щий 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:

Обязанности специалистов по ВЭД	<ul style="list-style-type: none">– Видеть тенденции рынка;– прогнозировать направления изменений;– упреждать конкурентов;– сохранять и создавать конкурентные преимущества;– быстро реагировать на изменения и нововведения;– направлять внимание на потребности клиентов;– создавать рыночную систему внутри фирмы;– упрощать организационную структуру;– контролировать издержки и управлять ими
---------------------------------	---

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

Стандарты	Нормативно-технические документы, устанавливающие требования к качеству
Сертификация продукции	Процедура принятия и реализации международных норм оценки и контроля качества
Сертификат соответствия	Документ, удостоверяющий, что продукция, технологический процесс или услуга отвечают стандарту
Сертификат производства	Документ, выданный предприятию-изготовителю сертифицированной продукции, о наличии условий выпуска качественной продукции
Международные стандарты	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)
Виды международных стандартов	Международные стандарты, разработанные МЭК. По ним осуществляется ¼ международной торговли машинами и оборудованием. Международные стандарты, разработанные ИСО

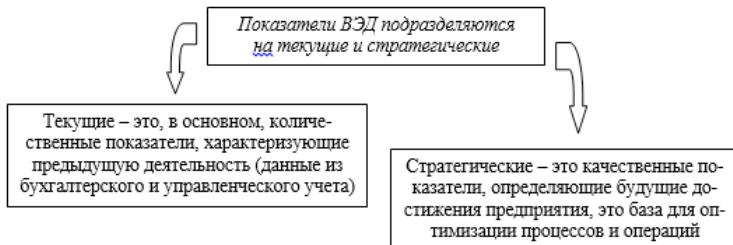
Концепция международных стандартов	<p>Предполагает, что продукция и услуги должны:</p> <ul style="list-style-type: none"> – отвечать определенным потребностям потребителей, сфере применения; – соответствовать стандартам и техническим условиям; – отвечать действующему законодательству и другим нормативным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

В 1987 году в СССР принято решение (подтвержденное КР) 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>Для оценки эффективности ВЭД могут быть использованы показатели</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Динамика экспорта; – конкурентоспособность товара; – динамика доли рынка; – объем экспорта новых товаров; – динамика снижения издержек за счет новых технологий; – прибыльность экспорта, внешних инвестиций и др.
--	---

Три уровня оценки эффективности:

3. На основе внутренней и внешней информации о состоянии ВЭД по каждому товару (уровень сервиса, реакция на пожелания клиента об изменении характеристик)
2. На основе дополнительной информации для определения маржинальной рентабельности ВЭД, точки безубыточности для каждого товара и др.
1. На основе бухгалтерской отчетности (но надо выделить доходы и издержки от ВЭД)

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

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

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

Показатели эффекта (абсолютные величины, в сомах) – разность между результатами и затратами

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

5.1. Экспорт		
Экономиче- ский эффект от экспорта	$\mathcal{E}\mathcal{E}\mathcal{K}\mathcal{C} = O\mathcal{V}\mathcal{F} + B\mathcal{P} - Z\mathcal{E}\mathcal{K}\mathcal{C}$	$O\mathcal{V}\mathcal{F}$ – отчисления в валютный фонд предприятия (рублевый эквивалент части валютной выручки). $B\mathcal{P}$ – выручка рублевая от продажи государству части валютной выручки. $Z\mathcal{E}\mathcal{K}\mathcal{C}$ – полные затраты предприятия на экспорт
Экономиче- ская эффе- ктивность экспорта		Т.е. это – отношение выручка/затраты, должно быть > 1
Эффектив- ность про- изводства и реализации продукции на внутрен- нем рынке (вычисля- ется для сравнения)	$\mathcal{E}\mathcal{V}\mathcal{N} = O\mathcal{E}\mathcal{K}\mathcal{C} / (C\mathcal{P}.\mathcal{E}\mathcal{K}\mathcal{C} + Z\mathcal{P}.\mathcal{V}\mathcal{N})$	$O\mathcal{E}\mathcal{K}\mathcal{C}$ – объем экспорта во внутренних ценах (выручка, доход). $C\mathcal{P}.\mathcal{E}\mathcal{K}\mathcal{C}$ – себестои- мость производства экспортных изделий (издержки производ- ства). $Z\mathcal{P}.\mathcal{V}\mathcal{N}$ – затраты на реализацию внутри страны, должно быть $\mathcal{E}\mathcal{K}\mathcal{C} > \mathcal{E}\mathcal{V}\mathcal{N}$
5.2. Импорт		

Экономический эффект от импорта (для собственного потребления)	$\mathcal{E}_{имп} = З_н - ЦП_{имп},$ $З_н = Ц_п + Э_рв,$ $ЦП_{имп} = Ц_п_{имп} + Э_р_{имп},$ <p>т.е. сравнили импорт с отечественным товаром</p>	$З_н$ – затраты на изготовление (приобретение) альтернативной продукции и пользование. $ЦП_{имп}$ – цена потребления импортного товара. $Ц_п$ – цена покупки. $Э_рв$ – эксплуатационные расходы за весь период службы альтернативной продукции. $Ц_п_{имп}$ – цена покупки импортного товара (контрактная цена + пошлины + сборы + транспорт + страховка + расходы на посредников), см. структуру цены на импорт. $Э_р_{имп}$ – эксплуатационные расходы за весь период службы импортной продукции
Экономическая эффективность импорта (для собственного потребления)	$\mathcal{E}_{имп} = З_н / ЦП_{имп}$	Должна быть > 1

Экономическая эффективность импорта (для продажи на внутреннем рынке) (прибыль от импорта)	$\mathcal{E}\text{Эимп} = \mathcal{Ц}\text{Пр.имп} - \mathcal{Ц}\text{П.имп}$	$\mathcal{Ц}\text{Пр.имп}$ – цена реализации импортного товара за вычетом расходов по реализации
Экономическая эффективность импорта (для продаж на внутреннем рынке)	$\mathcal{E}\text{Имп} = \mathcal{Ц}\text{Пр.имп} / \mathcal{Ц}\text{П.имп}$	Показывает, сколько выручки приходится на каждый сом затрат, должна быть > 1
5.3. Экспортно-импортные операции		
Экономический эффект	$\mathcal{E}\mathcal{Э}\text{Экс.имп} = \mathcal{Э}\mathcal{Э}\text{Экс} + \mathcal{Э}\mathcal{Э}\text{Имп}$	Сумма прибылей от экспорта и импорта
Экономическая эффективность 1	$\mathcal{Э}\mathcal{Э}\text{Кс.имп} = \frac{\mathcal{Э}\mathcal{Э}\text{Экс.имп} + З\mathcal{Э}\text{Кс} + З\mathcal{Э}\text{Имп}}{З\mathcal{Э}\text{Кс} + З\mathcal{Э}\text{Имп}}$	Должна быть > 1
Экономическая эффективность 2	$\mathcal{Э}\mathcal{Э}\text{Кс.имп} = \frac{\mathcal{Э}\mathcal{Э}\text{Экс.имп}}{З\mathcal{Э}\text{Кс} + З\mathcal{Э}\text{Имп}}$	Должна быть > 0
5.4. Расчет коэффициента кредитного влияния		

<p>Коэффициент кредитного влияния показывает во сколько раз выгоднее не расплачиваться наличными, а оформить отсрочку платежа</p>	$Kkp = Bk / Bh$	<p>Bk – сомовий эквивалент валютной выручки при наличии коммерческого кредита. Bh – то же при отсутствии коммерческого кредита $Bh = Ph \times Q$. Ph – цена при отсутствии коммерческого кредита. Q – количество товара. Kkp – должен быть > 1 для экспортера и < 1 для импортера</p>
<p>Коэффициент кредитного влияния с учетом дисконтирования</p>	$Kkp = \frac{(1/Bh) \times \sum (Bot + Bnt)}{(1+d)^t}$	<p>Bot – платежи погашения основного долга в году t. Bot – платежи процентов в году t. d – норматив дисконтирования</p>
<p><i>Примечание: условия коммерческого кредита влияют на эффективность сделки</i></p>		
<p>5.5. Товарообменные операции (бартер) (товар A обмениваем на товар B)</p>		
<p>Экономический эффект</p>	$\mathcal{E}\mathcal{Eobm} = P_B \times Q_B - P_A \times Q_A$	<p>P_B, P_A – цены, Q_A, Q_B – количества товара A и B</p>
<p>Экономическая эффективность</p>	$\mathcal{E}obm = P_B \times Q_B / P_A \times Q_A$	<p>Должна быть > 1</p>

Пример:				
Отдаем		Получаем		Рассчитываем
Товар А		Товар В		
Q	P	Q	P	
7	4	3	10	$\mathbb{E}ob.m = 10 \times 3 - 4 \times 7 = 2$ (млн сом) $\mathbb{E}ob.m = 10 \times 3 / 4 \times 7 = 1,07$ Вывод: этот бартер эффективен
5.6. Интегральный экономический эффект				
Интегральный экономический эффект, отражает эффективность сотрудничества	$\mathbb{E}ob.m = \sum (B_t - K_t - C_t) / (1 + d)^t$			Равен дисконтированной разности доходов и расходов. B_t – выручка от реализации. K_t – капиталовложения. C_t – издержки в году t
Примечание: Можно решить и обратную задачу, найти d , т.е. граничное значение внутренней нормы отдачи капиталовложений (инвестиций) IRR, приравниваем правую часть равенства к нулю. Тогда чем рискованнее проект, тем больше должно быть IRR				
Экономические условия	<i>IRR</i>			
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 иностранных партнеров

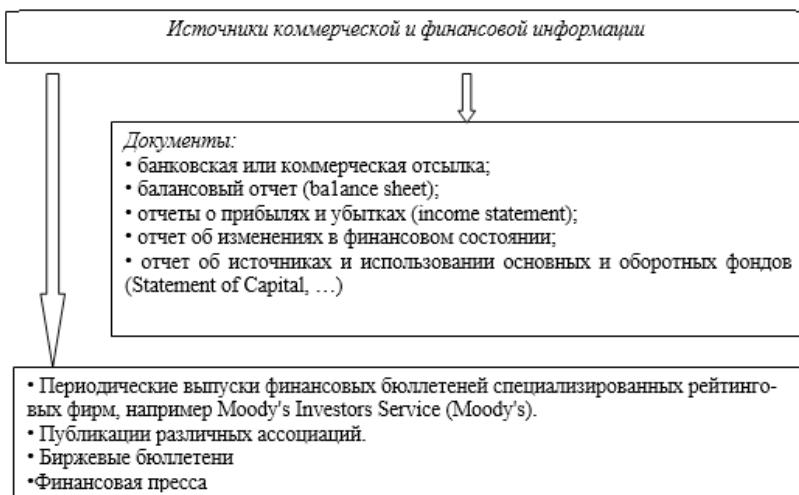
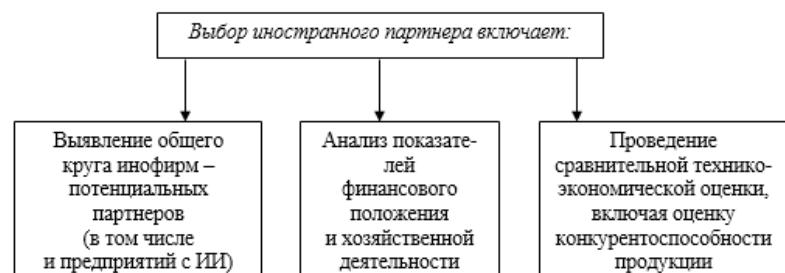
План лекции

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.

Вопрос 1. Источники информации для финансового анализа

<i>Виды финансового анализа и их характеристика (применение вида анализа зависит от задач)</i>	
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

Показатели экономического потенциала фирмы	Активы; Продажи; Валовая и чистая прибыль; Основной и оборотный капиталы; Капиталовложения; Производственные мощности; База НИОКР; Число занятых
--	---



Вопрос 2. Аналитические коэффициенты

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

2.1. Коэффициенты ликвидности

<i>Коэффициент текущей ликвидности (current ratio) = Оборотные средства / Краткосрочные пассивы</i>	Характеризует способность компании выполнять краткосрочные обязательства
<i>Коэффициент быстрой ликвидности (quick ratio) = (Оборотные средства – Запасы) / (Краткосрочные пассивы)</i>	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

2.2. Коэффициенты управления активами

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

<i>Оборачиваемость запасов</i> <i>(inventory turnover ratio)</i> = Выручка от реализации / Запасы	Показывает, насколько эффективно фирма распоряжается своим обо- ротным капиталом, вложенным в материальные запасы
<i>Время обращения дебитор- ской задолженности в днях</i> <i>(days sales outstanding – DSO)</i> = Дебиторская задолженность / (Годовая выручка от реализации / 360)	(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 посту- пления денег
<i>Коэффициент оборачиваемо- сти средств, вложенных в основные средства (fixed asset turnover ratio), фондово- домотдача</i> = (Объем realiza- ции) / Остаточная стоимость основ- ных средств	Рассчитывается путем соизмерения объема реализации и остаточной стоимости основных средств
<i>Коэффициент ресурсоотда- чи (total asset turnover ratio), оборачиваемость активов</i> = Выручка от реализации / Сумма активов	Оценивает оборачиваемость средств, вложенных в активы фирмы

2.3. Коэффициент управления источниками средств

<i>Доля заемных средств = Заемные средства / Сумма активов</i>	Структура заемных средств включает кратко- и долгосрочные обязательства. Кредиторы предпочитают фирмы с низкой долей заемных средств, чтобы не понести убытков при ликвидации компании
--	--

2.4. Коэффициенты рентабельности

Дают обобщенную характеристику эффективности работы в целом	
<i>Рентабельность реализованной продукции (profit margin on sales) = Чистая прибыль / Выручка от реализации</i>	Называется также чистой удельной прибылью
<i>Рентабельность активов (return on assets – ROA) ROA = Чистая прибыль / Сумма активов</i>	
<i>Рентабельность собственного капитала (return on equity – ROE) ROE = Чистая прибыль / Опытновенный акционерный капитал</i>	Характеризует отдачу на сделанные акционерами инвестиции, имеет большое значение для владельцев обыкновенных акций

2.5. Показатели финансовой устойчивости

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

3. Анализ тенденций

Потенциальных экспортёров, 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 Интернете

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

Возможности	Позволяет выбрать лучших поставщиков и выйти на глобальные рынки
Спектр	Электронная почта, факс, электронный обмен данными, электронные платежи и др.
Области применения	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.
Уровни	От простого представления фирмы в сети до электронной поддержки процессов
4 категории электронной коммерции	B – B (бизнес – бизнес). B – C (бизнес – потребитель). B – A (бизнес – администрация). C – A (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» (INCOTERMS – International Commercial Terms). Международные правила толкования торговых терминов

Вопрос 1. Межгосударственные договоры

<i>Межгосударственные договоры</i>
1. Многосторонние договоры и конвенции, разрабатываются в рамках организаций или конференций (пример: ГATT)
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 обычай, исторически играют важную роль |
| 13. Многосторонние соглашения с участием государств-импортеров и экспортёров (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 партнёрами. 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		Ст. 1–13
II	Регулируются правоотношения	Ст. 14–24
III		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 скомпенсированы 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	
Виды контракта (contract)	Купли-продажи, аренды, подряда, займа и т.д.
Юридический смысл	Обюодное волеизъявление
Специфика контрактов	Необходимость учета международных обычаев, правил, конвенций, соглашений
Письменные формы контракта	<ul style="list-style-type: none">– Письмо, телефон или телекс;– контракт, т.е. документ;– специальный международный типовой контракт

Основные части внешнеторгового контракта	
Преамбула	Название, регистрационный номер, указание места и времени заключения контракта, определение сторон и предмета договора

Первая часть контракта обязательства экспортёра	– Качество, количество и цена товара; – условия поставок; – время и место поставок товара
Вторая часть контракта – Обязательства импортера	– Условия принятия товара; – условия платежа
Заключительная часть	Условия страхования, сведения о применяемых сторонами праве и арбитраже
Приложение	Технические условия, условия испытаний, приемки, спецификация, график поставки

Содержание внешнеторгового контракта купли-продажи	
Определение сторон	В преамбуле контракта приводится определение сторон – это полное юридическое наименование контрагентов с указанием, какая сторона является покупателем, а какая продавцом
Предмет договора	Определяется вид сделки, базисные условия поставки, наименование товара и его количество
Условия поставки товара	– Кто организует и оплачивает перевозку товара от продавца к покупателю; – кто несет риск от гибели или порчи товара

Контрактные цены	<p>Фиксируются в контракте в валюте одной из сторон контрагентов или в валюте третьей страны. Для платежа может быть выбрана другая валюта. Способы установления цен:</p> <ul style="list-style-type: none"> – твердые цены (не изменяются); – цены с последующей фиксацией (устанавливаются в назначенные договором сроки); – скользящие цены (в контрактах с длительными сроками поставок) изменяются с изменением экономических условий. Скользящая цена состоит из двух частей: базовой и переменной. <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. Основной метод определения необходимого уровня цен – изучение цен конкурентов на аналогичные товары</p>
Условия платежей	<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"> – чеками; – банковскими переводами; – аккредитивами; – инкассо. <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>

Сроки поставки товаров	<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. 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>
Качество товара	<ul style="list-style-type: none"> – По стандарту; – по техническим условиям; – по спецификации (указываются специфические параметры); – по образцу
Упаковка и маркировка	<p><i>Упаковка</i> предназначена:</p> <ul style="list-style-type: none"> – для расфасовки товара; – для рекламных целей; – для сохранности товаров в различных внешних средах; – для защиты изделий от механических повреждений при перевозках и перегрузках; – для механизации погрузо-разгрузочных работ и т.д. <p><i>Маркировка</i> грузов выполняет функции:</p> <ul style="list-style-type: none"> – товаросопроводительную; – указывает реквизиты импортера, номера контракта и др.; – указывает правила обращения с грузом; – предупреждает об опасностях при обращении с грузом

Гарантии продавцов	Действуют в течение согласованного в контракте срока при условии выполнения покупателем инструкций по транспортировке, хранению и использованию товара
Штрафные санкции	Штрафные санкции по своим размерам и порядку начисления должны вести к выполнению обязательств, а не носить разорительный характер
Страхование	<p>Этот раздел контракта включает четыре основных условия:</p> <ul style="list-style-type: none"> – что страхуется; – от каких рисков; – кто страхует; – в чью пользу страхует. <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"> – с ответственностью за все риски; – с ответственностью за частую аварию; – без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения

Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор)	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
Арбитраж	Разногласия возникают из-заразного толкования сторонами обязанностей. Споры должны разрешаться путем переговоров, в других случаях международная практика предусматривает решение споров арбитражем (или, по согласованию сторон, третейским судом)
Другие условия	Обусловлены особенностями товара, способами его транспортировки, хранения, таможенными требованиями и т.д. Они определяются сторонами по взаимному согласию на основе нормативно-правовой базы

Типовой контракт	
Сущность	Примерный договор или ряд унифицированных условий, сформулированных заранее с учетом торговой практики и обыкновений и принятых сторонами
Цель	Унификация условий

Особенности	<ul style="list-style-type: none"> – Применяется бланк типографского изготовления; – принимается полностью или берется за основу; – применяется при сделках на стандартные машины, на потребительские товары, на сырье, а также на биржах
Кем разрабатывается	Союзами, ассоциациями, международными организациями, крупными компаниями

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

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

Общие положения	
Другое название документа	<i>Базисные условия поставки «Инкотермс», т.к. устанавливают основу (базис) цены в зависимости от того, включаются расходы по доставке в цену товара или нет</i>
Изданы	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

Функции	<p>Разграничение обязанностей между сторонами и установление момента перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя</p>
Отдельные термины	<i>Франко – свободно</i>
	<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
	<i>Фрахт (Freight)</i> – плата за провоз, вознаграждение, выплачиваемое перевозчику за перевозку и доставку грузов
Отдельные термины	<i>Договор фрахта (Contract of afreightment)</i> – договор морской перевозки, согласно которому судовладелец за определенное вознаграждение принимает на себя обязательство перевезти принадлежащий фрахтователю груз
	<i>Фрахтователь (Charterer)</i> – сторона в договоре фрахта. Обычно фрахтователем выступает грузоотправитель
	<i>Погрузка и разгрузка за счет фрахтодателя (Free in and out)</i> – отметка в коносаменте, согласно которой расходы по погрузке и разгрузке несет судовладелец
Группы терминов	<p>Группа Е «Отгрузка».</p> <p>Группа F «Основная поставка (перевозка) частично оплачена».</p> <p>Группа С «Основная поставка (перевозка) оплачена».</p> <p>Группа D «Доставка (прибытие)»</p>

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

Характеристика условий поставки	
Группа Е включает одно условие	EXW (<i>Ex Works ... Named Place</i>) С завода (Франко завод) ... название места. Продавец выполнил поставку, когда предоставил товар в распоряжение покупателя на своем предприятии (заводе, складе). Покупатель несет все риски

	FCA (<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
Группа F включает	FAS (<i>Free Alongside Ship ... Named Port of Ship-ment</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
	FOB (<i>Free On Board ... Named Port of Ship-ment</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

	<p>CFR (Cost and Freight ... Named Port of Destination) Стоимость и фрахт ... название порта назначения. 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</p>
Группа С включает	<p>CIF (Cost, Insurance, Freight ... Named Port of Destination) Стоимость, страхование и фрахт ... название порта назначения. 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>
	<p>CPT (Carriage Paid To ... Named Place of Destination) Фрахт/перевозка оплачены до ... название места назначения. 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>CIP (Carriage and Insurance Paid To ... Named Place of Destination) Фрахт/перевозка и страхование оплачены до ... название места назначения. 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>DAF (<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>DES (<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>
Группа D включает	<p>DEQ (<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>DDU (<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 распоряжение покупателя неразгруженный с транспортного средства товар, прошедший вывозную таможенную очистку, в названном пункте страны назначения. С этого момента времени риск переходит на покупателя</p>

Группа D включает	DDP (<i>Delivered Duty Paid ... Named Place of Destination</i>) Поставлено с уплатой пошлины в названном пункте назначения. 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	Железно-дорожный	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 КР, помимо ИНКОТЕРМС, применяются Общие условия поставок (ОУП).

ОУП – это двухсторонние межправительственные (межведомственные) соглашения, заключенные с традиционными торговыми партнерами КР

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.

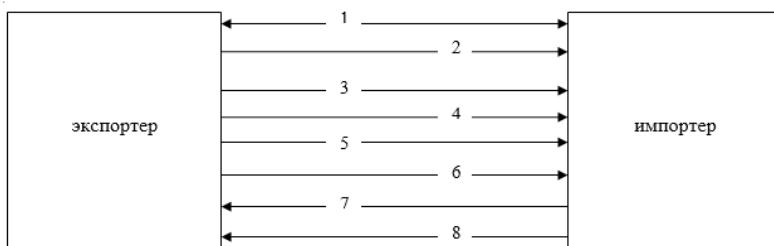
Действующие Общие условия поставки	
ОУП СССР – КНР (1990)	Фактически остаются обязательными при заключении контрактов с партнерами из КНР, а теперь и из Гонконга/Сянгана
ОУП СССР – КНДР (1981)	Имеют рекомендательный характер
ОУП СЭВ (Общие условия поставок между организациями стран-членов СЭВ)	Имеют 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
ОУП Финляндия – СЭВ (1978)	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



1 – заключение контракта; 2 – поставка; 3 – монтаж; 4 – обучение персонала; 5 – гарантийное обслуживание	6 – техническое обслуживание (перевод документации, подготовка ремонтников, создание СТО и др.); 7 – оплата по исполненному контракту; 8 – возврат бракованной продукции
--	---

Примечание. Для сделки купли-продажи товара имеют место только выделенные действия 1, 2 и 7

Вопрос 2. Сделки аренды

История	<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).</p> <p>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>
Предпосылки лизинга	<ul style="list-style-type: none">– Проблема сбыта сложных дорогостоящих машин и оборудования;– высокие цены, сдерживающие покупателей
Развитые арендные сети	Включают головные компании, субарендные фирмы, производителей со специализированными службами, банки- и фирмы-инвесторы
Аренда	Метод стимулирования экономики, Правительство должно предоставлять лизинговым компаниям льготные кредиты (польза в НТП)
Финансовый лизинг	Если в договоре лизинга ремонт, обслуживание и страхование – за арендатором (и оборудование приобретено исключительно с целью сдачи его в аренду)
Право собственности по договорам	За арендодателем
Рентинг	Краткосрочная аренда (транспорта, туристских товаров); цена из соотношения D – S, обслуживание за арендодателем
Хайринг	Среднесрочная аренда (транспорта, дорожных и с/х машин); цена D – S, обслуживание – за теми или другими

Лизинг	Долгосрочная аренда (целых предприятий, технологического и конторского оборудования); обслуживание – обычно за арендатором
По окончании срока действия контракта	Выкуп, возврат или продление контракта
Сумма арендной платы	Должна возмещать арендодателю: – рыночную стоимость предметов аренды; – стоимость кредита, полученного от изготовителя, банка или другого инвестора; – издержки на страхование, обслуживание; – запланированную прибыль

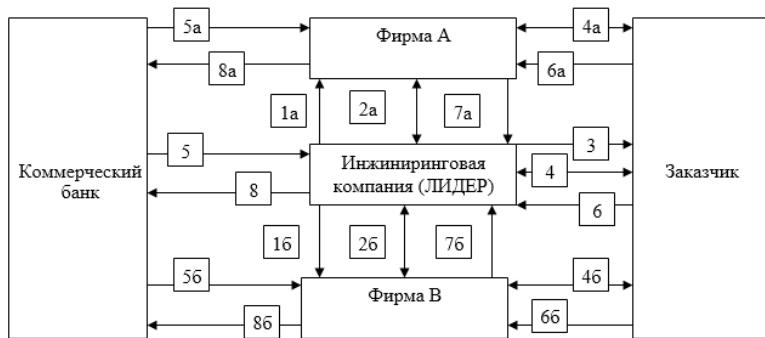


Вопрос 3. Подрядные сделки

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

Вопрос 4. Производственно-сбытовая кооперация (торговля кооперируемой продукцией)

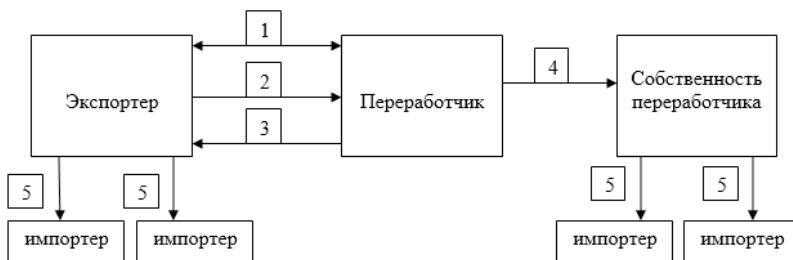
Производственно-сбытовая кооперация (торговля кооперируемой продукцией)	
Кооперационные контракты	Затрагивают интересы многих стран (в станкостроении, робототехнике,автостроении, самолестроении)
Цель	Конкурентность, финансы
Форма организации	Часто – консорциум – объединение поставщиков и инжиниринговой 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

Сделки при встречной торговле	
Бартерные сделки	Близки к контрактам купли-продажи товаров (с Украиной, Индией). Баланс – допоставками в случае претензий
Встречные закупки	Фиксируют в том же (основном) контракте; выполнение встречных обязательств обеспечивается банковскими гарантиями или удерживанием гарантийных сумм из очередных платежей
Контракт с отдельной отечественной комплектацией закупаемого оборудования	Экономия при покупке и эксплуатации. Подрядный характер контракта. Ответственность исполнителя за весь комплекс
Переработка давальческого сырья	(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

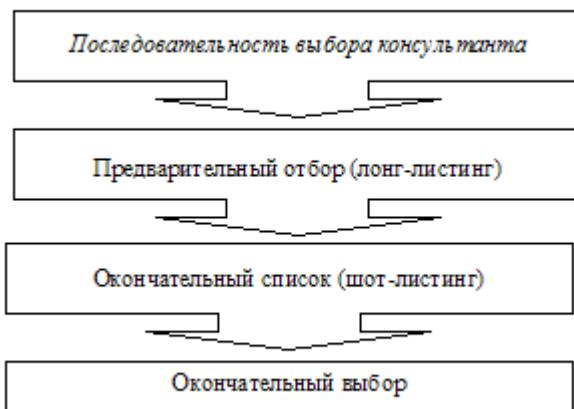
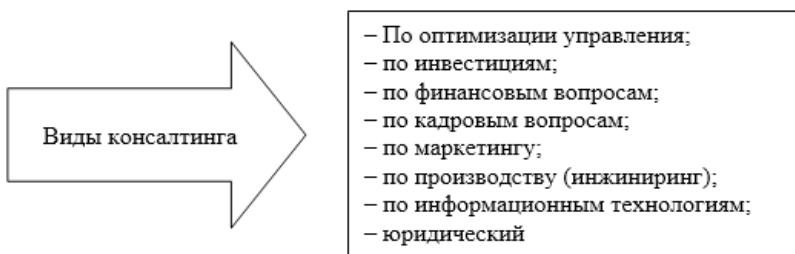
План лекции

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

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



Вопрос 2. Предконтрактная работа на предприятии по внешнеэкономическим сделкам

(Подробнее будет рассмотрено в другой учебной дисциплине)

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

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

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	A (см. задание под этой таблицей)
		б) ответ покупателя	B
		с) ответ продавца на запрос	C
		в) подтверждение продавцом контроферты	D
		г) проверка платежеспособности	E
Второй	Оформление заказа	а) принятие заказа продавцом	F
		б) оформление сделки	G
Третий	Выбор условий поставки и расчетов	а) определение цены	H
		б) определение базисных условий поставки (см. «Инкотермс»)	—
		в) согласование условий расчетов и способа платежа	I
Четвертый	Исполнение	а) подготовка товара	K
		б) поставка, транспортировка, страхование товара	L
		в) таможенная очистка	M
		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. Оferта, 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)

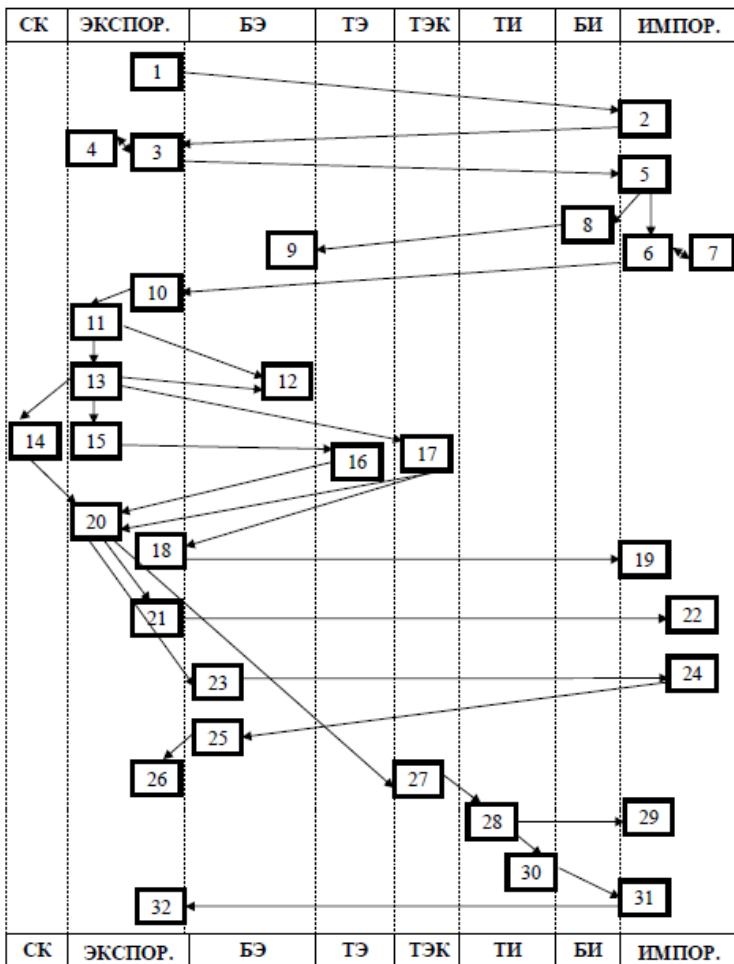
Обозначения на схеме примера развития внешнеторговой сделки по экспорту из КР с использованием документарного неподтвержденного безотзывного аккредитива: **СК** – страховая компания, **ЭКСПОР.** – экспортёр, **БЭ** – банк экспортёра, **БИ** – банк импортера, **ТЭ** – таможня экспортёра, **ТИ** – таможня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

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 инвойса¹* к *Контракту*.
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-бенфициаре) 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 товароводительных 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*.

¹Инвойс (счет-фактура) – коммерческий счет со стороны продавца покупателю, удостоверяющий факт поставки и цену.

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.

Вопрос 1. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки

Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки	
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
Отгрузочные документы	Составляются в связи с отгрузкой товара
<i>Обеспечивающие производство документы</i>	Инструкция по изготовлению; инструкции по упаковке и др.

Вопрос 2. Товарные и расчетные документы

Товарные и расчетные документы	
Эта группа документов дает стоимостную, качественную и количественную характеристики товаров. Документы оформляет на своем бланке продавец, а покупатель против них производит оплату	
<i>Коммерческий счет (важнейший расчетный документ)</i>	Требование продавца к покупателю об уплате указанной в нем суммы причитающегося платежа за поставленный товар
<i>Спецификация</i>	Содержит перечень ассортимента товаров
<i>Техническая документация</i>	Требуется при поставках оборудования и технических потребительских товаров
<i>Упаковочный лист</i>	Содержит перечень всех видов и сортов товара
<i>Сертификат качества</i>	Свидетельство, удостоверяющее качество, выдается соответствующими компетентными организациями, но может выдаваться и фирмой-изготовителем
<i>Протокол испытаний</i>	Документ о характеристиках товара
<i>Разрешение на отгрузку</i>	Выдается представителем покупателя после проведения приемочных испытаний

Вопрос 3. Документы по платежно-банковским операциям

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

Вопрос 4. Страховые документы

Страховые документы	
Отражают взаимоотношения между страховщиком и страхователем	
Страховой полис	Документ, выдаваемый страховщиком и подтверждающий договор страхования
Страховой сертификат	Документ, выдаваемый страховым обществом страхователю, удостоверяющий, что страхование было произведено, и что был выдан полис

Вопрос 5. Отгрузочные и транспортные документы

Отгрузочные и транспортные документы	
Отгрузочные документы связаны с отгрузкой	
Извещение о готовности товара к отгрузке	Уведомляет покупателя о том, что заказанные товары изготовлены и готовы к отправке
Заявка на фрахтование	Передается (высылается) поставщиком перевозчику
Отгрузочная инструкция	Содержит подробные сведения о грузе и требованиях в связи с его перевозкой
Разрешение на отгрузку	Документ выдается покупателем
Извещение об отгрузке	Документ, посредством которого продавец информирует грузополучателя об отгрузке товаров
Транспортные документы оформляют отношения с грузоперевозчиком	
Железнодорожная накладная	При железнодорожных перевозках
Авиагрузовая накладная	При авиаперевозках
Накладная автодорожной перевозки	При автодорожных перевозках
Универсальный транспортный документ, документ смешанной перевозки, документ комбинированной перевозки	При использовании нескольких видов транспорта

Коносамент	<p>Документ, выдаваемый перевозчиком грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке. Коносамент выполняет три основные функции:</p> <ul style="list-style-type: none"> – удостоверяет принятие перевозчиком груза к перевозке; – является товарораспорядительным документом (дает право владельцу оригинала распоряжаться грузом); – свидетельствует о заключении договора на перевозку груза
------------	---

Вопрос 6. Транспортно-экспедиторские документы

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

Вопрос 7. Таможенные документы

Таможенные документы	
Необходимы для оформления перехода товаров через таможенную границу	
Экспортные и импортные лицензии	Документы, которые выдаются специальными государственными органами при наличии в стране контроля над ввозом или вывозом конкретных товаров
Таможенная декларация	Является основным таможенным документом и представляет собой заявление распорядителя груза, представленное им таможне при импорте или экспорте товаров
Сертификат о происхождении товара	Особый документ, выдаваемый компетентным органом в стране экспортёра
Консультская фактура (или консультский инвойс)	Документ, подготовленный экспортёром 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 адвокаторных 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.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

БИ	Банк импортера
БУП	Базисные условия поставки
БЭ	Банк экспортёра
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	CIF – 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 экспортёра

ТЭК	Транспортно-экспедиторская компания
ФОБ	FOB – 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

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература

1. Александров Д.П. Международное регулирование внешнеэкономической деятельности / Д.П. Александров, С.А. Васьковский и др. / под ред. В.С. Каменкова. М.: Изд-во деловой и учебн. лит-ры. Минск: Дикта, 2012.
2. Алехнович А. В. Тесты по внешнеэкономической деятельности организации с комментариями и ответами. Для аттестации работников внешнеэкономических служб. Минск: Дикта, 2010. 76 с.
3. Астахов В.П. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности; М.: Феникс, 2010. 264 с.
4. Астахов В.П. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности; М.: Мини Тайп, 2013. 390 с.
5. Ахвlediani Ю.Т. Страхование внешнеэкономической деятельности; М.: Юнити-Дана, 2010. 256 с.
6. Бархатов А.П. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности. М.: Дашков и Ко, 2012. 268 с.
7. Беркова О.В., Жудро М.К., Михайловский Е.И. Внешнеэкономическая деятельность в агропромышленном комплексе: учеб. пособ. М.: Тетраграф, 2014. 240 с.
8. Кай-Санкт-Петербургов А.Г., Колибаба В.И. Внешнеэкономическая деятельность корпораций: СПб.: ТНТ, 2012. 224 с.
9. Вардомский Л.Б., Скатерицкова Е.Е. Внешнеэкономическая деятельность регионов России: СПб.: КноРус, 2009. 448 с.
10. Жудро М.К. Внешнеэкономическая деятельность. Практикум. СПб.: Изд-во Гревцова, 2010. 164 с.
11. Прокушев Е.Ф., Костин А.А. Внешнеэкономическая деятельность: учебник: СПб.: Юрайт, 2013. 528 с.
12. Рассел Джесси. Внешнеэкономическая деятельность. М.: Книга по Требованию, 2013. 100 с.

13. Каспина Р.Г., Плотникова Л.А. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности. М.: Эксмо, 2010. 432 с.
14. Сухов В.Д., Сухов С.В. Коммерсант в промышленности: СПб.: Академия, 2004. 224 с.
15. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности предприятия. М.: Внешторгиздат, 2014. 152 с.
16. Молчанова О.В., Пронина Е.В. Аудит внешнеэкономической деятельности. Финансы и статистика. М.: Инфра-М, 2011. 336 с.
17. Минько Э.В., Минько А.Э. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия. СПб.: Финансы и статистика, 2010. 608 с.
18. Попов С. Основы внешнеэкономической деятельности. М.: Ось-89, 2014. 240 с.
19. Страхование во внешнеэкономической деятельности. М.: БГЭУ, 2014. 384 с.

Нормативные документы

1. Конституция КР 1994 года (принята референдумом 27 июня 2010 года).
2. Гражданский кодекс КР (с изменениями и дополнениями по состоянию на 30.07.2015 г.).
3. Закон «Об инвестициях в Кыргызской Республике» от 27 марта 2003 года № 66 (В редакции Законов КР от 14 июня 2004 года № 76, 31 июля 2006 года № 144, 23 июня 2008 года № 127, 17 октября 2008 года № 231, 30 апреля 2009 года № 141, 16 июля 2009 года № 222, 22 октября 2009 года № 284);
4. Таможенный кодекс КР от 12 июля 2004 года № 87 (В редакции Законов КР от 19 июля 2006 года № 121, 26 марта 2007 года № 39, 16 мая 2008 года № 87, 5 августа 2008 года № 196, 17 октября 2008 года № 231, 27 марта 2009 года № 86, 28 марта 2009 года № 90, 25 февраля 2010 года № 35, 22 июля 2011 года № 124, 30 декабря 2011 года № 257).

5. Закон КР от «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 2 июля 1997 года № 41 (В редакции Законов КР от 24 декабря 2003 года № 239, 5 октября 2011 года № 161, 4 ноября 2011 года № 201).
6. Закон КР «О свободных экономических зонах» от 11 января 2014 года № 6.
7. Закон КР «Об экспортном контроле» от 23 января 2003 года № 30 (В редакции Законов КР от 28 апреля 2008 года № 73, 5 октября 2011 года № 161).
8. Закон КР «О налоге на добавленную стоимость».
9. Закон КР «О мерах по защите экономических интересов КР при осуществлении внешней торговли товарами».
10. Закон КР «Об акцизах».
11. Закон КР «О таможенном тарифе».
12. Венская конвенция о международных договорах.
13. Правила Международной торговой палаты «Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (Публикация МТП № 500)».

Дополнительная литература

1. Тынель А., Функ Я., Хвалей В. Курс международного торгового права. Минск.: Амалфея, 2000.
2. Курс правовых основ внешнеэкономической деятельности государств-участников СНГ (Россия, КР, Украина...). Минск.: Амалфея, 2000. 256 с.
3. Дадалко В.А., Румянцева Е.Е., Демчук Н.Н. Налогообложение в системе международных экономических отношений: учеб. пособие. Минск.: Армита, 2000. 359 с.
4. Михайлов Д.М. Внешнеторговый контракт: учеб. пособие. Минск.: Закон и право, ЮНИТИ, 1997.
5. Плотников А.Ю. Новый ИНКОТЕРМС-2000. Содержание, практика применения, комментарии. М.: Изд-во ПРИОР, 2002.
6. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело: учебник / под ред. С.И. Долгова, И.И. Кретова. М.: БЕК, 1997.

7. Товарная номенклатура ВЭД СНГ. Мн.: Мессия, 1997.
8. Классификация товаров в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности: метод. пособ. Мн., 2002.
9. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов, 1993. Унифицированные правила по инкассо, 1995 // Международное частное право (действующие нормативные акты). М., 1999.
10. Ильшев Д.М. Учет и анализ инновационной и инвестиционной деятельности: учеб. пособ. / Д.М. Ильшев, Н.Н. Ильшева, И.Н. Воропанова. М.: КНОРУС, 2005. 240 с.
11. Нехорошева Л.Н., Лобан Л.А., Загривная Н.Ф. и др. Экономика предприятия: практикум. Минск: БГЭУ, 2004. 368 с.
12. Гуляев Н.С., Ветрова Л.Н. Основные модели бухгалтерского учета и анализа в зарубежных странах: учеб. пособ. М.: КНОРУС, 2004. 144 с.

Интернет-источники

1. Министерство иностранных дел. <http://www.mfa.gov.kg>.
2. Государственный таможенный комитет. <http://customs.gov.kg>.
3. Заявка на аккредитив. http://obrazec.org/21/zajavlenie_na_akkreditiv.htm.
4. Морской калькулятор. <http://planetcalc.ru/529/>, <http://seafreightrates.ru>.
5. Расстояние автоперевозок. <http://ati.su>.
6. Бланк CMR. <http://sklad-zakonov.narod.ru>.
7. WTO. <http://www.wto.org>.
8. EC. <http://www.europe.eu.org>.
9. Информация о крупнейших компаниях в разных регионах мира. <http://specials.ft.com/ft500>.
10. Конференция ООН по торговле и сотрудничеству (ЮНКТАД) (UNCTAD). <http://www.unctad.org>.
11. МВФ. <http://www.imf.org>.
12. Мировой банк. <http://www.worldbank.org>.
13. ООН. <http://www.un.org>.

Ю.В. Шинко

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Курс лекций для студентов,
обучающихся по направлению «Экономика».

Редактор *К.В. Тимофеева*
Компьютерная верстка *А.С. Шабалиной*

Подписано в печать 22.01.2018
Печать офсетная. Формат 60 × 84 $\frac{1}{16}$.
Объем 7,5 п. л. Тираж 100 экз. Заказ 9

Издательство КРСУ
720000, г. Бишкек, ул. Киевская, 44

Отпечатано в типографии КРСУ
720048, г. Бишкек, ул. Горького, 2