

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

**Организация и управление внешнеэкономической
деятельностью**
сборник учебно-методических материалов

Специальность 38.05.02 «Таможенное дело»

Благовещенск, 2022

*Печатается по решению
редакционно-издательского совета
факультета международных отношений
Амурского государственного
университета*

Составитель: Царевская Е.А.

Организация и управление внешнеэкономической деятельностью:
Сборник учебно-методических материалов для специальности 38.05.02
«Таможенное дело». - Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2022. - 44 с.

© Амурский государственный университет, 2022
© Кафедра международного бизнеса и туризма, 2022
© Царевская Е.А., составление

Содержание

1	Краткое изложение лекционного материала	4
2	Методические рекомендации к практическим занятиям	31
3	Методические рекомендации к выполнению курсовой работы	34
4	Методические рекомендации для выполнения самостоятельной работы	40

1. Краткое изложение лекционного материала

Лекция – одна из базовых форм обучения обучающихся. Углубляясь в значение термина, можно сказать, что лекцией следует называть такой способ изложения информации, который имеет стройную логическую структуру, выстроен с позиций системности, а также глубоко и ясно раскрывает предмет.

В зависимости от задач, назначения и стиля проведения различают несколько основных видов лекций: вводная, информационная, обзорная, проблемная, визуализационная, бинарная, конференция, консультация. Лекция, особенно проблемного характера, дополняет учебники и учебные пособия. Она оказывает существенное эмоциональное влияние на обучающихся, будит мысль, формирует интерес и желание глубоко разобраться в освещаемых лектором проблемах.

Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность государства и предприятия: понятие, особенности, основные формы

План лекции:

1. Внешнеэкономическая деятельность государства и предприятия: понятие, особенности, основные формы.
2. Воздействие ВЭД на экономику страны, региона. Внешнеэкономические связи государства и их основные формы.
3. Внешнеэкономическая политика: основные составляющие, принципы и направления.

Цель и задачи:

- изучить основные формы внешнеэкономической деятельности предприятия;
- исследовать роль ВЭД в экономике страны и региона

Ключевые вопросы:

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) – это отрасль хозяйственной деятельности, которая осуществляется в производственной, научно - технической сфере, экспорте, импорте товара и выходе предприятий на международный рынок сбыта.

Внешнеэкономическая деятельность осуществляется как на уровне государства, так и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов.

Основные формы внешнеэкономической деятельности:

- государственное регулирование внешнеэкономической деятельности;
- внешнеторговая деятельность предприятия, организации;
- международная кооперация производства

При осуществлении внешнеэкономической деятельности на уровне государства, основной целью является межгосударственные отношения, поддержка правовых, торговых и политических институтов, которые увеличивают эффективность сотрудничества. Эффективная внешнеэкономическая деятельность государства приводит к увеличению роста национального дохода, усовершенствованию научно- технического прогресса, роста производства и повышения капиталовложений.

Цели государственного регулирования ВЭД заключаются в:

- формировании благоприятного правового климата для осуществления в рамках действующего законодательства и международных договоренностей, деятельности национальных хозяйствующих субъектов в сфере внешнеэкономической деятельности как внутри страны, так и за ее пределами;
- создании условий экономического стимулирования внешнеторговых операций, с целью поступления валютной выручки и формирования национального дохода государства, по приоритетным направлениям;
- обеспечении условий эффективной внешнеэкономической деятельности каждого хозяйствующего субъекта;
- координации участия страны в условиях глобализации мирового хозяйства в международном разделении и кооперировании труда и выходе ее на новые рынки, в первую

очередь с конкурентоспособной наукоемкой продукцией, которая должна быть основой экспортного потенциала страны;

- совершенствовании структуры внешнеэкономической деятельности путем повышения удельного веса в экспортных операциях доли услуг (туризм, сервисное обслуживание, техническое содействие на коммерческой основе), машинотехнической продукции, разрабатываемой на базе новейших достижений науки и техники, и патентов, лицензий при последовательном курсе на снижение поставок необработанного сырья, природных ископаемых и вынужденного импорта отходов от переработки поставленного ранее радиоактивного сырья:

- регулировании торговых отношений между странами и на региональном уровнях;
- содействии отечественным экспортерам за рубежом, оказание им различного рода информационного, консультационного, юридического и другого содействия при проведении операций с зарубежными контрагентами, контроль за сохранением стабильного положительного сальдо во внешней торговле;

- регулировании платежного баланса страны в части операций, относимых к внешнеэкономической деятельности, и своевременном погашении внешней задолженности при осуществлении контроля за сохранением независимого от иностранных кредиторов, развития экономики;

- обеспечении соблюдения приоритета национальных экономических интересов в процессе участия государства в мировом хозяйстве.

Внешнеторговая деятельность предприятия осуществляется в виде обмена товаров или услуг за получение соответствующего вознаграждения.

К комплексу услуг по осуществлению внешнеэкономической деятельности, можно отнести следующие мероприятия:

- изучение внутреннего рынка, того государства куда планируют ввезти товар;
- изучение конъюнктуры рынка;
- проведение рекламных мероприятий по продвижению своего товара;
- рассмотрение дополнительных коммерческих предложений с целью расширения рынка сбыта;

- проведение переговоров с иностранными контрагентами;
- заключение новых контрактов на поставку товаров или оказание услуг.

Внеэкономические связи — это совокупность направлений, форм, методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, а также денежно-кредитных отношений между странами с целью рационального использования преимуществ международного разделения труда, возможностей международных экономических отношений для повышения экономической эффективности экономической, предпринимательской деятельности.

Во внешнеэкономических отношениях переплетаются экономика и политика, торговля и дипломатия, торговля и промышленное производство, научные исследования, кредитно-финансовые операции.

Внеэкономические связи включают следующие направления и формы:

- международная торговля;
- международная кооперация в производстве (сельское хозяйство и промышленность);
- международное инвестиционное сотрудничество;
- международное научно-техническое сотрудничество;
- экономическая и техническая помощь;
- валютно-финансовое сотрудничество.

Сущность внешнеэкономических связей как экономической категории проявляется в ее функциях:

1. организация и обслуживание международного обмена природными ресурсами и результатами труда в их материальной и стоимостной форме;

2. международное признание потребительской ценности продуктов международного разделения труда;

3. организация международного денежного обращения.

Суть государственного регулирования внешнеэкономических связей заключается в обеспечении согласованности интересов субъектов внешнеэкономической деятельности. Механизм включает в себя различные рычаги, инструменты и средства воздействия на всю систему национальных экономических интересов, затрагивающих внешнеэкономические связи страны.

Внешеэкономические отношения — это совокупность направлений, видов, средств и методов торгово-экономических, научно-технических отношений, а также кредитно-денежных и финансовых отношений, сформированных между государствами с целью повышения эффективности глобального разделения труда, использования преимуществ международных экономических отношений для увеличения прибыли экономической и предпринимательской деятельности.

Внешеэкономические отношения объединяют экономику и политику, торговлю и дипломатию, промышленность и торговлю, научные исследования и разработки, а также финансово-кредитные операции.

Внешеэкономические связи состоят из следующих областей и форм:

- 1) Внешняя торговля;
- 2) Международная промышленная кооперация;
- 3) Международное инвестиционное сотрудничество;
- 4) Международное научно-техническое сотрудничество;
- 5) Экономическая и техническая помощь;
- 6) Денежно-кредитное и финансовое сотрудничество.
- 7) Сущность внешнеэкономических связей как категории экономики отражается в ее функциях:
 - 8) Организация и обслуживание межгосударственного обмена природными ресурсами и результатами труда в материальной и денежной форме;
 - 9) Международное признание потребительской ценности продуктов глобального разделения труда;
 - 10) Организация глобальной денежной системы.

Регулирование внешнеэкономических связей на государственном уровне — это система экономических и политических мер, осуществляемых государственными органами в целях углубления и расширения участия страны в глобальном разделении труда для повышения эффективности социального производственного процесса и оптимизации структуры потребления.

Государственное регулирование этой сферы является неотъемлемой частью механизма воспроизводства экономического потенциала страны, одним из основных объектов государственного регулирования национальной экономической системы наряду со структурой воспроизводства, отраслевым, технологическим и территориальным, научно-техническим прогрессом и др.

Цели государственного регулирования внешнеэкономических связей зависят от остроты определенных проблем, возникающих в социально-экономической сфере. Такие цели могут быть:

- Преодоление экономического кризиса;
- Структурная перестройка производственного потенциала;
- Поддержка отечественных производителей;
- Увеличение занятости;
- Ведение платежного баланса и т.д.
- Регулирование внешнеэкономических связей государством осуществляется с помощью:
 - Административные, кредитные, денежные, а также бюджетные ресурсы;
 - Политика в государственном экономическом секторе.

Выделяются следующие предпосылки развития внешнеэкономических связей:

Научно-технический прогресс, так как каждое государство не в состоянии самостоятельно применять все инновационные разработки, и становится важным объединить усилия разных стран в этом направлении.

Развитие процессов интернационализации экономических отношений, глобального разделения труда, интеграции экономической природы, международного рынка. Эти процессы приводят к формированию частей международного производства, позволяют развивать и выстраивать новые структурные связи во внешнеэкономических отношениях.

Существование различных форм собственности в государствах-партнерах, в том числе на глобальном уровне.

Экономические интересы — это объективные мотивы действий людей, отражающие их взаимоотношения при формировании и реализации материальных производственных целей.

Экономические интересы могут быть национальными и международными.

Национальные экономические интересы действуют в каждой стране и участвуют в формировании международных интересов.

Международные экономические интересы могут быть:

- Появление мировых экономических организаций, совместных предприятий;
- Интересы стран федерации мирового сообщества.

Экономические интересы в мировой экономике являются движущей силой, источником развития экономических отношений. Они взаимодействуют друг с другом и постоянно сталкиваются.

Тема 2. Реформирование ВЭД в России с 90-ых годов XX века по настоящее время

План лекции:

1. Реформирование ВЭД в России с 90-ых годов XX века по настоящее время: основные этапы.
2. Особенности реформирования таможенного регулирования. Применение нетарифных мер на разных этапах экономического развития РФ.
3. Особенности реформирования валютного законодательства и его влияние на ВЭД.

Цель и задачи:

- исследование основных этапов реформ ВЭД в России;
- исследование последствий реформ ВЭД в таможенном регулировании;
- изучение основных направлений изменения валютного законодательства в РФ.

Ключевые вопросы:

Экономические реформы в России включают в качестве одного из важнейших направлений и реформу внешнеэкономической деятельности, проводимую с 1986 г. союзным правительством, а с 1991 г. - российским. А до этого времени в течение продолжительного периода внешнеэкономические связи рассматривались на государственном уровне как вынужденное явление, влияние которого по возможности должно быть минимальным. На всех исторических этапах развития России внешнеэкономическая деятельность оказывала влияние на решение экономических проблем на различных уровнях: хозяйства в целом, отдельных регионов, объединении, предприятий.

Можно выделить пять этапов развития управления внешнеэкономической деятельностью в России:

- I - до 1918 г. - дореволюционный;
- II - 1918-1986 гг. - советский;
- III - 1986-1991 гг. - перестроечный;
- IV - с 1991 -1999 гг. - период активного реформирования.
- V - с 2000 г. - современный.

I - до 1918 г. - дореволюционный. Внешняя и внутренняя политика государства на рубеже XIX-XX вв. определялась потребностями капиталистических монополий, запросами финансовых кругов. Объективно стоял вопрос о дальнейшем экономическом развитии страны и месте внешней торговли в умножении богатств России.

Россия поддерживала торговые отношения с 28 странами. С шестнадцатью - на основе режима наибольшего благоприятствования, а с Германией, Великобританией, Австрией,

Италией, Францией - на основе конвенционного тарифа. С семью государствами имелись договоры на двусторонней основе, в том числе с Китаем, Персией, Турцией. В целом Россия во внешней торговле придерживалась чрезмерного протекционизма, который задерживал развитие рынка для сельского хозяйства, искусственно поддерживая натурально-хозяйственные элементы.

В 1912 году Россия занимала в мировом товарообороте 7 место. Россия ввозила товары, изготовленные из экспортированного в другие страны российского сырья, но с огромными наценками и уплатой высоких ввозных таможенных пошлин. Доля промышленных товаров при экспорте составляла около 10%, а хлеба и сырья - 90%.

II - 1918-1986 гг. - советский. Государственная монополия на внешнюю торговлю и другие виды внешнеэкономической деятельности была установлена в России с приходом к власти большевиков. Законодательно она была закреплена в апреле 1918 г. декретом "О национализации внешней торговли". Торговые сделки по покупке и продаже всякого рода продуктов (добывающей, обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства и проч.) с иностранными государствами и отдельными торговыми предприятиями за границей производятся от лица Российской республики специально на то уполномоченными органами. Декретом устанавливался орган, ведающий национализированной внешней торговлей - Народный комиссариат торговли и промышленности, при котором был Совет внешней торговли, в 1920 г. преобразованный в Народный комиссариат внешней торговли. С тех пор государственная монополия на внешнюю торговлю сохранялась все годы существования СССР.

В целом система управления, планирования и стимулирования внешнеэкономической деятельности не способствовала росту эффективности экспорта. Экспорт не мог быть достаточно эффективным потому, что непосредственные создатели экспортного потенциала - первичные производственные звенья (объединения, предприятия), научные учреждения и другие создатели интеллектуальной собственности - были отстранены от участия во внешнеэкономических связях.

III- 1986-1991 гг. - перестроечный. К середине 80-х гг. выявились негативные стороны развития внешней торговли: отсталая стратегия и товарная структура экспорта и импорта, падение темпов внешнеторгового оборота, устаревшие формы организации работы на внешнем рынке и т.д. Это явилось результатом прежде всего одностороннего развития внешнеторговых отношений как с восточноевропейскими и развивающимися странами, так и с западными государствами. Резкое сокращение внешнеторгового оборота страны в начале 90-х годов привело к заметному ослаблению мирохозяйственных позиций России.

III этап характеризовался изменением принципов организации управления внешней торговлей и ее децентрализацией. На этом этапе решались две основные задачи.

1. Расширение прав отраслевых министерств и ведомств, предприятий, объединений и организаций по выходу на внешний рынок, установлению прямых связей и осуществлению производственной и научно-технической кооперации с зарубежными партнерами, предоставление предприятиям-производителям права самостоятельного участия в ВЭД.

2. Расширение числа участников ВЭД за счет создания совместных предприятий, международных объединений и организаций, ассоциаций внешнеэкономического сотрудничества с зарубежными странами с целью ускорения научно-технического прогресса.

К концу 80-х годов была фактически ликвидирована государственная монополия внешней торговли.

Была создана Государственная внешнеэкономическая комиссия (ГВК) при СССР, на которую были возложены задачи по координации деятельности внешнеэкономического комплекса страны. Было предоставлено право непосредственного осуществления экспортно-импортных операций более 20 министерствам, ведомствам СССР и союзных республик, а также крупнейшим объединениям и предприятиям, которые имели условия для значительных поставок на экспорт высококачественной продукции.

Также юридические лица на территории СССР получили возможность создавать совместные предприятия с участием иностранных фирм. Позднее было разрешено юридическим лицам СССР создавать предприятия (с участием иностранного капитала или без него) на территории зарубежных стран.

Полномочия и права в области внешнеэкономической деятельности все больше делегировались от центральных органов на места. Создавались республиканские министерства внешней торговли и региональные ассоциации делового сотрудничества. В составе отдельных министерств были созданы внешнеторговые фирмы, самостоятельно заключающие внешнеторговые контракты - «Лада» (завод АвтоВАЗ), «Полет» (1-й Московский часовой завод) и др.

В основе осуществления экспортно-импортных операций с самого начала был заложен принцип валютной самокупаемости. Была установлена следующая система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности:

- * регистрация участников внешнеэкономических связей;
- * декларирование товаров и иного имущества, перемещаемых через государственную границу СССР;
- * порядок экспорта и импорта отдельных товаров общегосударственного назначения, включающий лицензирование;
- * оперативное регулирование внешнеэкономических связей. Лицензионный порядок осуществления экспорта и импорта товаров общегосударственного значения был введен с целью оптимизации раздела имеющихся фондов между внутренним рынком страны и экспортом, а также упорядочения конкуренции экспортеров на внешних рынках. Причинами его были слабая осведомленность советских экспортеров (предприятий, кооперативов, организаций) в особенностях работы на внешнем рынке, отсутствие необходимых знаний в области международных правил, обычаев, коммерческой практики, законодательства, конъюнктуры конкретных рынков, порядке расчета и установления внешнеторговой цены.

Массовое стремление многих предприятий и организаций к самостоятельному выходу на внешний рынок привело к неорганизованному экспорту из страны ряда товаров, например, угля, металлолома, макулатуры, древесины, цветных и редких металлов, что вызвало нехватку их в стране и падение цен на зарубежных рынках в связи с множественностью советских экспортеров, их неоправданной конкуренцией и продажей продукции по демпинговым ценам. Поэтому Правительство СССР составило перечень лицензируемых товаров на 1989-1990 гг., который охватывал более 90% стоимости советского экспорта и около 8% импорта. За государством оставалось право экспорта и импорта ядерных материалов, драгоценных металлов и камней, вооружения, боеприпасов и военной техники, произведений искусства и предметов старины, других предметов, представляющих значительную художественную, историческую, научную и иную культурную ценность, а также наркотических и психотропных веществ.

Реформы в области внешнеэкономических связей, начатые в 1986 г., привели к формальной отмене государственной монополии внешней торговли (в 1988 г.), предоставлению предприятиям и хозяйственным организациям права на экспортно-импортные операции, а также к возникновению большого числа совместных предприятий (СП) с зарубежными партнерами (с 1987 г.). Тем не менее выход на внешний рынок находился под мощным бюрократическим контролем, валютные поступления были обложены высокими налогами. Советский рубль оставался неконвертируемой валютой. На этом этапе был открыт внутренний рынок и ликвидирована монополия внешней торговли, которая являлась барьером для импульсов внешнего рынка.

IV - с 1991 -1999 гг. - период активного реформирования. Механизм регулирования внешней торговли и всей внешнеэкономической деятельности, формировавшийся в переходный период, характеризовался преимущественно ограничением нетарифных методов регулирования экспорта, применяемых в отношении стратегически важных сырьевых товаров, валютными ограничениями и использованием таможенного тарифа для защиты внутреннего рынка, а также проведение политики ограниченного протекционизма по небольшому числу товарных позиций.

В России наиболее существенные изменения во внешнеторговом режиме начались с указа президента от 15 ноября 1991 г. «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР», положивший начало качественным изменениям в осуществлении ВЭД в России и заложившим основы ее государственного регулирования. Прежде всего, право на осуществление ВЭД, в том числе и посреднической, было предоставлено всем

зарегистрированным на территории РФ предприятиям и их объединениям, независимо от формы собственности. Кроме того, была введена система квотирования и лицензирования для внешнеторговых операций; всем российским юридическим и физическим лицам разрешалось без ограничений открывать валютные счета в банках, уполномоченных на ведение валютных операций на территории России; для экспортеров была установлена обязательная продажа 50 % валютной выручки (ныне отсутствует).

4 июня 1992 г. был подписан Указ «О некоторых мерах по развитию свободных экономических зон» (СЭЗ) на территории РФ, призванный резко активизировать привлечение инвестиций, прежде всего прямых иностранных, в отдельные регионы. Реализация этого Указа затруднена отсутствием Федерального закона о СЭЗ и недостатком бюджетного финансирования.

С 1 июля 1992 г. установлен особый порядок экспорта стратегически важных сырьевых товаров. Число организаций, осуществляющих экспорт вышеназванных товаров по состоянию на конец августа 1992 г. было ограничено пятьюдесятью — это в основном государственные внешнеэкономические объединения и крупные отраслевые ассоциации. В 1995 г., когда участие российских экспортеров сырья и топлива приняло достаточно упорядоченный характер и более активно заработали механизмы таможенного и валютного контроля институт специальных экспортеров был упразднен.

Сложившаяся система государственного регулирования в соответствии с мировой практикой включала в себя меры тарифного и нетарифного регулирования экспорта и импорта. Экспортные поставки регулировались системой квот и лицензий. Квоты устанавливало Министерство экономики РФ и на их основе выдавались лицензии для экспорта продукции. Кроме того, лицензированию подлежали и некоторые группы специфических экспортных товаров, как-то: оружие и боеприпасы, специальные комплектующие для их производства; драгоценные металлы, отдельные виды лекарственных средств, живые животные и т.д.

Кроме того, в связи с существенной разницей между мировыми и внутренними ценами на экспортируемую продукцию, использовалась система экспортных пошлин, редко применяемая в мировой практике. С помощью этих пошлин часть дохода экспортеров изымалась в пользу государственного бюджета.

Импорт регулировался системой лицензий, на такие специфические товары, как лекарственные средства, химические средства защиты, оружие и боеприпасы, драгоценные металлы и т.д., а также импортным тарифом.

Импортный таможенный тариф РФ (первоначально носивший временный характер) был введен Указом Президента РФ в середине 1992 г. в целях увеличения доходов государственного бюджета от внешнеэкономической деятельности и создания более благоприятных условий для развития отдельных видов производства с высокой степенью обработки.

23 мая 1994 г. Указом Президента была отменена система квотирования и лицензирования экспорта товаров и услуг (за исключением продукции, экспортируемой в соответствии с международными обязательствами РФ). С 1 июля 1994 г. введена обязательная регистрация экспортных контрактов для стратегически важных сырьевых товаров в Министерстве торговли или его уполномоченных в регионах. В марте 1995 г. отменены льготы в сфере ВЭД и количественные ограничения экспорта и импорта товаров, а также ограничения экспорта путем установления обязательного объема поставок на внутренний рынок. С 1 июля 1996 г. отменены все экспортные пошлины, в начале 1999 г. ряд из них был временно восстановлен. Наряду с этим была отменена обязательная экспертизы количества, качества и цены поставляемых товаров, а также регистрации экспортных контрактов (обязательный характер был заменен на рекомендательный). Контроль за экспортом сохранен только в сфере возврата валюты по внешнеторговым операциям.

21 ноября 1995 г. вышел Указ «О первоочередных мерах по усилению системы валютного контроля в Российской Федерации». Его задача - усиление учета и контроля за импортными операциями российских участников ВЭД. Были введены паспорта импортных сделок, оформляемые через уполномоченные банки. В 1999 г. новым шагом в борьбе с утечкой капиталов

из России стала обязанность вносить на счет в уполномоченный банк рублевого эквивалента перечисленной за рубеж валюты за импорт.

После либерализации внешней торговли экономика страны в значительной мере приобрела открытый характер, что является необходимым условием постепенного повышения ее конкурентоспособности. Однако при этом еще не заработали принятые во всем мире механизмы защиты внутреннего рынка от недобросовестной зарубежной конкуренции.

V - с 2000 г. - современный этап развития и реформирования сферы ВЭД. Осуществляется дальнейшая либерализация ВЭД и совершенствование законодательной базы в этой сфере, включая адаптацию ее к нормам ВТО.

Таким образом, завершено формирование внешнеэкономического механизма, основанного на ограниченном использовании нетарифных методов регулирования экспорта, использовании таможенного тарифа для защиты внутреннего рынка и формирование условий для развития и совершенствования экономического механизма регулирования внешней торговли.

Вместе с тем все еще плохо отработан механизм государственной поддержки экспорта - экспортных кредитов, гарантий, страхования рисков, поощрения российских инвестиций за рубежом. Негативное влияние на реформирование ВЭД России оказало произошедшее в ходе их демонополизации ослабление государственного контроля за экспортом, особенно в начальный период децентрализации ВЭД. Это привело к бесконтрольному вывозу товаров, в основном сырьевых, неоправданной конкуренции между российскими экспортерами и дестабилизации мировых цен на ряд товаров, утечке валютных средств за рубеж.

Либерализация внешнеторговой деятельности в России не стала эффективным стимулом к изменению товарной структуры экспортно-импортных операций. Международный обмен товарной торговли пока довольно незначителен. Товарная структура как экспорта, так и импорта отражает скорее сегодняшнюю неблагоприятную ситуацию в российской экономике, а не долгосрочный потенциал и потребности.

В целом в структуру экспорта входит около четырех тысяч различных видов отечественной продукции. Однако перечень товаров, на которые приходятся все основные объемы поступающей валюты, включает не более десяти позиций, в которые входят, прежде всего, нефть, газ, лес, цветные металлы, алмазы.

Был принят ФЗ «Об основах государственного регулирования ВТД» 8 декабря 2003 г. Настоящий Федеральный закон определяет основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, полномочия Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности в целях обеспечения благоприятных условий для внешнеторговой деятельности, а также защиты экономических и политических интересов Российской Федерации.

Принятие Федерального закона от 08.12.03 (в редакции 2006) № 164-ФЗ "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности" (далее ФЗ-164) обусловлено прежде всего интенсивным развитием внешнеторговых связей РФ, ее интеграцией в мировую экономику и необходимостью, вследствие этого, формирования современного и адекватного механизма торговой политики на основе принципов и правил международной торговли, в первую очередь норм Всемирной торговой организации (ВТО). Основная идея ФЗ-164 заключается в адаптации действующего внешнеторгового законодательства к новым правовым и экономическим реалиям присоединения РФ к ВТО. При подготовке, разработке и принятии ФЗ-164 учитывались основные нормативные акты, действующие в рамках ГАТТ/ ВТО. ФЗ-164 определяет основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности (ВТД), обеспечения благоприятных условий для ВТД как российских, так и иностранных предпринимателей, защиты экономических интересов РФ. В ФЗ-164, по сравнению с ФЗ от 13.10.95 № 157-ФЗ "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности", более четко определены предметы ведения и полномочия РФ и субъектов РФ в области ВТД, а также предметы совместного ведения РФ и субъектов РФ в этой области.

Отличительной особенностью ФЗ-164, прежде всего, является сама структура законодательного акта, отражающая более четкое разграничение положений, касающихся государственного регулирования ВТД в области международной торговли товарами, услугами и

интеллектуальной собственностью, а также наличие обособленного понятийного аппарата. Структура акта направлена на облегчение понимания и применения норм ФЗ-164 на практике.

Тема 3. Евразийский экономический союз: создание и основные изменения в регулировании внешней торговли. Государственная политика в сфере ВЭД РФ в условиях ЕАЭС

План лекции:

1. ЕАЭС: этапы становления и развития
2. Государственная политика ВЭД РФ в условиях ЕАЭС

Цель и задачи:

- исследование этапов создания ЕАЭС;
- изучение последствий и перспектив от создания ЕАЭС для ВЭД РФ.

Ключевые вопросы:

Евразийский экономический союз (далее — ЕАЭС) — международная организация региональной экономической интеграции, обладающая международной правосубъектностью и учрежденная Договором о Евразийском экономическом союзе. В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, согласованной и единой политики в отраслях экономики.

Целями создания ЕАЭС является:

- всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик;
- создание условий для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения жизненного уровня их населения.

В рамках ЕАЭС:

- функционирует внутренний рынок товаров;
- применяется Единый таможенный тариф ЕАЭС[1] и иные единые меры регулирования внешней торговли товарами с третьими сторонами;
- действует единый режим торговли товарами в отношении третьих стран;
- осуществляется единое таможенное регулирование;
- осуществляется свободное перемещение товаров между территориями государств-членов без применения таможенного декларирования и государственного контроля (транспортного, санитарного, ветеринарно-санитарного, карантинного фитосанитарного).

В отношении третьих стран ЕАЭС применяются единые меры нетарифного регулирования, такие как:

- запрет ввоза и (или) вывоза товаров;
- количественные ограничения ввоза и (или) вывоза товаров;
- исключительное право на экспорт и (или) импорт товаров;
- автоматическое лицензирование (наблюдение) экспорта и (или) импорта товаров;
- разрешительный порядок ввоза и (или) вывоза товаров.

Официальной датой начала формирования Таможенного союза можно считать 1995 год, когда между Российской Федерацией, Республикой Казахстан и Республикой Беларусь было заключено Соглашение о создании Союза. Целью данного Соглашения было налаживание экономического взаимодействия между сторонами, обеспечение свободного товарообмена и добросовестной конкуренции.

26 февраля 1999 года был подписан Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве. Участниками Договора стали Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Таджикистан, а с 2006 года — Узбекистан. До начала 2000-х годов в странах-участниках активно шел процесс налаживания сотрудничества в различных областях деятельности (в том числе социокультурной, научной).

В 2000 году было принято решение об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС). Участниками сообщества стали Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Российская Федерация и Республика Таджикистан.

В 2003 году было подписано Соглашение о формировании Единого экономического пространства (ЕЭП). Началась работа по подготовке правовой базы ЕЭП, которая в дальнейшем стала основной для функционирования Союза. Наиболее важными событиями в процессе формирования Таможенного союза стали два неформальных саммита глав государств ЕврАзЭС.

На неформальном саммите 16 августа 2006 года главы государств ЕврАзЭС приняли решение о формировании Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС, в соответствии с которым Казахстану, Беларуси и России было поручено подготовить договорно-правовую базу. Через год, 6 октября 2007 года, на саммите ЕврАзЭС был одобрен и подписан пакет документов, положивших начало созданию правовой базы Таможенного союза (договоры о создании Единой таможенной территории и формировании Таможенного союза, о Комиссии таможенного союза, протоколы о внесении изменений в Договор об учреждении ЕврАзЭС, о порядке вступления в силу международных договоров, направленных на формирование договорно-правовой базы таможенного союза, выхода из них и присоединения к ним). Кроме того, утвержден План действий по формированию таможенного союза в рамках ЕврАзЭС.

Официально с 1 января 2010 года начал функционировать Таможенный союз Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации. Объединившиеся государства стали применять во внешней торговле с третьими странами единый таможенный тариф и единые меры нетарифного регулирования, а также упорядочили тарифные льготы и преференции для товаров из третьих стран, начал действовать Таможенный кодекс Таможенного союза. Постепенно на внутренних границах стран-участниц Таможенного союза стали отменяться таможенное оформление и таможенный контроль, ликвидировались пункты принятия уведомлений.

В 2012 год вступили в силу международные договоры, формирующие правовую основу Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, создающие основу для свободного движения не только товаров, но и услуг, капитала и рабочей силы.

С подписанием Договора о Евразийском экономическом союзе 29 мая 2014 года страны-участницы Таможенного союза и Единого экономического пространства положили начало новому более тесному взаимодействию. 10 октября 2014 года к Договору о ЕАЭС присоединилась Республика Армения. 23 декабря 2014 года был подписан Договор о присоединении Кыргызской Республики к ЕАЭС.

Тема 4. Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование внешней торговли в РФ в условиях ЕАЭС

План лекции:

1. Таможенно-тарифное регулирование в ЕАЭС.
2. Нетарифное регулирование внешней торговли РФ.

Цель и задачи:

- изучение понятия и особенностей таможенно-тарифного регулирования внешней торговли в РФ в условиях ЕАЭС;
- исследование инструментов нетарифного регулирования внешней торговли в РФ;

Ключевые вопросы:

Таможенное регулирование — это управление внешнеэкономической деятельностью (ВЭД), осуществляемое с целью пополнения бюджета и для защиты отечественного производителя. Его целью является экономическая безопасность и достижение стабильного экономического роста. У России, как члена Евразийского Экономического Союза (ЕАЭС), общее с ним таможенное пространство. Поэтому юридической основой таможенного регулирования в России является Таможенный Кодекс ЕАЭС и Федеральный закон о

таможенном регулировании 289. Эти законодательства гармонизированы между собой и позволяют полностью регламентировать все нюансы таможенного регулирования. Более того именно вопросы таможенного регулирования подтолкнули страны объединиться в таможенный союз. Таможенное регулирование ВЭД в России осуществляют таможенные органы.

Федеральный закон о таможенном регулировании 289 ФЗ появился в связи с принятием нового Таможенного Кодекса ЕАЭС и вступил в силу в 2018 году. Этот закон направлен на реализацию международных договоров между Россией и ЕАЭС и на обеспечение экономической безопасности России. Он призван на национальном уровне регулировать отношения, связанные с ввозом и вывозом товаров, а также вопросы таможенного регулирования в России. Этот закон состоит из 8 разделов и насчитывает более чем 500 страниц, он полностью охватывает правовые основы таможенного регулирования.

Таможенно-тарифное регулирование ВЭД применяется для защиты отечественных производителей от зарубежной конкуренции и для пополнения бюджета с помощью ставок таможенных пошлин на ввозимые и вывозимые товары.

Основным инструментом тарифного регулирования является тариф. Методы его применения устанавливаются законодательством. Таможенный тариф – это ставки таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС. Размер ставок устанавливается законодательно, в соответствии с принятой Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД). В отношении товаров, происходящих из развивающихся и наименее развитых стран, применяются таможенные преференции. Кроме того, преференции предусмотрены при торговле со странами, входящими в ЗСТ.

Кроме определения ставок таможенных пошлин на товары, устанавливается порядок их применения: определение таможенной стоимости товара, страны происхождения товара.

Нетарифное регулирование служит для защиты отечественных производителей от зарубежной конкуренции, при резко возросшем импорте товаров, а также при ввозе импортных товаров по заниженным, демпинговым ценам. Меры нетарифного регулирования используются для контроля вывоза продукции, например, для ограничения вывоза товаров для стимулирования обрабатывающей промышленности. Эти меры применяют для поддержания баланса между спросом и предложением, а также для стабилизации цен на товары ограничительными и запретительными методами. Меры нетарифного регулирования используются, чтобы оградить рынок от некачественных товаров, не соответствующих требованиям безопасности.

Нетарифное регулирование – это совокупность мер по управлению ввозом товаров (импорт) и вывозом товаров (экспортом), включающее в себя разрешительные и запретительные, ограничительные меры.

Меры прямого ограничения

1) *Квотирование* - это ограничение по количеству или стоимости на определённое время ввозимых (импортная квота) или вывозимых (экспортная квота) товаров.

Виды квот:

- *Глобальные* – устанавливают количество конкретного товара, которое можно ввезти;
- *Сезонные* – устанавливают период времени для ввоза товара;
- *Тарифные* – устанавливают количество товара, которое можно ввезти по установленным тарифам или совсем без уплаты пошлины.

Размер квот устанавливается на Правительственном уровне.

2) *Лицензирование* – это контроль за ввозом и вывозом конкретных товаров с помощью выдачи компетентными органами лицензий.

Лицензирование применяют:

- для временного ограничения ввоза или вывоза товаров;
- для контроля над ввозом или вывозом опасных товаров, неблагоприятно воздействующих на окружающую среду и человека;
- для предоставления исключительного права;
- для выполнения международных обязательств.

Специальные защитные меры

Это меры, служат для предотвращения нанесения ущерба экономике из-за резко возросшего импорта товаров или из-за ввоза товаров по заниженным, демпинговым ценам. В качестве таких мер используются:

- *Специальные пошлины* – применяются при резко возросшем импорте;
- *Антидемпинговая пошлина* – применяются при ввозе товаров по демпинговым ценам;
- *Компенсационные пошлины* - применяются при ввозе товаров, получивших субсидию со стороны иностранного государства.

Меры технического регулирования

Это меры по ограничению ввоза в страну некачественных товаров, не соответствующих регламентам: национальному и союзному. Разрешается ввоз только тех товаров, на которые оформлен подтверждающий документ: Декларация или Сертификат соответствия.

Другие меры регулирования

Это меры, связанные с соблюдением действующего законодательства и обеспечением безопасности использования перемещаемых, ввозимых или вывозимых товаров. Предотвращения угрозы для жизни и здоровья граждан, а также их имущества. Они регулируются выдачей разрешительных документов:

- Заключение о содержании озоноразрушающих веществ (ОЗОНКА)
- Фитосанитарный сертификат (ФИТКА)
- Ветеринарный сертификат (ВЕТЕРИНАРКА)
- Экологический сертификат ЕВРО-5
- Сертификат пожарной безопасности
- Медицинское регистрационное удостоверение Росздравнадзора (РЗН)
- Экспертное заключение Роспотребнадзора

Заградительные пошлины взимаются помимо ввозных таможенных пошлин. Их можно ввести только на определённый срок и по специальному Решению Правительства России. Все запреты и ограничения опираются на законодательную базу.

Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности позволяет успешно решить все поставленные цели: фискальные – пополнение бюджета, так и протекционистские – защита отечественных производителей. Главная цель – это экономическая безопасность и стабильный рост, поддержание баланса между спросом и предложением.

Тема 5. Внешняя торговля РФ: динамика, сдвиги в отраслевой, географической и товарной структуре. Взаимная торговля РФ со странами ЕАЭС

План лекции:

1. Понятие и показатели внешней торговли РФ.
2. Товарная структура внешней торговли РФ.
3. Географическая структура внешней торговли РФ.

Цель и задачи:

- изучение понятия и основных показателей внешней торговли РФ;
- формирование навыков исследования товарной структуры внешней торговли РФ;
- исследование географической структуры современной внешней торговли РФ.

Ключевые вопросы:

С т.з. международной мобильности все товары, произведенные на внутреннем рынке делятся на торгуемые и неторгуемые. Т.е. способность произвести товар для внутреннего рынка не означает, что он будет признан на мировом рынке, т.е. что его купят за рубежом. Товары могут не продаваться за рубежом либо по причине их неконкурентоспособности, что в принципе поправимо, либо по причине изначальной невозможности поставить их на внешний рынок, их принципиальной неторгуемости.

Торгуемые товары – товары, которые могут передвигаться между различными странами

- с/х, охота, л/х и рыболовство
- добывающая промышленность

- обрабатывающая промышленность

Неторгуемые товары – товары, которые потребляются в той же стране, где и были произведены, и не перемещаются между странами

- коммунальные услуги и строительство
- рестораны и гостиницы
- транспортировка, хранение и связь
- оборона и обязательные соц. Услуги и др.

Различия между торгуемыми и неторгуемыми товарами

1) Цены на торгуемые товары определяются соотношением спроса и предложения на мировом рынке и находятся под влиянием спроса и предложения на них внутри страны и за рубежом.

Цены на неторгуемые товары определяются соотношением спроса и предложения на них на национальном рынке и не зависят от колебания цен на такие же товары за рубежом.

2) Поддержание баланса спроса и предложения на торгуемые товары не так важно, как для неторгуемых товаров, т.к. их недостаток на национальном рынке может компенсироваться увеличением спроса из-за рубежа. Для неторгуемых товаров – поддержание внутреннего спроса и предложения критически важно, т.к. могут возникнуть социально-экономические диспропорции.

3) Динамики и уровень внутренних цен на торгуемые товары следует за динамикой и уровнем цен на неторгуемые товары.

Торгуемые товары делятся на экспортируемые и импортируемые

Экспортируемые – на товары реального экспорта и субституты экспорта (товары которые продаются на внутреннем рынке, но при желании могут быть проданы за рубежом).

Импортируемые – на товары реального импорта и субституты импорта (те национальные товары, которые при желании могут заменить импортные товары).

Основные тенденции международной торговли:

1) К концу 20 в. произошли существенные сдвиги в международной торговле: увеличилась доля готовых изделий и сократился удельный вес продовольствия и сырья. В этом направлении в последние годы идут не только развитые страны, но и развивающиеся, что нельзя сказать о России и странах СНГ. В 1999 г. российский экспорт на 43% состоял из вывоза энергоносителей, 20% - экспорт металлов, 20% - готовые продукты.

Причины уменьшения доли сырья в международной торговле:

- расширение производства синтетических материалов на базе развития химической промышленности (синтетический каучук, пластмассы и т.д.)
- большое использование ресурсов отечественного сырья
- переход на ресурсосберегающие технологии..

В целом международная торговля уже на 4/5 состоит из готовых изделий, их удельный вес будет повышаться. Это позволяет прогнозировать дальнейший достаточно устойчивый рост международного оборота примерно такими же темпами, что и в последние 1,5 – 2 десятилетия, т.е. примерно 5-6% в год. Можно ожидать, что к 2005 г. объем мирового экспорта составит 7,4-7,9 трлн. долл, в 2010 г. – 9,5 – 10,6 трлн., а в 2015 – 12-14 трлн. долл.

2) Если раньше в международном товарообороте преобладали сырьевые товары и конечная продукция, то в современных условиях все большее значение приобретает обмен полуфабрикатами, промежуточными формами изделий, отдельными частями конечного продукта. Причина этого явления – рост ТНК а следовательно и рост специализации отдельных международных звеньев технологических цепочек. (торговля машинами и оборудованием. Номенклатура выпускаемой продукции производственного и потребительского назначения насчитывает свыше 20 млн видов, а число промежуточных изделий насчитывает еще больших масштабов. Так, в производстве самолета «Боинг – 747» используется 4,5 млн различных частей и узлов, в производстве которых занято 16 тыс. компаний).

3) Происходит интеллектуализация мировой торговли. В экспорте промышленно развитых стран растет доля высокотехнологичной продукции, которая в США, Швейцарии и Японии составляет свыше 20%, ФРГ и Франции – около 15%.

4) в международном товарообороте увеличивается доля услуг.

Географическая структура международной торговли: опережающими темпами растет взаимная торговля промышленно развитых стран, на которые приходится 60 % мирового экспорта. В то же время развивающиеся вывозят в индустриальные страны около 70% своих экспортных товаров. Концентрация международной торговли в зоне ПРС объясняется тем, что экономическая мощь распределяется по странам мира неравномерно. На три мировые державы – США, Японию и Германию, где проживает всего 9% населения земного шара, приходится половина всего мирового дохода и более 1/3 мировой покупательной способности.

Тема 6. Организация управления ВЭД на национальном и региональном уровне

План лекции:

1. Уровни государственного регулирования ВЭД в РФ.
2. Полномочия органов государственной власти в сфере ВЭД.

Цель и задачи дисциплины:

- изучение особенностей организации и осуществления государственного регулирования ВЭД в РФ;
- исследование обязанностей и полномочий органов власти РФ по организации ВЭД.

Ключевые вопросы:

Организация управления ВЭД в РФ имеет в настоящее время трехуровневую структуру, а именно уровни: федеральный, региональный, предприятия.

На федеральном уровне внешнеэкономическая деятельность и управление ею регулируются законодательными актами, принятыми Государственной Думой и Советом Федерации, указами Президента РФ, решениями Правительства РФ.

В Российской Федерации ВЭД регулируется следующими основными законодательными актами и нормативными документами:

1. Законы Российской Федерации;
2. Указы Президента РФ;
3. Постановления Правительства РФ;
4. Иные нормативные акты.

В организации и управлении ВЭД участвуют различные федеральные органы, которые составляют и утверждают в рамках своей компетенции нормативные акты, регулирующие ВЭД.

Наиболее важные из указанных федеральных органов:

Министерство экономического развития РФ является ведущей организацией в России по осуществлению государственной политики в экономике. Применительно к внешнеэкономической деятельности оно осуществляет следующие функции:

- формирует совместно с заинтересованными ведомствами внешнеэкономическую политику страны;
- разрабатывает предложения по привлечению в Россию иностранных инвестиций (связанные кредиты);
- готовит совместно с заинтересованными министерствами и ведомствами предложения по заключению межправительственных договоров по внешнеэкономическим связям;
- определяет квоты экспортных поставок отдельных видов продукции;
- разрабатывает и реализует политику государства в части внешнеэкономической деятельности, участвует в разработке механизма регулирования валютно-кредитных отношений с другими государствами, проводит работу по составлению прогнозов развития экспорта и импорта, определяет совместно с другими ведомствами размер средств, необходимых для реализации экспортного заказа государства, обеспечивает выполнение ранее принятых обязательств по заключенным им международным договорам.

Минэкономразвития и Минфин России осуществляет контроль за соблюдением законодательства РФ в части внешнеторговых операций организациями, предприятиями;

проверяют, как используются министерствами, ведомствами, предприятиями льготы и квоты на экспорт и импорт товаров; имеют право контроля и анализа внешнеэкономических документов предприятий и в случае нарушения накладывают штрафы и лишают предприятие лицензии.

Федеральная таможенная служба РФ (ФТС) является ведущим органом по защите государственных интересов во внешнеэкономической деятельности. Важнейшие задачи этого комитета:

- обеспечение экономической безопасности страны;
- осуществление таможенного регулирования;
- контроль за перемещением товаров через границу;
- составление и обобщение факторов по объемам перемещаемых через границу товаров;
- создание условий по ускорению товарооборота через таможенную границу.

Центральный банк России (ЦБ) в части внешнеэкономической деятельности осуществляет следующие функции:

- управляет золотовалютными резервами РФ;
- определяет и поддерживает официальный курс национальной валюты к денежным единицам других стран.

Региональный уровень. На региональном уровне управления ВЭД регулируется в соответствии с законодательством субъектов РФ. Основным органом по управлению внешнеэкономической деятельностью на территории регионов являются Управление международных и экономических связей. Эти структуры выполняют следующие задачи:

- разрабатывает внешнеэкономическую стратегию региона;
- контролируют выполнение предприятиями внешнеэкономической деятельности в части квот на экспорт материалов и товаров;
- обеспечивают предприятия необходимой информацией;
- готовят информационно-аналитические материалы для руководства региона;
- составляют перспективные и текущие планы ВЭД региона.

На уровне предприятия организацией управления ВЭД занимается отдел внешнеэкономических связей (ОВЭС). В его функции входят:

- сбор и обработка информации по спросу и ценам на продукцию на зарубежных рынках;
- сбор информации о фирмах-партнерах;
- разработка планов сотрудничества;
- планирование и контроль над экспортным производством;
- организация работ по заключению внешнеэкономических контрактов;
- подбор, расстановка и переобучение специалистов по внешнеэкономической деятельности.

Тема 7. Внешнеторговые операции: понятие и виды

План лекции:

1. Международная коммерческая деятельность: понятие формы и виды
2. Международные коммерческие операции: понятие и классификация

Цель и задачи:

- формирование представлений о теоретических и методологических аспектах международной коммерческой деятельности;
- ознакомление с основными видами внешнеторговых операций;

Ключевые вопросы:

Международная коммерческая деятельность, осуществляемая путем проведения коммерческих операций, представляет собой один из важнейших элементов механизма управления МЭО, т.е. объективными устойчивыми отношениями между отдельными странами или группами стран, складывающимися и развивающимися на основе МРТ.

МКД – особая область теоретических и практических знаний, связанных с организацией и техникой проведения международных коммерческих операций, обслуживающих обмен материальными ценностями и услугами.

Чтобы обмен совершился необходимо провести следующие действия:

- найти покупателя
- заключить с ним сделку, т.е. договор, в котором оговорить все условия
- исполнить договор

Указанные действия носят коммерческий характер.

Содержанием МКД является совершение международного обмена товарами, услугами, результатами научно-технического и производственного сотрудничества путем проведения международных коммерческих операций.

Международные коммерческие операции как управленческая деятельность предполагают наличие субъектов, осуществляющих такую деятельность, и объектов, на которые она направлена.

Субъекты: фирмы и организации; объекты – материальные процессы, которые проявляются в обмене товарами, услугами и проч.

Виды МКО:

1. Основные (на возмездной основе между контрагентами разных стран).
2. Обеспечивающие (продвижение товара от продавца к покупателю)

Также МКО можно сгруппировать по основным критериям торговли:

- по направлениям торговли;
- по степени готовности товара;
- по формам торговли;
- по видам товаров и услуг;
- по методам торговли.

Тема 8. Организация внешнеэкономической службы предприятия

План лекции:

1. Внешнеэкономическая служба предприятия: понятие и структура.
2. Функциональные обязанности сотрудников внешнеэкономической службы предприятия.

Цель и задачи:

- изучение особенностей построения внешнеэкономической службы предприятия;
- исследование функциональных обязанностей сотрудников внешнеэкономической службы предприятия.

Ключевые слова:

В современных условиях предприятие является основным звеном внешнеэкономического комплекса страны. Для эффективного управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия нужна адекватная условиям его работы структура управления. Организационная структура управления внешнеэкономической деятельностью предприятия определяется прежде всего теми целями и задачами, которые она должна решать.

Наибольший опыт управления внешнеэкономической деятельностью накоплен в специализированных внешнеэкономических объединениях (ВЭО).

Ведущей структурной единицей ВЭО является *фирма*, работа которой специализируется на торговле определенными товарами либо на группе стран. Возглавляет фирму директор и в зависимости от объема работы — несколько его заместителей.

Функциональные департаменты, отделы и службы, содействующие работе специализированных фирм и ВЭО, можно условно разделить на три группы.

1. Группа отделов и служб, осуществляющих планирование:

- планово-экономический отдел — планирование внешнеторговой деятельности и контроль выполнения плана, анализ хозяйственной деятельности ВЭО;

- валютно-финансовый отдел — валютное планирование и контроль за банковскими валютными, кредитными и расчетными операциями, соблюдение интересов ВЭО при внешнеторговых сделках;

- транспортный отдел — планирование и обеспечение перевозок экспортных и импортных грузов;

- бухгалтерия ВЭО — учет и отчетность, расчеты с банками, поставщиками и сторонними организациями, расчет и выплата заработной платы, анализ (совместно с плановым отделом) результатов финансовой деятельности и рекомендации по ее улучшению.

2. Группа отделов, занимающихся непосредственно маркетингом:

- отдел конъюнктуры и цен — исследование спроса, предложения, динамики цен, структуры рынков, систематизация конъюнктурных материалов, координация работы фирм с общими иностранными агентами, методическое руководство и контроль правильности расчетов и применения цен фирмами при подготовке и заключении контрактов, другая работа по исследованию конъюнктуры рынков;

- отдел рекламы и выставок — обеспечение рекламной деятельности ВЭО, организация участия специализированных фирм в международных выставках и ярмарках;

- инженерно-технический отдел — изучение действующих на мировом рынке технических требований к товарам, информирование о них непосредственных производителей товаров, анализ технического уровня и качества продукции, ее конкурентоспособности, подготовка соответствующих заключений и рекомендаций специализированным фирмам по этим вопросам;

- отдел совместных предприятий — координация, планирование и контроль деятельности совместных предприятий, СОЗ данных с участием иностранного капитала на территории России, и смешанных обществ, созданных с участием объединения за рубежом, создание новых смешанных обществ за рубежом и ликвидация их;

- отдел технического обслуживания и запчастей — организация гарантийного и послегарантийного технического обслуживания экспортируемых объединением товаров в зарубежных странах, обеспечивает технические центры и зарубежных агентов объединения необходимыми запасными частями, ремонтным оборудованием и транспортом.

3. Группа отделов, обеспечивающих принятие и исполнение управленческих решений:

- отдел развития — совершенствование организационной структуры объединения;

- юридический отдел — помощь в составлении условий контрактов и соглашений, консультация фирм по вопросам презентаций и рекламаций, разногласий, защита интересов ВЭО в судах и арбитражах, правовое обеспечение;

- протокольный отдел — выполнение поручений руководства ВЭО и фирм по встречам, приему и проводам представителей иностранных фирм, прибывших с деловыми целями;

- отдел информационных технологий — автоматизация расчетов, внедрение экономико-математических методов и ЭВМ в практику работы объединения и фирм, создание совместно с другими отделами и фирмами баз данных и ведение их;

- отдел кадров — вопросы подбора и расстановки персонала, ведение личных дел работников;

- отдел зарубежных командировок — оформление командировок за рубеж;

- канцелярия — регистрация и контроль организационно-распорядительной документации и переписки;

- административно-хозяйственный отдел — снабжение необходимыми для работы объединения материалами и оборудованием, ответственность за эксплуатацию здания, другая хозяйственная работа.

Иногда юридический и протокольный отделы, а также бухгалтерия и отдел кадров подчиняются непосредственно генеральному директору ВЭО, выполняя в целом те же функции.

Создание такой разветвленной структуры управления ВЭД характерно для предприятий, когда их деятельность целиком и полностью сосредоточена на внешних рынках. Однако число таких предприятий меньше, чем предприятий, занимающихся производством. На промышленных предприятиях, активно участвующих во внешнеэкономической деятельности, внешнеторговый аппарат существует в основном в двух формах: как часть

внутрипроизводственной структуры — внешнеэкономический отдел (отдел внешнеэкономических связей) и как относительно самостоятельное подразделение — внешнеторговая фирма.

За последние годы на предприятиях накоплен значительный опыт осуществления внешнеэкономической деятельности

Тема 9. Основные этапы подготовки и выхода предприятия на внешние рынки

План лекции:

1. Процедура подготовки экспортной сделки.
2. Процедура подготовки импортной сделки.

Цель и задачи:

- формирование знаний о способах установления контакта с зарубежными партнерами при организации операций по экспорту и импорту товаров и услуг;
- получение навыков составления и/или заполнения документации при различных способах установления контакта с зарубежными партнерами;
- изучение основных способов заключения контракта в соответствии с международной практикой и российским законодательством.

Ключевые вопросы:

Основная задача как экспортера, так и импортера – поиск и выбор контрагента. При этом учитываются следующие факторы:

- степень монополизации рынка крупными фирмами;
- возможность проникновения на рынок;
- длительность отношений с той или иной фирмой;
- характер деятельности фирмы.

Процедура подготовки экспортной сделки.

Способы установления контактов с потенциальными покупателями (инициатива может исходить как от экспортера, так и от импортера):

1. направить предложение (оферту) непосредственно одному или нескольким возможным покупателям;
2. принять и подтвердить заказ покупателя;
3. принять участие в торгах;
4. принять участие в торгово-промышленных ярмарках;
5. направить возможному покупателю коммерческое письмо;
6. поместить рекламные объявления в средствах массовой информации, направить в адрес потенциальных покупателей каталоги, прейскуранты, проспекты с предлагаемыми товарами.

Процедура подготовки импортной сделки

Способы установления контактов с потенциальным продавцом (экспортером):

- а) направить потенциальному или уже известному продавцу заказ;
- б) направить запрос производителю интересующие импортера товары;
- в) объявить торги;
- г) направить возможному производителю коммерческое письмо о намерениях в ответ на его рекламу или информацию;
- д) направить возможному производителю коммерческое письмо о намерениях вступить в переговоры;
- е) направит экспортеру безоговорочный акцепт на его предложение.

Способы заключения контрактов:

- подписание контракта участвующими в нем контрагентами;
- акцепт покупателем твердой оферты продавца;
- акцепт продавцом контроферты покупателя;

- акцепт продавцом письменного согласия покупателя с условиями свободной оферты (контроферты покупателя);
- подтверждение продавцом заказа, сделанного покупателем;
- обмен письмами в подтверждение достигнутой ранее личной договоренности между контрагентами.

Тема 11. Внешнеторговый контракт: виды, структура. Подготовка и заключение внешнеторгового контракта.

План лекции:

1. Типовые контракты в международной торговле.
2. Виды контрактов международной купли-продажи товаров.
3. содержание контрактов международной купли-продажи товаров.

Цель и задачи:

- формирование представлений о видах, типах и формах контрактов в международной торговле, изучение принятых в международной торговой практике обычаев и исследование их значения при заключении различных соглашений, опосредующих торговые операции;
- глубокое изучение содержания основных условий контрактов международной купли-продажи товаров при прямых связях с контрагентами;
- формирование навыков чтения и составления внешнеторгового контракта купли-продажи, а также коммерческих документов, свидетельствующих об исполнении сделки.

Ключевые вопросы:

Типовой контракт – примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее с учетом торговой практики или обыкновений, принятых договаривающимися сторонами после того, как они были согласованы с требованиями конкретной сделки.

Состоит из двух частей: согласуемая и унифицированная.

Виды контрактов купли продажи:

1. В зависимости от характера поставки:
 - контракт с разовой поставкой (разовое соглашение, разовая сделка) может быть с короткими сроками поставки (на сырьевые товары) и с длительными сроками поставки (на комплектное и сложное оборудование).
 - контракт с периодической поставкой, может быть краткосрочным (годовым) и долгосрочным (5-10, иногда 15-20 лет).
2. В зависимости от формы оплаты за товар:
 - контракт с оплатой в денежной форме;
 - контракт с оплатой в товарной форме (включает товарообменное(бартерное) соглашение и простое компенсационное соглашение):
 - контракт с оплатой в смешанной форме.

Договор купли продажи – это коммерческий документ, который представляет собой договор поставки товара и если необходимо сопутствующих услуг, согласованный и подписанный экспортером и импортером.

Непременное условие договора – переход права собственности на товар от продавца к покупателю.

Существенные условия контракта – это условия, без которых он не имеет юридической силы.

Содержание контракта международной купли продажи товаров.

1) Вводная часть:

- наименование и № контракта;
- место и дата заключения;
- определение сторон, совершающих сделку.

- 2) Предмет контракта (определяет вид действия, что отражается в его названии).
- 3) Базисные условия поставки – специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по поставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя (ИНКОТЕРМС – 2000).
- 4) Количество:
 - единица измерения количества;
 - порядок установления количества;
 - система мер и весов.
- 5) Качество:
 - по стандарту;
 - по техническим условиям;
 - по спецификации, указанной в договоре;
 - по образцу;
 - по предварительному осмотру;
 - по содержанию отдельных веществ в товаре;
 - по выходу готового продукта;
 - по справедливому среднему качеству;
 - по натуральному весу;
 - «тель-кель»
- 6) Срок и дата поставки.
- 7) Цена и общая сумма контракта:
 - единица измерения, за которую устанавливается цена;
 - базис цены;
 - валюта цены;
 - способ фиксации цены;
 - уровень цены.
- 8) Условия платежа:
 - валюта платежа;
 - срок платежа;
 - способ платежа и форма расчета;
 - оговорки, направленные на снижение или устранение валютного риска.
- 9) Упаковка и маркировка товара.
- 10) Сдача-приемка по качеству и количеству:
 - вид сдачи-приемки;
 - место фактической сдачи-приемки;
 - срок сдачи-приемки;
 - способ проверки количества товара;
 - способ приемки товара по качеству;
 - метод определения качества и количества фактически поставленного товара
 - кем осуществляется сдача-приемка.
- 11) Рекламации.
- 12) Ответственность за нарушение контракта. Санкции.
- 13) Форс–мажор.
- 14) Арбитраж
- 15) Завершающие статьи контрактареализации СРП в РФ.

Тема 12. Заключение и исполнение контракта

План лекции:

1. Подготовка товара к отгрузке
2. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности
3. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки

Цель и задачи:

- исследование обязанностей продавца и покупателя в связи с исполнением контракта купли-продажи;
- получение знаний в сфере подготовки товаров к транспортировке и завязывания процесса транспортировки грузов.
- формирования навыков составления внешнеторговой документации, свидетельствующей об исполнении контрактов международной купли-продажи

Ключевые вопросы:

1. Подготовка товара к отгрузке

Исполнение контракта купли-продажи означает выполнение сторонами взятых на себя обязательств:

со стороны продавца – передача (поставка) товара покупателю (к обязанностям продавца относятся: подготовить товар к отгрузке и оформить документацию, необходимую для отправки товара и получения причитающихся платежей)

со стороны покупателя – принять товар и уплатить установленную цену.

Подготовка товара к отгрузке предполагает выполнение продавцом определенных требований, предъявляемых к транспортировке и маркировке товара с учетом транспортировки, климатических особенностей и специфики таможенного законодательства страны назначения. Эти требования весьма разнообразны и обладают значительными особенностями для отдельных стран, видов транспорта и для различных товаров.

I. Требования к упаковке в связи с транспортировкой

II. Требования к упаковке в связи с климатическими особенностями

Особые требования предъявляются к упаковке грузов, поставляемых в тропические страны, где влажность воздуха достигает 90%. В связи с этим требуется особо прочная упаковка (пропитанная особыми составами, изготовленная из специальных материалов). Часто используются запаянные или плотно закрытые ящики, а также металлические контейнеры.

III. Требования к упаковке, обусловленные таможенным режимом

Основное требование – максимальное приспособление к условиям, содержащимся в таможенном тарифе.

IV. Требования к упаковке, определяемые законодательством в стране назначения товара.

В некоторых странах законодательство запрещает ввоз товаров в определенной упаковке, а также вводятся импортные пошлины на отдельные виды упаковочных материалов, например стеклянную посуду или металлические листы.

2. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности

Транспортировка товаров за рубеж включает 3 основных стадии:

1. транспортировка от места нахождения предприятия производителя (поставщика) до пункта отправления в стране отправления;

2. транспортировка от пункта отправления в стране поставщика (продавца) до пункта прибытия в стране назначения;

3. от пункта прибытия в стране назначения до места нахождения предприятия заказчика (поставщика).

Независимо от того кто будет осуществлять транспортировку (продавец или покупатель) важным моментом является выбор оптимального способа транспортировки товара – одна из задач транспортной логистики, которая занимается определением потоков, которые предприятия осуществляет на внутреннем и внешних уровнях производственно-коммерческой деятельности.

Транспортировка – логистическая операция, заключающаяся в перемещении продукции в заданном состоянии с применением транспортных средств, начинающаяся с погрузки в месте отправления и заканчивающаяся разгрузкой в месте назначения.

В общем виде заключение и исполнение договора перевозки груза включает следующие этапы:

1. "Завязывание" транспортного процесса.

2. Принятие груза к перевозке.

3. Заключение договора.
4. Исполнение обязательства по перевозке.
5. Провозная плата.
6. Выдача груза в пункте назначения.

Тема 13. Ценообразование во внешней торговле

План лекции:

1. Товар и цена как экономические категории. Функции цены.
2. Состав и структура цены во внешней торговле.

Цель и задачи:

- изучить понятия товара и цены во внешней торговле;
- исследовать функции цен во внешней торговле;
- изучить особенности структуры цены во внешней торговле.

Ключевые вопросы:

Цену как объект изучения следует рассматривать как с позиций макро-, так и микроэкономики:

- С позиций макроэкономики на цену воздействуют народнохозяйственный пропорции, система распределения национального дохода, существующая в стране система налогообложения, кредитования, порядок формирования затрат, норм амортизации и др. ;

- С микроэкономических позиций цена рассматривается как механизм, функционирующий на уровне конкретного предприятия, фирмы, с помощью которого можно обеспечить получение желаемой прибыли.

Цена и ценообразование – центральные элементы рыночной экономики. Цены обслуживают весь оборот по приобретению и реализации товаров. Цена является рыночной характеристикой товара. В ней в равной степени отражаются интересы всех участников товарообмена – производителей и потребителей.

Ценообразование представляет собой процесс формирования цен на товары и услуги. Традиционно выделяются две полярные модели ценообразования:

- рыночное ценообразование;
- централизованное (государственное, командное) ценообразование.

Функция цены – это ее роль в управлении национальным хозяйством в целом и каждым предприятием в отдельности. Выделяют пять основных функций цены.

1. *Учетная функция.* Эта функция связана с сущностью цены как денежного эквивалента товара. В цене учитываются затраты труда, сырья, материалов и прочего на изготовление товара. Кроме того, цена определяет размер прибыли, получаемой предприятием после реализации товара. В условиях рыночной экономики соотношение цены и издержек производства может существенно отличаться, так как окончательное признание ценности товара происходит на рынке. Потребители заинтересованы в снижении цены на товар и улучшении его качества, производители – в увеличении объемов сбыта и размера прибыли. Кроме того, в условиях конкуренции производители должны постоянно контролировать издержки.

2. *Стимулирующая функция.* Эта функция заключается в воздействии на производство и потребление товаров и услуг. Цены должны стимулировать производство продукции, так как в них заложен определенный уровень прибыли. Посредством цен можно поощрять инвестиции, внедрение научно-технических нововведений, изменять структуру производства и потребления, улучшать качество продукции.

3. *Распределительная функция.* Эта функция связана с колебаниями цены под воздействием рыночных факторов. Речь идет о распределении и перераспределении национального дохода между отраслями экономики, регионами, группами населения. В случае, когда требуется быстрое изменение приоритетов и пропорций в экономике, допускается введение государственного регулирования цен, в крайних случаях – прямое установление цен государственными органами.

Это предполагает систему налогообложения с взиманием НДС и акцизов, а также введение или отмену различных налоговых льгот.

4. *Функция балансирования спроса и предложения.* Посредством цен в экономике осуществляется взаимосвязь между спросом и предложением и, следовательно, между производством и потреблением. В случае отклонения цены от ее реального рыночного уровня возникают диспропорции в производстве и потреблении, выражающиеся в дефиците или избыточном предложении. Возврат к равновесию возможен за счет изменения цен или объемов производства.

5. *Функция цены как инструмента рационального размещения производства.* Значение этой функции возрастет по мере развития и укрепления рыночных отношений в экономике. Складывающийся уровень цен в отраслях экономики способствует переливу капитала из одной отрасли в другую. При этом решение об изменении вида деятельности предприятие принимает самостоятельно, исходя из ожидаемых результатов бизнеса. В России преобладает тенденция вложения средств в торговлю. Сфера производства развивается крайне медленно, и в нее неохотно вкладывают деньги, поскольку существует угроза инфляции, производство связано с большим сроком окупаемости вложенных средств. Из-за длительных циклов производства и периодов инфляции средства, вложенные в производство, обесцениваются.

Ценообразующие факторы — многообразие условий, в которых формируются структура и уровень цены.

Все многообразие ценообразующих факторов, как показывает экономическая практика, можно разделить на три группы:

- базовые (неконъюнктурные);
- конъюнктурные;
- регулирующие, связанные с государственной политикой.

Мировой рынок характеризуется множественностью цен. Это объясняется действием различных коммерческих и торгово-политических факторов. **Множественность цен означает наличие ряда цен на один и тот же товар или товары одинакового качества в одной и той же сфере обращения (импортные, оптовые, розничные), на одинаковой транспортной базе.**

В связи с этим обычно выделяют:

- 1) цены по обычным коммерческим сделкам с платежом в СКВ, в неконвертируемой или ограниченно конвертируемой валюте,
- 2) цены по программам в рамках государственной помощи,
- 3) цены по клиринговым соглашениям

Клиринг - система взаимных безналичных расчетов за товары, ценные бумаги и оказанные услуги, основанная на учете взаимных финансовых требований и обязательств, это одна из форм встречной торговли.

При этой множественности цен **под собственно мировыми понимаются цены, по которым производятся крупные экспортно-импортные операции, в наибольшей степени характеризующие состояние международной торговли конкретным товаром.** При этом операции должны отвечать следующим условиям:

- 1) осуществляются на регулярной основе, т.к. цены сделок, носящих случайный, эпизодический характер, не являются представительными;
- 2) носить раздельный коммерческий характер, т.е. не учитываются операции встречной торговли, поставки товаров в рамках государственной помощи,
- 3) выполняться в условиях свободного торгово-политического режима, т.е. в качестве мировых не могут служить цены, установленные в рамках замкнутых экономических группировок (т.н. цены «закрытого рынка»),
- 4) осуществляться в СКВ.

Виды цен:

а) В международной торговле применяются 2 основных вида цен: расчетные и публикуемые.

Расчетные цены индивидуально определяются фирмами-экспортерами на конкретные виды промышленных товаров и услуг в соответствии с различными методиками. Выделяют 2

метода расчета цен на продукцию обрабатывающей промышленности: метод полных затрат и метод прямых затрат.// МЭМО,1997, №3.

Публикуемые цены – это цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации. Они, как правило отражают уровень мировых цен. К ним относятся:

- справочные цены
- биржевые котировки,
- цены аукционов,

цены торгов, цены фактических сделок, цены предложения крупных фирм.

Тема 14. Определение экономической эффективности экспортно-импортных операций

Цель и задачи:

- изучение понятие экономического эффекта внешнеторговой операции;
- исследование методов определения экономической эффективности импорта;
- формирование навыков расчета экономической эффективности экспорта.

Ключевые вопросы:

Экономическая эффективность в наиболее общем виде означает результативность, т.е. соотношение между достигнутыми результатами и израсходованными ресурсами. При любых системах людей интересуется, ценой каких затрат достигнут результат. Следовательно, уровень экономической эффективности устанавливается путем сопоставления двух величин: полученного экономического результата и израсходованных ресурсов. Сущность проблемы экономической эффективности состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов. В основе понятия экономической эффективности лежит понятие эффекта.

Экономический эффект — это полезный результат экономической деятельности, измеряемый разностью между полученным денежным доходом и денежным расходом на ее осуществление.

В условиях рыночной экономики целевая функция предприятия заключается в получении положительного экономического эффекта, выражающегося в прибыли.

Прибыль — это абсолютная величина дохода, она не может выступать в качестве определяющего признака оценки эффективности, раскрывающего ее сущность. Смысл критерия эффективности вытекает из необходимости максимизации полученного результата или минимизации затрат на его достижение. Исходя из этого, в качестве количественного критерия эффективности должна выступать норма прибыли — рентабельность.

Следует различать общую и сравнительную эффективность. Общая эффективность исчисляется для оценки затрат и результатов уже реализованных решений. Сравнительная эффективность определяется при выборе одного из вариантов решения, она позволяет выявить экономические преимущества одного варианта по сравнению с другими, определить степень оптимальности выбранного варианта.

Переход к рыночной экономике существенно корректирует теорию практику оценки экономической эффективности. В условиях рынка повышается ответственность за принимаемые решения по обоснованию экономической эффективности, так как собственник средств несет полную материальную ответственность за обоснованность расчетов и прогнозов. Повышается степень риска в инвестиционной, хозяйственной деятельности, что требует использования систем страхования, независимой экспертизы, услуг консалтинговых компаний. А это, в свою очередь, требует дополнительных затрат.

При определении эффективности внешнеэкономической деятельности первостепенное значение имеют следующие методологические аспекты:

- необходимость полного и объективного учета как результатов ВЭД, так и затрат на их достижение. Если предприятие специализируется на экспортно-импортных операциях, то оценка эффективности предприятия совпадает с оценкой эффективности ВЭД. В случае если ВЭД

предприятия — лишь часть его производственно-хозяйственной деятельности, необходимо выделить в отдельную отчетность как результаты экспортно-импортных операций, так и затраты, связанные с их проведением. При этом под результатами понимается денежная оценка полученной предприятием выгоды от внешнеэкономической сделки, учитываемой в национальной валюте, независимо от валюты платежа. Под затратами понимается денежная оценка всех видов затрат (материальных, трудовых, финансовых), включая обязательства предприятия перед государством в соответствии с действующим законодательством;

- повышение эффективности достигается как за счет экономии текущих (потребляемых ресурсов), так и путем наиболее выгодного использования действующего капитала и новых капиталовложений (применяемых ресурсов). В первую очередь это относится к использованию производственных мощностей. Так, увеличение продаж сверх объемов, принятых при расчете порога рентабельности, может перекрыть потери, связанные со скидками с цены на значительные оптовые партии товара. Однако это требует дополнительной информации, связанной с выделением в составе затрат переменных и постоянных издержек по ассортименту экспортных товаров, что традиционно сложившимися системами бухгалтерского учета не предусматривается. В условиях рынка каждое предприятие, являясь экономически самостоятельным товаропроизводителем, должно использовать любые оценки эффективности, как классические (эффективность продаж, производства, капитала), так и маржинальную прибыль от внешнеэкономической деятельности в расчете на единицу продукции (рассчитывается как разница между выручкой от экспорта товара и переменными издержками в составе экспортных затрат), и маржинальную рентабельность (отношение маржинальной прибыли к переменным издержкам). Такой подход позволяет располагать более реальной картиной эффективности всего ассортимента экспортной продукции;

- должно обеспечиваться соблюдение принципа сравнимости с базовым вариантом. В качестве базы могут быть выбраны различные ситуации (вариант, учитывающий ситуацию у внешних конкурентов, состояние дел на внутреннем рынке и т.д.);

- сопоставимость затрат и результатов по разным параметрам (ценовая сопоставимость, качество, учет временного блага);

- необходимость учитывать особенности характера внешнеторговых сделок (экспортные, импортные, товарообменные, толлинговые и т.п.).

Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению ВЭД предприятий может производиться с использованием различных методов - факторного, экспертного, расчетного и др.

Достаточно распространен в мировой практике факторный подход, сущность которого заключается в поиске факторов, влияющих на эффективность ВЭД, и установлении с использованием математического инструментария взаимосвязи между выявленными факторами и результатом развития предприятия.

Среди факторов эффективности ВЭД могут быть выделены:

- факторы, отличающие участников ВЭД от предприятий, работающих только на внутреннем рынке;

- внешние факторы (государственные стимулирующие программы развития экспорта, поощрения иностранных инвестиций и т.п.);

- факторы, связанные с поведением фирмы (маркетинговая ориентация фирмы, целеустремленность менеджмента и т.д.).

Все факторы можно также разделить на внутренние, контролируемые предприятием, и внешние, неконтролируемые им.

К первой группе относятся:

- технические характеристики предприятия и производства. Для воздействия на эти факторы требуется приобретение новых активов, например, строительство новых производственных мощностей за границей или закупка нового оборудования для адаптации продукции);

- методики и технологии работы, например, введение новых технологий, повышение количественного и качественного уровня информации о ВЭД на основе имеющихся и новых источников, что прямо воздействует и на вышеназванные факторы;

- психологические аспекты коллектива и управления. Воздействие на эти факторы требует изменения ценностей, поведенческих установок, технологий принятия решения, что оказывает влияние непосредственно на ранее указанные факторы (на методологию и технологию работы) и опосредованно (на технические характеристики предприятия и производства).

Факторный подход, в основе которого лежат экономико-математические модели, позволяющие определить степень воздействия выделенных факторов на эффективность того или иного вида ВЭД предприятия, не используется в практике предприятий, так как, с одной стороны, большинство отечественных предпринимателей не обладает достаточным опытом и знаниями в сфере их применения, а с другой – пока еще недостаточен статистический ряд для получения верифицированных результатов.

В экономической теории и практике самым распространенным способом определения эффективности ВЭД является расчет различных показателей экономической эффективности на основе соизмерения достигаемых экономических результатов с затратами ресурсов на их достижение.

На уровне предприятий и иных хозяйствующих субъектов под экономической эффективностью внешнеэкономических операций понимается степень увеличения дохода от них, получаемая либо как разница, либо как частное между результатами и затратами на их реализацию. В связи с чем, систему показателей экономической эффективности ВЭД можно разделить на две группы:

- показатели эффекта, определяемые как абсолютные величины и выражаемые в соответствующих денежных единицах как разница между результатами и затратами;

- показатели эффективности, определяемые на основе отношения результатов к затратам, как правило, выражаются в относительных единицах: процентах, долях единицы и др.

Методика определения эффективности внешнеторговых сделок

Экспортные сделки. Для определения эффективности сделки первоначально рассчитывается показатель экономического эффекта. По экономическому смыслу он соответствует понятию прибыли.

Показатель экономического эффекта рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{экс}} = В - З,$$

где $\mathcal{E}_{\text{экс}}$ — экономический эффект от экспорта; В и З — выручка и затраты на экспорт в денежном выражении соответственно.

Показатель экономической эффективности экспортной сделки рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}} = В/З,$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}}$ — экономическая эффективность экспортной сделки.

Экономическое содержание показателя эффективности выражается размером выгоды, полученной на каждый рубль затрат. Сделка эффективна лишь тогда, когда $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}} > 1$.

Импортные сделки заключаются с целью ввоза товара для собственного потребления в процессе производства или для его реализации на внутреннем рынке. При этом в первом случае могут иметь место варианты с однократным или многократным потреблением.

При закупке импортного товара однократного потребления (сырье, материалы и др.) расчет эффективности производится на основе сопоставления цены закупки на внешнем и внутреннем рынке (на аналогичный товар). В данном варианте расчет экономического эффекта производится по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{имп}} = Ц_{\text{имп}} - Ц_{\text{вн}}, \quad (6.4)$$

где $\mathcal{E}_{\text{имп}}$ — эффект импортной сделки; $Ц_{\text{имп}}$ — цена товара, закупаемого по импорту; $Ц_{\text{вн}}$ — цена аналогичного товара на внутреннем рынке.

В случае если цена $Ц_{\text{имп}} > Ц_{\text{вн}}$ — сделка убыточна и наоборот при $Ц_{\text{имп}} < Ц_{\text{вн}}$ — прибыльна, т.е. имеет экономический эффект.

Гораздо типичнее ситуации, когда по импорту закупаются товары, предназначенные для многократного потребления: станки, машины, транспортные средства, силовые установки и

иного рода основные средства. В таких ситуациях учет разности в ценах единицы товара на внешнем и внутреннем рынках недостаточен. При такого рода сделках возникает необходимость сопоставления затрат по ряду параметров, формирующих понятие «эксплуатационные расходы», возникающие при использовании оборудования. Они включают в себя:

- стоимость ремонтов оборудования в соответствии с принятой системой планово-предупредительного ремонта;
- расходные коэффициенты материальных и энергетических затрат на единицу выпускаемой продукции;
- расход заработной платы (с начислениями) работников, занятых обслуживанием оборудования;
- расход запасных частей для оборудования.

Иными словами, расчет эффективности импортной сделки, предметом которой является оборудование или транспортное средство, основан на механизме определения полной цены потребления:

$$ПЦП_{ви} = Ц_{п} + Э_{р},$$

где $ПЦП_{ви}$ — полная цена потребления товара, закупленного по импорту; $Ц_{п}$ — цена покупки оборудования по импорту, включая таможенные, транспортные, страховые расходы; $Э_{р}$ — эксплуатационные расходы при использовании оборудования.

Полная цена потребления определяется и по товару, аналог которого может быть закуплен на внутреннем рынке. Экономический эффект импортной сделки в таком варианте можно определить, сопоставляя полные цены потребления:

$$Э_{имп} = ПЦП_{ви} - ПЦП_{и}.$$

Экономический эффект (прибыль) присутствует, если полная цена потребления товара, закупаемого по импорту, ниже полной цены потребления аналога на внутреннем рынке.

Закупаемое по импорту оборудование может отличаться от внутреннего аналога не только в части издержек, но и по производительности. В этой связи необходимо исчислять удельные издержки, т.е. полную цену потребления на единицу производимой продукции. Такая методика расчета используется, как правило, при принятии принципиального решения о целесообразности закупки оборудования по импорту. В ситуации отсутствия аналога на внутреннем рынке сравнительная эффективность не определяется, экономический эффект и эффективность сделки определяются по известной методике:

$$Э_{имп} = В - ПЦП,$$

$$ЭЭ_{имп} = В / ПЦП.$$

Расчет по первой формуле позволяет определить, сколько прибыли получено от сделки, каков экономический эффект, а по второй формуле — какова степень прибыльности (экономическая эффективность). При этом $ЭЭ_{имп}$ должна быть больше 1 ($ЭЭ_{имп} > 1$).

Для расчета экономической эффективности сделок, связанных с закупкой товаров для их реализации на внутреннем рынке, необходимо сопоставить выручку от реализации на внутреннем рынке закупленных по импорту товаров с затратами на их закупку и реализацию.

Экономический эффект таких сделок определяется по формуле:

$$Э_{имп} = В - (С + З_{вн}),$$

где $С$ — стоимость закупленных по импорту товаров; $З_{вн}$ — затраты на реализацию на внутреннем рынке импортируемых товаров.

Экономическая эффективность определяется по формуле

$$ЭЭ_{имп} = В / (С + З_{вн}).$$

Показатель, полученный по формуле экономического эффекта позволяет определить размер прибыли импортера от сделки, а по формуле экономической эффективности — сколько будет получено прибыли с каждого рубля, вложенного в сделку. Необходимым условием выступает известное соотношение $ЭЭ_{имп} > 1$

2. Методические рекомендации к практическим занятиям

Практические занятия являются одним из видов занятий при изучении курса дисциплины и включают самостоятельную подготовку студентов по заранее предложенному плану темы, конспектирование предложенной литературы, составление схем, таблиц, работу со словарями, учебными пособиями, первоисточниками, написание эссе, подготовку докладов, решение задач и проблемных ситуаций.

Целью практических занятий является закрепление, расширение, углубление теоретических знаний, полученных на лекциях и в ходе самостоятельной работы, развитие познавательных способностей.

Задачей практического занятия является формирование у студентов навыков самостоятельного мышления и публичного выступления при изучении темы, умения обобщать и анализировать фактический материал, сравнивать различные точки зрения, определять и аргументировать собственную позицию. Основой этого вида занятий является изучение первоисточников, повторение теоретического материала, решение проблемно-поисковых вопросов. В процессе подготовки к практическим занятиям студент учится:

1) самостоятельно работать с научной, учебной литературой, научными изданиями, справочниками;

2) находить, отбирать и обобщать, анализировать информацию;

3) выступать перед аудиторией;

4) рационально усваивать категориальный аппарат.

Самоподготовка к практическим занятиям включает такие виды деятельности как:

1) самостоятельная проработка конспекта лекции, учебников, учебных пособий, учебно-методической литературы;

2) конспектирование обязательной литературы; работа с первоисточниками (является основой для обмена мнениями, выявления непонятого);

3) выступления с докладами (работа над эссе и домашними заданиями и их защита);

4) подготовка к опросам и контрольным работам и экзамену.

Собранные сведения, источники по определенной теме могут служить основой для выступления с докладом на занятиях по дисциплине «Экономическая теория».

Доклад – вид самостоятельной научно-исследовательской работы, где автор раскрывает сущность исследуемой проблемы; приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее. Различают устный и письменный доклад (по содержанию, близкий к реферату). Выступление с докладом выявляет умение работать с литературой; способность раскрыть сущность поставленной проблемы одногруппникам, ее актуальность; общую подготовку в рамках дисциплины.

Для того чтобы проверить, правильно ли определены основные ориентиры работы над докладом, студент должен ответить на следующие вопросы:

ТЕМА → как это назвать?

ПРОБЛЕМА → что надо изучить из того, что ранее не было изучено?

АКТУАЛЬНОСТЬ → почему данную проблему нужно в настоящее время изучать?

ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ → что рассматривается?

ПРЕДМЕТ ИССЛЕДОВАНИЯ → как рассматривается объект, какие новые отношения, свойства, аспекты, функции раскрывает данное исследование?

ЦЕЛЬ → какой результат, работающий над темой, намерен получить, каким он его видит?

ЗАДАЧИ → что нужно сделать, чтобы цель была достигнута?

ГИПОТЕЗА И ЗАЩИЩАЕМЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ → что не очевидно в объекте, что докладчик видит в нем такого, чего не замечают другие?

Отличительной чертой доклада является научный стиль речи. Основная цель научного стиля речи – сообщение объективной информации, доказательство истинности научного знания.

Этапы работы над докладом:

подбор и изучение основных источников по теме (как и при написании реферата, рекомендуется использовать не менее 4–10 источников);

составление библиографии;

обработка и систематизация материала. Подготовка выводов и обобщений;
 разработка плана доклада;
 написание;
 публичное выступление с результатами исследования.

Общая структура такого доклада может быть следующей:

- 1) формулировка темы выступления;
- 2) актуальность темы (чем интересно направление исследований, в чем заключается его важность, какие ученые работали в этой области, каким вопросам уделялось недостаточное внимание в данной теме, почему выбрана именно эта тема для изучения);
- 3) цель работы (в общих чертах соответствует формулировке темы выступления и может уточнять ее);
- 4) задачи исследования (конкретизируют цель работы, «раскладывая» ее на составляющие);
- 5) методика проведения сбора материала (подробное описание всех действий, связанных с получением результатов);
- 6) результаты. Краткое изложение новой информации, которую получил докладчик в процессе изучения темы. При изложении результатов желательно давать четкое и немногословное истолкование новым мыслям. Желательно продемонстрировать иллюстрированные книги, копии иллюстраций, схемы;
- 7) выводы. Они кратко характеризуют основные полученные результаты и выявленные тенденции. В заключении выводы должны быть пронумерованы, обычно их не более четырех.

При подготовке к сообщению (выступлению на занятии по какой-либо проблеме) необходимо самостоятельно подобрать литературу, важно использовать и рекомендуемую литературу, внимательно прочитать ее, обратив внимание на ключевые слова, выписав основные понятия, их определения, характеристики тех или иных явлений культуры. Следует самостоятельно составить план своего выступления, а при необходимости и записать весь текст доклада.

Если конспект будущего выступления оказывается слишком объемным, материала слишком много и сокращение его, казалось бы, невозможно, то необходимо, тренируясь, пересказать в устной форме отобранный материал. Неоценимую помощь в работе над докладом оказывают написанные на отдельных листах бумаги записи краткого плана ответа, а также записи имен, дат, названий, которыми можно воспользоваться во время выступления. В то же время недопустимым является безотрывное чтение текста доклада, поэтому необходимо к нему тщательно готовиться. В конце выступления обычно подводят итог, делают выводы.

Рекомендуемое время для выступления с сообщением на практическом занятии составляет 7-10 минут. Поэтому при подготовке доклада из текста работы отбирается самое главное.

Планы практических занятий

№ п/п	Наименование темы (раздела)	План занятия
1	Внешнеэкономическая деятельность государства и предприятия: понятие, особенности, основные формы.	1. Внешнеэкономическая деятельность государства и предприятия: понятие, особенности, основные формы. 2. Воздействие ВЭД на экономику страны, региона. 3. Внешнеэкономические связи государства и их основные формы. Внешнеэкономическая политика: основные составляющие, принципы и направления. 4. Внешнеэкономическая стратегия РФ. Обеспечение внешнеэкономической безопасности страны в условиях ЕАЭС.
2	Реформирование ВЭД в России с 90-ых годов	1. Реформирование ВЭД в России с 90-ых годов XX века по настоящее время. Основные этапы.

№ п/п	Наименование темы (раздела)	План занятия
	XX века по настоящее время	2. Особенности реформирования таможенного регулирования. 3. Применение нетарифных мер на разных этапах экономического развития РФ. 4. Государственная поддержка экспорта. 5. Особенности реформирования валютного законодательства и его влияние на ВЭД. 6. Особенности реформирования ВЭД в условиях образования ЕАЭС.
3	Евразийский экономический союз: создание и основные изменения в регулировании внешней торговли. Государственная политика в сфере ВЭД РФ в условиях ЕАЭС	1. Евразийский экономический союз: создание и основные изменения в регулировании внешней торговли. 2. Роль ТС в становлении и развитии ЕАЭС. 3. Межгосударственные соглашения и их роль в формировании правовой базы для развития ЕАЭС. 4. Особенности тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли по отношению к третьим странам в условиях ЕАЭС.
4	Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование внешней торговли в РФ в условиях ЕАЭС	1. Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли в ЕАЭС. 2. Единый таможенный тариф и его роль для взаимной торговли. 3. Классификация товаров во внешнеторговой деятельности ЕАЭС. 4. ЕТТ ВЭД ЕАЭС, ТН ВЭД ЕАЭС: особенности построения и значение. 5. Определение таможенной стоимости ввозимых товаров и вывозимых товаров. 6. Тарифная политика стран ЕАЭС. 7. Нетарифные меры регулирования внешней торговли в условиях ЕАЭС. 8. Межгосударственные соглашения и их особенности в сфере нетарифного регулирования по отношению к третьим странам. 9. Количественные ограничения экспорта и импорта. 10. Запретительные меры. 11. Валютное регулирование и валютный контроль в РФ при осуществлении внешнеэкономической деятельности. 12. Таможенные платежи. Сборы за таможенное оформление.
5	Внешняя торговля РФ: динамика, сдвиги в отраслевой, географической и товарной структуре. Взаимная торговля РФ со странами ЕАЭС	1. Внешняя торговля РФ: динамика, товарная и географическая структура. Изменение условий торговли. 2. Проблемы совершенствования отраслевой структуры экспорта и импорта РФ. 3. Взаимная торговля между странами ЕАЭС и ее особенности. 4. Формы внешнеторгового сотрудничества РФ с зарубежными странами (на примере Дальнего Востока) и новые направления взаимодействия.

№ п/п	Наименование темы (раздела)	План занятия
6	Организация управления ВЭД на национальном и региональном уровне.	1. Организация управления ВЭД на национальном и региональном уровне. 4. Разграничение полномочий между Федерацией и ее субъектами в сфере ВЭД
7	Внешнеторговые операции: понятие и виды	1. Классификация внешнеторговых операций. Экспортно-импортные операции. 2. Встречные операции: товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе, компенсационные сделки на коммерческой основе, компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве, СРП. 3. Торгово-посреднические операции: операции по перепродаже, агентские, комиссионные и брокерские операции. 4. Арендные и лизинговые операции. 5. Биржевая и аукционная торговля, торг
8	Организация внешнеэкономической службы предприятия	1. Основные этапы подготовки и выхода предприятия на внешние рынки. 2. Причины и мотивы выхода предприятия на внешние рынки. 3. Изучение конъюнктуры мирового рынка соответствующей продукции. 4. Анализ собственных возможностей предприятия (оценка конкурентоспособности собственного товара, цены и собственных методов сбыта)
9	Основные этапы подготовки и выхода предприятия на внешние рынки	1. Основные этапы подготовки и выхода предприятия на внешние рынки. 2. Причины и мотивы выхода предприятия на внешние рынки. 3. Изучение конъюнктуры мирового рынка соответствующей продукции. 4. Анализ собственных возможностей предприятия (оценка конкурентоспособности собственного товара, цены и собственных методов сбыта)
10	Поиск и выбор партнера	1. Поиск и выбор партнера. Поиск партнеров для экспорта. Процедура подготовки экспортных операций. 2. Получение заказа. Участие в торгах. 3. Участие в международных выставках и ярмарках. 4. Процедура подготовки импортных операций. Поиск партнеров по импорту. 1. Формы заключения внешнеторговых сделок
11	Внешнеторговый контракт: виды, структура. Подготовка и заключение внешнеторгового контракта	1. Изучение условий коммерческой деятельности на конкретном рынке, определение способов (методов) выхода на внешний рынок. 2. Подготовка, проведение переговоров и заключение внешнеторгового контракта. 3. Определение, структура и содержание внешнеторгового контракта. 4. Виды контракта. Основные условия внешнеторговых контрактов.

№ п/п	Наименование темы (раздела)	План занятия
		5. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи. Торговые обычаи, их значение в международной торговле
12	Заключение и исполнение контракта	1. Заключение и исполнение контракта. 2. Способы заключения контрактов купли-продажи. 3. Исполнение контракта. 4. Стандартизация и унификация внешнеторговых документов.
13	Ценообразование во внешней торговле	1. Понятие и виды цен во внешней торговле. Понятие мировой цены. 2. Ценообразующие факторы во внешней торговле. 3. Методы формирования и расчета внешнеторговых цен: метод прямых затрат, метод полных затрат, конкурентный метод. 4. Ценовая политика предприятия. Экспортные и импортные цены. 5. Ценовые стратегии во внешней торговле и их особенности.
14	Определение экономической эффективности экспортно-импортных операций	1. Понятие и показатели экономического эффекта и экономической эффективности внешней торговли. 2. Оценка экономической эффективности экспорта. 3. Оценка показателей эффективности импортных операций
15	Современные виды внешнеэкономического сотрудничества с зарубежными странами	1. Внешнеэкономическое сотрудничество в сфере консалтинга. Консалтинговые услуги и их виды. 2. Особенности ценообразования в консалтинговых услугах и определение их эффективности. 3. Особенности сотрудничества на условиях СРП (на примере разработки нефтяных месторождений на сахалинском шельфе). 4. Основные формы передачи технологий. Особенности лицензионных договоров и ценообразование на лицензии 5. Привлечение иностранной рабочей силы и проблемы расчета эффективности использования иностранной рабочей силы в России

Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) Основная литература:

1. Покровская, В. В. Таможенное дело в 2 ч. Часть 1 : учебник для вузов / В. В. Покровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 293 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8681-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452036> (дата обращения: 26.10.2020).
2. Покровская, В. В. Таможенное дело в 2 ч. Часть 2 : учебник для вузов / В. В. Покровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 341 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8682-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452037> (дата обращения: 26.10.2020).

б) Дополнительная литература:

1. Накарякова В.И. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.И. Накарякова. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2016. — 306 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/50623.html>

2. Воробьева Н.В. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью [Электронный ресурс] : курс лекций / Н.В. Воробьева, Д.О. Грачева, Ю.В. Цымбаленко. — Электрон. текстовые данные. — Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2014. — 212 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/47324.html>
3. Вологдин, А. А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности : учебник и практикум для вузов / А. А. Вологдин. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 387 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09280-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/449694> (дата обращения: 26.10.2020).
5. Джабиев, А. П. Основы таможенного дела : учебник для вузов / под общей редакцией А. П. Джабиева. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 489 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13241-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/449589> (дата обращения: 26.10.2020).

в) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

№	Наименование ресурса	Краткая характеристика
Электронные библиотечные системы (ЭБС)		
1.	Электронная библиотечная система «Юрайт» https://urait.ru	Фонд электронной библиотеки составляет более 4000 наименований и постоянно пополняется новинками, в большинстве своем это учебники и учебные пособия для всех уровней профессионального образования от ведущих научных школ с соблюдением требований новых ФГОСов.
2.	Электронно-библиотечная система IPRbooks http://www.iprbookshop.ru/	Электронно-библиотечная система IPRbooks — научно-образовательный ресурс для решения задач обучения в России и за рубежом. Уникальная платформа ЭБС IPRbooks объединяет новейшие информационные технологии и учебную лицензионную литературу. Контент ЭБС IPRbooks отвечает требованиям стандартов высшей школы, СПО, дополнительного и дистанционного образования. ЭБС IPRbooks в полном объеме соответствует требованиям законодательства РФ в сфере образования
3.	www.elibrary.ru	Электронная библиотека с большим количеством статей в научных журналах, в том числе полнотекстовых, и монографий
Программное обеспечение, обеспеченное лицензией		
1.	Операционная система MS Windows 7 Pro	DreamSparkPremiumElectronicSoftwareDelivery (3 years) Renewal по договору - Сублицензионный договор № Tr000074357/КНВ 17 от 01 марта 2016 г.
Интернет-ресурсы		
1	http://www.consultant.ru	Справочно-правовая система Консультант + содержит законодательную базу, нормативно-правовое обеспечение, статьи.
3	http://www.eaeunion.org	Официальный сайт Евразийского Экономического Союза
4	http://www.eurasiancommission.org	Официальный сайт Евразийской экономической комиссии
5	http://www.customs.ru	Федеральная таможенная служба

№	Наименование ресурса	Краткая характеристика
6	http://www.gks.ru	Федеральная служба государственной статистики(Росстат)
7	http://www.tamognia.ru	Информационно-аналитический портал "Таможня.ру"
8	http://www.tks.ru	Информационно-аналитический портал "Всё о таможне"
9	http://www.wcoomd.org	Сайт Всемирной таможенной организации

3. Методические рекомендации к выполнению курсовой работы

Одной из форм контроля при изучении курса является выполнение и курсовой работы. Темы курсовой работы выбираются студентом самостоятельно или назначаются преподавателем.

Темы курсовых работ по дисциплине «Организация и планирование внешнеэкономической деятельности»:

1. Возможности применения в России антидемпинговых мер регулирования внешней торговли в условиях ЕАЭС
2. Таможенно-тарифное регулирование экспорта (.....товара) из России в условиях ЕАЭС
3. Таможенно-тарифное регулирование импорта (.....товара) в России в условиях ЕАЭС
4. Тарифное и нетарифное регулирование импорта мяса в РФ в условиях ЕАЭС
5. Внешняя торговля РФ с КНР: воздействие различных факторов
6. Влияние таможенно-тарифного регулирования на ввоз (автомобилей...или другого товара) в Россию в условиях ЕАЭС.
7. Анализ взаимосвязи мировых цен на нефть и нефтепродукты и поступлений от вывозных таможенных пошлин в федеральный бюджет России
8. Экспорт (...товара) из Амурской области: динамика, структура и влияние регулирования.
9. Импорт (...товара) в Амурскую область: динамика, структура и влияние регулирования.
10. Влияние внешней торговли на экономическую безопасность России
11. Анализ влияния таможенно-тарифного регулирования на структуру внешней торговли Российской Федерации.
12. Импорт стран ЕАЭС: динамика, страновая и товарная структура.
13. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности как инструмент обеспечения экономической безопасности страны.
14. Сравнительный анализ систем таможенно-тарифного регулирования Евразийского экономического союза и .. (... Европейского экономического союза, США, Китая, Индии).
15. Осуществление валютного регулирования и валютного контроля в РФ в условиях ЕАЭС
16. Анализ влияния цен на мировых рынках на динамику импорта товаров в РФ
17. Совершенствование тарифного регулирования в целях обеспечения продовольственной безопасности стран ЕАЭС
18. Таможенно-тарифное регулирование ввоза легковых автомобилей в страны ЕАЭС.
19. Анализ влияния условий внешнеторговой сделки на определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС.
20. Взаимосвязь таможенной стоимости и динамики мировых цен в современных условиях
21. Вывозные пошлины как фактор обеспечения экономической безопасности Российской Федерации
22. Анализ влияния вывозных пошлин на развитие экспорта и доходов федерального бюджета Российской Федерации
23. Мировой рынок (товара....) и участие в нем России (на примере конкретного товара).
24. Внешняя торговля России: изменения в динамике, структуре и государственном регулировании.
25. Мировые цены и особенности ценообразования во внешнеэкономической деятельности российских компаний.

26. Таможенные платежи их воздействие на ценообразование во внешнеторговой деятельности предприятия (на примере конкретных товаров).
27. Воздействие таможенных пошлин на импортные операции предприятия (на примере конкретных товаров).
28. Международная биржевая торговля и ее воздействие на формирование цен внешнеторгового предприятия.
29. Международная аукционная торговля и ее воздействие на формирование цен экспортеров.
30. Экспортная политика государства и ее воздействие на внешнеторговые цены предприятия (на примере...конкретных товаров).
31. Импортная политика государства и ее воздействие на формирование цен на внутреннем рынке (на примере...конкретных товаров).
32. Посредническая деятельность во внешнеэкономической деятельности предприятия (на примере...конкретных товаров).
33. Возможности использования операций по международной встречной торговле в деятельности предприятий.
34. Выбор посредников в международной торговле: обоснование и экономическое значение.
35. Франчайзинг как направление внешнеэкономической деятельности предприятия (на примере компаний).
36. Основные методы экспорта товара и экономическое обоснование их использования в деятельности предприятия.
37. Оценка экономической эффективности внешнеторговой деятельности при экспорте (на примере конкретных товаров).
38. Оценка экономической эффективности внешнеторговой деятельности при импорте (на примере конкретных товаров).
39. Оценка конкурентоспособности российского товара на внешних рынках (на примере).
40. Валютное регулирование и его влияние на результативность внешнеторговой деятельности предприятия.
41. Экспорт товаров из России: сравнительный анализ и обоснование его эффективности (на примере сырья, продовольствия и др. товаров и услуг).
42. Импорт товаров в Россию: сравнительный анализ и обоснование его эффективности (на примере сырья, продовольствия и др. товаров и услуг).
43. Влияние различных схем поставок товаров на импортные цены в условиях ЕАЭС

Тема курсовой работы выбирается студентом самостоятельно и утверждается руководителем.

1. Срок сдачи курсовой работы на кафедру: по графику, утвержденному кафедрой «Международного бизнеса и туризма».

2. Проверяется курсовая работа в течении 3-х дней (после прохождения нормоконтроля), при отсутствии существенных замечаний назначается защита. Если работа соответствует не всем требованиям, то она возвращается на доработку с замечаниями (время исправления – 3 дня).

3. Защита курсовых работ проводится в соответствии с графиком защиты курсовых работ, утвержденным на заседании кафедры «Международного бизнеса и туризма».

4. Объем курсовой работы 40 – 45 с. печатного текста (без приложений).

5. Курсовая работа должна быть выполнена в соответствии с стандартом АмГУ «Оформление выпускных квалификационных и курсовых работ» (работа проверяется только с подписью нормоконтролёра).

6. Структура работы: правильно оформленная работа должна включать в себя:

Титульный лист

Задание

Реферат

Оглавление

Введение

Основная часть

Заключение

Библиографический список

Приложение (я).

Титульный лист, задание, реферат и оглавление выполняются на четырех первых листах работы по определенной форме.

Во введении обосновывается актуальность выбранной темы курсовой работы, ее значимость для повышения эффективности деятельности таможенных органов в целом. Формулируются цель и задачи, объект и предмет курсового исследования. Используемые приемы, методы и способы исследования. Раскрываются структура и краткое содержание работы. Введение должно быть кратким (1-3 страницы) и четким.

В основной части студент раскрывает главные вопросы темы в соответствии с планом курсовой работы.

Первая глава работы - теоретическая. Выполняется на основе изучения имеющейся нормативно-правовых актов, отечественной и зарубежной научной и социально-экономической литературы.

Вторая глава работы – расчетно-аналитическая. Выполняется на основе статистической информации в конкретной области исследования. Анализ имеющейся информации предполагает проведение необходимых расчетов, обобщение полученных результатов и получение обоснованных выводов.

Третья глава работы – прикладная. Основой ее выполнения должны стать результаты проведенного анализа второй главы. Глава должна содержать конкретные практические рекомендации, предложения и мероприятия, позволяющие, по мнению автора, повысить эффективность или совершенствовать реализацию конкретных функций и направлений деятельности таможенных органов.

В заключении следует четко сформулировать основные выводы, к которым пришел автор. Выводы должны быть краткими и органически вытекать из содержания работы. Разрешается повторить основные выводы соответствующих глав, но при этом предпочтительнее стремиться сделать некоторые обобщения по результатам проведенного исследования в целом.

Список использованной литературы оформляется по установленному порядку. Он включает в себя всю литературу, на которую есть ссылки в тексте, а также те важнейшие источники, которые были так или иначе использованы, хотя и не приведены в ссылках и примечаниях.

Приложения. Этот элемент структуры работы не является обязательным. Приложения целесообразно вводить, когда автор использует относительно большое количество громоздких таблиц, статистического материала. Такой материал, помещенный в основную часть, затруднил бы чтение работы. Обычно в тексте достаточно лишь сослаться на подобную информацию, включенную в приложение.

Защита курсовой работы

После завершения окончательного варианта работы научный руководитель готовит свое заключение и выставляет предварительную оценку. Окончательная оценка выставляется студенту по результатам защиты работы. Защита состоит в коротком докладе (4-5 мин.). Во время защиты автор должен устно изложить результаты проведенного исследования и ответить на вопросы, дать объяснения по существу выполненной работы.

Умение отвечать на вопросы емко и четко является очевидным достоинством любого студента, претендующего на высокую оценку.

Основные критерии оценки курсовой работы вытекают из предъявляемых к ней требований. Такими критериями являются следующие:

- глубина анализа, умение разобраться в затронутых проблемах;
- самостоятельность, творческий подход к рассматриваемой проблеме;
- использование новейшего фактического и статистического материала;
- полнота решения всех тех задач, которые автор сам поставил себе в работе;
- грамотность, логичность в изложении материала;
- качество оформления.

4. Методические рекомендации для выполнения самостоятельной работы

Для успешного усвоения материала обучающийся должен кроме аудиторной работы заниматься самостоятельно. Самостоятельная работа является активной учебной деятельностью, направленной на качественное решение задач самообучения, самовоспитания и саморазвития. Самостоятельная работа обучающихся выполняется без непосредственного участия преподавателя, но по его заданию и в специально отведённое для этого время. Условием эффективности самостоятельной работы обучающихся является ее систематическое выполнение.

Цели и задачи самостоятельной работы:

- расширение и углубление теоретических знаний;
- формирование и развитие навыков самостоятельной работы с литературными и Internet-источниками информации;
- привитие навыков анализа, синтеза, сравнения, обобщения и использования полученной информации;
- приобретение практических навыков работы с документами разного уровня сложности и навыков конспектирования;
- приобретение навыков использования полученной информации в соответствии с поставленными задачами и с учетом действующего законодательства РФ в области авторских прав

Способы организации самостоятельной работы

- работа с литературными источниками информации;
- работа с Internet- источниками информации и электронными библиотеками;
- поиск источников информации для решения поставленных вопросов
- обработка полученной информации с учетом поставленных задач и с учетом действующего законодательства РФ в области авторских прав

Самостоятельная работа направлена на углубление и закрепление знаний и умений, комплекса профессиональных компетенций, повышение творческого потенциала. Самостоятельная работа заключается в проработке тем лекционного материала, поиске и анализе литературы из учебников, учебно-методических пособий и электронных источников информации по заданной проблеме, изучении тем, вынесенных на самостоятельную проработку, подготовке к семинарским занятиям, выполнению творческих индивидуальных работ.

Формой итогового контроля по дисциплине является экзамен. Обучающиеся получают допуск к экзамену только после выполнения всех видов самостоятельной работы, предусмотренных рабочей программой дисциплины. Обучающиеся, не выполнившие все виды самостоятельной работы, являются задолжниками и к экзамену не допускаются.

Виды самостоятельной работы при изучении учебной дисциплины:

Самостоятельное изучение тем дисциплины.

Подготовка докладов

Методические рекомендации к устному опросу

Устный опрос — метод контроля, позволяющий не только опрашивать и контролировать знания обучающихся, но и сразу же поправлять, повторять и закреплять знания, умения и навыки.

Устный опрос позволяет поддерживать контакт с обучающимися, корректировать их мысли; развивает устную речь (монологическую, диалогическую); развивает навыки выступления перед аудиторией.

Принято выделять два вида устного опроса:

- фронтальный (охватывает сразу несколько обучающихся);
- индивидуальный (позволяет сконцентрировать внимание на одном обучающемся).

Самостоятельное изучение темы

Самостоятельная работа предполагает тщательное освоение обучающимися учебной и научной литературы по изучаемым темам дисциплины.

При самостоятельном изучении основной рекомендованной литературы обучающимся необходимо обратить главное внимание на узловые положения, излагаемые в изучаемом тексте. Для этого следует внимательно ознакомиться с содержанием источника информации,

структурировать его и выделить в нем центральное звено. Обычно это бывает ключевое определение или совокупность существенных характеристик рассматриваемого объекта. Для того чтобы убедиться, насколько глубоко усвоено содержание темы, в конце соответствующих глав и параграфов учебных пособий обычно дается перечень контрольных вопросов, на которые обучающийся должен давать четкие и конкретные ответы.

Работа с дополнительной литературой предполагает умение обучающихся выделять в ней необходимый аспект исследуемой темы.

Дополнительную литературу следует изучать комплексно и всесторонне на базе освоенных основных источников.

Обязательный элемент самостоятельной работы обучающихся со специальной литературой – ведение необходимых записей. Общепринятыми формами записей являются опорный конспект, презентация

Методические рекомендации по составлению планов - конспектов

Основные требования

План – конспект (опорный конспект) призван выделить главные объекты изучения, дать им краткую характеристику, используя символы, отразить связь с другими элементами. Основная цель опорного конспекта – графически представить осмысленный и структурированный информационный массив по заданной теме (проблема). В его составлении используются различные базовые понятия, термины, знаки (символы) — опорные сигналы.

Опорный конспект представляет собой систему взаимосвязанных геометрических фигур, содержащих блоки концентрированной информации в виде ступенек логической лестницы; рисунка с дополнительными элементами и др.

Для создания опорного конспекта необходимо: изучить информацию по теме, выбрать главные и второстепенные элементы; установить логическую связь между выбранными элементами; представить характеристику элементов в очень краткой форме; выбрать опорные сигналы для акцентирования главной информации и отобразить в структуре работы; оформить работу.

Критерии оценивания:

Результатом оценивания является отметка «зачтено». Работа оценивается по следующим критериям:

- 1) соответствие содержания теме;
- 2) корректная структурированность информации;
- 3) наличие логической связи изложенной информации;
- 4) аккуратность и грамотность изложения;
- 5) соответствие оформления требованиям;
- 6) работа сдана в срок.

Работа считается засчитанной, если она отвечает требованиям более половины критериев.

Методические рекомендации по составлению информационных сообщений (докладов)

Информационное сообщение (доклад) – есть результат процессов преобразования формы и содержания документов с целью их изучения, извлечения необходимых сведений, а также их оценки, сопоставления, обобщения и представления в устной форме (защиты)

Требования к оформлению

Объем информационных сообщений (докладов) – до 5 полных страниц текста, набранного в текстовом редакторе Word, шрифтом – TimesNewRoman, 14 шрифтом с одинарным межстрочным интервалом, параметры страницы – поля со всех сторон по 20 мм.

Ссылки на литературу концевые, 10 шрифтом. В названии следует использовать заглавные буквы, полужирный шрифт, при этом не следует использовать переносы; выравнивание осуществлять по центру страницы. Данные об авторе указываются 14 шрифтом (курсивом) в правом верхнем углу листа.

Методические рекомендации по подготовке и участию в семинарском занятии

Семинары (от лат. *seminarium* – рассадник) являются продолжением лекционных форм обучения и служат для осмысления и более глубокого изучения теоретических проблем, а также

выработке навыков использования знаний. Семинарское занятие дает обучающемуся возможность проверить, уточнить, систематизировать знания, овладеть терминологией и свободно ею оперировать, научиться точно и доказательно выражать свои мысли на языке конкретной науки, анализировать факты, вести диалог, дискуссию, оппонировать.

На семинаре основную роль играет функция обобщения и систематизации знаний. Семинар требует от обучающихся довольно высокого уровня самостоятельности – умения работать с несколькими источниками, сравнивать, как один и тот же вопрос излагается различными авторами, делать собственные обобщения и выводы. Для повышения эффективности такой работы используются разнообразные формы семинаров, а также семинарско-практические занятия, которые содержат в себе еще и творческую составляющую, позволяющую обучающимся в разных формах формировать не только познавательный опыт, но и практические навыки будущей профессиональной деятельности.

Однако для того, чтобы эффективно подготовиться к семинарскому занятию любого вида, необходимо помнить ряд правил-рекомендаций общего характера:

1. Семинар — это учебное занятие, организуемое в представления докладов
2. По форме проведения эти занятия могут быть организованы как беседа по заранее предложенным вопросам, подготовка докладов или рефератов - коллоквиум.
3. Каждому обучающемуся предоставляется возможность выступить с подготовленным сообщением, сделать дополнение или принять участие в анализе выступлений других участников семинара.
4. При подготовке сообщения следует учесть логику изложения, аргументированность доказательств, требование к лаконичности, продумать план сообщения.
5. Подготовка к занятию начинается с изучения литературы по теме семинара. Поиск информации является одной из важных компетентностей современного профессионала. Поэтому, помимо предложенных источников информации, обучающиеся при подготовке к семинару опираются и на те источники (статьи, монографии, интернет-ресурсы и проч.), которые нашли самостоятельно.

Во время проведения коллоквиума происходит обсуждение под руководством преподавателя широкого круга проблем.

В ходе группового обсуждения обучающиеся учатся высказывать свою точку зрения по определенному вопросу, защищать свое мнение, применяя знания полученные на занятиях по дисциплине и при подготовке к коллоквиуму.

Аргументируя и отстаивая свое мнение, обучающийся демонстрирует, насколько глубоко и осознано он усвоил изученный материал.

ПОМНИТЕ: на семинарском занятии от вас ждут не унылого и пресного воспроизведения чужого текста, а активности, выражения самостоятельно найденной позиции, конструктивного разрешения профессионально значимых проблем, сопоставления фактов и идей, оценочных суждений. Все это приблизит вас к реалиям своей профессиональной деятельности.

Методические рекомендации по работе с нормативно-правовыми актами

Самостоятельная работа призвана, прежде всего, сформировать у студентов навыки работы с нормативно-правовыми актами. При их анализе необходимо научиться правильно фиксировать основные реквизиты документа (полное официальное название, когда и каким государственным органом был принят, кем и когда подписан, где опубликован), порядок вступления в силу и сферу действия.

В процессе изучения правовых источников очень важно правильно определить причины и исторические условия принятия данного правового документа. Необходимо уяснить главное, сущностное - почему, с какой целью государством был разработан и принят настоящий правовой акт, чем обусловлено его появление именно в это время, каков его социальный смысл. Следует обратить внимание на терминологию изучаемого источника, без знания которой невозможно усвоить ключевые положения изучаемой дисциплины. В этих целях, как показывает опыт, незаменимую помощь оказывают всевозможные юридические справочные издания, прежде всего, энциклопедического характера.

Методические рекомендации по работе с юридической литературой

В рамках самостоятельной подготовки должно быть особое внимание уделено работе с юридической литературой.

Ввиду такого обилия информации и насыщенности книжного рынка, возникает необходимость в ходе самоподготовки осваивать методику поиска литературы и оценки содержащейся в ней информации.

Наиболее традиционными и привычными для российских студентов (да и преподавателей) являются следующие способы отыскания литературы: работа с библиографическими изданиями в библиотеках; изучение специальных выпусков отсылок к литературе, систематизированных по отраслям права, разделам, либо конкретным проблемам; использование библиотечных каталогов, которые в настоящее время представлены преимущественно в виде компьютерной информации.

В порядке совета можно выделить несколько способов оценки научного текста:

во-первых, определение предназначенности работы - полемическая, альтернативная, острокритическая, традиционная;

во-вторых, сопоставление даты издания книги или журнала и изменений в законе, учитывая тенденции развития науки (например, выбирая учебник желательно руководствоваться именно этим способом);

в-третьих, сопоставление хотя бы нескольких литературных источников, с тем, чтобы действительно оценить полноту разработки предмета, уровень и объем проводимых соображений;

в-четвертых, консультирование с ведущим преподавателем по вопросам того или иного издания.

В ходе работы с литературой студент должен знакомиться с опубликованной и неопубликованной судебной практикой, составлять ее краткие обзоры и представлять на обсуждение на семинарском занятии либо на заседании научной студенческой конференции.

Важным моментом является также и то, чтобы самоподготовка студентов по определенной проблематике проводилась с учетом времени изучения данной темы по учебному плану.

Царевская Елена Александровна,

Старший преподаватель кафедры международного бизнеса и туризма АмГУ

Контракты и внешнеторговая документация: Сборник учебно-методических материалов для специальности 38.05.02 «Таможенное дело». - Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2022. - 44 с.

Усл. печ. л.