

Тема 4.1. Основы внешнеэкономической деятельности. Внешняя торговля.

Рихтер Анастасия
Юшко Яна

Вопросы: по теме 4.1

1. Понятие и виды внешнеэкономической деятельности.
2. Участники ВЭД.
3. Сущность, задачи и экономическая эффективность внешней торговли.



1. Понятие и виды

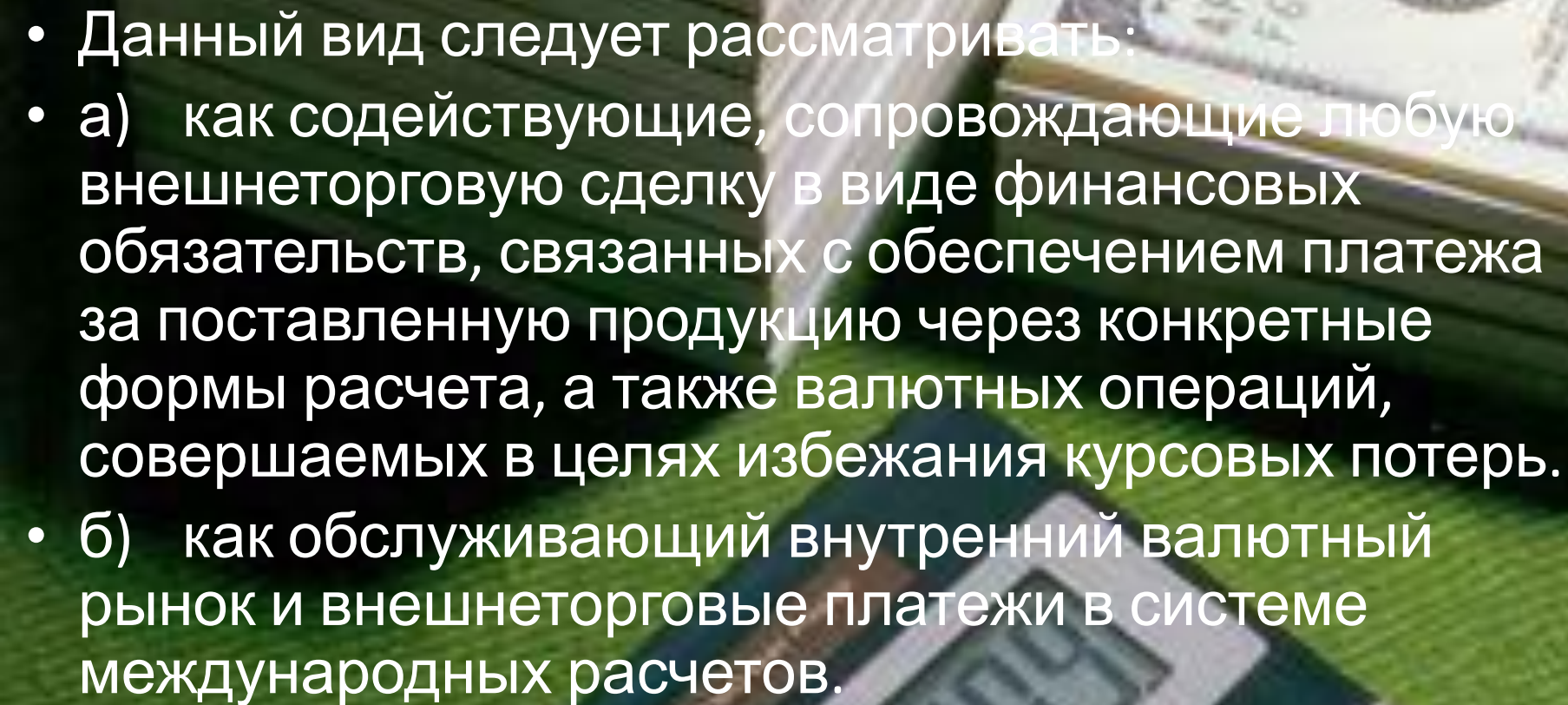
внешнеэкономической деятельности.

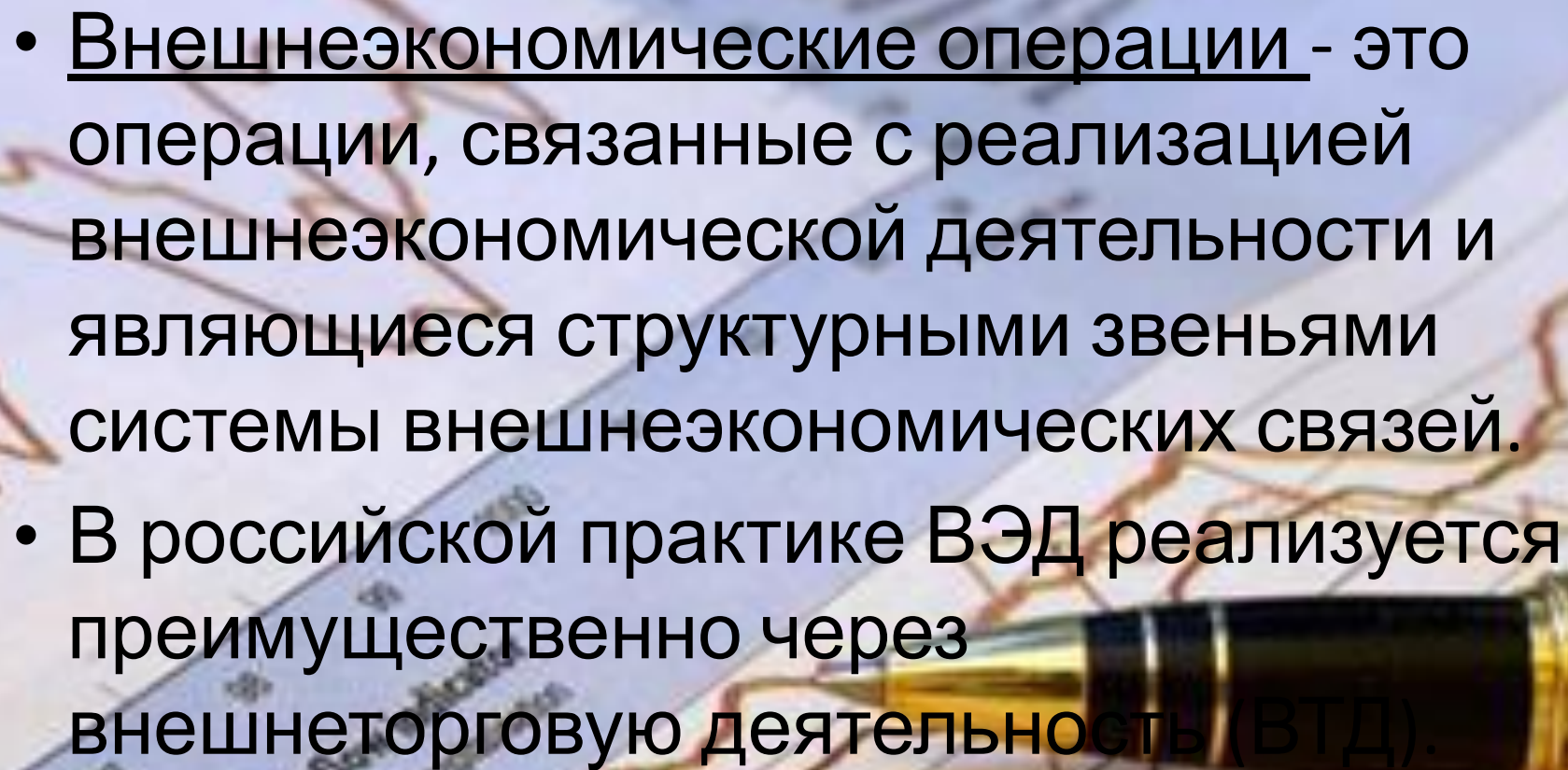
- Внешнеэкономические связи - это совокупность всех связей между странами в сфере экономики.
- Внешнеэкономическая деятельность представляет собой мероприятия и действия по реализации внешнеэкономических связей. Она может носить возмездный и безвозмездный характер.
- К безвозмездным видам внешнеэкономической деятельности относятся разного рода дарения, гуманитарная помощь, а также координация работ, обсуждение и принятие общих решений, обмен опытом, международная унификация стандартов, занятия, направленные на охрану окружающей среды и т.п.



Основными видами внешнеэкономической деятельности возмездного характера являются:

- 1) внешнеторговая деятельность - это предпринимательство в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и объектами интеллектуальной деятельности. (см. закон РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». Гл. 1, ст. 2, гл. IV, ст. 13).
- 2) производственная кооперация в составе ВЭД предприятий и фирм представляет одну из форм сотрудничества между ино-странными партнерами в различных, но конструктивно связанных между собой процессах технологического разделения труда;
- 3) международное инвестиционное сотрудничество предполагает одну из форм взаимодействия с иностранными партнерами на основе объединения усилий финансового и материально-технического характера. Целями такого сотрудничества являются расширение базы развития и выпуска экспортной продукции, ее систематическое обновление на основе критериев конкурентоспособности и облегчение процессов ее реализации на внешнем рынке.
- 4) валютные и финансово-кредитные операции.

- 
- The background of the slide features a close-up, slightly blurred view of several thick stacks of US dollar bills. The bills are fanned out, showing the top of the stacks. The colors are primarily green and white. In the lower right corner, a portion of a silver and black calculator is visible, resting on a green textured surface. The text is overlaid on the left side of the image in a white, sans-serif font.
- Данный вид следует рассматривать:
 - а) как содействующие, сопровождающие любую внешнеторговую сделку в виде финансовых обязательств, связанных с обеспечением платежа за поставленную продукцию через конкретные формы расчета, а также валютных операций, совершаемых в целях избежания курсовых потерь.
 - б) как обслуживающий внутренний валютный рынок и внешнеторговые платежи в системе международных расчетов.

- 
- Внеэкономические операции - это операции, связанные с реализацией внешнеэкономической деятельности и являющиеся структурными звеньями системы внешнеэкономических связей.
 - В российской практике ВЭД реализуется преимущественно через внешнеторговую деятельность (ВТД).

Внешнеторговую деятельность можно представить как совокупность определенных внешнеэкономических функций субъекта хозяйствования:

- 1) производственно-хозяйственные (выбор экспортной стратегии, производство экспортной продукции, установление связей с внутренними партнерами);
- 2) организационно-экономические (процесс выхода на внешний рынок, планирование внешнеторговой операции, организация рекламы, выбор форм и методов работы на внешнем рынке);
- 3) оперативно-коммерческие (подготовка и исполнения внешнеторговой сделки и всех сопутствующих ей процессов, а именно транспортировку, страхование и т.д.).



2. Участники ВЭД.

Развитие внешнеэкономической деятельности сопровождается изменением облика ее субъекта. К участникам ВЭД относятся производители экспортной продукции и услуг на внешний рынок.

Совокупность современных участников внешнеэкономической деятельности можно классифицировать по ряду принципов:



I. По профилю ВЭД делятся на:

1) производители-экспортеры без посредников. К ним относятся:

- производственные объединения - это предприятия и объединения сферы материального производства (нефтехимической, лесоперерабатывающей, металлургической и других отраслей), обеспечивающие весь технологический цикл выпуска и реализации продукции включая работы и услуги по складской, маркетинговой, транспортно-сбытовой деятельности.

- консорциумы - это форма объединения предприятий производственного и внешнеэкономического профиля деятельности Их доля в общей численности участников ВЭД составляет не более 0,5%. Они создаются в основном для реализации крупномасштабных проектов (строительство объектов за рубежом), которые требуют объединения финансовых, технических средств и организацион-ных усилий участников ВЭД. Действие консорциума может иметь разовый характер (при строительстве конкретного объекта), кратковременный (при необходимости реализации какой-либо внешнеэкономической программы) и долговременный. Участниками консорциума являются предприятия-производители и поставщики экспортной продукции, проектные и финансовые

- совместные предприятия (СП).

СП действуют в России с 1987 г. Масштабы и темпы развития СП в различных странах обусловлены главным образом характером инвестиционного климата. Понятие инвестиционного климата объединяет комплекс факторов, в разной степени способствующих привлекательности данной принимающей страны для размещения в ней иностранных инвестиций, например, законодательная база об иностранных инвестициях, в том числе по вопросам создания и деятельности СП; наличие запасов природного сырья; наличие квалифицированной рабочей силы и т.д. Наиболее активными инвесторами на территории России



- производственные кооперативы.

Для реализации своей продукции на внешнем рынке они устанавливают прямые связи с зарубежными партнерами родственных предприятий и фирм по линии прибрежной и приграничной торговли со странами Восточной Европы, Финляндией, Монголией, КНР и КНДР, прибегая чаще всего к товарообменным операциям. В настоящее время производственными кооперативами образованы многочисленные союзы и ассоциации с целью защиты своих интересов и облегчения дальнейшего развития внешнеэкономической деятельности.

- транспортные компании.

- Услуги по транспортным международным перевозкам считаются наиболее выгодным направлением ВЭД по ряду факторов:
- а)они не требуют значительных инвестиций;
- б)имеют малый срок окупаемости;
- в)не связаны с продажей за рубеж материальных ценностей и невозполнимых сырьевых ресурсов.
- 2)Организации посредники.
- Они обеспечивают внешнеторговые операции на внешнем рынке от лица производителей.



К НИМ ОТНОСЯТСЯ:

- специализированные внешнеэкономические организации (ВО) Министерства торговли РФ (МТ РФ). Эти ВО обслуживают ВЭС государственного уровня на условиях межправительственных соглашений, в том числе экспорт через зарубежные фирмы по лицензиям МТ РФ, специальный (критический) импорт по отдельным решениям правительства. Число таких специализированных посредников включает 22 ВО — Внешстройимпорт, Зарубежэкономсервис, Промсырьеимпорт, Новозэкспорт и др.
- отраслевые внешнеэкономические объединения
Они призваны содействовать развитию ВЭД предприятий и объединений отрасли, изыскание новых форм сотрудничества с иностранными партнерами на базе прямых связей, совместного предпринимательства и др
- смешенные общества (СО).
Они создаются производителями экспортной продукции за границей с участием, как правило, средств крупных российских предприятий-экспортеров и их иностранных партнеров. Цель создания СО - содействие расширению отечественного экспорта. А также, через смешенные общества получают более полную информацию о рынке сбыта, степени конкурентоспособности продукции

С помощью СО осуществляется:

а) формирование за рубежом собственной материально-технической базы, обеспечивающей подготовку местных специалистов в стране импортера не только последующую целенаправленную подготовку для технического обслуживания своей продукции;

б) лизинг, рекламу;

в) продажу продукции в третьи страны и обеспечивать импортные закупки, не выплачивая комиссионные посредникам и агентам.

орку, но и модификацию экспортной продукции,



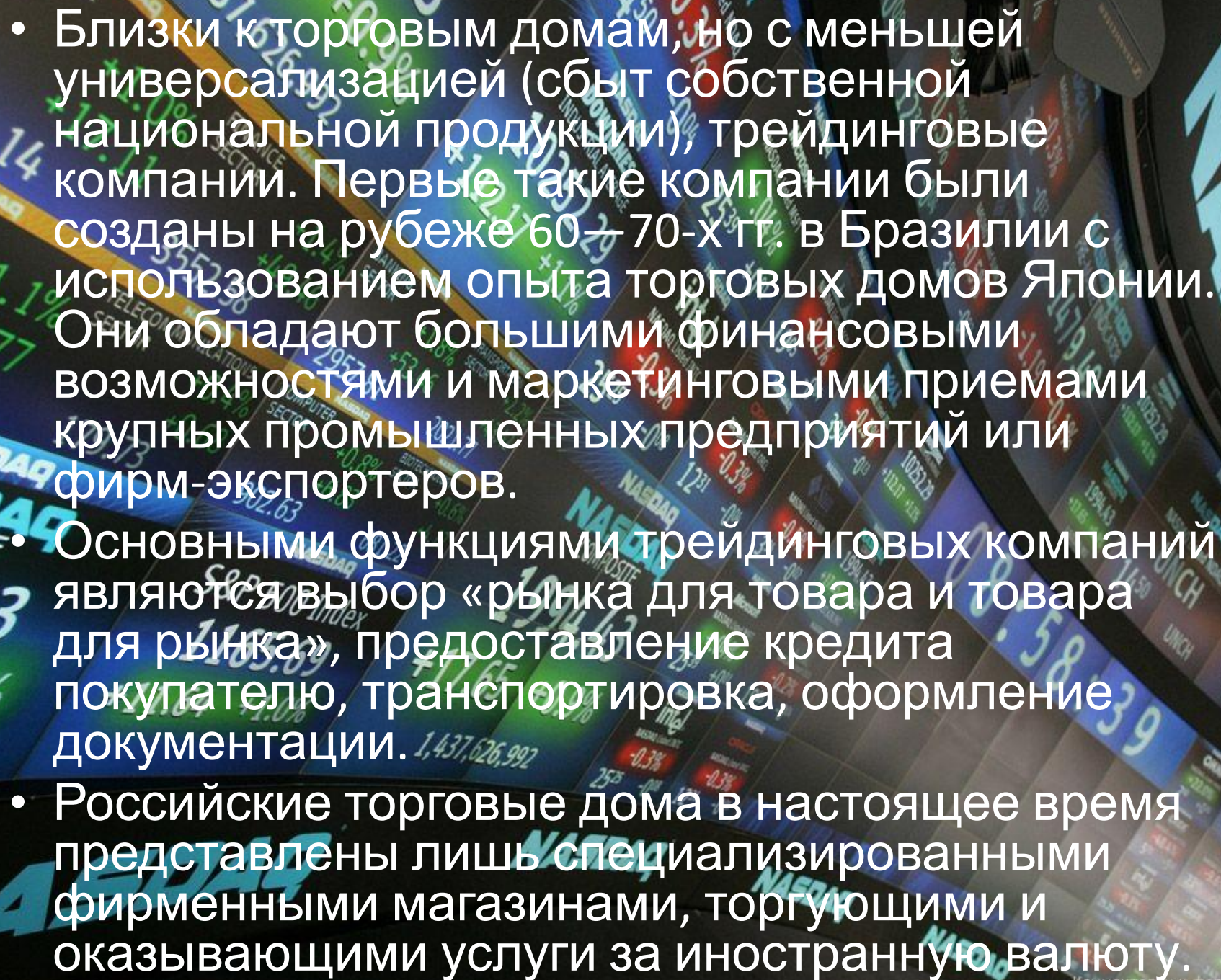
- торговые дома, представляющие собой ассоциации самого различного рода внешнеторговых, производственных, транспортных, складских, научно-исследовательских, информационных, а также банковских и страховых организаций, входящих в их состав па добровольной основе и осуществляющих свою деятельность как у себя в стране, так и за рубежом



Важнейшими признаками торговых домов, в международной практике

считаются:

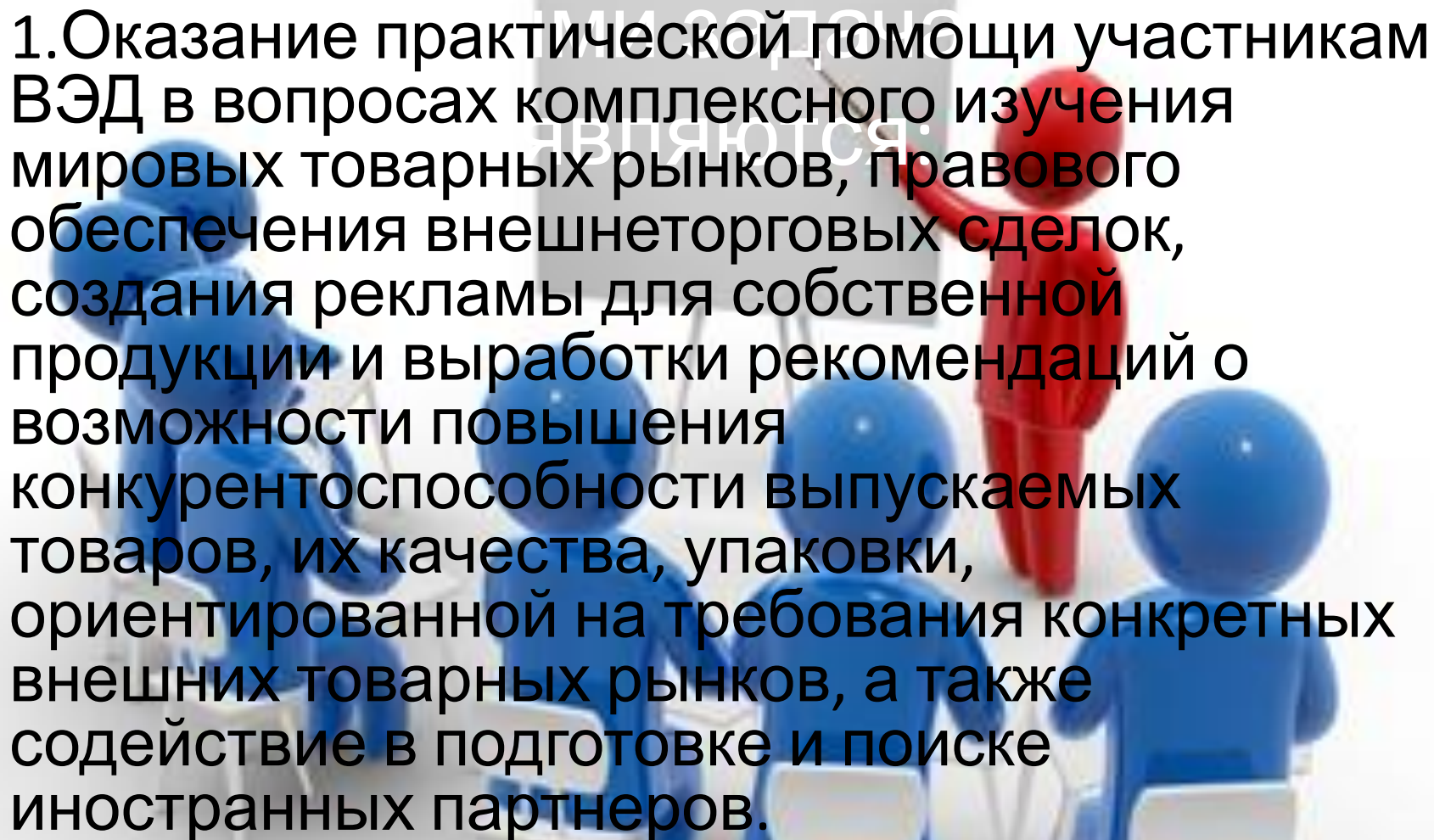
1. Осуществление от своего имени и за свой счет экспортно-импортных товарообменных и других внешнеторговых операций по широкой товарной номенклатуре.
2. Активная финансовая и производственная деятельность, включая инвестирование средств в производство, приобретение предприятий в полную собственность, сдачу в аренду оборудования, предоставление кредитов, создание новых производств.
3. Осуществление в значительных масштабах внутренней оптово-розничной торговли и предоставление сопутствующих услуг клиентам у себя в стране и за рубежом в области страхования, сервиса и ремонта и т.п.
4. Наличие сети зарубежных филиалов, представительств и смешанных компаний производственного, торгового и иного профиля.

- 
- Близки к торговым домам, но с меньшей универсализацией (сбыт собственной национальной продукции), трейдинговые компании. Первые такие компании были созданы на рубеже 60—70-х гг. в Бразилии с использованием опыта торговых домов Японии. Они обладают большими финансовыми возможностями и маркетинговыми приемами крупных промышленных предприятий или фирм-экспортеров.
 - Основными функциями трейдинговых компаний являются выбор «рынка для товара и товара для рынка», предоставление кредита покупателю, транспортировка, оформление документации.
 - Российские торговые дома в настоящее время представлены лишь специализированными фирменными магазинами, торгующими и оказывающими услуги за иностранную валюту.

Содействующие организации. К ним относятся:

- Ассоциации внешнеэкономического сотрудничества (АВС).

Ассоциации сотрудничества с зарубежными странами довольно многочисленны. Они объединяются на учредительных началах при долевом участии государственных, коммерческих и иных структур, которые предлагают широкий спектр внешнеторговых услуг.



1. Оказание практической помощи участникам ВЭД в вопросах комплексного изучения мировых товарных рынков, правового обеспечения внешнеторговых сделок, создания рекламы для собственной продукции и выработки рекомендаций о возможности повышения конкурентоспособности выпускаемых товаров, их качества, упаковки, ориентированной на требования конкретных внешних товарных рынков, а также содействие в подготовке и поиске иностранных партнеров.

2. Проведение семинаров и конференций;

3. Издание справочников, сборников и бюллетеней.

- В России насчитывается несколько групп АВС, которые сформировались по ряду характерных признаков — страновому, отраслевому, региональному. Наибольшее число таких ассоциаций образовано с традиционными российскими партнерами: Германией, Италией, Индией, Финляндией, а также с арабскими странами («Асараб»); «Росинтермед» в области медицины; «Росстройимпекс»- в области строительства и архитектуры. Наиболее значима из них АВС экспортеров при торгово-промышленной палате России (ТПП), которая представляет интересы крупных и стабильных



Международные неправительственные организации.

- Основная цель таких объединений внешнеэкономического профиля состоит в содействии решению проблем сторон-участников в той части, которая является предметом их ВЭД:
- а) разработка и освоение производства экспортной продукции, отвечающей требованиям мировых научно-технических достижений;
- б) совместные разработки и внедрение в серийное производство на предприятиях-участниках унифицированных серий продукции.
- Деятельность многих созданных в России международных объединений приобрела широкую известность. Так, крупнейшее из них — «Интерэлектро» — объединение по сотрудничеству в области электроники — было создано с участием представителей и фирм многих восточноевропейских стран, а также Германии, Италии, Великобритании.
- • другие содействующие организации. В числе других содействующих организаций выступают специализированные внешнеторговые организации и фирмы коммерческого агентства МТ РФ («Внешэкономсервис», «Внешторгреклама»), Торгово-промышленная палата России, банки (Центральный банк РФ и уполномоченные коммерческие банки).

- а) разработка и освоение производства экспортной продукции, отвечающей требованиям мировых научно-технических достижений;
- б) совместные разработки и внедрение в серийное производство на предприятиях-участниках унифицированных серий продукции.
- Деятельность многих созданных в России международных объединений приобрела широкую известность. Так, крупнейшее из них — «Интерэлектро» — объединение по сотрудничеству в области электроники — было создано с участием представителей и фирм многих восточноевропейских стран, а также Германии, Италии, Великобритании.
- другие содействующие организации. В числе других содействующих организаций выступают специализированные внешнеторговые организации и фирмы коммерческого агентства МТ РФ («Внешэкономсервис», «Внешторгреклама»), Торгово-промышленная палата России, банки (Центральный банк РФ и уполномоченные коммерческие банки).

По организационно-правовым нормам:

- В соответствии с положениями ГК РФ юридические лица, исходя из избранной целевой деятельности, выступают как коммерческие или некоммерческие организации.
- Коммерческие организации функционируют в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий, ассоциаций и союзов и имеют основной целью своей деятельности извлечение прибыли.
- Для некоммерческих организаций получение прибыли, которая не распределяется между участниками, не является главной целью их деятельности. Они осуществляют предпринимательскую деятельность лишь в рамках той цели, ради которой они созданы, и функционируют в форме потребительских кооперативов, общественных и религиозных организаций и объединений.
- В сфере ВЭД различного рода объединения для осуществления совместной коммерческой деятельности созданы на основе таких форм коммерческих организаций, как хозяйственные товарищества и общества, которые в свою очередь выступают как полные товарищества и товарищества на вере (коммандитные), открытые и закрытые акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью.

По характеру операций:

В зависимости от характера операций различают чисто торговые, комиссионные, агентские и брокерские торгово-посреднические фирмы.

1. Торговые фирмы.

Эти фирмы осуществляют операции от своего имени и за свой счет и бывают двух типов: независимые торговые посредники и торговцы по договору. Независимые торговые посредники заключают контракты на приобретение партии товара, а затем реализуют товар по согласованным ценам на любом рынке. Обычно это крупные фирмы, имеющие собственные склады и транспортные средства и занимающиеся оптовыми операциями.

2. Комиссионные фирмы.

В отличие от торговых фирм комиссионные фирмы (комиссионеры) не закупают товар у производителей, а совершают операции по купле-продаже товара от своего имени, но за счет клиента-комитента. Разновидностью комиссионных операций является консигнация, предполагающая поступление товара на склад консигнатора, а затем их реализацию.



3. Агентские фирмы.

Такие фирмы осуществляют поиск клиентов, представляя интересы фирм-производителей и действуя от имени и за счет последних. Агенту также может быть предоставлено право подписи контракта по доверенности.

4. Брокерские фирмы.

В отличие от агентских брокерские фирмы не являются представителями одной из сторон договора купли-продажи. Их обязанность сводится лишь к поиску партнеров и сведению сторон за брокерское вознаграждение.

Перечисленные функции и особенности в работе западных торговых фирм в полной мере или частично (в зависимости от их юридического статуса) свойственны ВТФ, работающим на российском рынке в сфере ВЭД.



3. Сущность, задачи и экономическая эффективность внешней торговли.

- Эффективная внешняя торговля - это самостоятельный источник дополнительного дохода страны. Внешняя торговля призвана обеспечить прирост дохода при тех же производственных возможностях. Без внешней торговли подобный прирост потребовал бы увеличения ресурсов страны.
- Если страна ориентируется на участие в международной торговле, необходимо часть национальной продукции производить специально для продажи за рубежом. Ее реализация становится национальным экспортом. Товарный экспорт занимает определенную долю в ВВП, которая получила название экспортной квоты. В каждой стране экспортная квота разная. По экспортной (импортной) квоте определяют степень участия страны в мирохозяйственных связях.
- Экспорт товаров является частью национального производства, валового внутреннего продукта (ВВП).
- Экспорт удовлетворяет иностранный спрос, оплачивается доходами граждан зарубежных стран. Получив выручку, экспортеры могут потратить ее на инвестиции, осуществление заказов смежным отраслям.





- Приток валюты, которую экспорт приносит в страну, позволяет; оплатить импорт. Тем самым экспорт дает возможность жителям страны расширить круг и ассортимент потребления; укрепить национальную валюта

Польза экспорта заключается в следующем:

- способствует росту ВВП, совокупного спроса, дополнительной занятости;
- обеспечивает финансирование роста ВВП за счет доходов иностранного государства;
- становится источником притока иностранной валюты в страну.

Как правило, экспорт товаров увеличивает ВВП, совокупный спрос.

Существуют варианты негативного влияния экспорта на внутренний рынок:

- 1. Расхождение цен внутреннего рынка по сравнению с мировыми, когда внутренние цены оказываются более низкими. В этом случае товары, предназначенные для национального потребления, начинают вывозиться за границу.
- 2. Развитие экспорта в ущерб внутреннему рынку возможно в условиях падения курса национальной валюты. Продажа товара за границей в этом случае становится особо выгодной. Полученная валютная выручка при обмене ее на национальные деньги позволяет получить доход более высокий по сравнению с продажей товара внутри страны.
- Например, в России наблюдались оба таких случая. С 1992 по 1995 год внутренние цены на ресурсы были ниже мировых, и тогда национальные ресурсы вывозились из страны массовым порядком. Для предотвращения подобной ситуации потребовалось сравнить внутренние цены на ресурсы с мировыми. Это ввергло страну на несколько лет в изнурительную инфляцию издержек. Во второй половине 90-х годов возникали форс-мажорные ситуации, в результате которых Камчатка оказалась неотопливаемой в зимний сезон по причине вывоза мазута за рубеж.

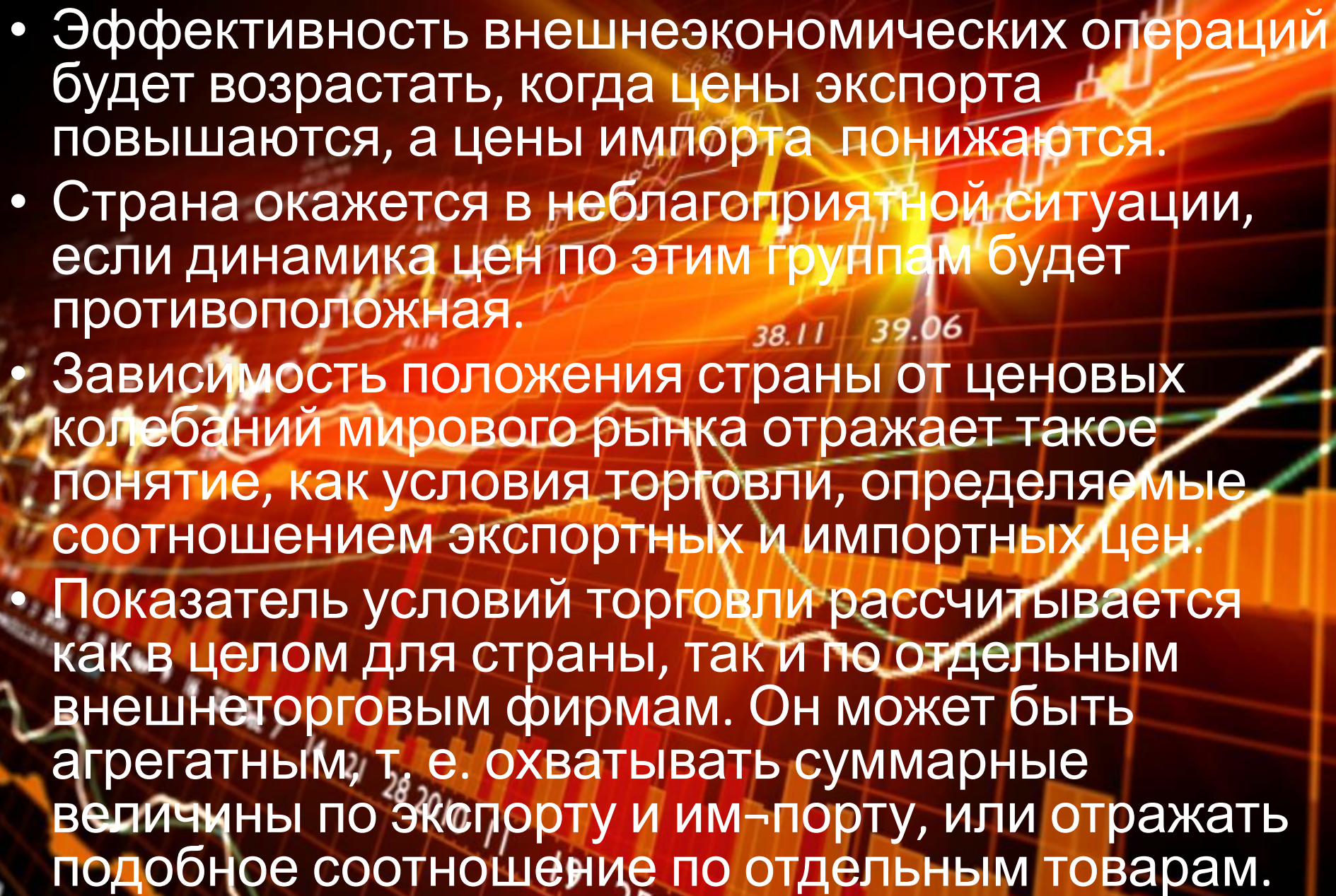


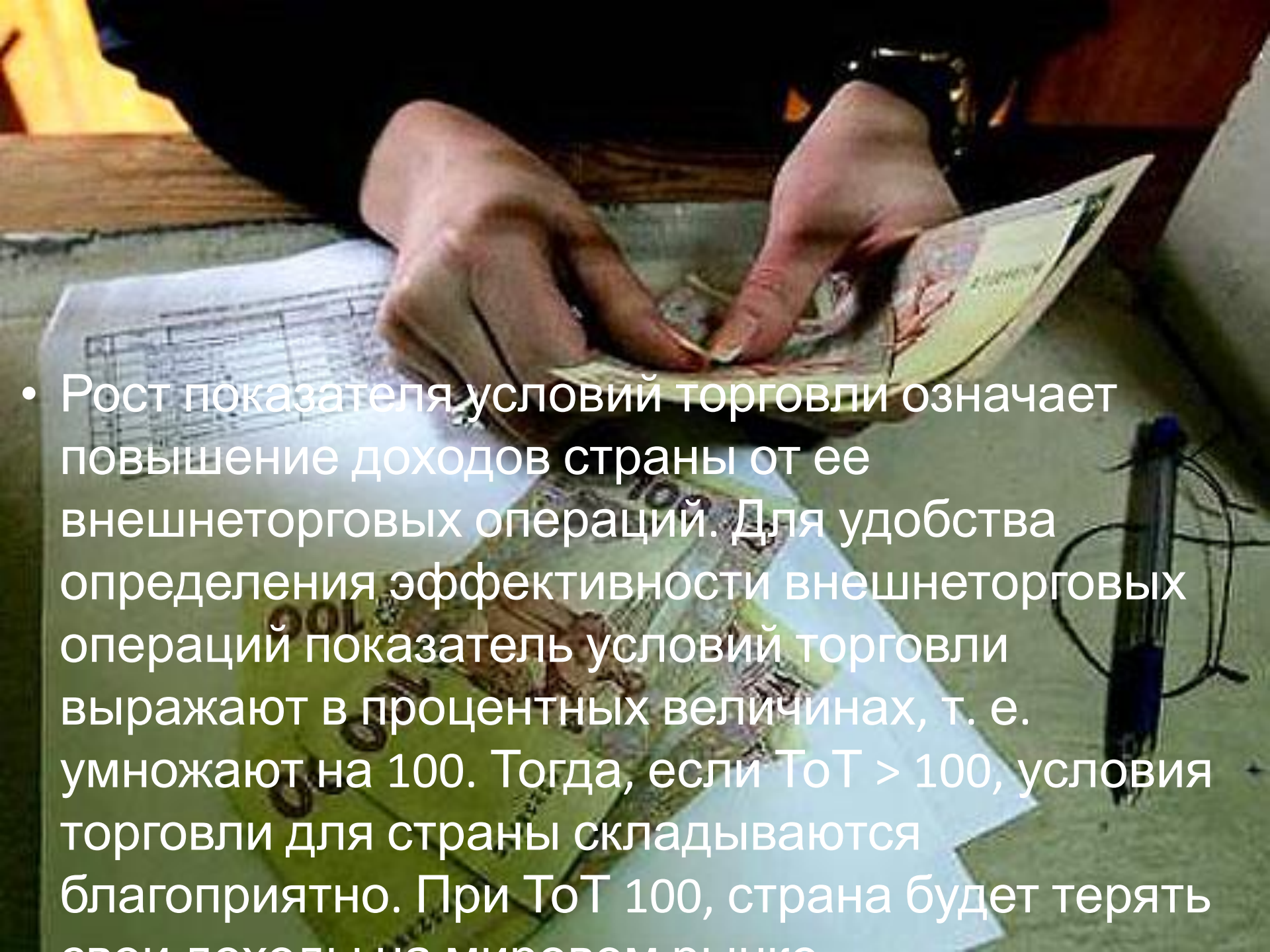
- В развитых странах в условиях насыщенного рынка подобные негативные явления встречаются не столь часто. Это объясняется высокой степенью интегрированности национальных экономик в мировое хозяйство, сближением уровней национальных и мировых цен. Поскольку развитые страны являются доминирующими участницами мировой торговли, их оценка экспорта товаров как признанного стимулятором экономического роста оказалось так же доминирующей. Размер выигрыша или проигрыша, который получает страна, зависит от ее экспорта и импорта. Их соотношение определяется структурой и степенью конкурентоспособности национального производства: отрасли с сильным конкурентным потенциалом становятся экспортными, остальные оставляют поле для импорта. Такое распределение отраслей, включающихся во внешнеторговую деятельность, отражает внутренние фундаментальные условия внешней торговли, которые определяются национальным экономическим потенциалом и его структурой.





- Однако мировой рынок, как и любой рынок, подвержен изменениям цен, которые могут определяться состоянием не внутреннего, а мирового рынка. Динамика мировых цен может изменить доходность как экспортных, так и импортных операций, что отразится на благосостоянии страны.
- Но на благосостоянии страны отражаются не только колебания мировых цен на товарный экспорт. Динамика цен на импорт также оказывает свое действие на положение страны. Когда повышается цена товарного импорта, наши экспортеры, решившие обновить свое оборудование эффективной импортной техникой, обнаружат, что их валютный доход от экспортных операций начинает исчезать. Теперь им придется поступиться большей суммой валютной выручки для оплаты импорта. Более высокая цена импорта съедает их доходы. Примерно так же складывается ситуация, если речь идет не об отдельном экспортере, а о всей стране: доходы от ее экспорта съедаются тратами, связанными с импортными товарами.

- 
- The background of the slide is a complex financial chart. It features several overlapping data series: a blue line graph, a green line graph, and a red bar chart. The chart is set against a dark background with a grid. Some numerical values are visible, such as '38.11' and '39.06' in white boxes. At the bottom, there are date markers: '25 Feb' and '8'. The overall aesthetic is that of a professional financial or economic presentation.
- Эффективность внешнеэкономических операций будет возрастать, когда цены экспорта повышаются, а цены импорта понижаются.
 - Страна окажется в неблагоприятной ситуации, если динамика цен по этим группам будет противоположная.
 - Зависимость положения страны от ценовых колебаний мирового рынка отражает такое понятие, как условия торговли, определяемые соотношением экспортных и импортных цен.
 - Показатель условий торговли рассчитывается как в целом для страны, так и по отдельным внешнеторговым фирмам. Он может быть агрегатным, т. е. охватывать суммарные величины по экспорту и им-порту, или отражать подобное соотношение по отдельным товарам.



- Рост показателя условий торговли означает повышение доходов страны от ее внешнеторговых операций. Для удобства определения эффективности внешнеторговых операций показатель условий торговли выражают в процентных величинах, т. е. умножают на 100. Тогда, если $ToT > 100$, условия торговли для страны складываются благоприятно. При $ToT = 100$, страна будет терять свои доходы на мировом рынке.

Благодарим за
внимание!