

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.Б.30 Внешнеэкономическая деятельность предприятия

Специальность _38.05.01 Экономическая безопасность

Специализация «Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности»

Форма обучения заочная

1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

1. 1 Лекция № 1 (1 часа)

Тема: Внешняя среда фирм, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Потенциальные угрозы экономической безопасности во внешнеэкономическом секторе

1.1.1 Вопросы лекции:

- 1.1. Понятие, субъекты и объекты ВЭС.
- 1.2. Понятие, субъекты и объекты ВЭД.
- 1.3. Внешняя среда фирм, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.
- 1.4. Потенциальные угрозы экономической безопасности во внешнеэкономическом секторе.

1.1.2 Краткое содержание вопросов

1. Наименование вопроса №1 Понятие, субъекты и объекты ВЭС

Внешнеэкономические связи являются исторической и экономической категорией. Как историческая категория они возникают с появлением государства и развиваются вместе с ним.

Внешнеэкономические связи – это

- хозяйственное взаимодействие государств, в основе которого лежит международное разделение труда. Включают межгосударственное движение товаров и услуг, финансовых и трудовых ресурсов, технологий, управленческого опыта;
- совокупность видов экономической деятельности, отличительным признаком которой является межстрановое перемещение товаров, услуг, технологий, управленческого опыта, а также иностранный туризм;
- деятельность государства, отдельных предприятий, частных компаний, направленная на реализацию экономических отношений с иностранными государствами или субъектами хозяйственной деятельности зарубежных стран, в основе которой лежит международное разделение труда.

Субъекты ВЭС:

- Государство;
- Межгосударственные организации различного уровня;
- Международные финансовые центры;
- Национальные предприятия различного уровня;
- ТНК и транснациональные банки;
- Физические лица.

Объекты ВЭС:

- Товары и услуги;
- Технологии и информация;
- Связи по специализации и кооперированию;
- Движение капитала;
- Интернациональная миграция рабочей силы;
- Обмен интеллектуальной собственностью;
- Международное использование финансово-кредитных ресурсов.

2. Наименование вопроса №2 Понятие, субъекты и объекты ВЭД.

Внешнеэкономическая деятельность – это область экономической деятельности государства и предприятий, связанная с внешней торговлей товарами и услугами, международными инвестициями, международной кооперацией, валютно-финансовыми и кредитными отношениями предприятий и государств.

Внешнеэкономическая деятельность – совокупность определенных внешнеэкономических функций субъектов хозяйствования, а именно: производственно-хозяйственных, организационно-экономических, коммерческих с учетом избранной

внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера.

Цели ВЭД:

- изменение объема экспорта и импорта;
- обеспечение страны необходимыми ресурсами;
- изменение экспортных и импортных цен.

Глобальная цель ВЭД предприятия – максимизация массы и нормы прибыли на основе использования преимуществ международного разделения труда – реализуется за счет ряда подцелей:

- расширения сбыта выпускаемой продукции путем освоения новых рынков за рубежом, расширения круга покупателей товара по причине его новизны или предпочтительности по ценам или качеству;
- минимизации издержек производства и удельных затрат на единицу продукции при оптимизации размеров производства, превышающих емкость внутреннего рынка.

Задачи:

- 1) изучение теоретических основ международного разделения труда и международной торговли;
- 2) изучение приемов и методов международной торговой политики;
- 3) изучение методов международного ценообразования;
- 4) изучение организации и техники внешнеэкономических операций.

Субъекты ВЭД можно классифицировать:

1. По профилю ВЭД: производственные объединения, совместные предприятия, консорциумы.
2. По характеру ВЭД: экспортёры, импортёры, специализированные посредники.
3. По организационно-правовым формам: коммерческие организации (публичные и не публичные), некоммерческие организации, организации-посредники, содействующие организациям.

3. Наименование вопроса №3. Внешняя среда фирм, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.

При выходе на внешний рынок предприятие попадает в условия жесткой международной конкуренции. В этих условиях можно успешно работать, лишь применяя современные концепции управления, и прежде всего маркетинг.

Международный маркетинг представляет собой самостоятельную область деятельности предприятия при выходе на внешние рынки.

Зарубежные рынки предъявляют более высокие требования к предлагаемым на них товарам. Это объясняется острой конкуренцией между фирмами-производителями.

Изучение внешних рынков, их возможностей более трудоемко и сложно, поскольку требует большого количества информации из различных источников и более высокой квалификации исследователей.

Маркетинговые исследования или исследование рынков - источник информации для принятия научно и практически обоснованных квалифицированных эффективных управленческих решений управленческим аппаратом компаний при организации и совершенствовании внешнеэкономической деятельности. Исследование рынка является одной из основных функций маркетинга и предполагает анализ всех условий, имеющих значение для успешной реализации товара на внешнем рынке. Программа исследования зависит от особенностей товара, характера деятельности предприятия, масштабов производства экспортных товаров и других факторов.

Современная крупная внешнеэкономическая служба осуществляет исследование рынков на основе системы непрерывной обработки информации обо всех аспектах ситуации на рынке.

На этапе предварительного исследования идет обработка данных официальной статистики, обработка коммерческой информации, опубликованной в специальной литературе и конкурентных материалах. Важные сведения можно получить, проводя интервью с внешнеторговыми работниками, особенно имеющими опыт деятельности в зарубежных филиалах, торгпредствах, а также в специализированных подразделениях предприятия, занимающихся сбором информации непосредственно на рынках сбыта.

Затем разрабатывается детальный план исследования, в котором указывают перечень необходимых данных, методы их получения, способы обработки, вид представления результатов.

Накопление базы данных о внешнем рынке как таковом, проведение комплексного изучения рынка, его элементов и параметров (емкость рынка и доля рынка) - вся эта систематически проводимая самостоятельная работа и есть собственно "исследование рынков сбыта".

Основными объектами изучения международных рынков являются следующие.

Рыночная макросреда на внешних рынках, основные компоненты которой:

- о демографическая среда;
- о культурная среда;
- о экономическая среда;
- о природная среда;
- о технологическая среда;
- о политическая и природная среда.

Именно факторы макросреды зарубежных рынков в первую очередь исследуются при выборе наиболее перспективного рынка своей продукции или приобретении необходимых импортных товаров.

Преимущества маркетинга в том, что постоянно и внимательно отслеживаются рыночные перемены и следует незамедлительная реакция на них со стороны предприятия. Изучение внешней среды становится особенно важным элементом в международном маркетинге. Окружение предприятия состоит из двух групп факторов: неконтролируемые (внешние или экзогенные) факторы и контролируемые (внутренние или эндогенные) факторы.

При формировании целей и задач интернационализации деятельности предпринимателю необходимо взвесить все «за» и «против» выхода на международный рынок.

4. Наименование вопроса №4. Потенциальные угрозы экономической безопасности во внешнеэкономическом секторе.

Сущность *внешнеэкономической безопасности* заключается в соответствии результатов внешнеэкономической деятельности национально-государственным интересам России. Политика, направленная на достижение внешнеэкономической безопасности, должна обеспечить устойчивое, независимое развитие страны как целостной хозяйственной структуры, ее естественный экономический рост на основе рациональных и эффективных внешнеэкономических взаимосвязей, новаторский переворот в различных сферах человеческой деятельности.

Внешнеэкономическая безопасность достигается повышением конкурентоспособности, приспособляемостью национальной экономики к условиям мирового рынка, обеспечением управляемости и адаптационной восприимчивости ее как к мерам протекционной защиты, так и к политике либерализации в целях обеспечения устойчивого экономического роста.

Выделим наиболее *важные задачи в области внешнеэкономической деятельности*, направленные на обеспечение экономической безопасности:

- регулирование развития внешней торговли при соблюдении экономических интересов России;
- дальнейшее развитие экспортного потенциала за счет расширения производства машин, оборудования и других высокотехнологичных товаров, проведение политики импортозамещения;
- поддержка интересов российских экспортёров на внешних рынках в целях восстановления и сохранения их позиций на товарных мировых рынках;
- проведение политики разумного протекционизма в отношении российских производителей, не являющихся монополистами на внутреннем рынке;
- реструктуризация внешнего долга для сокращения бремени его обслуживания;
- стабилизация курса рубля по отношению к свободно конвертируемым валютам.

Внешнеэкономическая политика может не только напрямую противостоять экономическим угрозам, но и играть самостоятельную роль в изменении баланса экономических потенциалов участников международного интеграционного процесса.

Учитывая важность обеспечения экономической безопасности во внешнеэкономическом секторе, рассмотрим *основные тенденции*, складывающиеся в современном внешнеэкономическом секторе России.

Внешнеэкономические связи современной России вносят весомый вклад во внутренний экономический рост и во многом определяют состояние и перспективы отечественной экономики.

Критерии национальной безопасности России во внешнеэкономической деятельности.

В последнее время широкое распространение получили попытки исследования экономической безопасности страны. Принята правительенная Концепция экономической безопасности РФ. Анализ состояния национальной безопасности РФ в сфере ВЭД предполагает всестороннее рассмотрение следующих проблем:

- Объект экономической безопасности.
- Субъект экономической безопасности.
- Зоны риска.
- Вызовы.
- Угрозы и опасности.

Объектом системы национальной безопасности ВЭД является внешнеэкономическая деятельность государства, а также частных физических и юридических лиц.

Субъектами безопасности в сфере ВЭД являются:

- Президент РФ,
- Парламент,
- Совет экономической безопасности,
- Центральный банк РФ,
- Министерство финансов,
- Министерство экономического развития и торговли,
- Государственный таможенный комитет,
- Федеральная служба по валютному и экспортному контролю,
- государственные организации и учреждения, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью,
- частные физические и юридические лица, занятые торговлей товарами и услугами с заграницей, валютными операциями.

Зоны риска:

- непрофессиональная деятельность в сфере ВЭД,
- захват традиционных российских рынков сбыта и попытки захвата иностранными фирмами внутреннего российского рынка,
- изменения курса рубля.

Вызовы:

- присоединение к ВТО,
- недобросовестная конкуренция,
- выплата внешнего долга.

Угрозы и опасности:

- большой внешний долг,
- низкая конкурентоспособность товаров и услуг,
- утечка капитала,
- утрата производственного потенциала,
- низкая инвестиционная активность,
- зависимость от экспорта,
- зависимость от импорта.

Для описания системы экономической безопасности используются индикаторы, отражающие количественные значения того или иного показателя. Понятие порогового значения взято из теории катастроф, где под порогом понимается то состояние системы, перейдя которое система теряет устойчивость и входит в зону кризиса. Список таких индикаторов экономической безопасности дан в "Концепции экономической безопасности РФ":

- регулирование внешней торговли, повышение ее эффективности,
- развитие экспортного потенциала,
- проведение политики импортозамещения,
- поддержка интересов экспортёров на международном рынке,
- разумный протекционизм,
- обеспечение благоприятных условий обслуживания и погашения внешнего долга,
- стабилизация рубля,
- обеспечение транспортной инфраструктуры.

Безопасность в сфере ВЭД непосредственно связана с:

1) необходимостью стимулирования внешней торговли и поддержанием разумного торгового баланса,

2) стабильностью национальной валюты и динамикой золотовалютных резервов.

При этом выделяются следующие показатели:

- темп экономического роста, / доходы госбюджета,
- бремя обслуживания внешнего долга,
- уровень обменного курса и его динамика,
- прямые и портфельные инвестиции.

Попытаемся экстраполировать пороговые значения безопасности хозяйства в целом на сферу внешнеэкономической деятельности.

Индикаторы экономической безопасности в сфере ВЭД и их пороговые значения:

1. Инвестиции в основной капитал в % к ВВП (25%).
2. Доля машиностроения и металлообработки в экспорте (25%).
3. Уровень инфляции в % (20%).
4. Отношение внешнего долга к экспорту (60%).
5. Доля сырья в экспорте (50%).
6. Доля готовой продукции в экспорте (50%).
7. Рост экспортёв в % к предыдущему году (индекс цен) (5 - 7%).
8. Сальдо торгового баланса - положительное.
9. Сальдо торгового баланса - по товарам - положительное.
10. Утечка капитала — ее, помимо абсолютной величины, можно сравнить с инвестициями, поскольку все вывезенное могло быть инвестировано внутри страны.

11. Покрытие импорта экспортом (100%).

12. Индекс условий торговли.

В сложившихся условиях особое внимание приобретает мониторинг основных показателей, характеризующих состояние внешнеэкономической деятельности:

- внешнеторговый оборот – сумма экспорта и импорта товаров, млрд. руб.;
- сальдо торгового баланса – разница между экспортом и импортом товаров.

Положительное сальдо – экспорт превышает импорт, отрицательное сальдо – импорт превышает экспорт.

– доля товарных ресурсов поступивших по импорту в общем объеме товарных ресурсов, в том числе по основным группам товарам;

– отношение суммарного объема экспортка к ВВП, %;

– соотношение между объемами экспортка и импорта продукции, %;

– отношение объема внешнего долга государства к ВВП, %;

$$\frac{V_{импорта}}{ВВП} \times 100$$
 в том числе по продовольствию;

– доля импорта во внутреннем потреблении, %

выводы:

- понятие системы экономической безопасности нуждается в постоянной корректировке в соответствии с меняющейся ситуацией;

- динамику системы необходимо выстраивать в соответствии с изменяющимися зонами риска, вызовами, угрозами и опасностями;

- пороговое значение индикаторов будут меняться в зависимости от положения в сфере ВЭД, то есть чем ближе к норме будет показатель, тем ближе к норме будет и его пороговое значение;

- на систему экономической безопасности должно оказываться такое управляющее воздействие, чтобы результирующий вектор движения системы был направлен на достижение следующих целей:

1. минимально возможная зависимость от конъюнктуры мирового рынка,
2. перелив капиталов из добывающей промышленности в обрабатывающую,
3. максимально возможная конкурентоспособность российских товаров.

1. 2 Лекция № 2 (1 часа)

Тема: Законодательно-нормативная база регулирования ВЭД в России

1. Вопросы лекции:

1.1. Международные акты.

1.2. Деловые обычаи.

1.3. Судебная практика.

1.4. Внутреннее законодательство.

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса №1 _Международные акты.

Правовое регулирование ВЭД представляет собой совокупность нормативных актов, в рамках и на основе которых осуществляется деятельность ее участников – как равноправных партнеров по бизнесу, связанных с гражданско-правовыми отношениями, так и государственных органов, устанавливающих административно-правовые отношения.

Совокупность нормативных актов правового регулирования ВЭД включает в себя четыре составляющих:

- международные акты;
- деловые обычаи;
- судебную практику;
- внутреннее законодательство.

Международные акты, включенные в систему правового регулирования внешнеэкономической сферы конкретного государства, подразделяются на международные договоры и акты международных организаций, членом которой она является (ВТО и др.).

В соответствии с ч. 4 ст. 15 Конституции РФ международные договоры являются составной частью ее правовой системы.

3.2. Наименование вопроса № 2. Деловые обычаи.

Составляющей правовой системы государства являются *обычаи*, которые включают в себя международные торговые обычаи и проформы коммерческих договоров (типовые договоры).

Обычаи образуют так называемое транснациональное экономическое и торговое право согласно п.1 ст. 5 Гражданского Кодекса РФ, сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано оно в каком-либо документе, признается *обычаем делового оборота*. Примеры обычаем: Международный свод толкования условий торговли ИНКОТЕРМС – 2000, Принципы международных коммерческих договоров Международного института по унификации частного права (УНИДРУА, 1994 г.) и др.

3.3. Наименование вопроса №3. Судебная практика.

Особое место в правовой системе регулирования ВЭД занимает *судебная практика*. В частности, в качестве норм права могут рассматриваться решения Конституционного Суда РФ, пленумов Верховного и Высшего Арбитражного Суда РФ при условии их официального опубликования. Судебные акты третейских судов не являются источниками права, но могут стать таковыми, в случае если участники сделки уполномочили третейский суд.

3.4. Наименование вопроса №4. Внутреннее законодательство.

В правовом регулировании внешнеэкономической сферы наибольшее место отводится национальному (внутреннему) законодательству, включающему *общие нормы* и *специальное законодательство*.

Общее законодательство представлено правовыми нормами, регламентирующими основные принципы функционирования государства и различных сфер жизнедеятельности, в том числе ВЭД:

Конституция РФ, ГК РФ, Налоговый кодекс РФ, Гражданский процессуальный кодекс, Арбитражный процессуальный кодекс.

Специальное законодательство можно разделить по следующим направлениям:

- Государственное регулирование внешнеторговой деятельности (ФЗ от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ», Таможенный кодекс РФ (утв. Федеральным законом от 28 мая 2003 г. № 6-ФЗ, вступил в действие с 1 января 2004 г.) и др.).

- Валютное регулирование и валютный контроль.
- Регулирование международного кредитования.
- Регулирование инвестиционной деятельности с участием иностранных инвесторов.
- Регулирование международного научно-технического сотрудничества.

Лекция № 3 (1 час)

Тема: Система мер государственного регулирования ВЭД в России

1. Вопросы лекции:

1.1. Внешнеэкономическая политика и государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации.

1.2. Методы государственного регулирования и поддержки ВЭД.

1.3. Объединения, содействующие развитию ВЭД (Торгово-промышленная палата и др.).

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса №1. Внешнеэкономическая политика и государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации.

Под внешнеэкономической политикой обычно понимается деятельность государства, направленная на развитие и регулирование экономических отношений с другими странами. Осуществление этой политики предполагает определение стратегических целей государства во внешнеэкономических отношениях в целом и с отдельными странами и группой стран, а также выработку методов и средств, обеспечивающих достижение поставленных целей и сохранение впоследствии достигнутых результатов.

Внешнеэкономическая политика регулирует всю совокупность внешнеэкономической деятельности, отличительным признаком которой является международная купля-продажа товаров и услуг.

Все государства мира различными средствами регулируют свою внешнеторговую деятельность. Основными чертами государственного регулирования внешней торговли в настоящее время является применение во взаимодействии двух различных типов внешнеторговой политики - протекционизма и либерализма.

Протекционизм представляет собой такую политику, которая направлена на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции, а зачастую и на захват внешних рынков. В противоположность ему политика либерализации связана со снижением таможенных пошлин и других барьеров, препятствующих развитию внешнеэкономических связей.

Масштабы, объемы, эффективность ВЭД весьма существенно зависят от уровня и качества организации большого числа процессов и процедур, регулирующих внешнюю торговлю, совместное предпринимательство, научное и техническое сотрудничество и другие формы взаимодействия организаций, принадлежащих различным странам.

Поэтому государственный аппарат, правительственные органы, негосударственные отечественные и международные организации уделяют большое внимание управлению и регулированию внешнеэкономических связей.

Основными принципами регулирования внешней торговли являются (Ст.4 ФЗ "Об основах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности"):

1. защита государством прав и законных интересов участников внешнеэкономической деятельности, а также прав и законных интересов российских производителей и потребителей товаров и услуг;

2. равенство и недискриминация участников внешнеэкономической деятельности, если иное не предусмотрено федеральным законом;

3. единство таможенной территории Российской Федерации;

4. взаимность в отношении другого государства (группы государств);

5. обеспечение выполнения обязательств Российской Федерации по международным договорам Российской Федерации и осуществление возникающих из этих договоров прав Российской Федерации;

6. выбор мер государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, являющихся не более обременительными для участников внешнеэкономической деятельности, чем необходимо для обеспечения эффективного достижения целей, для осуществления которых предполагается применить меры государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;

7. гласность в разработке, принятии и применении мер государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;

8. обоснованность и объективность применения мер государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;

9. исключение неоправданного вмешательства государства или его органов во внешнеторговую деятельность и нанесения ущерба участникам внешнеторговой деятельности и экономике Российской Федерации;

10. обеспечение обороны страны и безопасности государства;

11. обеспечение права на обжалование в судебном или ином установленном законом порядке незаконных действий (бездействия) государственных органов и их должностных лиц, а также права на оспаривание нормативных правовых актов Российской Федерации, ущемляющих право участника внешнеторговой деятельности на осуществление внешнеторговой деятельности;

12. единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

13. единство применения методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности на всей территории Российской Федерации.

Торговая политика Российской Федерации является составной частью экономической политики Российской Федерации. Целью торговой политики Российской Федерации является создание благоприятных условий для российских экспортёров, импортеров, производителей и потребителей товаров и услуг.

Торговая политика Российской Федерации строится на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права, а также обязательств, вытекающих из международных договоров Российской Федерации.

Реализация торговой политики Российской Федерации осуществляется с использованием методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности, предусмотренных законодательством РФ.

3.2. Наименование вопроса № 2. Методы государственного регулирования и поддержки ВЭД.

Во всех странах внешнеэкономическая деятельность рассматривается как часть внешней политики государства, а также национальной экономической политики, поэтому подлежит регулированию со стороны государства.

Основные принципы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации:

- единство внешнеэкономической политики как части внешней политики России;
- единство системы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и контроля за ее осуществлением;
- единство таможенной территории Российской Федерации;
- приоритет экономических мер регулирования;
- равенство всех участников ВЭД и их недискриминация;
- защита государством прав и законных интересов участников ВЭД;
- исключение неоправданного вмешательства государства и его органов во ВЭД, нанесения ущерба ее участникам и экономике страны в целом.

Государственное регулирование ВЭД осуществляется с помощью широкого круга мер, число которых постоянно растет. Все разнообразие применяемых государством инструментов влияния на внешние экономические связи может быть определенным образом систематизировано.

Во-первых, все меры могут быть разделены в зависимости от направленистости действия на экономические процессы на протекционистские и либерализационные. Протекционистские меры направлены на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Меры либерализации в противоположность этому направлены на снятие, снижение ограничений во внешней торговле, что приводит к росту конкуренции со стороны иностранных компаний. В современной мировой экономике и в

политике любого государства постоянно присутствуют эти две противоречивые тенденции: протекционизм и либерализация.

В зависимости от характера и разновидности применяемых приемов регулирования внешнеэкономической деятельности и согласно Закону РФ "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" все меры могут быть разделены на таможенно-тарифные и нетарифные.

Порядок применения *таможенно-тарифных мер* государственного регулирования ВЭД в РФ регламентируется Таможенным кодексом РФ, Законом РФ "О таможенном тарифе", другими нормативными актами (более подробно рассмотрен в гл. 13).

Меры, относимые к *нетарифным*, отличаются большим разнообразием. Всю совокупность этих методов можно разделить на три категории.

К первой относятся меры прямого ограничения, которые направлены на защиту интересов национальной экономики. К ним относятся лицензирование и квотирование.

Лицензии выдаются федеральным органом исполнительной власти, на который Правительством РФ непосредственно возложены координация и регулирование внешнеторговой деятельности (в настоящее время МТ). Большинство лицензий выдается после согласования с соответствующими министерством и ведомствами или их территориальными органами.

3.3. Наименование вопроса №3. Объединения, содействующие развитию ВЭД (Торгово-промышленная палата и др.).

Из негосударственных организаций наибольшее воздействие на развитие и осуществление ВЭД оказывают *торгово-промышленные палаты*, которые в соответствии с Законом Российской Федерации от 7 июля 1993 г. № 5340-1

"О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации" образуются на основе добровольного объединения не менее 15 учредителей на территории одного или нескольких субъектов Российской Федерации на съезде или общем собрании.

Торгово-промышленная палата является негосударственной некоммерческой общественной организацией, объединяющей российские предприятия и российских предпринимателей.

Торгово-промышленная палата является юридическим лицом. Она создается в целях содействия развитию экономики страны, ее интегрированию в мировую хозяйственную систему, формированию современной промышленной и торговой инфраструктуры; всемерному развитию всех видов предпринимательства, торговых и научно-технических связей с зарубежными странами.

Торгово-промышленная палата выполняет следующие задачи:

- оказание помощи российским предпринимателям и предприятиям в реализации их коммерческо-финансовых интересов в России и за рубежом;
- организация взаимодействия между субъектами предпринимательской деятельности и с государством;
- содействие развитию системы образования и подготовки кадров для предпринимательской деятельности;
- оказание предпринимателям, их объединениям, союзам, ассоциациям информационных услуг;
- содействие развитию экспорта российских товаров и услуг, оказание технической помощи субъектам предпринимательской деятельности в проведении операций на внешнем рынке;
- принятие мер к недопущению и пресечению недобросовестной конкуренции, неделового партнерства;
- содействие урегулированию споров, возникающих между предприятиями, предпринимателями;

- предоставление услуг для осуществления коммерческой деятельности иностранных фирм и организаций.

Членами торгово-промышленной палаты могут быть российские предприятия независимо от формы собственности и их организационно-правовой формы и предприниматели, а также организации, объединяющие предприятия и предпринимателей.

Региональные торгово-промышленные палаты являются членами Торгово-промышленной палаты (ТПП)

Российской Федерации, которая выполняет свои задачи и функции на федеральном уровне и обладает всеми правами, необходимыми для осуществления представительских функций как в стране, так и за границей.

При Торгово-промышленной палате Российской Федерации функционируют следующие акционерные общества, объединения и предприятия: ОАО "Центр международной торговли", ЗАО "Экспоцентр", АНО "Союзэкспертиза" (СОЭКС), ООО ИА "ТПП-Информ", ООО "Союзпатент", ООО "Экспертиза собственности" (ООО "ЭКСО"), ООО "ПРОМИПЭКСПО", НП "Саморегулируемая организация арбитражных управляющих при ТПП РФ" (НП "СОАУ" ТПП РФ) и др.

Активное воздействие на регулирование ВЭД оказывают созданные при ТПП *Междуннародный коммерческий арбитражный суд (МКАС), Третейский суд, Морская арбитражная комиссия, Ассоциация диспашеров, Спортивный арбитраж*. Международный коммерческий арбитражный суд рассматривает и выносит решения по спорам, возникающим при осуществлении внешней торговли, а также экономических, научных, технических отношений между фирмами, организациями разных стран. Морская арбитражная комиссия занята регулированием конфликтов, возникающих из отношений по фрахтованию судов, морскому страхованию, спасению получивших повреждение судов.

Ассоциация диспашеров определяет размеры общей аварии при кораблекрушениях или происшествиях на море.

Зарубежные и российские акционерные общества и компании осуществляют страхование на основе соглашений, в которых определяется система выплаты полисов и оплаты страховых премий; характер взаимоотношений сторон при поступлении страхового случая.

Наиболее известной в России страховой организацией является акционерное общество "Ингосстрах", осуществляющее страхование грузов, перевозимых всеми видами транспорта.

За рубежом также производится регулирование ВЭД на государственном уровне, на уровне предприятий, и, что особенно важно, большие успехи достигнуты и на межгосударственном уровне, например в странах Евросоюза. Прежде всего, это относится к инвестиционной политике и таможенной деятельности. В этих странах выработан довольно жесткий подход к поставкам сырья и, наоборот, либеральный, стимулирующий подход к поставкам готовой продукции.

Данная идеология нашла отражение и в практике работы Всемирной торговой организации (ВТО). ВТО является преемницей действовавшего с 1947 г. Генерального соглашения по тарифам и торговле. Свою деятельность она начала 1 января 1995 г. Секретариат ВТО располагается в Женеве.

ВТО призвана регулировать торгово-политические отношения членов организации в сфере международной торговли на основе пакета соглашений Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-1994 гг.).

Главной задачей ВТО является либерализация мировой торговли путем ее регулирования преимущественно тарифными методами при последовательном сокращении уровня импортных пошлин и устранении различных нетарифных барьеров,

количественных ограничений и других препятствий в международном обмене товарами, услугами.

В ВТО решения принимаются на основе консенсуса, а в случае его отсутствия – путем голосования. В настоящее время полноправными членами ВТО являются почти 150 государств, а еще более 10 стран имеют статус наблюдателя.

Главные преимущества участия России в ВТО заключаются в следующем:

- наличие более благоприятных – недискриминационных, стабильных и предсказуемых условий для развития торговли и прочих форм ВЭД;
- доступ к механизму ВТО по разрешению торговых споров как весьма эффективному инструменту защиты торговых интересов стран-членов организации от их несправедливого ущемления;
- внедрение на основе правил и норм ВТО в российскую практику ВЭД международного опыта в области регулирования торговли;
- развитие экспортных возможностей страны и "облагораживание" структуры российского экспорта;
- обеспечение достаточной степени защищенности отечественных производителей в условиях разумно открытой экономики на основе применения норм и правил ВТО.

При осуществлении ВЭД необходимо учитывать внешнеэкономическую политику различных государств, под влиянием которой формируются основные направления, регулирующие отношения с другими странами.

Известны следующие основные международные организации: Международная торговая палата (МТП), Международная организация труда (МОТ), Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международный банк экономического сотрудничества (МВЭС), Международный инвестиционный банк (МИБ), Морская международная организация (ИМО), Всемирная туристическая организация (ВОТ), Организация международной гражданской авиации (ИКАО), Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), Европейский фонд валютного сотрудничества (ЕФВС), Европейское агентство по координации научных исследований (Эврика), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организация ООН по промышленному развитию (ЮНИДО), Система электронной передачи информации по международным расчетам (СВИФТ), Единая система внешнеэкономической информации (ЕСВИ), Соглашение западноевропейских железных дорог по перевозке грузов и пассажиров (КОТИФ).

Всего же в мире насчитывается более сорока организаций подобного рода, и весьма важным условием успешного управления государственными и частными внешнеторговыми предприятиями является участие российских представителей бизнеса в работе как можно большего числа этих международных организаций.

Лекция № 4 (1 часа)

Тема: Таможенное регулирование ВЭД в России

1. Вопросы лекции:

- 1.1. Основные направления развития и совершенствования таможенной деятельности на международном рынке.
- 1.2. Правовые основы регулирования таможенной деятельности. Источники таможенного права.
- 1.3. Таможенные органы Российской Федерации на современном этапе.
- 1.4. Основные международные документы в области таможенного дела. Формы декларирования.

Краткое содержание вопросов

- 3.1. Наименование вопроса №1. Основные направления развития и совершенствования таможенной деятельности на международном рынке.

В результате проведения серии раундов торговых переговоров под эгидой ГАТТ уровень таможенного обложения в большинстве стран снизился и в ряде развитых государств роль таможенных платежей как источника поступления в национальные бюджеты уменьшилась, однако перед таможней встали новые задачи: резко увеличился объем международной торговли; в мировой торговле появились десятки сложных в технологическом плане товаров. Резко возросли скорость и надежность транспортных средств. Появились методы доставки товаров «точно в назначенное время». Все это потребовало сокращения до минимума времени, идущего на таможенную обработку грузов.

Перед таможней встали новые задачи: защита прав на интеллектуальную собственность, борьба с торговлей двойными технологиями, защита биологических видов, стоящих под угрозой уничтожения, защита окружающей среды, токсичные отходы, наркотики и многое др.

Названные задачи активно решаются правительствами многих стран. При этом определились несколько главных направлений развития и совершенствования таможенной деятельности:

1. Совершенствование правовой базы таможенного регулирования.

В течение ряда лет происходит своеобразная международная унификация правовых, административных, организационно-технических систем таможенного регулирования.

2. Использование иностранного правового и административного опыта.

3. Использование теории рисков в таможенной практике с целью осуществления выборочного таможенного контроля (требование всех участников внешней торговли свести к минимуму время, которое товар находится в пути).

4. Рост технической оснащенности современных таможенных систем и таможенных служб (электронный обмен данными).

5. Разделение процессов пропуска товаров через таможню, процессов сбора таможенных платежей, ведения учета и статистической отчетности (в частности и для того, чтобы избежать (сократить) коррупцию на таможне. Арушка декларация.)

6. Унификация таможенных документов и согласование требований к числу и многообразию документов, требуемых таможенными властями.

Один из первых вопросов – это форма таможенной декларации.

Международная таможенная организация рекомендует, чтобы таможенные власти ограничивали объем информации, которую должна содержать таможенная декларация, только теми документами, которые необходимы для начисления и взимания таможенных платежей, сбора статистических данных и право - применения таможенного законодательства (Рекомендация 3.12, Конвенция Киото, 1999 г.).

Названные направления возможного использования зарубежного опыта таможенно-тарифного регулирования, могут по ряду направлений модернизации деятельности таможенной службы РФ содействовать сближению ее практики с мировой и в целом способствовать повышению экономической эффективности внешнеторговой деятельности экспортёров и импортёров России.

3.2. Наименование вопроса №2. Правовые основы регулирования таможенной деятельности. Источники таможенного права.

В соответствии с Конституцией РФ таможенное регулирование находится в ведении РФ. Общее руководство таможенным делом осуществляется правительство РФ. Указом Президента РФ от 11.05.2006. №473 функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в области таможенного дела переданы Федеральной таможенной службе.

РФ участвует в международном сотрудничестве в области таможенного регулирования в целях гармонизации и унификации законодательства РФ с нормами международного права и общепринятой международной практикой.

Территория РФ составляет единую таможенную территорию РФ.

Таможенное законодательство РФ состоит из Таможенного Кодекса РФ (от 28 мая 2003 г. № 61-ФЗ, 26 июня 2008 г.), в соответствии с ним федеральных законов, Указов Президента, постановлений и распоряжений правительства.

3.3. Наименование вопроса №3. Таможенные органы Российской Федерации на современном этапе.

Таможенные органы составляют единую федеральную централизованную систему, включающую центральные, региональные и оперативные органы таможенного контроля. Региональные органы выполняют аналогичные функции, но в пределах определенной территории. Органы государственной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления, общественные объединения не могут вмешиваться в деятельность таможенных органов при осуществлении ими своих функций.

Таможенными органами являются:

- Федеральная служба, уполномоченная в области таможенного дела. Согласно постановлению Правительства РФ от 26.07.2006. №459 Федеральная таможенная служба является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим в соответствии с законодательством РФ функции по выработке государственной политики и нормативному правовому регулированию, по контролю и надзору в области таможенного дела, а также функции агента валютного контроля и специальные функции по борьбе с контрабандой, иными преступлениями и административными нарушениями.

- региональные таможенные управление.
- таможни.
- таможенные посты.

Таможня – организация, осуществляющая учет и контроль при перемещении грузов и лиц через границу и находящаяся в пограничных пунктах, аэропортах, морских и речных портах.

Функции таможни: контроль, начисления и взимания таможенных пошлин и сборов, ведение статистики. На таможне производится досмотр грузов, багажа, личный досмотр лиц. В необходимых случаях осуществляется санитарно-карантийный, ветеринарный, фитосанитарный контроль, контроль за вывозом из страны культурных и исторических ценностей.

3.4. Наименование вопроса №4. Основные международные документы в области таможенного дела. Формы декларирования.

Таможенная декларация – письменное или устное заявление таможенным органам о данных, необходимых для таможенного контроля. Обычно под Т.д. понимается документ, представляемый лицом на таможне при пересечении таможенной границы и декларирующий (объявляющий) о тех денежных средствах и имуществе, которые данное лицо хочет ввезти или вывезти. Сроки подачи Т.д. могут различаться в зависимости от вида (назначения) товаров и некоторых других обстоятельств.

Товары декларируются тому таможенному органу, в котором производится таможенное оформление. Транспортные средства, перевозящие товары, декларируются одновременно с товарами (кроме морских, речных и воздушных судов).

Декларантом может быть лицо, перемещающее товары и транспортные средства, либо таможенный брокер. Декларант обязан: а) произвести декларирование товаров и транспортных средств в соответствии с установленным порядком; б) по требованию таможенного органа предъявлять декларируемые товары и транспортные средства; в) представить таможенному органу документы и дополнительные сведения, необходимые

для таможенных целей; г) произвести таможенные платежи; д) оказывать содействие таможенным органам в производстве таможенного оформления. Таможенная декларация с момента оформления ее принятия становится документом, свидетельствующим о фактах, имеющих юридическое значение. Таможенный орган РФ не вправе отказать в принятии Т.д. Изменения, дополнения в Т.д. или ее изъятие декларантом могут производиться только до: а) начала проверки Т.д.; б) начала досмотра товара и транспортных средств; в) установления таможенным органом недостоверности указанных в Т.д. сведений.

Должностные лица

таможенных органов не вправе по собственной инициативе, поручению или просьбе заинтересованного лица заполнять письменную Т.д., изменять или дополнять сведения, указанные в Т.д., за исключением сведений, которые отнесены к компетенции таможенных органов.

Лекция № 5 (1 часа)

Тема: Назначение и виды таможенных режимов

1. Вопросы лекции:

- 1.1. Виды таможенных режимов.
- 1.2. Порядок таможенного оформления товаров и транспортных средств.
- 1.3. Формы декларирования.
- 1.4. Электронная грузовая таможенная декларация и ее заполнение.

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса №1. Виды таможенных режимов.

В целях таможенного регулирования в отношении товаров устанавливаются следующие виды таможенных режимов:

1) основные таможенные режимы:

- выпуск для внутреннего потребления;
 - экспорт;
 - международный таможенный транзит;
- ###### *2) экономические таможенные режимы:*
- переработка на таможенной территории;
 - переработка для внутреннего потребления;
 - переработка вне таможенной территории;
 - временный ввоз;
 - таможенный склад;
 - свободная таможенная зона (свободный склад);

3) завершающие таможенные режимы:

- реимпорт;
- реэкспорт;
- уничтожение;
- отказ в пользу государства;

4) специальные таможенные режимы:

- временный ввоз;
- беспошлинная торговля;
- перемещение припасов;
- иные специальные таможенные режимы.

Выбор и изменение таможенного режима

Ввоз товаров на таможенную территорию Российской Федерации и их вывоз с этой территории влекут за собой обязанность лиц поместить товары под один из таможенных режимов и соблюдать этот таможенный режим.

Лицо вправе в любое время выбрать любой таможенный режим или изменить его на другой в соответствии с Таможенным кодексом.

Помещение товаров под таможенный режим осуществляется с разрешения таможенного органа.

При соблюдении лицом заявленного таможенного режима и других условий выпуска товаров таможенный орган обязан выдать разрешение на помещение товаров под заявленный таможенный режим.

Днем помещения товаров под таможенный режим считается день выпуска товаров таможенным органом.

Запреты и ограничения, не носящие экономического характера и установленные в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, а также требования законодательства РФ, установленные в целях валютного контроля, лица обязаны соблюдать вне зависимости от заявленного таможенного режима.

3.1. Наименование вопроса №2. Порядок таможенного оформления товаров и транспортных средств.

Налаживание внешнеэкономических торговых связей занимает важное место в развитии экономики нашей страны. При этом такие отношения нуждаются в обязательном регулировании и государственном вмешательстве в данный процесс. Подобного рода взаимодействие объясняется необходимостью обеспечения общественной безопасности и экономическим интересом по уплате пошлин. Именно по этой причине существуют общие положения отправки товаров через таможенную государственную границу.

Согласно Статье 14 Таможенного кодекса Российской Федерации все товары и транспортные средства подлежат обязательному оформлению. Оно представляет собой совокупность манипуляций, которые выполняются в соответствии с действующим законодательством нашей страны. Таможенные операции – отдельно взятые операции в отношении товаров (транспортных средств), которые совершаются официальными органами.

На сегодняшний день среди них можно выделить следующие:

- Операции, которые предшествуют оформлению и заполнению декларации. Под ними подразумеваются: прибытие товара на территорию таможенного контроля РФ, размещение товара (транспортных средств) на складах временного хранения, внутренний транзит.
- Составление и оформление предварительной декларации на товары (транспортные средства).
- Получение таможенной декларации.
- Операции и процедуры, связанные с оформлением декларации при вывозе товаров за пределы РФ.
- Завершающие манипуляции по таможенному оформлению.

Помимо всего перечисленного, также существует ряд операций, которые предшествуют перемещению товаров через границу. К ним относятся: получение разрешения на упрощенное перемещение товаров в таможенных органах, получение свидетельства, разрешающего перемещение контейнера (съемного кузова) под печатями и пломбами.

Согласно Статье 62 ТК РФ оформление товаров производится в местах нахождения и функционирования налоговых органов. Процедура оформления начинается с момента предоставления в соответствующие инстанции предварительной декларации. При вывозе товара процедура начинается с момента устного или же письменного заявления о намерении совершить таможенное оформление.

Процедура таможенного оформления завершается только после осуществления санитарно-гигиенического и карантинного контроля. Само разрешение на проведение операций выдается в течение трех дней со дня обращения в соответствующие органы.

Согласно Статье 61 ТК РФ подобного рода документы выдаются только на отдельные операции.

Упрощенная система таможенного оформления возможна в отношении следующих лиц:

- Лиц, не имеющих неисполненных постановлений по делам об административных правонарушений по следующим статьям: ст. 16.1, 16.2, 16.3, 16.9, 16.15, 16.17, 16.18, 16.20, 16.22.
- Лиц, ведущих учет коммерческой документации таким способом, который позволяет получить сведения о ранее осуществлявшемся таможенном оформлении товаров.

Услуги по таможенному оформлению могут оказывать организации, оказывающие бухгалтерское сопровождение ООО. Правда, к выбору исполнителя следует подходить с особой осторожностью, поскольку даже малейшая ошибка при оформлении документов может привести к достаточно серьезным проблемам.

3.1. Наименование вопроса №3. Формы декларирования.

Форма декларирования — это способ заявления сведений о товарах и транспортных средствах и иных необходимых для таможенных целей сведений в соответствии с установленными требованиями к порядку их фиксации на носителях информации для передачи таможенному органу.

Декларирование производится в письменной, устной, электронной и иных формах.

Нормами таможенного законодательства (ст. 169 ТК РФ) предусмотрено три формы декларирования:

1. устная форма, применяемая в ряде случаев при декларировании товаров, перемещаемых через таможенную границу физическими лицами;
2. письменная (основная) форма;
3. декларирование в форме подачи сведений в электронном виде на магнитных носителях информации (является вспомогательной формой и используется одновременно с письменной формой в случаях декларирования с использованием грузовой таможенной декларации).

В настоящее время в РФ используется в основном письменная форма декларирования. Причем в зависимости от целей перемещения возможны несколько разновидностей письменных форм.

В области внешнеэкономической деятельности (в случае перемещения товаров хозяйствующими субъектами) применяется установленная форма грузовой таможенной декларации (ГТД). Прототипом грузовой таможенной декларации служит единый административный документ, используемый для таможенного декларирования товаров в странах Европейского Союза. Этот документ, введенный в действие с 1 января 1988 г. (в России ГТД применяется с 1 апреля 1989 г.), заменил собой многочисленную национальную товаро-сопроводительную документацию (около 80 видов формуляров и деклараций, заполнение которых требовалось при прохождении таможенного контроля на границах стран — членов Европейского Союза). Введение ЕАД упростило таможенные формальности, уменьшило связанные с этим финансовые издержки и потери во времени, подготовило переход на полностью автоматизированные учет и обработку документов при ввозе и вывозе товаров.

Кроме письменной формы декларирования, как уже отмечалось, ч. 1 ст. 169 ТК РФ предусматривает возможность декларирования товаров в устной форме. Причем устная форма используется применительно к случаям перемещения товаров физическими лицами и носит более конкретное название конклюдентной (от лат. *concludere* — заключать; действие, свидетельствующее о намерениях лица). Суть декларирования товаров в конклюдентной форме заключается в использовании механизма "зеленого коридора", добровольный и самостоятельный выбор которого предполагает, что физическое лицо

(предварительно имеющее возможность ознакомиться с таможенными правилами) как бы заявило о том, что у него не имеется предметов, подлежащих обязательному внесению в таможенную декларацию.

И еще одна форма, которая прямо оговаривается в ч. 1 ст. 169 ТК РФ — это подача данных в электронной форме.

Таким образом, при декларировании товаров участниками ВЭД применяется, как правило, установленная форма ГТД, а в случаях, предусмотренных соответствующими документами ГТК России, вместо ГТД возможно применение заявлений, товаротранспортных и иных документов.

При перемещении товаров физическими лицами не для коммерческих целей письменная форма декларирования представлена несколькими бланками — ТД-6 (таможенная декларация) и ТД-7.

ТД-6 заполняется при перемещении через таможенную границу товаров физическим лицом, достигшим шестнадцатилетнего возраста.

ТД-7 заполняется также физическим лицом, достигшим шестнадцатилетнего возраста, но уже в случаях перемещения через таможенную границу РФ транспортных средств (легковых автомобилей) в несопровождаемом багаже (контейнер, платформа и др.).

Согласно Главе 27 ТК ТС таможенное декларирование товаров

это заявление уполномоченным лицом по установленной форме точных сведений о товарах в соответствии с требованиями избранной таможенной процедуры или требованиями, предъявляемыми к товарам, не подлежащим помещению под таможенные процедуры (товары для личного пользования, припасы, транспортные средства международной перевозки).

Виды таможенных деклараций:

- декларация на товары;
- транзитная декларация;
- пассажирская таможенная декларация;
- декларация на транспортное средство.

Декларация на товары (подается в случае перемещения товаров хозяйствующими субъектами — участниками ВЭД). Форма декларации на товары (ДТ) и порядок ее заполнения утверждены Решением КТС от 20.05.2010 № 257 «Об Инструкциях по заполнению таможенных деклараций и формах таможенных деклараций».

Транзитная декларация подается при помещении товаров под таможенную процедуру таможенного транзита.

Пассажирская таможенная декларация подается при перемещения физическими лицами товаров для личного пользования.

Пассажирская таможенная декларация подается лицом, достигшим

Декларация на транспортное средство подается при перемещении через таможенную границу транспортных средств международной перевозки.

Формы декларирования, сроки и места подачи таможенных деклараций.

ТК ТС (статья 179) установил две формы таможенного декларирования товаров письменная и (или) электронная с использованием таможенной декларации.

Письменная форма таможенного декларирования включает следующие виды таможенных деклараций:

- декларация на товары (применяется в торговом товарообороте, например участниками ВЭД);
- транзитная декларация (подается на товары, помещаемые под таможенную процедуру таможенного транзита);

- пассажирская таможенная декларация (подается физическими лицами на товары для личного пользования);
- декларация на транспортное средство (применяется для декларирования транспортных средств международной перевозки).

Электронная форма таможенного декларирования в Российской Федерации применяется при таможенном декларировании товаров с использованием формы декларации на товары. Такая декларация получила название электронной декларации на товары (ЭДТ).

ЭДТ подается по общим правилам таможенного декларирования товаров (с приложением электронных форм документов, согласно альбому форматов) и подписывается электронной цифровой подписью (ЭЦП) декларанта.

Проверка ЭДТ включает в себя форматно-логический контроль, регистрацию таможенной декларации, проверку документов, подтверждающих сведения, заявленные в ЭДТ (документальный контроль) и, при необходимости, фактический контроль товаров (таможенный досмотр).

3.1. Наименование вопроса №4. Электронная грузовая таможенная декларация и ее заполнение.

Основными элементами информационной составляющей Единой автоматизированной информационной системы (ЕАИС) таможенных органов являются электронные копии таможенных документов грузовой таможенной декларации (ГТД), декларации таможенной стоимости (ДТС), корректировки таможенной стоимости и таможенных платежей (КТС). В рамках ЕАИС таможенных органов поддерживаются два формата представления электронных копий ГТД, ДТС, КТС - внутренний и внешний, представляющие собой логически связанные совокупность файлов в формате Dbase.

Внешний формат предназначен для представления в таможенный орган сведений в электронном виде участником внешне - экономической деятельности (ВЭД) при декларировании товаров и транспортных средств.

Внутренний формат электронных копий таможенных документов дополнительно включает таблицы (атрибуты таблиц), содержащие служебные отметки, заполняемые уполномоченным должностным лицом таможенного органа, а также служебные данные, используемые для обеспечения технологического процесса сбора и обработки информации. Электронные копии внутреннего формата формируются в программных средствах таможенного оформления и таможенного контроля и являются стандартным форматом обмена информации, используемым в рамках ЕАИС таможенных органов.

Настоящий документ разработан в целях реализации соответствия информационных структур требованиям нормативно-правовых документов, определяющих формы бланков, порядок и правила заполнения таможенных документов с учетом перехода к использованию для таможенного контроля и таможенного оформления Единого административного документа (ЕАД), а также составу и содержанию классификаторов и справочников нормативно-справочной информации (НСИ) ЕАИС таможенных органов.

Лекция № 6 (1 часа)

Тема: Организация выхода фирмы на внешний рынок, разработка экономически безопасной стратегии поведения

1. Вопросы лекции:

1. Выбор зарубежного партнера. Классификация зарубежных фирм.
- .2. Показатели деятельности зарубежных фирм.
3. Отчетность фирм.
4. Показатели, характеризующие фирму.

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса №1 Выбор зарубежного партнера. Классификация зарубежных фирм.

Даже если фирма производит конкурентоспособный продукт, она должна позаботиться о его реализации — найти покупателей и постараться сохранить их в качестве постоянных клиентов. Только это может обеспечить фирме устойчивую прибыль, возможности для [инвестирования](#) с целью освоения новых продуктов и рынков.

Обрести зарубежных покупателей можно двумя способами. Первый — когда потенциальные покупатели сами выходят на ваш рынок и выясняют, насколько ваши возможности соответствуют их потребностям. В этом случае фирма, как правило, не обладает достаточной информацией о потенциальном партнере. Поэтому представляется весьма сложным определить, насколько надежным партнером станет новый знакомый. Кроме того, опыт показывает, что будет весьма трудно сохранить такого клиента после выполнения его первого заказа, поскольку, придерживаясь подобной стратегии, он может затем обратиться для пробы и к другим поставщикам. Другими словами, данный способ обретения новых клиентов ненадежен с точки зрения налаживания устойчивых деловых связей.

Возможен и второй способ, который предполагает, что инициатива будет исходить с вашей стороны. Ваши представители на базе обоснованной выборки выходят на потенциальных клиентов. Обоснованная выборка означает, что в этот список войдут компании, потенциально заинтересованные в вашей продукции и имеющие финансовые возможности для ее оплаты. Этот метод, несомненно, более надежен, так как вы "контролируете" свою клиентуру. Однако он требует дополнительных усилий.

Отношения, построенные на наличии у партнеров информации относительно друг друга, как правило, наиболее стабильны и взаимовыгодны. Вы спокойны, потому что знаете вашего партнера и уверены, что он вам заплатит. Ваш партнер уверен в вашей исполнительности и в качестве нашей продукции. На деле именно такие потребители и подскажут вам возможные пути совершенствования вашей продукции и приспособления ее для новых рынков.

Основным условием реализации такой схемы взаимоотношений является наличие надежной информации, на основании которой вы сможете принять обоснованные и перспективные решения о выборе рынков сбыта и вступлении в деловые отношения с конкретными партнерами.

Мировой рынок и международная коммерческая практика уже давно разработали целый ряд методик и рекомендаций для реализации продуманного выхода на зарубежные рынки.

Фирмы и их классификация в современных условиях все больше российских субъектов хозяйственной деятельности пытаются самостоятельно освоить внешние рынки. Они стремятся расширить экспорт собственной продукции или найти более дешевый и выгодный импорт. При этом российские компании нередко выходят на фирмы тех стран, с которыми они, да и большинство других российских экспортёров и импортеров, до этого экономических связей не имели.

Одним из основных условий для успешного осуществления внешнеторговых операций является выбор подходящего партнера (контрагента).

Контрагентами в международной торговле называются стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле продаже товаров или оказанию различного рода услуг.

Иностранными контрагентами российских организаций выступают фирмы и организации, представляющие противоположную сторону в коммерческой сделке. Контрагентом продавца (экспортера) является покупатель (импортер), подрядчика — заказчик, арендодателя — арендатор, дебитора — кредитор и т.п.

Среди контрагентов можно выделить в зависимости от целей и характера деятельности фирмы и государственные органы, и организации.

При осуществлении конкретных внешнеторговых операций контрагентами выступают чаще всего фирмы.

Под фирмой понимается предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность с целью извлечения прибыли. Фирмы, выступающие на мировом рынке, различаются по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций, по правовому положению, по характеру собственности, по принадлежности капитала и контролю, по объему операций.

По виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций фирмы контрагенты могут быть промышленными, торговыми, транспортными, страховыми, инжиниринговыми, туристическими и др. Так, фирма считается промышленной, если 50% и более ее продаж составляет продукция ее собственных предприятий.

По правовому положению большая часть фирм является акционерными компаниями или обществами с ограниченной ответственностью (либо близкими к этим специфическим для законодательства отдельных стран формам).

По характеру собственности различают частные, государственные и кооперативные фирмы, а по принадлежности капитала и контролю — национальные, иностранные и смешанные.

По объему операций выделяют крупные, средние и мелкие компании, причем в различных странах эти понятия не являются одинаковыми.

Группа государственных предприятий и организаций также не является однородной. Государственные предприятия чаще всего создаются в отраслях, имеющих особо важное значение для экономики страны, либо в отраслях, требующих больших капиталовложений, в которых частные компании не могут обеспечить для себя достаточную норму прибыли.

Статус государственных предприятий в различных странах отличается большим разнообразием. При этом даже в одной стране, как правило, не существует единого законодательного акта, регулирующего положение всех государственных предприятий. Практически каждое предприятие образуется и действует на основании специального постановления государственных органов, регламентирующего методы контроля и руководства со стороны государства, а также регулирующего финансовые и имущественные отношения с государством и денежным рынком.

На основании этого государственные предприятия можно условно подразделить на три группы:

- бюджетные (казенные) предприятия;
- государственные корпорации ("паблик Корпорэйшн");
- смешанные акционерные общества.

В группу бюджетных, или казенных, предприятий входят предприятия, не имеющие ни юридической, ни хозяйственной самостоятельности. По своему положению они входят в систему государственного административного или местного управления и непосредственно подчиняются или структурно входят в какое-либо министерство, ведомство или органы местного самоуправления. Они не платят налоги на получаемую прибыль, все их доходы и расходы проходят через госбюджет.

Балансы этих предприятий включаются отдельными строками в центральный или местный бюджеты. Такие предприятия полностью лишены самостоятельности, всеуправленческие решения принимают сами ведомства в административном порядке.

Внешними источниками финансирования они обычно не пользуются, а субсидируются за счет государственной казны. Руководители предприятий назначаются соответствующими государственными органами и, наряду с остальным персоналом, считаются государственными служащими. К числу бюджетных предприятий обычно относятся службы связи, предприятия коммунального хозяйства.

Государственные корпорации являются наиболее распространенной формой государственных предприятий. Это юридические лица, наделенные имуществом, на 100%

принадлежащим государству. Они имеют определенную право субъектность и собственное имущество. За итоги своей деятельности они отвечают перед государством в лице того или иного ведомства, а нередко и перед законодательной властью.

Наряду с хозяйственной деятельностью они обычно выполняют определенные регулирующие и управленческие функции в установленных пределах от имени государства. Они могут быть образованы в форме акционерного общества, все акции которого принадлежат государству. Как правило, акционерные корпорации не входят в систему органов государственного управления, но согласовывают с ними планы своей деятельности и контролируются ими. Руководство государственной корпорации назначается соответствующими министерствами и ведомствами, однако ни управляющие, ни остальной персонал корпораций не считаются государственными служащими.

Государственные корпорации имеют собственный капитал, образуемый за счет государственных фондов или акционерного капитала и прибыли, а также пользуются заемным капиталом. Однако им запрещено финансироваться на рынках ценных бумаг и вкладывать капитал в частные фирмы. Хозяйственная деятельность таких предприятий осуществляется на коммерческой основе в рамках планов, устанавливаемых соответствующими министерствами или ведомствами.

Государственные корпорации, как правило, публикуют отчеты о своей деятельности, в которые включается консолидированный баланс и счет прибылей и убытков, финансовая и оперативная отчетность дочерних компаний.

Предприятия такого типа широко распространены в отраслях "естественной монополии" (например, "Электриситэ де Франс", "Газ де Франс", японская корпорация железных дорог "Кокутэтцу").

Выбирая таких партнеров, следует иметь в виду, что основным источником их средств являются государственные фонды, дотации и субсидии, что ставит их в привилегированное положение по сравнению с частными фирмами. Вместе с тем государственные корпорации обычно ограничиваются в размерах использования заемных средств, что снижает их возможности маневрирования финансовыми средствами.

Смешанные акционерные общества образуются совместно государством и частными вкладчиками. Они считаются государственными, если государству принадлежит более половины капитала. Они действуют в соответствии с законом об акционерных обществах и являются юридически самостоятельными фирмами, участвующими в хозяйственном обороте на коммерческой основе наравне с частными фирмами. государство контролирует их деятельность и управленческие решения лишь как акционер, заинтересованный в прибыли. Ограничения в их деятельности касаются только выхода на фондовые биржи (они продают свои акции только по подписке).

Тем не менее, они обычно пользуются определенными привилегиями по сравнению с частными фирмами, которые могут выражаться в предоставлении государственных субсидий и дотаций, льгот в режиме получения импортных лицензий, гарантированных поставках сырья и полуфабрикатов с других государственных предприятий по твердо, фиксированным ценам, гарантированном рынке сбыта производимой продукции, экспортных дотациях и т.д.

Руководящие органы смешанных компаний такие же, как и в частных акционерных обществах. Различие заключается в том, что высшие должностные лица могут не избираться акционерами, а назначаться соответствующими министерствами и ведомствами.

Доход смешанных обществ распределяется в виде дивидендов государству и частным акционерам. Кроме того, смешанные компании имеют более широкие возможности, чем государственные корпорации, пользоваться заемными средствами.

Хозяйственная деятельность смешанных компаний осуществляется на коммерческой основе. Однако для наиболее важных для экономики страны компаний могут устанавливаться планы, разрабатываемые их администрацией совместно с

соответствующими министерствами и ведомствами. По сравнению с государственными корпорациями они пользуются большей хозяйственной самостоятельностью.

Деятельность смешанных компаний подлежит публичной отчетности. Обычно они издают ежегодные годовые отчеты, в которых публикуются такие же сведения, что и в отчетах частных компаний. Финансовые отчеты составляются по единой форме для всех акционерных обществ данной страны.

3.2. Наименование вопроса №2. Показатели деятельности зарубежных фирм.

Существует большое количество показателей оперативной и финансовой отчетности фирмы, с помощью которых дается оценка результатов ее деятельности. Основными формами отчетности фирмы, используемыми для анализа, являются баланс, счет прибылей и убытков, счет поступлений и расходования средств.

Баланс — это документ, отражающий в стоимостном выражении активы фирмы и источники их формирования по состоянию на определенную дату, обычно на конец квартала или года.

Счет прибылей и убытков отражает результаты хозяйственной деятельности фирмы за отчетный период и наряду с балансом является важнейшей и обязательной формой финансовой отчетности акционерных обществ.

Счет поступлений и расходования средств позволяет определить объем самофинансирования и финансирования за счет заемных средств, текущих капиталовложений и других затрат.

Используемые в процессе анализа показатели можно подразделить на абсолютные и относительные. К абсолютным относятся различные данные, характеризующие масштаб операций фирмы, ее производственные мощности, результаты производственной и сбытовой деятельности и т.д. В большинстве своем эти данные берутся из ее финансовой и оперативной отчетности.

Относительные показатели представляют собой различные коэффициенты или отношения, рассчитываемые путем соотнесения абсолютных показателей друг с другом. Анализ относительных показателей основывается на том, что в практике коммерческих фирм складываются определенные соотношения показателей (например, отдельных статей баланса) в зависимости от сферы деятельности фирм или отрасли производства, что очень удобно для проведения различных сопоставлений.

Всю совокупность абсолютных и относительных показателей можно объединить в группы, характеризующие экономический потенциал фирмы, эффективность ее деятельности, конкурентоспособность и финансовое положение.

Показатели экономического потенциала фирмы. К числу показателей, характеризующих экономический потенциал фирмы, относятся: сведения об активах, объемах продаж, о чистой или валовой прибыли, об основном капитале, оборотном капитале, о капиталовложениях, собственном и заемном капитале, капитализированной прибыли, производственных мощностях, научно-исследовательской базе и расходах на НИОКР, информация об общем числе занятых и др.

Для характеристики масштаба операций фирмы используются такие показатели, как объем продаж, величина активов, собственного капитала, число занятых. Все эти показатели сами по себе мало о чем говорят, но в сравнении с аналогичными показателями других фирм данной отрасли или страны они позволяют составить представление о ее солидности или масштабах операций.

Показатели эффективности деятельности фирмы. К их числу относится целый ряд абсолютных и относительных показателей, важнейшим из которых считается размер прибыли. Именно прибыль является конечной целью и основным критерием деятельности любой коммерческой фирмы. Размер прибыли в абсолютном выражении кладется в основу исчисления целого ряда относительных показателей рентабельности.

В числителе может быть взята как валовая прибыль, так и чистая. Если полученное отношение будет равно, например, 10%, то это означает, что на каждый доллар реализованной продукции приходится 10 центов прибыли. Рост отношения может означать либо повышение цен при неизменных издержках производства, либо снижение последних при сохранении прежних цен. Уменьшение может быть вызвано как снижением цен, которое не сопровождается сокращением издержек, так и повышением себестоимости, не сопровождаемым повышением цен. В любом случае уменьшение этого показателя означает падение спроса на продукцию фирмы и, как следствие, снижение рентабельности ее операций.

Уровень рентабельности показывает обычно уровень дивидендов, выплачиваемых на акции. Он служит основным критерием при оценке котировки акций фирмы на фондовой бирже.

Данный показатель отражает эффективность использования всего имущества фирмы (основного и оборотного капитала) или всего инвестированного капитала. Низкий уровень его по сравнению с аналогичным показателем у других фирм свидетельствует о переложении капитала в активы или о низком спросе на продукцию фирмы.

Чем выше значение этого показателя, тем эффективнее используются основные средства фирмы. Его рост при снижении рентабельности активов в целом будет означать чрезмерное увеличение оборотных средств (либо происходит затоваренность готовой продукцией, либо образовались излишние материально-производственные запасы, либо возросла дебиторская задолженность или наличность). Выяснение причин такого положения требует дополнительного анализа динамики структуры оборотных средств.

Рентабельность собственного капитала. Этот показатель широко используется в зарубежных экономических публикациях. Он отражает эффективность использования капитала, инвестированного в фирму за счет собственных источников финансирования. Его изменение обычно оказывает влияние на уровень котировки акций на фондовых биржах.

К группе важных показателей относится и объем продаж. Он свидетельствует не только о масштабах деятельности фирмы, но и о темпах ее роста, а также является базовым для вычисления ряда относительных показателей эффективности. Среди них можно выделить следующие.

Отношение объема продаж к активам (коэффициент капиталоотдачи) и отношение объема продаж к основному капиталу характеризуют эффективность использования всех средств, имеющихся в распоряжении фирмы, в первом случае и средств, вложенных в основной капитал, — во втором. Рост этих показателей отражает либо повышение эффективности ее операций, либо инфляционный рост цен, что может сочетаться со снижением рентабельности использования основного капитала и активов в целом.

Коэффициент капиталоотдачи дает представление о деятельности фирмы как товаропроизводителя, отражает экономическую эффективность ее деятельности с точки зрения производителя.

Отношение объема продаж к оборотным активам дополняет эти два показателя. Иногда этот показатель называют коэффициентом обрачиваемости оборотных активов. Он показывает, сколько оборотов сделал оборотный капитал в течение года. Чем выше число оборотов, тем активнее коммерческая деятельность фирмы, тем меньше средств требуется ей для ведения текущих операций.

Отношение объема продаж к материально-производственным запасам, называемое коэффициентом обрачиваемости материально-производственных запасов, отражает число оборотов последних в течение года. Снижение этого показателя свидетельствует о затоваренности готовой продукцией, следовательно, о том, что фирма начинает испытывать трудности со сбытом. Это может также свидетельствовать об увеличении запасов сырья и материалов в связи с ожидаемым ростом цен на них.

Показатель уровня организации производства, его автоматизации и производительности — отношение объема продаж к общему числу занятых, или выработка в расчете на одного занятого. С помощью этого показателя можно сравнить уровень организации и автоматизации производства отдельных подразделений компании с уровнем других фирм данной отрасли в различных странах.

Показатели конкурентоспособности фирмы. Здесь имеются в виду возможности фирмы предложить товар, отвечающий требованиям покупателя, т.е. определенного качества, в нужном количестве, в необходимые сроки и на более выгодных условиях поставки, чем конкуренты.

О конкурентоспособности можно судить и по таким экономическим показателям, содержащимся в финансовой отчетности фирм:

- как динамика продаж в стоимостном и количественном выражении. Если стоимость реализованной продукции растет быстрее, чем ее физический объем, значит, спрос на нее повышается (при этом необходимо учитывать фактор инфляционного роста цен). Если картина обратная, следовательно, продукция перестает пользоваться спросом и фирма вынуждена снижать цены на нее;

- отношение объема продаж к стоимости материально-производственных запасов. Этот показатель называется коэффициентом спроса, так как характеризует спрос на изделия фирмы. Уменьшение этого показателя свидетельствует о замедлении оборачиваемости запасов: это либо снижение спроса на готовую продукцию, либо увеличение запасов сырья. Для уточнения рассчитывают долю стоимости нереализованной продукции в материально-производственных запасах.

Если она увеличивается, следовательно, происходит затоваренность готовой продукцией в связи со снижением спроса:

- отношение объема продаж к стоимости нереализованной продукции. Данный показатель дополняет два предыдущих и в случае уменьшения означает снижение спроса или перепроизводство продукции;

- отношение объема продаж к сумме дебиторской задолженности отражает объем коммерческого кредита, предоставляемого фирмой клиентам. Обычно чем выше спрос, тем меньше объем кредита. Уменьшение этого показателя говорит о сокращении продаж в кредит. Снижение темпа роста объема кредита свидетельствует, что фирма вынуждена предоставлять более льготные условия продажи своей продукции;

- загрузка производственных мощностей. Как только фирма начинает испытывать трудности со сбытом готовой продукции, сразу же снижается загрузка производственных мощностей;

- портфель заказов, если он значителен, характеризует высокий уровень спроса на продукцию фирмы;

- объем и направление капиталовложений. Обычно фирма вкладывает капиталы в производство наиболее перспективных с ее точки зрения товаров. Если она прекращает вложение капиталов в данное производство, значит, не видит для себя перспектив получения в будущем достаточно высокой нормы прибыли, что может свидетельствовать о снижении конкурентоспособности данной продукции.

3.3. Наименование вопроса №3. Отчетность фирм.

Перечень наиболее важных документов, касающихся экспортных сделок, размещен в таблице ниже.

Нормативные и другие документы в помощь экспортеру

Вопрос	Правовой акт, в котором есть ответ
Как составить внешнеторговый контракт	Письмо Банка России от 15 июля 1996 г. № 300 «О Рекомендациях по минимальным требованиям к

	обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов»
Какие стандартные условия поставок используются в международной торговле	Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2000» (или любая другая редакция, например 2010 г.)
По каким правилам вести международные расчеты	Унифицированные правила по Инкассо (публикация Международной торговой палаты № 522), Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (публикация МТП)
В чем особенности таможенной процедуры экспорта	Статьи 212— 214 Таможенного кодекса Таможенного союза
Где взять форму таможенной декларации и инструкцию по ее заполнению	Решение Комиссии Таможенного союза от 20 мая 2010 г. № 257
По каким ставкам платить вывозные пошлины	Постановление Правительства РФ от 23 декабря 2006 г. № 795
В каком размере уплачивать таможенные сборы	Постановление Правительства РФ от 28 декабря 2004 г. № 863
Какие обязанности экспортёра предусмотрены валютным законодательством	Статьи 19, 23 Федерального закона от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ
Как составить паспорт сделки и другие документы валютного контроля	Инструкция Банка России от 15 июня 2004 г. № 117-И, Положение Банка России от 1 июня 2004 г. № 258-П
Как подтвердить ставку 0 процентов НДС по экспортным операциям	Статьи 164, 165, п. 9 ст. 167 Налогового кодекса РФ
Как заполнить декларацию по НДС	Приказ Минфина России от 15 октября 2009 г. № 104н
Как отразить экспортную сделку в налоговом учете	Подпункт 11 статьи 250, подпункт 5 пункта 1 статьи 265, подпункт 7 пункта 4, пункт 8 статьи 271, подпункт 6 пункта 7 статьи 272, статья 316 Налогового кодекса РФ
Как учесть экспорт в бухучете	Пункты 5, 12 ПБУ 9/99, пункты 5—7, 9, 11—13 ПБУ 3/2006

3.4. Наименование вопроса № 4. Показатели, характеризующие фирму.

Показатели финансового положения фирмы. Финансовое положение фирмы определяется степенью финансовой независимости от внешних источников финансирования своей деятельности, способностью в необходимые сроки погашать свои финансовые обязательства, т.е. платежеспособностью, и возможностью предоставления кредитов клиентам, т.е. кредитоспособностью.

Коэффициент финансовой независимости фирмы — отношение собственного капитала к итогу баланса — отражает финансовую независимость фирмы от внешних источников финансирования. Чем выше это отношение, тем лучше ее финансовое положение. Считается, что общая сумма задолженности не должна превышать сумму собственного капитала. Следовательно, если это отношение составляет более 50%, можно полагать, что финансирование деятельности фирмы за счет заемного капитала осуществляется в допустимых пределах.

Отношение всей задолженности к собственному капиталу, как и предыдущий показатель, отражает соотношение внешних и собственных источников финансирования, при этом задолженность не должна превышать собственный капитал. Однако поскольку некоторые виды краткосрочной задолженности представляют собой своего рода бесплатный кредит (задолженность по заработной плате, по налогам и некоторые другие), то для уточнения положения необходимо проанализировать ее структуру.

Отношение собственного капитала к реальному основному капиталу показывает, в какой степени инвестирование капитала в основные фонды осуществляется за счет внутренних источников финансирования. Если это отношение меньше 1, то часть основных фондов финансируется за счет заемного капитала, что влечет за собой увеличение расходов в форме уплаты процентов. Если размер выплачиваемого процента выше средней нормы прибыли, получаемой фирмой на вложенный капитал, значит, она работает в убыток.

Отношение долгосрочной задолженности к собственному капиталу. Финансирование деятельности компании за счет долгосрочных кредитов, особенно в форме облигационных займов, выгодно для нее, если ее норма прибыли выше размера выплачиваемых процентов. Долгосрочный кредит позволяет значительно расширить масштабы операций фирмы и получить большую массу прибыли. Однако положение считается ненормальным, если долгосрочная задолженность превышает собственный капитал.

Кроме того, считается, что ее размер не должен быть выше величины собственного оборотного капитала (разницы между оборотными активами и краткосрочной задолженностью). Если имеет место обратная картина, это значит, что фирма использует часть долгосрочных кредитов на финансирование текущих операций, следовательно, увеличиваются и ее расходы, поскольку выплачиваемый процент по долгосрочным кредитам, как правило, выше, чем по краткосрочным. Поступление собственных средств от операций (амortизационных отчислений и чистой прибыли) в отчетном периоде показывает объем самофинансирования текущей деятельности фирмы.

Коэффициент самофинансирования текущих капиталовложений показывает, в какой мере вложения в основной капитал в отчетном году осуществлялись за счет средств, поступивших от операций.

Коэффициент покрытия, или отношение оборотных активов к краткосрочной задолженности, — один из основных показателей платежеспособности фирмы. Он говорит о том, в какой мере краткосрочная задолженность фирмы покрывается ее оборотными активами. Считается, что он не должен быть меньше 1. Однако поскольку ликвидность отдельных категорий оборотных активов неодинакова, т.е. не все элементы оборотного капитала могут быть немедленно использованы в качестве платежных средств для погашения задолженности, рассчитывают дополнительные показатели, характеризующие платежеспособность фирмы.

Коэффициент ликвидности оборотных активов показывает долю наличности и быстро реализуемых ценных бумаг в оборотных активах. Чем выше этот коэффициент, тем выше ликвидность оборотного капитала и платежеспособность фирмы.

При расчете коэффициента покрытия краткосрочной задолженности ликвидными средствами в категорию ликвидных средств, наряду с наличностью и быстро реализуемыми цennыми бумагами, включается и дебиторская задолженность.

Уменьшение этого показателя означает понижение платежеспособности фирмы. Уровень платежеспособности фирмы считается высоким, если вся ее задолженность покрывается более или менее ликвидными активами, т.е. оборотными активами.

Выбор тех или иных показателей, характеризующих фирму, зависит от целей, которые ставит перед собой организация при выборе иностранного партнера. В любом случае наиболее важными факторами, которыми необходимо руководствоваться, являются репутация фирмы и ее продукции, надежное финансовое положение и платежеспособность, достаточный производственный и научно-технический потенциал.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Практическое занятие 1 (ПЗ-1) Тема 1. Методы международной торговли – 1 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. Методы международной торговли.
 2. Понятие и особенности торгово-посреднических операций,
 3. Основные виды и функции торговых посредников.
 4. Преимущества и недостатки прямого метода международной торговли.
 5. Преимущества и недостатки косвенного метода международной торговли.
- Типовые тесты (для контроля знаний)
1. Как называется биржа, на которой осуществляется купля-продажа определенных видов товаров:
 - а) валютная;
 - б) товарная;
 - в) фондовая.
 2. Выделите основные формы организации международной торговли:
 - а) сделки купли-продажи;
 - б) ссудные организации;
 - в) аукционная торговля;
 - г) бартерные сделки;
 - д) биржевая торговля.
 3. Компания или корпорация, владеющая контрольными пакетами акций или долями в паях других компаний (фирм) с целью контроля управления их деятельностью, называется:
 - а) товариществом;
 - б) холдингом;
 - в) концерном;
 - г) финансово-промышленной группой.
 4. Какие внешнеторговые операции требуют участия посредника:
 - а) дилерские;
 - б) комиссионные;
 - в) агентские;
 - г) фондовые.
 5. Основные обязанности брокера:
 - а) поиск продавца или покупателя;
 - б) сведение продавца с покупателем;
 - в) определение условия контракта;
 - г) оформление контракта.
2. Краткое описание проводимого занятия

Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.

Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.

При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:

1. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.

2. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.

3. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.

2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 2 (ПЗ-2). Тема 2. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в России – 1 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. Уровни и организационные основы регулирования внешнеторговых бизнес-операций.

2. Этапы развития регулирования ВЭД.

3. Понятие, цели государственного регулирования ВЭД в России.

4. Задачи, принципы государственного регулирования ВЭД в России.

5. Органы, регулирующие ВЭД в России

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Новая форма государственного регулирования экспорта в России – это регистрация контрактов.

Б. Регистрация организации-экспортера не подтверждается сертификатом.

В. Не являясь основанием для отказа в регистрации организации-экспортера неверное указание реквизитов спецэкспортера.

Г. Предприятия, полностью принадлежащие иностранным инвесторам, не вправе без лицензий экспорттировать продукцию собственного производства.

Д. Продукция, импортируемая для собственных нужд предприятиями с иностранными инвестициями, не предполагает использование собственных финансовых ресурсов.

2. Налоговой базой для исчисления НДС является:

А) сумма таможенной стоимости, подлежащей уплате таможенной пошлины, подлежащей уплате акцизов

Б) сумма таможенных сборов и таможенной стоимости

В) таможенная стоимость товаров

Г) сумма таможенных сборов, таможенной стоимости, подлежащей уплате таможенной пошлины, подлежащей уплате акцизов

3. Ставки акцизов не могут быть:

А) адвалорными

Б) специфическими

В) комбинированными

Г) специальными

4. Обязательным платежом в федеральный бюджет, взимаемым таможенными органами России при перемещении товара через таможенную границу в целях таможенно-тарифного регулирования ВЭД являются:

- А) таможенные пошлины
- Б) таможенные сборы
- В) акцизы
- Г) НДС

5. Для защиты внутреннего рынка от ввозимых товаров по более низким ценам, чем на внутреннем рынке страны производителя применяются:

- А) сезонные пошлины
 - Б) компенсационные пошлины
 - В) антидемпинговые пошлины
 - Г) специальные пошлины
6. К налогам «на недостатки» относят:
- А) НДС, акцизы
 - Б) акцизы
 - В) НДС
 - Г) ЕСН

2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.

2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.

3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:

4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.

5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.

6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.

2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 3 (ПЗ-3). Тема 3. Инструменты государственного регулирования внешней торговли – 1 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. Инструменты регулирования внешней торговли: тарифные ограничения.
2. Таможенные пошлины и таможенные сборы.
3. Ввозная и вывозная таможенные пошлины.
4. Виды ставок таможенных пошлин.
5. Сборы за таможенное оформление.
6. Инструменты регулирования внешней торговли: нетарифные ограничения.
7. Оформление лицензий на экспорт и импорт.
8. Эффективность и масштабы применения нетарифных ограничений.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Из приведенного ниже списка утверждений выделите основную функцию импортного тарифа:

А. Демонополизация рынка.

Б. Защита национального рынка услуг.

В. Защита национальных производителей от иностранной конкуренции с целью повышения их собственной конкурентоспособности на внутреннем рынке.

Г. Защита капиталовложений совместных предприятий на территории страны пребывания.

Д. Ограничение уровня прямого налогообложения отечественных товаропроизводителей.

2. Повышение ставок ввозных пошлин ведет к:

- А. снижению объема импорта;
- Б. снижению объема экспорта;
- В. повышению экспорта;
- Г. снижению курса национальной валюты.

Д. повышению объема импорта.

3. Минимальные суммы взимания таможенных пошлин установлены в:

- А. долларах за штуку;
- Б. СДР за штуку;
- В. ЭКЮ за штуку;
- Г. рублях за штуку;
- Д. евро за штуку.

4. Адвалорный порядок исчисления ставок таможенных пошлин – это:

- А. комбинированный способ расчета;
- Б. расчет в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров;
- В. расчет в долларах за физическую единицу продукции;
- Г. расчет сезонных пошлин;
- Д. расчет в рублях за физическую единицу продукции.

5. Что из перечисленных ниже можно отнести к СЭЗ?

- А. зона валютного контроля
- Б. зона иностранных инвестиций
- В. зона экспортного производства
- Г. внешнеэкономическая зона
- Д. зона отечественных инвестиций

2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.

2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.

3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:

4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.

5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.

6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.

2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 4 (ПЗ-4). Тема 4. Назначение и виды таможенных режимов.

Ответственность за нарушение правил таможенного регулирования.– 1 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

- 1. Виды таможенных режимов.
- 2. Таможенный контроль внешнеэкономической деятельности. Формы таможенного контроля.

3. Ответственность за нарушение правил таможенного регулирования.
 4. Временное хранение товаров и транспортных средств при производстве таможенного оформления и таможенного контроля.
 5. Виды таможенных режимов.
 6. Порядок таможенного оформления товаров и транспортных средств.
 7. Формы декларирования.
 8. Электронная грузовая таможенная декларация и ее заполнение.
- Типовые тесты (для контроля знаний)
1. Таможенный режим, при котором товары перемещаются под таможенным контролем между двумя таможенными органами РК без взимания таможенных пошлин:
 - A) реэкспорт;
 - B) свободная таможенная зона;
 - C) реимпорт;
 - D) транзит.
 2. Метод, не использующийся при определении таможенной стоимости:
 - A) вычитания стоимости;
 - B) резервный;
 - C) умножения стоимости;
 - D) сложения стоимости.
 3. Повышение ставок ввозных пошлин ведет к снижению:
 - A) экспорта;
 - B) сумм уплаты пошлин;
 - C) курса национальной валюты;
 - D) объемов импорта.
 4. Адвалорный порядок исчисления ставок таможенных пошлин – это способ расчета:
 - A) смешанный;
 - B) в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров;
 - C) расчетный;
 - D) в денежных величинах за физическую единицу товара.
 5. При ввозе товаров таможенное оформление завершается в регионе деятельности таможенного органа РК, где находится:
 - A) получатель;
 - B) отправитель;
 - C) торгово-промышленная палата;
 - D) место пересечения таможенной границы.
 6. В целях минимизации транспортных расходов таможенное оформление может происходить местах нахождения:
 - A) таможенного органа;
 - B) предприятия, участника ВЭД;
 - C) таможенной границы;
 - D) транспортного предприятия.
2. Краткое описание проводимого занятия
1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
 2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.
 3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:
 4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.
 5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.
 6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность,

ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.
2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 5 (ПЗ-5). Тема 5. Основные положения внешнеторгового контракта, снижение рисков в контракте – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. Понятие и правовые аспекты международного коммерческого договора (контракта).
2. Источники правового регулирования договорных отношений в сфере международного коммерческого оборота.
3. Принципы международных коммерческих договоров.
4. Деловые обычаи. «Международные правила по толкованию торговых терминов» – ИНКОТЕРМС (в 1936 г.) действуют в редакции 2000 г.

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты.

1. Изучить источники правового регулирования договорных отношений в сфере международного коммерческого оборота.
2. Ознакомиться с правовыми аспектами международного коммерческого договора (контракта).
3. Знать «Международные правила по толкованию торговых терминов» – ИНКОТЕРМС-2000.
4. Знать принципы международных коммерческих договоров.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Место подписания контракта влияет на:
A) содержательную сторону контракта;
B) количество сторон, участвующих в сделке;
C) структуру оформления контракта;
D) применяемое право страны при рассмотрении спора.
2. К дополнительным условиям контракта относится:
A) качество товара;
B) условия платежа;
C) количество и сроки поставки;
D) наименование сделки.
3. Вид цены контракта, не подлежащей изменению:
A) публикуемая;
B) скользящая;
C) подвижная;
D) твердая.
4. При заключении внешнеторгового контракта не применяются цены:
A) прейскурантные;
B) расчетные;
C) плановые;
D) биржевые.
5. Экспортер достигнет наибольшей выгоды, если он заложит в ценовых условиях контракта валюту платежа, имеющую тенденцию к:
A) конвертируемости;

- B) повышению;
- C) неизменности;
- D) снижению.

6. Страхование цены контракта от колебания валютных курсов достигается посредством:

- A) валютного счета;
- B) сроков платежа;
- C) валютной оговорки;
- D) верный ответ B) и C).

7. Цена, исчисленная в момент исполнения контракта с учетом издержек производства:

- A) периодически твердая;
- B) подвижная;
- C) скользящая;
- D) фиксированная.

2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.

2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.

3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:

4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.

5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.

6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.

2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Разработал(и): _____

Л.А. Добродомова