

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ИНСТИТУТ ТЕХНОЛОГИЙ (ФИЛИАЛ) ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

«**ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**В Г. ВОЛГОДОНСКЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**(Институт технологий (филиал) ДГТУ в г. Волгодонске)**

Факультет «Технологии и менеджмент»

Кафедра «Экономика и управление»

ОСНОВЫ внешнеэкономическОЙ деятельностИ

**Методические указания для самостоятельной работы студентов направления 38.03.01 Экономика**

Волгодонск

2024

Методические указания предназначены для студентов направления 38.03.01 «Экономика» и помогают студентам самостоятельно изучить основные вопросы внешнеэкономической деятельности современных предприятий.

СОДЕРЖАНИЕ

[ВВЕДЕНИЕ 3](#_Toc399334001)

[Основные понятия и определения 3](#_Toc399334002)

[ТЕМА 1 УСИЛЕНИЕ РОЛИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ – ГЛАВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ 3](#_Toc399334003)

[1.2 Международное разделение труда 3](#_Toc399334004)

[1.3 Мировое сообщество: различия составляющих его государств. Мировая торговля 3](#_Toc399334005)

[1.4 Субъекты МЭС 3](#_Toc399334006)

[1.5 Международное движение капитала 3](#_Toc399334007)

[ТЕМА 2 ЭТАПЫ И ФОРМЫ ВЫХОДА ВО ВНЕШНЮЮ СРЕДУ 3](#_Toc399334008)

[2.1 Прямые связи 3](#_Toc399334009)

[2.2 Предприятие в системе мирохозяйственных связей 3](#_Toc399334010)

[2.3 Отраслевой уровень внешнеэкономического сотрудничества 3](#_Toc399334011)

[ТЕМА 3 ПРЕДПРИЯТИЕ – РЫНОК – МАРКЕТИНГ 3](#_Toc399334012)

[3.1 Готовность предприятия к экспорту 3](#_Toc399334013)

[3.2 Выбор товара для экспорта 3](#_Toc399334014)

[ТЕМА 4 МЕЖДУНАРОДНЫЕ СДЕЛКИ 3](#_Toc399334015)

[4.1 Методы проведения коммерческих сделок 3](#_Toc399334016)

[ТЕМА 5 МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ И ПЛАТЕЖИ 3](#_Toc399334017)

[ТЕМА 6 СДВИГИ В МИРОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СФЕРЕ И МЕЖДУНАРОДНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ 3](#_Toc399334018)

[ТЕМА 7 МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ, МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ 3](#_Toc399334019)

[ТЕМА 8 МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ 3](#_Toc399334020)

[ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 3](#_Toc399334021)

[Вопросы к экзамену ВЭД 3](#_Toc399334022)

[Библиографический список 3](#_Toc399334023)

# ВВЕДЕНИЕ

Эволюция мирового хозяйства во второй половине ХХ века связывается с поступательным развитием экономики отдельных, прежде всего, промышленно развитых стран. При этом основной ее тенденцией развития стала интернационализация хозяйственной жизни. Движение по всему миру гигантских потоков капитала, товаров, людей и интенсивный обмен информацией определяют лицо и динамику уходящего века. Для собирательного обозначения всех этих процессов применяется термин “глобализация”.

С исторической точки зрения процессы интернационализации хозяйства (глобализация) берут свое начало в сфере обмена. От меновой торговли развитие шло к локальным международным рынкам. В период первоначального накопления капитала произошло перерастание локальных центров межотраслевой торговли в единый мировой рынок. В ходе конкурентной борьбы между странами сложилась система международного разделения труда (МРТ), которое находит свое выражение в устойчивом производстве товаров и услуг в отдельных странах сверх внутренних потребностей в расчете на международный рынок. Оно основывается на международной специализации, которая предполагает наличие пространственного разрыва между отдельными стадиями производства или между производством и потреблением в международном масштабе.

Нарастание процесса углубления специализации и кооперирования промышленного производства привело к модификации видов МРТ и соотношений между ними. Так, произошел переход от межотраслевого к внутриотраслевому разделению труда, что в свою очередь усиливает специализацию не только стран, но и компаний.

В настоящее время, как показала практика, ни одно государство в мире не может успешно развиваться без интеграции в мировую экономику. Причем внешнеэкономические связи являются важным экзогенным фактором, который оказывает значительное влияние на динамику и устойчивость развития национальной экономики, формирование ее структуры, эффективность функционирования.

По современным оценкам, внутринациональные и международные кооперированные поставки достигают 50-60% стоимости промышленной продукции индустриальных стран. Более 30% товарооборота между этими государствами приходится на взаимные поставки в порядке кооперации, играющей заметную и все возрастающую роль в экспорте ряда развивающихся стран, в том числе таких крупных, как Индия, Бразилия, Мексика.

Особую роль играют внешнеэкономические связи в глобальных интеграционных процессах. Для современного этапа развития мировых хозяйственных связей характерны динамизм, либерализация, диверсификация форм и видов внешнеэкономической деятельности. Одной из важных тенденций в развитии мировых хозяйственных связей является диверсификация форм сотрудничества. Помимо традиционных форм внешнеэкономических связей – внешней торговли и инвестиционного сотрудничества – в последние годы активно развиваются научно-техническое сотрудничество, промышленная кооперация, валютно-финансовое, военно-техническое сотрудничество, туризм и т.д. Другими словами, осуществляется глобализация мировой экономики, вызванная развитием экономических связей между странами, либерализацией торговли, созданием современных систем коммуникации и информации, мировых технических стандартов и норм, определяемая тремя основными факторами: отход от государственного регулирования в пользу рыночных механизмов, преодоление национальных границ в ходе интеграции отдельных стран, развитие информационных технологий.

Однако наряду с эти процессом в мире ширится сближение и взаимодействие стран на региональном уровне, формируются крупные региональные интеграционные структуры, которые развиваются в направлении создания относительно самостоятельных центров мирового хозяйства (идет процесс так называемой “регионализации глобализации”).

Задачей России в сложившихся условиях является поиск места и определение своей роли в мировой экономике путем развития внешнеторговых связей, создания соответствующего инвестиционного климата в стране, участия в совместном с иностранными корпорациями производстве высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции с целью постепенной интеграции в мировое хозяйство.

В данной работе на основе анализа международных экономических отношений на современном этапе, региональных процессов интеграции мировой экономики и деятельности основных субъектов интеграционных процессов сделана попытка определить пути включения России в мирохозяйственные связи.

# Основные понятия и определения

**Международное разделение труда** **(МРТ)** - разделение труда между странами и народами, предполагающее концентрацию усилий и ресурсов на изготовлении продукции для внешнего рынка, специализацию деятельности.

**Международные экономические отношения** **(МЭО)** - система хозяйственных связей между экономиками различных стран, основанная на международном разделении труда, современной формой которой является международная экономическая интеграция.

**Интернационализация хозяйственной деятельности** - усиление взаимосвязи и взаимозависимости экономик отдельных стран, влияния МЭО на национальное хозяйство.

**Международная экономическая интеграция** **(МЭИ)**- взаимоприспособление национальных экономик, включение их в единый воспроизводственный процесс в интернациональных масштабах.

**Объекты МЭИ** - товары и услуги, материально-денежные и трудовые ресурсы, являющиеся предметом международного производственного и научно-технического сотрудничества и обмена.

**Субъекты МЭИ** - экономически обособленные стороны, осуществляющие международное производственное, научно-техническое, экономическое и другое сотрудничество, а также обмен товарами и услугами.

**Механизм МЭИ** - система экономических методов, организационных мер и институтов, обеспечивающих осуществление МЭИ.

**Глобализация международных отношений** – процесс усиления взаимозависимости и взаимовлияния сфер общественной жизни и деятельности различных стран в области международных отношений.

**Зона свободной торговли (ЗСТ)** - преференциальная зона, в рамках которой поддерживается свободная от таможенных и количественных ограничений международная торговля товарами и услугами.

**Таможенный союз (ТС)** - соглашение двух и более государств об упразднении таможенных пошлин в торговле между ними, форма коллективного протекционизма. Согласно ст. XIV Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), ТС предполагает замену нескольких таможенных территорий одной при полной отмене таможенных пошлин внутри ТС и создание единого внешнего таможенного тарифа.

**ЦЕИ или CEFTA** - Центрально-европейская инициатива или Центрально-европейская зона свободной торговли, в которую вошли Центрально-европейские страны: Польша, Венгрия, Чехия, Словакия и Словения (вступила позже). Они образовали в декабре 1992 г. зону свободной торговли.

**НАФТА** - Североамериканская ассоциация свободной торговли, созданная США, Канадой и Мексикой в декабре 1992г. Соглашение вступило в силу в январе 1994г.

**АСЕАН** - Ассоциация государств Юго-Восточной Азии - субрегиональная организация, созданная в 1967 году, в состав которой вошли Индонезия, Малайзия, Таиланд, Филиппины, Сингапур. Позже в состав организации вошли Бруней (1984г.) и Вьетнам (1995г.).

**МЕРКОСУР** - Общий рынок стран Южного конуса, созданный в 1991 году Аргентиной, Бразилией, Парагваем и Уругваем.

**ЭКОВАС** - Экономическое сообщество западно-африканских государств. Создано в 1975г., в состав входят 16 государств.

**КОМЕСА** - Общий рынок Восточной и Южной Африки (21 страна).

**САДК** - Сообщество развития Юга Африки - политико-экономический региональный блок, созданный в 1992г. на базе Конференции по координации стран Юга Африки (САДКК).

**ЮДЕАК** - Таможенный и экономический союз Центральной Африки - создан в 1967г. в составе 6 стран – организации, которые ставят перед собой задачи, направленные на развитие интеграционных процессов.

**ЕС** (Европейский Союз) - региональная интеграционная группировка 15 стран Европы, в состав которой входят: Австрия, Бельгия, Дания, Германия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Финляндия, Франция, Швеция.

**Единый внутренний рынок ЕС** - составная часть программы экономической интеграции в рамках ЕС.

**Европейская валютная система** - согласованная форма организации валютно-финансовых отношений стран ЕС, в рамках которой обеспечиваются соотношения курсов национальных валют стран-участниц.

**Единый Европейский Акт** - документ, принятый странами ЕС в 1987г., пересматривающий положения Римского договора, направленный на ускоренное продвижение к единому рынку.

**Договор о Европейском Союзе или Маахстрихтский договор (1992г.)** - документ, в котором зафиксировано решение о создании Европейского Союза на основе Европейских Сообществ, дополненный новыми формами сотрудничества.

**ЕАСТ** - Европейская ассоциация свободной торговли, создана в 1960г. на основе Стокгольмского соглашения.

В работе также используются другие термины и аббревиатуры, расшифровка которых приводится в контексте материала.

# ТЕМА 1 УСИЛЕНИЕ РОЛИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ – ГЛАВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В чем заключается сущность внешнеэкономической деятельности предприятия (ВЭД)?

ВЭД – это хозяйственная предпринимательская деятельность юридических и физических лиц в области международного обмена товарами, услугами, перемещения материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов.

Выбор вида ВЭД зависит от конкретной специализации предприятия, его финансового положения, механизма государственного регулирования, форм собственности.

В соответствии с Конституцией РФ руководство ВЭД в рамках внешнеэкономической политики осуществляет Президент РФ, а исполнение – Правительство РФ. Федеральными Законами России предусматривается распределение полномочий между центральными и местными органами, обеспечивающее единство и целостность внешнеэкономической политики.

В организации и контроле ВЭД, помимо уполномоченных учреждений, принимают участие министерство финансов, центральный банк, а также государственный таможенный комитет. Последний участвует в разработке и реализации таможенной политики России: разрабатывает ставки таможенных пошлин, товарную номенклатуру ВЭД, организует работу таможенных органов, взимает таможенные пошлины, проводит таможенное оформление и др.

## 1.2 Международное разделение труда

МРТ – это сосредоточение производства определенных товаров и услуг в экономике отдельных стран с целью продажи на мировом рынке и удовлетворения потребностей других стран.

До машинной стадии международное разделение труда базировалось на двух причинах:

1. неравномерное распределение природных ресурсов по земному шару;
2. национальные различия в издержках производства идентичных товаров в различных странах.

Сюда можно отнести природно-климатические условия страны, обеспеченность полезными ископаемыми, пахотными землями, географическим положением страны и удаленность от транспортных путей и рынков сбыта; кроме этого – численность населения, особенности исторического, экономического, научно-технического развития, производственные и внешнеэкономические традиции населения. Начиная с машинной стадии, зависимость специализации и кооперирования от естественной основы значительно уменьшается. Для стадии индустриального роста характерна зависимость специализации от развития собственного технологического фактора.

## 1.3 Мировое сообщество: различия составляющих его государств. Мировая торговля

В целом, участие в МРТ дает возможность каждой стране эффективнее и с меньшими издержками удовлетворять свои потребности.

Почему именно так складываются специализация и МРТ? Выигрывают или проигрывают страны, открывая границы для мировой торговли? Почему страны торгуют между собой? Ответы на подобные вопросы об эффективности международного разделения труда экономическая наука ищет давно и относит их к функциональным вопросам экономической теории.

Единой концепции мирохозяйственных связей в экономической науке не существует.

## 1.4 Субъекты МЭС

 Мировое сообщество включает в себя 210 стран и территорий, из них 160 государств-членов ООН (160 национальных, формально независимых и самостоятельных экономических субъектов), каждый из которых способен влиять на направление развития, 40 ПРС и свыше 160-ти развивающихся стран (речь на 2796 языках, обращаются деньги более 300 наименований).

 В мире, кроме того, звучит международный экономический обмен, который побуждает специализацию и кооперирование в предпринимательстве, т.к. способствует:

* преодолению ограниченности внутреннего национального рынка;
* получению доступа к новым зарубежным технологиям;
* приобщению к международному опыту организации производства, сбыта, послепродажного сервиса;
* преодолению острой конкурентной борьбы путем налаживания кооперации с прежними союзниками;
* использованию более дешевых факторов производства;
* рассредоточению политических и экономических рисков.

МЭС – взаимодействие субъектов хозяйствования с зарубежными контрагентами в целях использования преимуществ международного разделения труда (МРТ). МРТ – специализация отдельных стран на производстве определенных видов продукции, которой страны обмениваются между собой.

## 1.5 Международное движение капитала

Международное движение капитала происходит в форме прямых и портфельных инвестиций. Прямые иностранные инвестиции – это инвестиции в средства производства или продвижения товара в зарубежных странах. Портфельные инвестиции – это инвестиции в иностранные ценные бумаги. Принятие решения об осуществлении инвестиций зависит от множества факторов, которые побуждают компанию предпочесть их экспорту и импорту или стратегическим альянсам в виде лицензионных соглашений, контрактов на управление, френчайзинга.

Некоторые причины очевидны: торговые барьеры, доступ к внутреннему рынку, снижение затрат. Высокие транспортные издержки и импортный тариф объясняют, почему многие фирмы предпочитают горизонтальные прямые инвестиции лицензионным соглашениям или экспорту.

# ТЕМА 2 ЭТАПЫ И ФОРМЫ ВЫХОДА ВО ВНЕШНЮЮ СРЕДУ

Процесс включения национальной экономики в мировую сферу, т.е. реализация производственно-инвестиционной модели сотрудничества обусловлен тремя основными моментами.

1. Создание определенных предпосылок: производственных, инвестиционных, научно-технических. Сотрудничество должно иметь четкую правовую и экономическую регламентацию на всех уровнях экономического взаимодействия – государственном, отраслевом и на уровне основного производственного звена (предприятия). Отсутствие таких предпосылок, разумеется, не может приостановить процесс интернационализации, внедрения в мировую экономику, ибо он объективен, однако может его деформировать, задержать на многие годы, привести к структурным изменениям, нарушениям пропорций. Пример тому в современной России – перенос только на сырье в экспорте, предметы потребления и, прежде всего, продукты питания в импорте.

2. Становление и развитие интернационализированного воспроизводственного ядра в несколько этапов:

* *первый этап –* установление и всемерное развитие прямых производственных связей между отдельными хозяйственными единицами, которые должны открыть пути к хозяйственной самостоятельности, самофинансированию и самоокупаемости (финансово-хозяйственная самостоятельность и ответственность);
* *второй этап* – совместное предпринимательство, почву для этого готовят прямые связи. По своим организационным формам могут быть: совместные предприятия и инжиниринговые фирмы, международные научно-производственные организации, смешанные фирмы, торговые агентства и т.д;
* *третий этап* – интеграция отраслей и формирование на этой основе нового субъекта мирохозяйственного общения. Совместное предпринимательство не должно ограничиваться только развитием производственного сотрудничества в рамках тех или иных отраслей. Оно должно шире раскрываться и в сотрудничестве в новейших отраслях, где могут на основе интеграции отраслей совершаться научно-технические прорывы;
* *Четвертый этап* – это этап налаживания сотрудничества между экономически адекватными территориально-производственными структурами, т.е. дополнение индустриальных и агропромышленных структур формированием соответствующих производственных и торгово-сбытовых связей, своеобразных внешнеэкономических производственно-коммерческих образований;
* *Пятый этап* – налаживание глубокого взаимодействия производственно-коммерческих анклавов, их сращивание в единую экономическую высокоразвитую индустриальную структуру, способную уверенно выходить на мировой рынок в новых сферах приложения хозяйственных сил (космос, мировой океан, новейшие источники материалов и энергии и др.).

3. Разумеется, данные проблемы не могут быть решены без соответствующего настроя стоимостных категорий.

## 2.1 Прямые связи

Наделение производителей правом самостоятельного выхода на внешний рынок – исторический факт в развитии взаимодействия нашей экономики с внешней средой, это начало перехода к качественно новому внешнеэкономическому сотрудничеству и внутренней экономической жизни. Если ранее при экспорте-импорте товаров и услуг производитель продукции был отторгнут посредником (Минвнешторг) от прямых договорных отношений с зарубежным партнером, а следовательно, и от выручки, то теперь он напрямую несет ответственность за свои действия на мировом рынке.

Прямые связи формируют особую экономическую среду, среду более высокой организации производства, реализации, управления, открывающую перспективы для самосовершенствования, они требуют изменения самой философии хозяйствования, чему, к сожалению, мы слишком медленно учимся.

## 2.2 Предприятие в системе мирохозяйственных связей

О каких предприятиях идет речь? О предприятиях, организующих свою деятельность на международном уровне. Такие предприятия осуществляют производство, закупку товаров, сбыт и оказание разнообразных услуг не только на национальном рынке, но и далеко за границами стран базирования. Используемые при этом методы организации международного производства разнообразны: от слияния отдельных предприятий и покупки акции иностранных группировок. Часто при этом предприятия не занимается чисто финансовой деятельностью, а сочетают в той или иной мере все стороны внешнеэкономической активности. Тем не менее, как показывает международная экономическая практика, чаще предприятия специализируются та том или ином виде деятельности, которая определяет в конечном счете тип международного предприятия (торговое, промышленное, финансовое).

Представим на схемах организационные формы МЭС по направлениям:

1. Промышленное сотрудничество.
2. Научно-техническое сотрудничество.
3. Торгово-экономическое сотрудничество.
4. Валютно-кредитное сотрудничество.

## 2.3 Отраслевой уровень внешнеэкономического сотрудничества

 Внешнеэкономическое сотрудничество на отраслевой основе – это установление прямых внешнеэкономических связей с аналогичными зарубежными звеньями данной отрасли.

 В рамках налаживания прямых связей с партнерами родственных отраслей основное внимание должно быть обращено, во-первых, на согласованное с партнером управление производственным сотрудничеством, во-вторых, на соблюдение необходимых экономических и правовых условий для закрепления прямых связей – между подведомственными хозяйственными единицами, в-третьих, на планомерное расширение не только взаимных поставок специализированной и кооперированной продукции, но и совместного производства и реализации, и наконец, на регулирование и контроль за развитием указанных процессов.

# ТЕМА 3 ПРЕДПРИЯТИЕ – РЫНОК – МАРКЕТИНГ

В условиях рыночной экономики предприятие – промышленное, сельскохозяйственное, торговое или работающее в сфере услуг – вынуждено действовать в окружении конкурентов и по мере насыщения рынка во все возрастающий степени пользоваться методами маркетинга для укрепления своих позиций на рынке.

Производитель товара из страны с рыночной экономикой не может позволить себе выпускать товары для внутреннего потребления более низкого качества, чем экспортные иначе его сомнут и вытеснят с рынка.

Далеко не последнее место в ряду маркетинговых действий занимает деятельность по совершенствованию организации работы самого предприятия и применяемых им технологических процессов.

Особую остроту эти вопросы приобретают в том случае, когда руководство предприятия принимает решение о выходе с продукцией на экспорт.

## 3.1 Готовность предприятия к экспорту

При принятии решения об экспорте продукции ни в коем случае нельзя надеяться на авось, «другие могут, а мы чем хуже других».

Если идти на рынок с таким настроением, то вскоре последует этап необходимости доработки, при котором:

1. выясняется, что для этого нет квалифицированных специалистов;
2. за время «штамповки» потеряли квалификацию конструкторы и технологи;
3. где взять финансы для покрытия дополнительных расходов, по приобретению материалов и оборудования и т.д.

## 3.2 Выбор товара для экспорта

 Притягательность экспорта для российских предпринимателей, предприятий и организаций быстро возрастает. Однако на этом пути встречаются серьезные препятствия. Современный рынок насыщен разнообразными товарами, происходит быстрое обновление товарной номенклатуры в ногу со все ускоряющимися НТП.

 На практике, однако, положение облегчается тем обстоятельством, что наряду с потребителями, использующими товары с наиболее современными характеристиками, имеется значительное число покупателей, довольствующихся товарами среднего уровня, но и продаваемым по пониженным ценам.

 Но даже в расчете на этих покупателей следует иметь в виду, что во всем мире существует тенденция к покупке и использованию товаров повышенного и стабильного качества, а цены многих ранее недоступных средним слоям технически сложных товаров постепенно снижаются с прогрессом технологии и заменой новых моделей новейшими. Поэтому выход на экспертный рынок может осуществляться:

* путем приспособления имеющегося у экспортера товара к требованиям целевого рынка;
* путем создания и организации нового товара, специально разработанного под требования целевого рынка.

# ТЕМА 4 МЕЖДУНАРОДНЫЕ СДЕЛКИ

*Виды коммерческих сделок*

Под коммерческой сделкой обычно понимается соглашение между двумя или несколькими сторонами на поставку товаров, работ или услуг в соответствие с условиями, установленными в соглашении.

Международной считается сделка, если в ней участвуют представители разных стран (фирмы, не зарегистрированные на территории страны продавца или покупателя).

Внутренней считается сделка, если в ней участвуют представители одной страны, а также иностранные фирмы, зарегистрированные в стране покупателя или продавца.

 Рассмотрим международные коммерческие сделки.

Все коммерческие сделки (операции) можно разделить на два вида: основные и вспомогательные.

К основным можно отнести сделки, связанные с:

* куплей-продажей продукции;
* куплей-продажей, обменом научно-техническими знаниями (патенты, лицензии, «ноу-хау» и т.д.);
* куплей-продажей технических услуг (внедрение новых технологий, содействие при строительстве уникальных объектов и т.д.);
* арендой факторов производства;
* арендой товаров, работ и услуг;
* организацией международного туризма.

К вспомогательным сделкам относят соглашения, связанные с передачей товаров, работ и услуг от продавца к покупателю, и выделяют по:

* международным перевозкам грузов;
* страхованию грузов;
* складированию, переработке и хранению грузов;
* проведению расчетов между сторонами (банковские операции).

## 4.1 Методы проведения коммерческих сделок

 Наиболее часто в международной практике используются две основных реализации коммерческих сделок:

* напрямую с производителем;
* через посредника.

Остальные методы – это комбинация двух основных.

Прямые торговые сделки – это операции между непосредственными потребителя и производителями товаров, работ, услуг. Они имеют значительные преимущества:

1. Возможность покупателя получить именно тот товар, который ему необходим.
2. Связи между продавцом и покупателем устанавливаются уже на стадии научно-исследовательских и проектных работ, что позволяет своевременно вносить коррективы в осуществляемую сделку.
3. Покупатель устанавливает непосредственные связи с фирмами- участниками или поставщиками основного продавца, особенно при сложных заказах (уникальные машины и механизмы и т.п.).
4. Прямые связи чаще всего перерастают в длительное сотрудничество или совместное производство.
5. Сохраняются прямые связи и на стадии работы и эксплуатации оборудования.

# ТЕМА 5 МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ И ПЛАТЕЖИ

 В данной теме рассмотрим определения основных форм расчетов по внешнеторговым операциям, достоинства и недостатки каждой из форм, механизм расчетов, недостатки и преимущества для участников сделки.

Международные расчеты – регулирование платежей по данным требованиям и обязательствам, возникающим в связи с экономическими, политическими, культурными отношениями разных стран.

Международные расчеты включают:

* условия и порядок осуществления платежей, выработанные практикой и закрепленные международными документами и обычаями;
* ежедневную практическую деятельность банков по их проведению.

Для осуществления расчетов банки используют свои заграничные отделения и корреспондентские отношения с иностранными банками и проводит политику диверсификации своих валютных резервов.

*Формы международных расчетов*

 В соответствие со сложившейся практикой применяются: документарный аккредитив, инкассо, банковский перевод, открытый счет; аванс, векселя, чек.

Исторически сложились особенности международных расчетов:

1. обособленный (самостоятельный) характер платежно-расчетных отношений;
2. международные расчеты регулируются нормативными законодательными актами и международными банковскими правилами и обычаями;
3. международные расчеты – объект унификации, универсализации банковских операций;
4. имеют, как правило, документарный характер, т.е. осуществляется против финансовых и коммерческих документов;
5. международные платежи осуществляются в различных валютах, поэтому на их эффективность влияет динамика курсов валют.

# ТЕМА 6 СДВИГИ В МИРОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СФЕРЕ И МЕЖДУНАРОДНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Изучение цен во внешнеэкономической деятельности (практике) было и остается одним из ведущих, а в некоторых случаях главенствующим ориентиром, представляющим целенаправленную ВЭД. Другой вопрос, что в зависимости от этапа включения в МРТ этот факт изменяется по своей значимости. На подготовительных этапах ее можно рассматривать как превалирующий ориентир, но только в отдельном будущем, а на подступах к нему ценовая ориентация не должна вытеснять и отсекать внешнеэкономическую инициативу, предприимчивость для достижения хозяйственных стратегических эффектов.

Когда цена будет приближена к уровню мировых издержек, к интернациональной стоимости, она, безусловно, будет играть основную роль в ВЭД.

Крупномасштабные сделки при всей своей значимости с точки зрения цены несут в себе такой заряд неконъюнктурных эффектов, который необходимо учитывать и научиться преобразовывать как накопительную энергию для достижения интернациональных издержек в будущем.

Следует не только исчислять цену в сложившихся на данный период экономических условиях, но и учитывать кардинальные качественные сдвиги в мировом хозяйстве, на мировом рынке и т.д., то есть такие сдвиги, которые в методологическом плане дают отправные точки для понимания новых принципов формирования мировых цен, построения новых методик изучения рынка и исчисления цен.

# ТЕМА 7 МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ, МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ

 Валютно-финансовые отношения – это система взаимосвязей государств и хозяйствующих субъектов из разных стран по перемещению финансовых потоков и определению валютных курсов.

 К валютным ценностям относятся иностранная валюта, ценные бумаги иностранных эмитентов, драгоценные металлы (кроме лома и ювелирных изделий), драгоценные камни.

 Валюта (буквально – цена, стоимость) – это денежная единица страны (рубль, доллар и т.д.) В узком смысле – это денежные знаки иностранных государств.

 Валютный курс – это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой.

# ТЕМА 8 МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

# ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

 Механизм регулирования ВЭД разработан в соответствии с Законом РФ «О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности», в котором прежде всего предусматриваются таможенно-тарифные и нетарифные методы регулирования.

 Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование ВЭД определяет перечень основных документов, необходимых для таможенного оформления:

1. счет-фактура, в которой указываются наименование экспортируемой или импортируемой продукции, цена за единицу, количество и общая стоимость;
2. паспорт сделки экспортера (импортера) или бартерной сделки, оформляемые в уполномоченных банках;
3. сертификат соответствия ГОСТ РФ (для товаров, требующих подтверждения безопасности);
4. сертификат происхождения товара по требованию таможенных органов, в необходимых случаях;
5. лицензии для лицензируемых товаров;
6. правильный выбор источника возмещения ущерба, так как от этого в значительной степени зависит эффективность всей работы.

# Вопросы к экзамену ВЭД

1. Понятие и законодательная основа ВЭД.
2. Мирохозяйственные связи – понятие, сущность, особенности.
3. Международное разделение труда – понятие, сущность, особенности.
4. Субъекты МЭС
5. Международное движение капитала
6. Механизм регулирования ВЭД. Перечень основных документов, необходимых для таможенного оформления.
7. Основные группы инструментов регулирования МЭС.
8. Основные формы государственного регулирования ВЭД.
9. Формы стимулирования экспорта.
10. Понятие «таможенное оформление». Виды таможенных режимов. Порядок расчетов таможенных платежей.
11. Таможенный тариф в системе мер государственного регулирования ВЭД.
12. Классификация товаров в соответствии с ТН ВЭД СНГ.
13. Гармонизированная система – международная основа ТН ВЭД СНГ.
14. Система классификации и кодирования НГС.
15. Понятие таможенной стоимости товаров, ее назначении. Методы определения таможенной стоимости.
16. Понятие «прямые связи» – понятие, сущность, особенности.
17. Организационные формы МЭС. Промышленное сотрудничество.
18. Организационные формы МЭС. Научно-техническое сотрудничество.
19. Организационные формы МЭС. Торгово-экономическое сотрудничество.
20. Отраслевой уровень внешнеэкономического сотрудничества.
21. Общие принципы регулирования внешнеэкономической деятельности.
22. Определение готовности предприятия к экспорту
23. Выбор товара для экспорта.
24. Внешняя торговля товарами.  Внешнеторговые операции.
25. Бартерные сделки в ВЭД.
26. Международная торговля услугами. Международный рынок услуг и условия его формирования.
27. Международная торговля услугами. Франчайзинг.
28. Международная торговля услугами. Инжиниринг.
29. Международная торговля услугами. Реинжиниринг.
30. Международная торговля услугами. Лизинг.
31. Международная торговля услугами. Ноу-хау.
32. Мировая цена – понятие, сущность, особенности.
33. Классификация цен в междунапрогдном ценообразовании.
34. Определение экспортных цен.
35. Закономерности формирования цен на мировых рынках
36. Организация и техника внешнеэкономических операций. Виды коммерческих сделок
37. Методы проведения коммерческих сделок.
38. Технология осуществления коммерческих сделок.
39. Основные требования к контракту купли-продажи.
40. Основные условия коммерческих предложений по поставке товаров на экспорт.
41. Формы международных расчетов.
42. Схема аккредитивной формы расчетов.
43. Схемы инкассовой формы расчетов.
44. Схема расчетов при банковском переводе.
45. Основы валютного законодательства РФ.
46. Основная характеристика стандартов МВС.
47. Система показателей экономической эффективности ВЭД.
48. Экономическая эффективность экспорта.
49. Экономическая эффективность импорта.
50. Экономическая эффективность экспортно-импортных операций.
51. Экономическая эффективность товарообменных операций.

# Библиографический список

|  |
| --- |
| **Основная литература** |
| 1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: рек. М-вом образования РФ в кач-ве учебника для вузов / Л. Е. Стровский, С. К. Казанцев, Е. А. Паршина [и др.]; под ред. Л. Е. Стровского. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2019. - 847 с.
 |
| 1. Вологдин, А. А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности [Текст] : учеб. пособие для магистров / Александр Анатольевич Вологдин ; Всерос. акад. внешней торговли. - 3-е изд., испр. и доп. - М. : Юрайт, 2020. - 445 с. - (Магистр). - Библиогр.: с. 388 - 400. - Доп. УМО по юридич. образованию вузов РФ.
 |
| 1. Воронкова, О. Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: рек. УМО по образованию в обл. финансов, учета м мировой экономики в кач-ве учебника для студентов, обуч. по спец. 060400 "Финансы и кредит", 060500 "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", 060600 "Мировая экономика" / О. Н. Воронкова, Е. П. Пузакова; под ред. Е. П. Пузаковой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономистъ, 2018. - 624 с.: ил.; табл. - (HOMO FABER). - Библиогр.: с. 596 - 598.
 |
| 1. Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность: рек. М-вом образования РФ в качестве учеб. пособ. для студентов вузов / М. В. Елова, Е. К. Муравьева, С. М. Парфенова [и др.]; под ред. А. К. Шуркалина, Н. С. Цыпиной. - М.: Логос, 2017. - 248 с. - (Учебник для ХХI века).
 |
| 1. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Е. Ф. Прокушев. - 5-е изд., испр. и доп. - М.: Дашков и К, 2018. - 500 с. - Библиогр.: с. 491 - 493.
 |
| **Дополнительная литература** |
| 1. Грачев, Ю. Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и техника внешнеторговых операций: учебно-практич. пособ. / Ю. Н. Грачев. - М.: ЗАО Бизнес-школа Интел Синтез, 2019. - 592 с.
 |
| 1. Ефимов, И. С. Стратегия и тактика управления коммерческой сделкой: подготовка, заключение, исполнение: рек. Ученым советом ИБДА АНХ при Правительстве РФ в кач-ве учеб. пособ. для студентов управленч. и экономич. спец. вузов / И. С. Ефимов; Институт Бизнеса и Делового Администрирования ИБДА. - М.: Дело, 2020. - 536 с. - Библиогр.: с. 299 - 300.
 |
| 1. Декларирование товаров и транспортных средств: Новый порядок заполнения ГТД при декларировании товаров и транспортных средств, помещаемых под различные таможенные режимы. Декларирование товаров и транспортных средств физическими лицами. Классификаторы и перечни, используемые при заполнении ГТД. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2019. - 240 с. - (Таможенный альманах; Вып. № 4).
 |
| 1. Мельничук, А. П. Внешнеэкономическая деятельность: международный обмен технологиями: научно-практич. пособ. / А. П. Мельничук. - М.: ИКФ ЭКМОС, 2018. - 144 с. - Библиогр.: с. 138 - 142.
 |
| 1. Основы внешнеэкономических связей в Российской Федерации / Э. И. Орловский. - СПб.: изд-во Михайлова В. А., 2018. - 200 с.
 |
| 1. Таможенное право: рек. М-вом образования и науки РФ в кач-ве учебника для студентов вузов, обуч. по спец. 021100 "Юриспруденция"; рек. УМЦ "Профессиональный учебник" в кач-ве учебника для студентов вузов, обуч. по спец. 021100 "Юриспруденция" / М. М. Рассолов, Н. Д. Эриашвили, В. Н. Галузо [и др.]; под ред. М. М. Рассолова, Н. Д. Эриашвили. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - 384 с. - (Высшее профессиональное образование: Юриспруденция). - Библиогр.: с. 359 - 364.
 |
| 1. Улин, Б. Межрегиональная и международная торговля: монография / Б. Улин; пер. с англ. М. Я. Каждана. - М.: Дело, 2018. - 416 с. - (Современная институционально-экономическая теория). - Предм.-имен. указ.: с. 410 - 415.
 |
| **Электронные ресурсы** |
| 1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Электронный ресурс] : электронный учебник / под ред. Л. Е. Стровского. - 5-е изд., перераб. и доп. - Электрон. текстовые дан. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM): зв., цв.
 |
| **Электронная библиотечная система "Университетская библиотека online"** |
| 1. Липатов, В. А. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебно-практическое пособие / В. А. Липатов. - М.: Евразийский открытый институт, 2019. - 231 с. - Режим доступа: http://www.biblioclub.ru/book/90935/.
 |