

Тема 1. ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ВЗАИМНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕЖДУНАРОДНЫХ СВЯЗЕЙ

Тема:

1. Международная торговля.
2. Международные арендные отношения.
3. Международная кооперация.
4. Международный инжиниринг.
5. Совместное предпринимательство.
6. Валютно-финансовые и расчетные отношения.

Вопрос 1. Международная торговля.

Одной из наиболее распространенных форм сотрудничества предприятий на международном рынке в настоящее время попрежнему остается торговля.

Основными объектами международной торговли являются три группы товаров:

- Топливо-сырьевые товары;
- Машины и оборудование;
- Сельскохозяйственное сырье и продукция.

Особенности торговли сырьем на мировом рынке состоят в следующем. Все сырьевые товары условно можно разделить на две группы:

1. Биржевые - это такие товары, которые преимущественно продаются и покупаются на международных товарных биржах. К ним относятся несколько десятков наименований товаров, основными из которых являются:

сырая нефть, отдельные цветные металлы, натуральный каучук, зерновые, сахар-сырец и т.д.

2. Небиржевые - это такие товары, купля-продажа которых осуществляется на основе неправительственных и государственных соглашений, а также на основе отдельных внешнеторговых контрактов. К ним относятся так называемые стратегически важные сырьевые товары - уголь, природный газ, руды черных и цветных металлов, черные металлы, ряд цветных металлов и т.д.

Принципиальным в этом делении товаров является прежде всего то, как формируются цены на них. На биржевое сырье цены формируются на товарно-сырьевых биржах, т.е. решающим фактором является соотношение спроса и предложения на них, а на механизм ценообразования стратегически важного сырья влияние оказывают, прежде всего, помимо издержек на их производство, факторы политические, конъюнктурные, экономические и т.д.

Особенности купли-продажи машин и оборудования заключаются в следующем. Машин и оборудование продаются и покупаются:

- в готовом виде, для последующей их эксплуатации в стране импортера. В этом случае в обязанности фирмы-экспортера входит обычно установка оборудования и выписка гарантийного паспорта на изделие. Если же по условиям поставки данного оборудования монтаж его не входит в обязанности продавца, то в случае необходимости оказания такой услуги покупателю, продавцу обязан ее оказать за счет покупателя;

- В разобранном виде, для их последующей сборки и эксплуатации в стране импортера. Продажа в разобранном виде осуществляется в следующих случаях: 1) при поставках крупногабаритных и длинномерных грузов наземным транспортом, 2) когда необходимо преодолеть сложности законодательства страны ввоза-вывоза товара;

- В виде отдельных запасных частей, узлов и деталей к ранее приобретенным машинам и оборудованию. Торговля запасными частями в общем объеме продаж машин и оборудования занимает около 10%

В международной практике выделяют четыре основные формы торговли:

1. Встречная торговля;
2. Биржевая торговля;
3. Аукционная торговля;
4. Международные торги.

Встречная торговля - это вид внешнеторговых операций, при которых импортер рассчитывается с экспортером частично в денежной форме, а частично в виде встречных товарных поставок. Эта форма является наиболее распространенной в международной практике, но наименее прибыльной, т.к. при такой форме торговли продавец и покупатель вынуждены идти на взаимные уступки и, соответственно, цены таких сделок являются более низкими, чем при полностью независимой торговле.

Разновидности встречной торговли:

- бартер - это безвалютная, но оцененная и сбалансированная по стоимости товарообменная операция, оформленная в виде внешнеторгового контракта;
- операции с давальческим сырьем - вид внешнеторговых операций, при которых импортер сырья производит из него готовую продукцию и рассчитывается ею с экспортером, получая взамен новую партию сырья;
- выкуп устаревшей продукции - вид внешнеторговых операций, при которых экспортер зачитывает в счет стоимости новой продукции остаточную стоимость выкупленной у импортера аналогичной устаревшей продукции;
- прибрежная и приграничная торговля - это особый режим внешнеторговых операций, являющийся разновидностью бартерных сделок. Такой формой торговли могут заниматься только предприятия, расположенные в прибрежных и приграничных зонах, и только с контрагентами из сопредельных государств.

Биржевая торговля осуществляется на международных товарных биржах. Международная товарная биржа - это постоянно действующие рынки, на которых осуществляется купля-продажа массовых сырьевых и продовольственных товаров, обладающих родовыми свойствами, качественно однородных, взаимозаменяемых и предназначенных для дальнейшего производства продукции.

Международные товарные аукционы - это периодически действующие рынки, на которых осуществляется продажа товаров, обладающих индивидуальными свойствами и

переходящих в собственность покупателя, предложившего наиболее высокую цену.

Основные аукционные товары: пушно-меховые товары, невытканая шерсть, чай, табак, овощи, фрукты, рыба, тропические породы леса, породистый скот, щетина.

Международные торги - это способ закупки товаров и выдачи договоров подрядов на проведение каких-либо работ с целью выбора оптимального предложения.

Объектом торгов обычно выступают машины и оборудование.

Вопрос 2. Международные арендные отношения

Аренда считается международной в том случае, если предмет аренды пересекает границу страны арендодателя. В международной практике различают три вида аренды по срокам:

1. Долгосрочная - длится сроком свыше трех лет (лизинг);
2. Среднесрочная - длится сроком от одного года до трех лет (хайринг);
3. Краткосрочная - длится сроком от нескольких часов до одного года (чартеринг, чартер).

Наиболее распространенной в мировой практике является долгосрочная аренда (лизинг). Все лизинговые операции по форме и методам проведения делятся на две группы:

- финансируемый - когда арендодатель (лизинговая компания) приобретает по специальной заявке арендатора

какое-либо имущество и затем предоставляет его в аренду на срок, близкий к сроку окупаемости данного имущества;

- текущий - когда арендодатель предоставляет в аренду какое-либо имущество, приобретенное заранее, т.е. имеющееся у арендодателя в наличии.

Вопрос 3. Международная кооперация

Международная кооперация - это долгосрочное сотрудничество партнеров, основанное на генеральном или кооперационном соглашении, заключаемом на весь срок сотрудничества. Ежегодно в рамках данного соглашения между сторонами оформляются внешнеэкономические контракты с указанием конкретных исполнителей, видов работ, сроков исполнения, а также условий расчетов.

Разновидности кооперации:

- Производственная - один из партнеров поставит другую необходимые элементы для производства (оборудование, технологии, услуги специалистов, сырье и т.п.), а тот, в свою очередь, производит готовую продукцию. Расчеты между партнерами могут осуществляться в товарной или денежной форме. Более предпочтительными являются расчеты в товарной форме (на компенсационной основе);
- Сбытовая - один из партнеров поставит другую готовую продукцию, а тот реализует ее на внутреннем рынке своей страны.

Вопрос 4. Международный импортирование

Международный инжиниринг предполагает предоставление на основе договора на инжиниринг одной стороной (консультантом) другой стороне (заказчику) комплекса или отдельных видов инженерно-технических услуг, связанных с проектированием, строительством и вводом объекта в эксплуатацию, с разработкой новых технологических процессов на предприятии заказчика, усовершенствованием существующих производственных процессов вплоть до внедрения изделий в производство.

Комплекс инжиниринга включает:

- А) консультативный инжиниринг - связанный главным образом с интеллектуальными услугами в целях проектирования объектов, разработки планов строительства и контроля за проведением работ;
- Б) технологический инжиниринг - состоящий в предоставлении заказчику технологий, необходимых для строительства, разработку проектов по энергоснабжению, водоснабжению и т.д.;
- В) строительный (общий) инжиниринг - состоящий в поставках оборудования, техники и монтажа установок, включая при необходимости инженерные работы.

Первоначально инжиниринг возник в Англии в гражданском строительстве (во второй половине 19 века), затем в США - также использовался только на внутреннем рынке.

Вопрос 5. Совместное предпринимательство

Совместное предпринимательство - это форма долгосрочного сотрудничества партнеров, основанная на единой собственности на базе единого уставного фонда предприятия.

Данная форма сотрудничества в нашей стране разрешена только с 1985 г.

Формы совместного предпринимательства, разрешенные в Российской Федерации:

А) совместные предприятия - предполагают участие иностранного партнера и отечественного партнера;

Б) международные объединения;

В) международные организации;

Г) предприятия с иностранными инвестициями - в составе которых участвуют только иностранные инвесторы (с 1990 г.);

Д) торговые дома с участием иностранных партнеров (с 1990 г.).

Из всех разрешенных форм в Российской Федерации реально создавались только первые 4 формы. Торговых домов в РФ нет, т.к. торговый дом - это слишком крупное предприятие, подобных структуры в нашей стране нет, т.к. по законодательству РФ такие крупные предприятия не разрешено вообще создавать.

Торговый дом - это многопрофильная компания конгломерационного типа, включающая, наряду с мощной внешнеторговой компанией, производственные, банковские, страховые, транспортные, рознично-оптовые и др. фирмы.

Благодаря этому торговые дома могут поддерживать монопольные цены. Цены торговых домов обычно ниже, чем цены на товары, производимые другими компаниями. Наиболее крупными торговыми домами мира являются 9 японских конгломератов: «Мицубиси», «Фuyo», «Марубени», «Санито» и др.

Вопрос 6. Валютно-финансовые и расчетные отношения.

А) операции по купле-продаже золота на мировом рынке (в настоящее время практически все валюты лишены золотого обеспечения), золото редко используется для проведения валютных операций. Но у нас в стране золото продается как товар для пополнения валютных резервов страны и покрытия дефицита платежного баланса;

Б) операции на мировом денежном рынке (операции на краткосрочный период - до 180 дней):

- Размещение денежных средств во вклады в иностранных банках;

- Предоставление ссуд;

- Получение займов;

- Текучие платежи по внешнеторговым операциям;

- Переводы неторгового характера;

В) операции на мировом рынке капитала (носят долгосрочный характер):

- Кредиты на срок свыше 180 дней;

- Прямые инвестиции (вклады в уставные фонды предприятий);
- Портфельные инвестиции (приобретение акций, облигаций и др. ценных бумаг в иностранной валюте);
- Операции по купле-продаже недвижимости (российскими лицами за рубежом и иностранцами в РФ).

тема 2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ТДВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

План:

1. Статус участника внешнеэкономических связей.
Права участников внешнеэкономических связей.
2. Обязанности участников внешнеэкономических связей.

Вопрос 1. Статус участника внешнеэкономических связей.
Права участников внешнеэкономических связей

В декабре 1988г. было принято Постановление Совета Министров СССР, разрешающее всем предприятиям и иным юридическим лицам с 1 апреля 1989г. осуществлять внешнеэкономические связи, но при двух условиях:

- в порядке, установленном действующим законодательством;
- при наличии конкурентоспособной на мировом рынке продукции.

15 ноября 1991г. был принят указ президента РФ «О либерализации внешнеэкономической деятельности на

территории РСФСР». Данным указом были внесены следующие изменения:

- Была отменена специальная регистрация в МЗС;
- Было разрешено открытие валютных счетов на территории РСФСР всем юридическим лицам и гражданам.

Права участников внешнеэкономических связей:

1. предприятия имеют право в любое время контактировать со своим зарубежным партнером;
2. направлять в служебные командировки за рубеж своих работников и иных граждан, выполняющих работу для предприятия по договору, а также приглашать и принимать у себя зарубежных партнеров;
3. возможность самостоятельно заключать международные договоры в виде контрактов, соглашений;
4. открывать и вести валютные счета, как в российских, так и в зарубежных банках, при условии соблюдения законов;
5. получать валютные кредиты в уполномоченных банках РФ;
6. реализовывать продукцию собственного производства и закупать необходимую за рубежом, а также совершать посреднические операции на внешнем рынке;
7. право продавать и покупать иностранную валюту за рубли на внутреннем валютном рынке РФ.

Пункт 2. Обязанности участников внешнеэкономических связей

Все предприятия, осуществляющие внешнеэкономические связи, обязаны:

- Неукоснительно соблюдать внешнеэкономическое законодательство;
- Выполнять все государственные соглашения по торгово-экономическому сотрудничеству (обязательное выполнение планов экспортных поставок, предусмотренных государственными соглашениями в пределах установленных предприятием квот);
- Приобретать необходимые товары и услуги на внешнем рынке прежде всего за счет собственной валютной выручки;
- Получать лицензии на экспорт и импорт продукции;
- В случае открытия валютных счетов за границей производить все отчисления в пользу государства, а также в установленные сроки отчитываться перед Центробанком России обо всех операциях, производимых по счету;
- Выплачивать капитировочные расходы выезжающим за рубеж за счет собственных валютных средств.

Министерство ОПРЕДЕЛЕНИЯ МЕХАНИЗМОВ РОССИЙСКИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ

План:

1. Опосредованная форма взаимодействия.

2. Прямая форма взаимодействия.

Вопрос 1. Опосредованная форма взаимодействия - это такая форма организации работы, когда между экспортером и импортером находится специализированное внешнеторговое предприятие (посредник).

Опосредованная форма является доминирующей в России, потому что:

- До недавнего времени эта форма у нас была единственно возможной;
- Эта форма широко используется во всем мире.

Виды внешнеторговых посредников:

1) простые посредники, функции которых состоят в том, чтобы лишь свести между собой продавца и покупателя. К простым посредникам относятся брокеры и дилеры. Брокеры являются работниками биржи, им предоставляются специальные полномочия на заключение каждой отдельной сделки, и они обязаны действовать строго в пределах этих полномочий. Брокер всегда совершает сделки от имени клиента и за его счет. Дилеры являются работниками торговой фирмы при предприятии-производителе, совершают сделки от своего имени и за счет клиента. Простые посредники юридически в сделке между продавцом и покупателем не участвуют, поэтому они не несут ответственности за срыв сделки между продавцом и покупателем. Размер вознаграждения простых посредников устанавливается в % от суммы сделки (от 0,25% до 1-2%).

2) Агенты (поверенные), функции которых состоят в приобретении одной стороной (принципалом или доверителем) другой стороне (агенту или поверенному) совершения фактических и юридических действий, связанных с продажей или покупкой товара на оговоренной территории за счет и от имени принципала (доверителя). Агентские операции совершаются на основе более или менее длительного (обычно многолетнего) соглашения, называемого агентским соглашением. Агент является юридическим лицом, зарегистрированным в торговом реестре страны. Хотя агент и обязан действовать в пределах выделенных ему полномочий, он не подлежит приямому контролю со стороны принципала. Размер его вознаграждения строго фиксируется в определенной сумме.

3) Комиссионеры - действуют от своего имени, но за счет капитала (продавца или покупателя). В соответствии с договором комиссии комиссионер совершает юридические и фактические действия по купле-продаже товаров для своего клиента в течение оговоренного времени. Продавец обязан поставить товар на склад комиссионера, а тот обязан обеспечить надлежащее хранение вверенного ему товара, но риски случайного повреждения, порчи или гибели товара всегда несет продавец товара. Размер вознаграждения комиссионеров составляет от 0,5% до 5%. Комиссионерами обычно выступают крупные организации.

4) Консигнаторы - разновидность комиссионеров, которые работают только с экспортными. Под договором консигнации понимается такой договор, в соответствии с

который одна сторона (консигнатор) обязуется по поручению другой стороны (консигнанта) в течение определенного времени (срока договора консигнации) за обусловленное вознаграждение продавать от своего имени и за счет консигнанта поставленные на склад в стране консигнатора товары.

Различают три вида консигнации:

- простая - когда экспортер до конца остается собственником своего товара, деньги он получает по мере реализации товара и получает обратно остаток товара, если он не продан;
- частично возвратная - часть непроданного товара возвращается к консигнанту, а другая - выкупается консигнатором;
- полностью безвозвратная - весь нереализованный товар выкупается консигнатором.

5) Дистрибьюторы - сбытовые посредники, которые осуществляют продажу товаров от своего имени и за свой счет. На условиях дистрибьюторского соглашения посредники сначала выкупают товары у производителя, а затем их продают. Дистрибьюторы обычно создают сбытовую сеть на территории страны или региона и обеспечивают сбыт определенного объема продукции своего производителя. Дистрибьюторы выкупают товары на условиях значительных скидок, предоставляемых им производителем. Дистрибьюторы полностью занимаются продвижением товаров своего производителя на территории страны или региона, где они работают. Это самый сложный вид

посредников. В качестве дистрибьюторов обычно выступают крупные торговые фирмы.

Когда лучше работать через посредников:

- когда экспорт и импорт товаров осуществляются по широкой номенклатуре;
- когда объемы экспортно-импортных операций незначительны, а сделки носят разовый характер;
- когда отсутствует квалифицированный персонал, владеющий вопросами ВЭД.

3. Прямая форма взаимодействия - такая форма, когда работа осуществляется напрямую, т.е. без посредника.

Прямая форма взаимодействия может осуществляться двумя способами:

- 1) В структуре предприятия создается специализированное административное подразделение - отдел внешнеэкономических связей. Основная его задача - подготовка и заключение внешнеэкономических контрактов, но начальник отдела в силу занимаемой им должности не имеет права подписания внешнеэкономических контрактов.
- 2) В структуре предприятия создается специализированная внешнеторговая фирма. Руководит ею директор, который обычно является заместителем генерального директора по внешнеэкономическим связям. Все сделки заключает директор внешней торговой фирмы от имени

предприятия, в состав которого входит внешнеторговая фирма.

Функции внешнеэкономических подразделений:

- Изучение конъюнктуры рынка по интересующим видам товаров;
- Выбор формы и методов работы на рынке;
- Планирование внешнеэкономических операций;
- Проведение рекламной кампании;
- Подготовка и заключение внешнеторговых контрактов;
- Исполнение и контроль за исполнением контрактов.

Когда целесообразно работать напрямую:

- Когда на экспорт-импорт идет большое количество продукции;
- Когда номенклатура экспортно-импортных операций незначительна;
- Когда сделки носят долгосрочный характер;
- Когда есть квалифицированные специалисты.