



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

В. В. Покровская

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Часть 1

УЧЕБНИК ДЛЯ БАКАЛАВРИАТА И МАГИСТРАТУРЫ

2-е издание, переработанное и дополненное

*Рекомендовано Учебно-методическим отделом высшего образования
в качестве учебника для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по экономическим направлениям и специальностям*

*Рекомендовано Учебно-методическим объединением
по образованию в области финансов, учета и мировой экономики
в качестве учебника для студентов, обучающихся по специальности
060600 (080102) «Мировая экономика»*

**Книга доступна в электронной библиотечной системе
biblio-online.ru**



Москва ■ Юрайт ■ 2017

УДК 339.9(470+571)(075.8)

ББК 65.298(2Рос)я73

П48

Автор:

Покровская Валентина Васильевна — профессор, доктор экономических наук, профессор Департамента мировой экономики факультета мировой экономики и мировой политики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

Рецензенты:

Синецкий Б. И. — доктор экономических наук, профессор;

Фаминский И. П. — доктор экономических наук, профессор.

Покровская, В. В.

П48

Внешнеэкономическая деятельность. В 2 ч. Часть 1 : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. В. Покровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 376 с. — Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс.

ISBN 978-5-534-02065-6 (ч. 1)

ISBN 978-5-534-02066-3

В учебнике нашли отражение обоснованные многолетним опытом автора научно-теоретические и методологические положения, а также методические разработки. Учебный материал отражает понятие, сущность и содержание процессов и функций внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Вопросы для самоконтроля помогут лучше усвоить теоретический материал.

В первой части учебника отражены основные понятия, связанные с внешнеэкономической деятельностью, и характеристики ее субъектов, а также содержание внешнеторговой деятельности.

Соответствует актуальным требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования.

Для бакалавров и магистров.

УДК 339.9(470+571)(075.8)

ББК 65.298(2Рос)я73



Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав. Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая компания «Дельфи».

ISBN 978-5-534-02065-6 (ч. 1)
ISBN 978-5-534-02066-3

© Покровская В. В., 2006
© Покровская В. В., 2013, с изменениями
© ООО «Издательство Юрайт», 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Принятые сокращения	5
Введение.....	7

Раздел I ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ СУБЪЕКТЫ

Глава 1. Условия развития внешнеэкономической деятельности	12
1.1. Содержание и особенности механизма ВЭД	12
1.2. Особые режимы ВЭД	42
1.3. Внешнеэкономическая специализация России	58
1.4. ВЭД в условиях глобализации мировой экономики	80
1.5. Присоединение России к ВТО	94
1.6. Международная торговля как сфера отражения ВЭД	118
Глава 2. Субъекты внешнеэкономической деятельности.....	134
2.1. Расширение состава участников ВЭД в России	134
2.2. Профиль деятельности субъектов ВЭД	135
2.3. Характер внешнеторговых операций и организационно-правовые формы субъектов ВЭД	192
2.4. Организация работы внешнеторговой фирмы	195
2.5. Информационное обеспечение сферы ВЭД	205
Выводы	221
<i>Вопросы и задания для самопроверки.....</i>	<i>222</i>

Раздел II СОДЕРЖАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Глава 3. Внешнеторговые операции и типы сделок	224
3.1. Классификация внешнеторговых операций и сделок	225
3.2. Типовая международная сделка купли-продажи и ее оформление	229
3.3. Контракт купли-продажи, его содержание, подготовка и исполнение	249
3.4. Арендные, подрядные и лицензионные сделки	263
3.5. Виды компенсационных сделок	272
3.6. Агенты-посредники и агентские соглашения	276

Глава 4. Организационные формы торговли на международном рынке.....	284
4.1. Международные товарные номенклатуры	284
4.2. Способы торговли сырьевой продукцией.....	292
4.3. Формы организации торговли готовой продукцией.....	313
4.4. Торговля интеллектуальными продуктами и услугами	337
Выводы.....	343
Вопросы и задания для самопроверки.....	344
Глоссарий	346

ПРИНЯТЫЕ СОКРАЩЕНИЯ

АКК	— авиа-космический комплекс
АТР	— Азиатско-Тихоокеанский регион
АЭК	— атомно-энергетический комплекс
ВБ	— Всемирный банк
ВОИС	— Всемирная организация по интеллектуальной собственности ООН
ВПК	— военно-промышленный комплекс
ВТД	— внешнеторговая деятельность
ВТО	— Всемирная торговая организация
ВТП	— военно-техническая продукция
ВЭД	— внешнеэкономическая деятельность
ВЭО	— внешнеэкономические объединения
ВЭС	— внешнеэкономические связи
ГАТТ	— Генеральное соглашение по тарифам и торговле
ГАТС	— Генеральное соглашение по торговле услугами
ДВ	— Дальний Восток
ЕТТ	— Единый таможенный тариф
ЕЭК ООН	— Европейская экономическая комиссия ООН
ИТТ	— информационно-телекоммуникационные технологии
МБРР	— Международный банк реконструкции и развития
МВФ	— Международный валютный фонд
МПК	— металлургический промышленный комплекс
МРТ	— международное разделение труда
МСБ	— малый и средний бизнес
МТП	— машинотехническая продукция
МТПл	— Международная Торговая Палата
МТС	— Многосторонние торговые соглашения
НДС	— налог на добавленную стоимость

НИОКР	— научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки
НРП	— национальный режим преференций
НТО	— нетарифные ограничения
ОЭСР	— Организация экономического сотрудничества и развития
ОПЕК	— Организация стран — экспортеров нефти
ОСП	— общая система преференций
ПИИ	— прямые иностранные инвестиции
РНБ	— режим наибольшего благоприятствования
СДР	— международное платежное и резервное средство МВФ
СКВ	— свободно конвертируемая валюта
СЭЗ	— свободные экономические зоны
ТН ВЭД	— товарная номенклатура ВЭД
ТНК	— транснациональные компании и корпорации
ТРИПС	— Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности
ТЭК	— топливно-энергетический комплекс
ТЭС	— топливно-энергетическое сырье
УБ	— уполномоченный банк
ФТС	— Федеральная таможенная служба
ЦБ РФ	— Центральный банк России
ЭМС	энергетическое машиностроение
ЮНИДО	— Организация Объединенных Наций по промышленному развитию
ЮНКТАД	— Конференция ООН по торговле и развитию
ЮНСИТРАП	— Комиссия ООН по международному торговому праву
ISO	— Международный институт стандартов; международный сертификат системы управления качеством по стандарту

ВВЕДЕНИЕ

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) в современных условиях развития мирового хозяйства для большинства стран имеет решающее значение. На протяжении последнего десятилетия темпы роста объемов внешнеторгового товарооборота стран значительно опережают показатели развития их национальной экономики. Во многом это стало результатом увеличения доли мирового экспорта товаров и услуг в общем объеме их производства и расширения процессов либерализации в системе международной торговли.

В России сфера ВЭД в течение длительного периода относится к динамично функционирующему сектору отечественной экономики, во многом способствуя сохранению и поддержанию необходимого материально-технического и производственно-технологического уровня экспортоориентированных предприятий в ряде промышленных отраслей. В сложный для России период реформирования национальной экономики сфера ВЭД послужила базовой основой для обеспечения относительной степени ее стабильности и развития за счет экспортных поставок российской продукции на внешний рынок. В настоящее время свыше 25 отраслей отечественной промышленности являются экспортоориентированными, а на внешних рынках реализуется 35% валового национального продукта.

Таким образом, интенсивное развитие ВЭД является одним из направлений ускорения интеграции России в систему мирохозяйственных связей. Однако представительство на мировом рынке страны, экономика которой ориентирована на развитие рыночных принципов хозяйствования, в современных условиях влечет за собой необходимость дальнейшего качественного изменения государственной внешнеэкономической политики в части обозначения национальных интересов и приоритетов в экспортной стратегии исходя из объективных потенциальных производственно-экономических возможностей.

В то же время совершенно очевидно, что без динамичного изменения объемов, структуры и конкурентных характеристик отечественного промышленного экспорта дальнейшие действия по изменению экономической ситуации внутри России и ее положения на мировом рынке могут оказаться неэффективными.

Неизбежность углубления процессов либерализации ВЭД в связи со вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО) и интеграции в рамках Таможенного союза стран ЕврАзЭС также должны найти отражение в национальной экспортной стратегии, способствуя не только эффективному взаимодействию ее со странами — партнерами в системе ВТО, но и улучшению положения в целом в рамках международного разделения труда. В то же время вступление России в ВТО влечет за собой не только расширение рамок либерализации ВЭД, но и выполнение ряда взаимных обязательств, в том числе международных норм и принципов, по соблюдению, унификации и гармонизации механизма госрегулирования в сфере ВЭД.

Данное обстоятельство усиливает необходимость углубления понимания теоретико-методологических основ и организационно-практических вопросов, связанных с ВЭД в условиях дальнейшего продвижения России к равноправной интеграции в мировое хозяйство.

Прежде всего, следует выделить изучение таких направлений, как:

- состав и механизм ВЭД компаний, характер подготовки и исполнения внешнеторговых операций;
- основы формирования, условия и тенденции развития международного механизма регламентирования внешнеторговых потоков на национальном уровне различных стран;
- целесообразность комплексного использования инструментов системы тарифных предпочтений и нетарифных ограничений в отношении импорта, а также условий и критериев их введения;
- принципы унификации и регламента разнообразных в составе процедур экспортно-импортных операций;
- системы поддержания правового порядка и разрешения споров в области международной торговли.

Комплексное рассмотрение системообразующих факторов и функциональных процессов осуществления ВЭД, а кроме этого, обеспечение научно обоснованного подхода к формированию ее теории, понятийного аппарата, дефиниций, представлению структурного инструментария являются объективной основой системы подготовки профессиональных специалистов в области международного бизнеса качественно нового уровня, отвечающего требованиям современной мировой практики.

Принятые критерии, методика и последовательность изложения материалов в учебнике основаны также на многолетнем педагогическом практическом опыте обучения студентов и магистрантов вузов, участников семинаров по повышению квалификации для преподавателей, а также оказания профессиональных консультационных услуг в области практической внешнеэкономической деятельности.

Длительная лекционно-семинарская преподавательская практика, а также внедренные в учебный процесс авторские разработки по различным способам осуществления текущего контроля за степенью усвоения материала и итоговой аттестации обучающихся показывают, что структурная детализация материала учебника предоставляет возможность моделировать различные ситуации при освещении конкретных целевых тематических задач и при решении практических проблем в рамках разнвариантных подходов к реализации внешнеэкономической стратегии российских экспортоориентированных предприятий, производственных объединений и компаний.

Предлагаемый учебник представляет собой развернутый учебный курс по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность», неотъемлемой частью которого являются: сам механизм ВЭД, инструменты государственной системы ее регулирования, а также организационные процессы подготовки и осуществления внешнеторговых операций и внешнеторговых расчетов. Включенные в учебник разделы дают комплексный охват тесно взаимосвязанных между собой базовых функциональных процессов ВЭД экспортоориентированных компаний и предприятий, каждый из которых может быть выделен в самостоятельную учебную дисциплину в рамках реализации междисциплинарного подхода в системе вузовского обучения. Этот учебник полезен также и для магистров, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Международный бизнес», и ориентирован на углубление систематизированного комплекса знаний основополагающих функциональных процессов ВЭД, а также подходов по их практической реализации в условиях глобализации и действующих в международной торговой системе принципов унификации и гармонизации, что стало особенно актуально в связи с вступлением России в ВТО. Такие знания особенно необходимы широкому кругу специалистов, работающих в различных отраслях и структурах (компаниях, организациях, предприятиях), ориентированных на международный рынок.

В результате освоения дисциплины бакалавр должен:

знать

- принципиальные позиции и базовые критерии ВЭД;
- состав и содержание основополагающих функциональных процессов ВЭД;
- подходы и последовательность разработки экспортной стратегии компаний — субъектов ВЭД;
- механизмы и инструменты регулирования экспортно-импортных процессов на международном (наднациональном) и национальном уровнях;

уметь

- выявлять ресурсный потенциал при разработке экспортной стратегии компании;
- различать формы ВЭД и оценивать предпосылки в процессе их выбора;
- выстраивать приоритеты в процессе изучения и выбора внешних рынков сбыта продукции и торговых партнеров, эффективных видов внешнеторговых сделок и форм расчетно-платежных операций;
- прогнозировать явные и скрытые факторы рисков в системе ВЭД;

владеть

- навыками поиска необходимой информации и аналитической оценки конъюнктуры мировых товарных рынков;
- принципами подготовки материалов для последующего принятия решений по текущим и среднесрочным процессам ВЭД компаний;
- методами организации работы по обеспечению подготовки и документарного оформления внешнеторговых сделок;
- методикой осуществления процедур по выходу компаний-производителей экспортной продукции на зарубежные рынки;

быть компетентным

- в профессиональной оценке обстоятельств работы на рынках стран-партнеров;
- в оценке сравнительной эффективности форм ВЭД;
- в вопросах регулирования внешнеторговой деятельности в международной практике и способах их преодоления.

Учебник содержит четыре раздела, объединяющие 10 глав. *Первый раздел* знакомит с понятийными основами и толкованием базовых сущностных категорий в сфере ВЭД, ее механизмом и целевыми функциями, а также дает представление о состоянии внешнеэкономического сектора российской экономики и характере деятельности субъектов ВЭД в составе отдельных групп.

Второй раздел знакомит с основными принципами и содержанием процессов в рамках различных видов внешнеторговых сделок, организационными процедурами их подготовки, заключения и исполнения на уровне внешнеторговых контрактов, исходя из международных торговых обычаев, унифицированных правил, принципов и документов, принятых в мировой торговой системе.

Раздел I
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
И ЕЕ СУБЪЕКТЫ



Глава 1

УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В результате изучения данной главы бакалавр должен:

знать

- теоретические и практические основы ВЭД хозяйствующих субъектов и критерии ее отличия от других внешнеэкономических категорий и процессов;
- основные принципы и функциональное содержание механизма ВЭД;

уметь

- различать виды ВЭД компаний и их целевое предназначение;
- формулировать цель внешнеэкономической и экспортной стратегии компании;
- выделять важнейшие позиции в составе основных функций ВЭД компаний;

владеть

- основными категориями в составе процессов ВЭД;
 - информацией о состоянии сферы ВЭД в России;
 - навыками оперирования основными понятиями в области ВЭД;
 - основами сравнительной оценки преимуществ и недостатков участия в ВТО для сферы ВЭД в России.
-

1.1. Содержание и особенности механизма ВЭД

Сущность и критерии ВЭД

Внешнеэкономическая деятельность является одной из сфер международного бизнеса, основанного на базе промышленного производства продукции (выполнения работ и предоставления услуг), предназначенной для продажи на зарубежных рынках. Такого рода деятельность осуществляется на уровне хозяйствующих субъектов (компаний, научно-производственных объединений, предприятий и организаций), полностью (100%) или частично обеспечивающих выпуск собственной продукции (выполнение работ или предоставление услуг) и ее реализацию на международном рынке. Эти промышленные компании и предприятия считаются *экспортоориентированными*.

Внешнеэкономическая деятельность экспортоориентированных компаний относится к рыночной сфере отношений, базируется на критериях предпринимательской деятельности и тесной

структурной связи с производственными процессами. Одновременно ВЭД компаний отличается правовой и экономической автономностью, юридической независимостью от ведомственно-отраслевой опеки. Рыночная ориентация субъектов ВЭД продиктована не только условиями и принципами работы на международном рынке, но и процессами взаимодействия в системе управления, производственно-хозяйственной и бытовой деятельности, финансово-экономических отношений как со смежными предприятиями-партнерами на внутреннем рынке, так и с зарубежными — на внешнем, а также контрагентами по внешнеторговым сделкам.

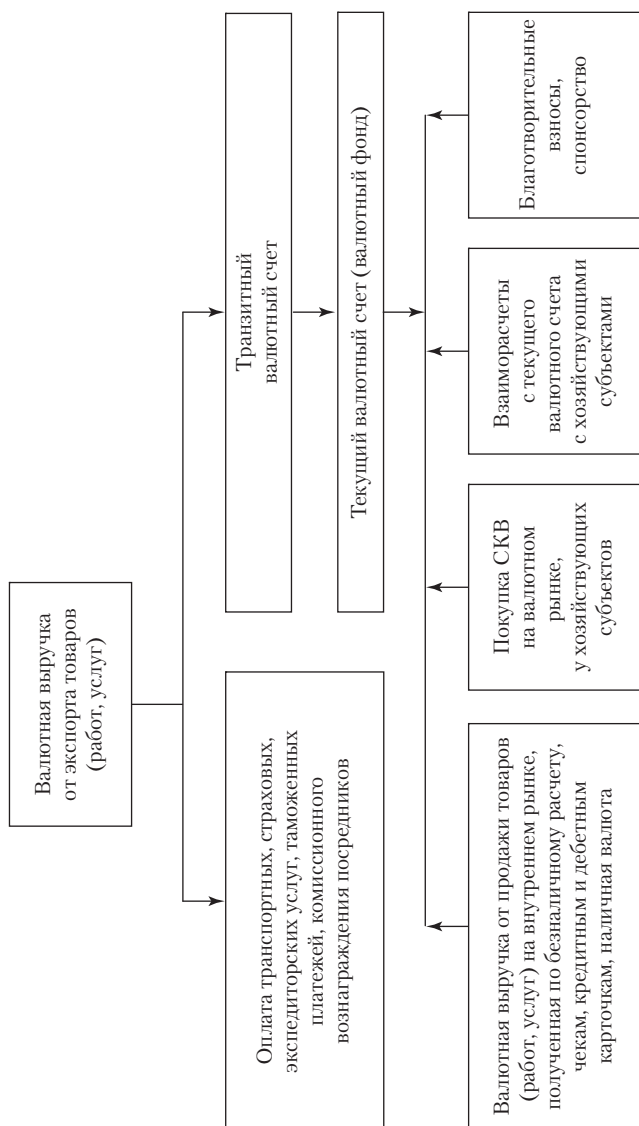
Внеэкономическая деятельность представляет собой комплекс системообразующих факторов, положенных в основу единого технологического процесса создания (разработки), производства и реализации экспортной продукции в соответствии с избранной компанией экспортной стратегией, формой и методами работы на зарубежных рынках.

В основе ВЭД компаний и предприятий лежит полная степень самостоятельности при разработке экспортной стратегии, выборе экспортного продукта (товарной номенклатуры и состава ассортиментных позиций) исходя из собственных материально-сырьевых, производственно-технологических и финансовых ресурсов, а также конъюнктурно-маркетинговых оценок международных товарных рынков и степени соответствия уровня конкурентоспособности экспортной продукции международным критериям. Принципы самостоятельности, присущие ВЭД, также имеют место в процессах выбора внешних рынков, иностранных партнеров, базисных коммерческих и финансово-экономических условий и сроков исполнения внешнеторговых сделок, определения величины экспортной цены.

Основополагающим принципом ВЭД компаний и предприятий служит коммерческий расчет на основе хозяйственной и финансовой самостоятельности и самокупаемости с учетом наличия собственных материально-технических и валютно-финансовых возможностей для обеспечения производства экспортной продукции.

Особое значение в осуществлении ВЭД имеет принцип валютной самокупаемости и самофинансирования, которые обеспечиваются за счет валютных поступлений от экспортных продаж на внешнем рынке. Сосредоточенные на текущем валютном счете, они образуют валютный фонд предприятия (рис. 1.1).

Участник ВЭД, как любой хозяйствующий субъект на российском рынке, может открыть в своем уполномоченном банке (УБ) валютный счет в любой иностранной свободно конвертируемой валюте (СКВ) или в нескольких СКВ, так называемые *мультивалютные* или *конверсионные счета*, в том числе за рубежом, при условии наличия лицензии Центрального банка РФ (ЦБ РФ). Открытие

*Рис. 1.1. Формирование валютного фонда экспортоориентированных предприятий*

валютных счетов в нескольких видах СКВ позволяет экспорто-ориентированным предприятиям избежать процессов конверсии одного типа валюты в другую, а значит, и дополнительных валютно-финансовых издержек и рисков, которые сопровождают обменные валютные операции. Курсовые разницы, связанные с пересчетом валют (в случае конверсии), также относятся на валютный счет предприятия.

Валютные средства могут храниться и на депозитных счетах ЦБ РФ, что требует заключения соответствующего договора между банком и предприятием. По вкладам на депозитных счетах начисляются проценты в счет увеличения размеров валютных средств, а кроме того, появляются преимущества на пользование банковским кредитом и инновационным финансированием. Размер комиссии (начисления процента) либо принимается на основе договора между уполномоченным банком и его клиентом, либо базируется на действующих процентных ставках ЦБ РФ на межбанковском рынке на момент зачисления валютных средств на валютный счет предприятия.

Открытие валютного счета потенциальным участником ВЭД предполагает оформление одновременно двух его разновидностей: транзитного и текущего, которые ведутся параллельно. Валютная выручка, поступающая от экспорта товаров (работ и услуг), зачисляется сначала на транзитный счет предприятия-экспортера, а затем, после соответствующих формальных процедур, перечисляется на текущий валютный счет.

Полученная в результате расчетно-финансовых операций на внутреннем рынке СКВ зачисляется непосредственно на текущий валютный счет. Источниками валютных поступлений экспорто-ориентированных предприятий на внутреннем финансовом рынке России могут быть платежи, полученные от продажи товаров в рамках безналичных расчетов или за наличную валюту, а также по чекам, кредитным карточкам; покупка СКВ на межбанковской бирже или в банках, финансовые пожертвования в СКВ и др.

На текущие валютные счета участников ВЭД в уполномоченных банках без ограничений могут зачисляться поступления в наличной валюте в виде неиспользованного остатка наличной валюты, ранее полученной ими в соответствующем уполномоченном банке для оплаты наличной валютой расходов, связанных с выездом и пребыванием за границей командированных работников, и другие составляющие валютных платежей в рамках, допустимых валютным законодательством РФ.

Начисления и выплата процентов в отношении валютных средств предприятий, хранящихся на текущем валютном счете, производятся банками только по тем видам СКВ, по которым они

имеют прибыль от их размещения на международном валютном рынке. Что касается валютных средств на транзитном валютном счете, то начисление процентов по ним не производится.

Остающаяся в распоряжении предприятий-экспортеров валютная выручка расходуется в целях развития экспортного производства, его технической реконструкции и модернизации, проведения научно-исследовательских и конструкторских работ. Она может также направляться на оплату импортных закупок машин, оборудования и материалов, необходимых для нужд технического перевооружения и совершенствования экспортных технологий.

Ответственность за результаты ВЭД полностью несут сами предприятия не только в части экспортных поставок и выполнения условий внешнеторговых сделок, но и импортных закупок, необходимых для развития процессов экспортного и импортозамещающего производства.

Для большинства российских компаний и предприятий ВЭД в настоящее время является органической частью их хозяйственно-производственной деятельности. Это стало возможным благодаря внешнеэкономической реформе, проведенной в стране в конце 1980-х гг. в целях ликвидации государственной монополии в области внешней торговли и перехода от системы межправительственных отношений и внешнеэкономических связей на уровень самостоятельной ВЭД компаний и предприятий-производителей экспортной продукции.

Децентрализация экспортоориентированных предприятий и производственных объединений способствовала интенсификации и активизации процессов интеграции России в мировое хозяйство, наращиванию экспортного потенциала за счет расширения позиций в системе мировой торговли и оптимального участия в международном разделении труда на базе использования различных форм ВЭД.

В процессе реформирования сферы внешнеэкономических связей (ВЭС) в период с 1986 по 1987 г. в отечественной внешнеэкономической практике сложилось два понятия: *«внешнеэкономические связи»* и *«внешнеэкономическая деятельность»*, последнее из которых изменило содержание используемой ранее категории ВЭС, ее значение и характер. При этом ВЭД и ВЭС не следует рассматривать как две отдельные внешнеэкономические сферы функционирования и государственного регулирования в экономике России. Однако одна из приоритетных сторон ВЭД проявляется в том, что внешнеэкономическая стратегия отдельных экспортоориентированных предприятий, а также отраслевых министерств и ведомств, в состав которых они входят, во многом определяет направления и принципы внешнеэкономической политики государства.

Внешнеэкономические связи

Внешнеэкономические связи в отличие от ВЭД представляют собой одну из форм межгосударственных отношений в области научно-производственного, военно-технического и торгово-экономического сотрудничества и валютно-финансового взаимодействия.

Содержание ВЭС состоит в безусловном выполнении в государственных интересах России экспортных поставок (и импортных закупок для федеральных нужд), вытекающих из достигнутых двусторонних межправительственных торгово-экономических соглашений, как правило, взаимного характера в рамках международной производственной специализации и кооперации, а также в выполнении международных финансово-кредитных обязательств.

Планирование объемов и определение товарной номенклатуры (ТН) экспортно-импортной продукции и услуг в рамках осуществления ВЭС производится уполномоченными федеральными структурами, т.е. на правительственном уровне по стратегически важным позициям через систему государственного заказа (госзаказа).

Госзаказ, по сути, выступает директивным планом обеспечения производства экспортной продукции для профильных экспортоориентированных предприятий, выбранных в качестве его исполнителя с функцией периода выполнения. Госзаказ включает контрольные цифры, которые служат ориентиром производственной программы по обеспечению выпуска необходимого объема экспортной продукции заданной ТН ВЭД к установленному сроку в соответствии с положениями межправительственного торгово-экономического соглашения. Источником финансирования госзаказа является госбюджет. Под сформированный госзаказ Правительством РФ выделяются лимиты централизованного материально-технического обеспечения и капиталовложений для повышения конкурентоспособности продукции, а также валютно-финансовых ресурсов.

Передавая госзаказ предприятиям-исполнителям, федеральные структуры, ответственные за выполнение внешнеэкономических соглашений, в свою очередь, берут на себя обязательство по своевременной полной оплате его в обусловленный срок. Госзаказы исполняются на основе договора (соглашения), который заключается с предприятием — производителем экспортной продукции, предполагая материально-финансовую и правовую ответственность сторон.

Привлекательной стороной госзаказа для российских экспортоориентированных предприятий в настоящих условиях служит гарантия оплаты исполненного ими обязательства со стороны заказчика — федеральных министерств и ведомств. В современных условиях заказы размещаются на конкурентной основе путем организации торгов (тендеров), выдвигая при этом более жесткие требования к заданным

конкурентно-техническим и качественным параметрам продукции, предназначенной на экспорт, а также к срокам исполнения.

Поставки экспортной продукции на внешний рынок в рамках ВЭС производятся через специализированных внешнеторговых посредников в лице внешнеэкономических организаций (ВО) в составе Министерства экономического развития и Минпромторга РФ.

К системе госзаказов, адресованных экспортоориентированным предприятиям, приближаются и заказы региональных органов исполнительной власти, также финансируемые за счет госбюджетных средств.

Виды ВЭД

Экспортная стратегия предприятия любой компании реализуется через конкретные виды ВЭД и известные мировой практике формы международной торговли, выбор которых осуществляется в процессе ее разработки и во многом определяет цели присутствия и характер работы на внешнем рынке экспортеров-производителей. Возможность их использования зависит от многих составляющих, присущих конкретному предприятию, и накладывает на него определенный круг обязательств. В первую очередь — по исполнению всего комплекса внешнеэкономических функций и работ по выходу на внешний рынок; по обеспечению производственных процессов необходимыми капиталовложениями, производственными мощностями, материалами и комплектующими и квалифицированным персоналом в целях создания конкурентоспособной экспортной продукции и обеспечения гарантий выполнения экспортных поставок.

Различают следующие *виды ВЭД*:

- внешнеторговая деятельность;
- международное инвестиционное сотрудничество;
- международная производственная кооперация;
- валютные и финансово-кредитные операции.

Внешнеторговая деятельность (ВТД) — это область предпринимательства в системе международного обмена товарами, услугами, работами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности, связанная с подготовкой и осуществлением внешнеторговых операций и сделок.

В основе процессов ВТД лежит косвенный метод исполнения внешнеторговых операций на базе традиционных международных коммерческих сделок купли-продажи, т.е. при помощи внешнеторговых посредников и передачи им полномочий по продаже и доставке продукции иностранному покупателю на условиях договора комиссии или агентского соглашения. Следовательно, в отличие от ВЭД внешнеторговая деятельность не имеет под собой производственной основы.

В российской практике ВЭД большинства экспортоориентированных компаний и предприятий обеспечивается преимущественно посредством ВТД. Такую форму реализации экспортной стратегии

используют в основном небольшие предприятия-производители с ограниченными производственными и финансовыми возможностями, которые не в состоянии выполнить весь комплекс внешне-экономических функций. В значительной степени это связано также с отсталостью российских участников ВЭД от современной практики международной торговли, процессов и форм взаимодействия с зарубежными партнерами, низким профессиональным уровнем или отсутствием опыта работы на зарубежных рынках.

В рамках крупных компаний и предприятий — производителей экспортной продукции, обладающих достаточным опытом работы на международном рынке, ВТД сконцентрирована в составе функциональной деятельности специально созданных внешнеторговых фирм (ВТФ) в структуре самого предприятия.

В то же время ВТД положила в основу функционирования организаций-посредников в лице отраслевых и региональных внешне-экономических объединений, обслуживающих и представляющих интересы российских экспортоориентированных компаний на зарубежных рынках. Значительная часть процессов в рамках ВТД связана с совершением импортных операций по закупке продукции иностранных производителей.

При экспортных поставках ВТД сопровождается большим объемом работ по обеспечению подготовительных этапов выхода на зарубежный рынок и заключению внешнеторговых сделок. В их числе — маркетинговые исследования внешнего рынка, проведение конъюнктурно-экономических прогнозных оценок и расчетов по обеспечению эффективности сделок, проработка условий контракта, поиск иностранного партнера.

Кроме того, ВТД связана со значительным объемом сопутствующих ей операций, способствующих продвижению экспортной продукции от продавца к иностранному покупателю. Среди них — транспортные, складские, экспедиторские, брокерские, консалтинговые, консигнационные, страховые, расчетно-финансовые и валютно-кредитные, таможенные и другие операции, которые реализуются преимущественно через специализированных посредников. Весь комплекс подготовительных работ требует поиска необходимой информационной базы, ее изучения и проработки, особенно в отношении конъюнктурных параметров зарубежных товарных рынков и выявления обстоятельств предстоящей работы на них, связанных с национальными системами регламентирования ввоза иностранной продукции.

Ввиду неразвитости других форм ВЭД в практике российских компаний, кроме как ВТД, для большинства из них последняя остается наиболее предпочтительной в работе с иностранными партнерами на международном рынке.

Международное инвестиционное сотрудничество (МИС) как один из способов осуществления ВЭД предполагает взаимодействие отечественных предприятий с иностранными партнерами на основе взаимно выгодного объединения усилий финансового, научно- и производственно-технического характера. Целями такого сотрудничества в сфере ВЭД являются привлечение новых технологий и расширение производственной базы для развития процессов выпуска конкурентоспособной экспортной продукции, соответствующей международным критериям, систематического обновления товарной структуры и совершенствования качественных параметров в целях облегчения процессов доступа на зарубежные рынки и увеличения объемов реализации. Достижению этих задач способствуют полученные преимущества от участия в международном разделении труда, а также обновление технологической структуры производства за счет прогрессивных технологий и систем управления в результате совместной производственно-хозяйственной деятельности с привлеченными зарубежными партнерами.

Подобные задачи могут быть решены за счет организации совместного производства или создания совместных предприятий. Совместное предпринимательство в области производства продукции возможно прежде всего на базе обмена промышленными технологиями, программными продуктами в области организации и управления и оказания комплексных услуг с последующим формированием совместных программ выпуска и реализации продукции, а также долевого распределения полученной прибыли между партнерами.

Кроме того, международное инвестиционное сотрудничество осуществляется в рамках образования и функционирования концессий, консорциумов, смешанных акционерных компаний, международных неправительственных организаций и т.п.

Международная производственная кооперация (МПК) в составе ВЭД предприятий также представляет одну из форм сотрудничества между иностранными партнерами в различных, но конструктивно связанных между собой процессах технологического разделения труда. Сам технологический процесс разделения труда означает распределение его участников в цепи создания и реализации продукции по основным его фазам — от изучения потребностей на внутренних и внешних рынках до доведения ее до конечных потребителей.

Производственная кооперация с иностранным партнером характерна для однородных сфер производства и обращения в направлении научно-технического, инвестиционного и сервисного развития, например в обрабатывающей промышленности.

В международной практике под производственным кооперированием принято понимать совместную деятельность, при которой обеспечивается соблюдение ряда необходимых условий:

1) обязательное присутствие в качестве непосредственных субъектов производственной кооперации промышленных компаний и предприятий разных стран;

2) распределение между партнерами производственно-технических заданий в рамках согласованной программы;

3) закрепление за каждым из партнеров производственной специализации исходя из основных целей кооперационных соглашений;

4) осуществление между партнерами взаимных или односторонних поставок товаров с реализацией производственных программ в рамках кооперации;

5) закрепление в договорных соглашениях главных целевых функций и объекта кооперации — выпуска готовой продукции, ее компонентов и разновидностей, а также использование соответствующей технологии;

6) долгосрочность и стабильность производственно-экономических отношений между партнерами;

7) координация хозяйственной деятельности иностранных партнеров в согласованной области деятельности, избранной в качестве главной составляющей такого сотрудничества.

Согласованность действий партнеров в рамках производственной кооперации достигается путем:

- совместного планирования выпуска экспортной и импортозамещающей продукции, в том числе на долгосрочной основе;

- прогнозирования и совместного ведения инновационных разработок, обеспечения их необходимыми материалами, испытательными стендами и научно-технической документацией;

- организации производственных процессов по выпуску экспериментальной продукции;

- подготовки специалистов.

При этом собственность партнеров по МПК не обособляется, а сотрудничество строится по возмездной основе и строится по принципу прямых связей между производителями однородной продукции.

Прямые производственные и научно-технические связи предприятий, объединений и организаций разных стран в современных условиях являются одними из главных средств осуществления специализации и производственной кооперации, обмена передовым производственным и научно-техническим опытом, освоения новой техники и технологий, создания экспериментальных образцов машин и оборудования. Они способствуют решению задач по дальнейшему развитию экспортного производства на основе использования возможностей международной кооперации, прежде всего по новейшим и принципиально новым видам продукции и технологий, модернизации производства и экономии ресурсов, увеличения выпуска продукции, соответствующей по техническому уровню и качеству мировым критериям.