

Содержание

Введение

1. Определение и виды внешнеторговых операций
2. Методы международной торговли
3. Организация внешнеторговых операций

Заключение

Библиография

Введение

Внешнеэкономическая деятельность предприятия - это сфера хозяйственной деятельности, связанная с выходом предприятия на внешний рынок, осуществлением экспортно-импортных сделок, встречной торговли и т.д. Абакумова О.Г. Управление внешнеэкономической деятельностью.- М, 2005 .- С.188. Составной частью внешнеэкономической деятельности (ВЭД) является внешнеторговая деятельность, которая представляет собой предпринимательство в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности. товар международный рынок
Внешняя торговля товарами является частью международной торговли и представляет собой специфическую форму обмена товарами между продавцами и покупателями из разных стран.

Под торговлей понимается приобретение хозяйственных благ с целью получения прибыли от их последующей продажи Грачев Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность.- М, 2005 .- С.93. В системе общественного разделения труда торговля занимает самостоятельное место. Она является неотъемлемым звеном в цепи хозяйственных отношений общества, построенных на принципах разделения труда и товарного обмена.

Экономическую сущность торговли можно определить, во-первых, как передачу продуктов человеческого труда из одной стадии производства в другую и, во-вторых, как передачу этих продуктов от производителей к потребителям, без чего невозможен процесс расширенного производства.

По принципу территориальности торговля делится на внутреннюю и внешнюю. Внешняя торговля способствует расширению производства, созданию и улучшению путей сообщения как внутри страны, так и между государствами, возникновению ростовщичества, а затем и торгового капитала, развитию международного кредитования и страхования.

Внешняя торговля делится на экспортную и импортную. Превышение экспорта над импортом означает наличие у государства активного торгового баланса.

Превышение импорта над экспортом означает пассивный торговый баланс. Активный торговый баланс является показателем благоприятного экономического развития государства. Поэтому стимулирование экспорта часто возводится в основной принцип экономической политики государства.

Внешняя торговля характеризуется тремя показателями: объемом внешнеторгового товарооборота, товарной структурой и географической структурой.

Развитие экономических отношений нашей страны с другими странами мира в результате глобальных политических изменений, произошедших в России в последнее десятилетие, с неизбежностью повлекли за собой расширение торгового сотрудничества российских юридических и физических лиц с зарубежными партнерами. Выразилось это как в увеличении объемов внешней торговли нашей страны, так и в появлении новых форм сотрудничества в данной сфере экономики. Эти факторы привели к необходимости более подробного изучения операций по внешней торговле, осуществляемых на мировом рынке.

Не менее важно исследование внешнеторговых операций и для конкретных участников внешнеэкономических отношений. Российские лица, которые осуществляют свою деятельность на внешнем рынке, должны иметь более четкое представление о торговых операциях, существующих сегодня в сфере международного обмена товарами и услугами.

Внешнеторговые операции (ВТО) - комплекс основных и вспомогательных видов коммерческой деятельности, методов, форм и технических приемов, обеспечивающих реализацию международных процессов купли-продажи (комплекс методов, форм и средств обмена товарами и услугами между разными странами)

Балабанов И.Т. Внешнеэкономические связи.- М, 2007.- С.136.

1. Определение и виды внешнеторговых операций

Основным содержанием коммерческой стороны ВЭД является проведение внешнеторговых операций. Оно обеспечивается применением определенной технологии, присущей данному виду деятельности, которая предполагает использование специальных форм, методов, средств, технических приемов, существенно отличающихся от применяемых в других сферах экономики.

В последние десятилетия во многих нормативных актах и учебных материалах часто встречаются термины "экспортно-импортные операции", "внешнеторговые операции", "внешнеэкономические операции". Однако в официальных нормативных правовых документах отсутствуют определения этих понятий.

Внешнеторговая операция - это комплекс (совокупность) действий, включающих подготовку, заключение и исполнение внешнеторговой сделки.

В процессе осуществления внешнеторговой операции те или иные действия проводятся в определенной последовательности и взаимосвязи, причем некоторые из них осуществляются параллельно. Все эти действия должны совершаться под руководством и при непосредственном участии конкретных работников российской организации (исполнителей) во взаимодействии с иностранным контрагентом (торговым партнером) по заранее разработанному плану и быть нацелены на

достижение намеченного коммерческого результата.

При этом используются определенные формы и методы коммерческой работы на внешнем рынке, присущие им способы и средства, организационные мероприятия и технические приемы. Весьма важное значение имеет обстоятельная проработка условий внешнеторгового контракта, согласование их с иностранным партнером, подписание и последующее исполнение контракта. Вполне обоснованно контракт считается основным элементом внешнеторговой операции.

Внешнеторговые операции бывают весьма разнообразны по содержанию. Среди них обычно выделяются основные и обеспечивающие внешнеторговые операции.

Содержанием основных операций является купля-продажа и поставка тех или иных товаров, оказание разнообразных услуг, выполнение работ, в том числе на условиях подряда, обмен другими объектами ВТД на возмездных условиях. В группу основных операций входят экспортные, импортные и товарообменные (компенсационные), в том числе операции по экспорту и импорту специфических товаров, таких как лицензии, авторские права, иные объекты интеллектуальной собственности, по оказанию туристских, инжиниринговых, информационно-консультационных и других услуг, выполнению строительных, проектно-изыскательских, научно-исследовательских и иных видов работ. К этой же группе операций относятся арендные (лизинговые), давальческие, торгово-посреднические операции.

Внешнеторговые операции можно классифицировать по различным критериям.

По направлениям торговли внешнеторговые операции обычно подразделяют на:

- Экспорт;
- Импорт;
- Реекспорт;
- Реимпорт.

Экспорт представляет собой вывоз товаров за пределы страны

Внешнеэкономическая деятельность предприятия /Под ред. Л.Е. Стровского.- М, 2003 .- С.287. Под экспортом в мировой экономической практике понимается и статистически учитывается:

во-первых, вывоз за пределы государства товаров, произведенных, выращенных либо добытых в данном государстве, а также товаров, ранее ввезенных из-за границы и подвергшихся переработке;

во-вторых, вывоз товаров, ранее ввезенных, переработка которых осуществлялась под таможенным контролем.

В соответствии с условиями Таможенного кодекса РФ экспорт представляет собой таможенный режим, который означает выпуск товаров за пределы территории РФ без их последующего ввоза Там же.- С.288.

При пересечении таможенной границы РФ к экспортному товару должны быть применены санкции данного таможенного режима и приложены соответствующие сопроводительные документы:

- лицензия на экспорт товара;
- документы о внесении соответствующих платежей, которые включают таможенную пошлину и таможенный сбор;

- грузовая таможенная декларация.

Резэкспорт представляет собой вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергшегося в стране экспортера какой-либо переработке Абакумова О.Г. Управление внешнеэкономической деятельностью.- М, 2005 .- С.196. Предметом резэкспорта часть выступают товары, реализуемые на международных аукционах и товарных биржах. В этом случае резэкспортные операции необходимы для продолжения торговой операции, т.е. ввоза товара из страны происхождения в страну его местонахождения во время проведения биржи или аукциона и последующего вывоза данного товара покупателем третьей страны. Также может возникнуть ситуация вынужденного резэкспорта, т.е. вынужденный резэкспорт имеет место в случае отказа покупателя оплатить ввезенный товар в момент прибытия его в пункт назначения или банкротства покупателя, наступившего на момент получения им товара. В данном случае нормальный ход внешнеэкономической сделки нарушается и производится резэкспорт товаров в страну экспортера. Резэкспорт может выступать составной частью более сложной внешнеторговой операции, например, при реализации крупных проектов строительства за рубежом, требующих закупок отдельных видов материалов и комплектного оборудования в третьих странах, часто минуя завоз его в страну резэкспортера. Кроме того, резэкспортные операции могут быть использованы с целью получения выгоды за счет перепродажи товара на различных рынках и разницы в ценах.

Импорт - это ввоз товаров в страну из других государств. Под импортом в мировой экономической практике понимается и статистически учитывается: во-первых, ввоз в страну товаров зарубежного происхождения непосредственно из страны-производителя или страны-посредника для личного потребления либо же для их переработки с целью потребления внутри страны или вывоза из нее; во-вторых, ввоз в страну товаров для их переработки под таможенным контролем; и, в-третьих, ввоз товаров из зон свободной торговли (зоны, находящейся вне таможенной территории данной страны) Там же.- С.196.

При осуществлении импортных сделок прохождение товаров через границу предполагает наличие следующих основных документов:

- лицензия на импорт товара в страну;
- документ об уплате импортной таможенной пошлины;
- документ об уплате сбора за таможенное оформление Там же.- С.197.

Реимпорт представляет собой ввоз из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке. К реимпорту чаще всего относятся товары, не проданные на аукционе, возвращенные с консигнационных складов и другие.

По формам внешнеторговых операций они делятся на:

- бартерные;
- торговые компенсационные;
- промышленные компенсационные.

Бартерные операции представляют собой обмен согласованного количества одного товара на другой. В таких операциях либо устанавливается количество

взаимопоставляемых товаров, либо указывается сумма, в рамках которой контрагенты обязуются поставить товары. При определении стоимости поставленной продукции в качестве базовой используется мировая цена на данный товар с учетом расходов на товародвижение. Для бартерных операций характерна практически одновременная поставка сторонами установленного количества товаров в согласованные пункты назначения. Торговая компенсационная сделка - это, как правило, одна краткая операция на небольшую сумму по обмену разнородными товарами, которые обычно не связаны между собой. Такая сделка завершается в течение 36 месяцев. Промышленные компенсационные операции производятся на более крупную сумму и обычно включают обмен товарами, схожими по своим основным характеристикам.

Прямые компенсационные операции предусматривают взаимную поставку товаров на равную стоимость без расчетов в валюте. Но, в отличие от бартерных сделок, они предполагают согласование цен взаимопоставляемых товаров между сторонами. Как правило, партнеры направляют друг другу два списка товаров:

- первый содержит перечень товаров, которые одна сторона хотела бы получить, с указанием их количества и цен;
- второй включает перечень предлагаемых для компенсации товаров Фомичев В.И. Международная торговля.- М, 2004 .- С.264.

Такого рода сделки обычно заключаются между экспортно-импортными фирмами, оптовыми и розничными фирмами из разных стран, выступающими на внешних рынках с широкой товарной номенклатурой.

Товарообменные сделки с длительными сроками исполнения заключаются на безвалютной основе на фирменном уровне и называются глобальными (общими) соглашениями, которые обычно заключаются между крупными транснациональными корпорациями (ТНК) с одной стороны и министерствами, внешнеторговыми организациями зарубежных стран, государственными организациями с другой стороны. Соглашения такого рода наиболее часто применяются при товарообмене товарами химической, горнодобывающей, автомобильной, машиностроительной промышленности, а также в пищевой и фармацевтической отраслях промышленности. Глобальные соглашения предоставляют экспортерам (ТНК) преимущество в виде стабильного рынка сбыта своей продукции, а также они выгодны для обеих сторон, поскольку в них определяются виды товаров для обмена, их точное количество и меновое соотношение по стоимости.

Компенсационные сделки на коммерческой основе представляют собой операции, в которых поставка и соответствующая встречная поставка товаров осуществляются в течение определенного срока на основе либо одного договора купли-продажи, либо договора купли-продажи и прилагаемых к нему соглашений о встречных или авансовых закупках. Такие операции производятся обычно с целью избежать перевода иностранной валюты и делятся на три основных вида:

- краткосрочные компенсационные сделки;
- встречные закупки;

- авансовые закупки.

Краткосрочные компенсационные сделки, в свою очередь, делятся на:

- операции с частичной компенсацией (т.е. когда определенная и согласованная доля экспорта компенсируется закупкой товаров в стране импортера, а оставшаяся доля оплачивается наличными средствами);

- полную компенсацию (предполагает согласование компенсационной закупки, равной или превышающей по стоимости поставки экспортера);

- трехсторонние компенсационные сделки (предполагает участие в ней посредника и третьей страны: встречная поставка осуществляется в третью страну, а экспортеру платит получатель товара, причем, если это предусмотрено в соглашении, платеж производится в конвертируемой валюте). Такие сделки часто осуществляются на основе двустороннего клирингового соглашения между партнерами с учетом использования услуг опытного посредника. Когда партнер закупает товары у ТНК, он оплачивает их стоимость поставками товаров третьей стране через определенного посредника, который переводит средства из третьей страны соответствующей ТНК Балабанов И.Т. Внешнеэкономические связи.- М, 2007 .- С.142.

Компенсационные операции на основе встречных закупок - это коммерческие сделки, которые обычно заключаются в виде нескольких взаимосвязанных договоров, по которым экспортер соглашается приобретать товары и услуги у импортера в пределах согласованной доли своих поставок. Основной отличительной чертой данной сделки является именно наличие двух или более заключенных между сторонами договоров, в которых содержится обязательство каждой стороны оплатить полученные поставки наличными Там же.- С.143.

Выделяют три типа сделок на основе встречных закупок:

- параллельные операции (подписание двух отдельных контрактов - на первоначальный экспорт и на встречную закупку товара);

- джентльменское соглашение (соглашение, не подтверждающее юридически обязательство экспортера в отношении встречных закупок, хотя предполагается, что он согласен закупить товары у импортера в определенном количестве; такие сделки обычно заключаются между компаниями развитых стран, которые долго и плодотворно сотрудничают друг с другом);

- сделки с передачей финансовых обязательств или сделки "свитч" (передача экспортером своих обязательств по встречным закупкам третьей стороне, обычно крупной торговой фирме; такие сделки также часто используются для сбалансирования торговли между странами, имеющими двусторонние клиринговые соглашения) Фомичев В.И. Международная торговля.- М, 2004 .- С.266.

Авансовые операции представляют собой параллельную встречную сделку, которая осуществляется в обратном порядке Там же.- С.266. Экспортер в данном случае обязуется приобрести товары у фирмы-импортера в обмен на ее обязательство закупить впоследствии эквивалентный объем товаров экспортера. Такого рода операции обычно производятся вместо заключения соглашений о встречных закупках преимущественно в отраслях машиностроения.

Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном

сотрудничестве предполагают, что поставки промышленного оборудования будут оплачиваться встречными поставками товаров, производимых с помощью закупленного оборудования.

Выделяют следующие виды таких операций:

крупномасштабные долгосрочные компенсационные операции с обратной закупкой; сделки о разделе продукции;

сделки по развитию импорта Там же.- С.266.

Крупномасштабные долгосрочные компенсационные операции с обратной закупкой предполагают сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве с предоставлением:

- долгосрочных займов оборудования производственных комплексов;
- промышленного оборудования с оплатой путем последующих встречных поставок;
- обратных закупок конечной продукции, сырья, материалов и других товаров, производимых на построенном и введенном в эксплуатацию предприятии Там же.- С.267.

Сделки о разделе продукции заключаются на основе соглашений о строительстве промышленных объектов, оплата за строительство которых производится путем поставок производимой на нем продукции в установленной заранее пропорции ко всей выпускаемой продукции. Такие сделки распространились в рамках строительства предприятий в развивающихся странах и производятся преимущественно между государственными органами и организациями развивающихся стран с одной стороны и иностранной фирмой или ТНК развитых стран - с другой.

Сделки по развитию импорта предполагают, что встречные поставки продукции с построенных и введенных в эксплуатацию предприятий будут покрывать затраты иностранного поставщика оборудования, строительных и других услуг. Такие сделки распространены: во-первых, при сотрудничестве в области строительства предприятий преимущественно обрабатывающих отраслей промышленности; и, во-вторых, при поставках оборудования для таких предприятий на основе долгосрочного кредитования.

Операции на давальческом сырье (толлинг) означают, что одна сторона, обладающая ресурсным потенциалом, но не располагающая достаточными производственными мощностями для их обработки отправляет часть своих ресурсов для переработки иностранной компании и расплачивается за это оговоренной частью произведенного продукта Фомичев В.И. Международная торговля.- М, 2004 .- С.268. По своей сути такая операция близка к бартерным сделкам. Участниками толлинга являются поставщик сырья и покупатель переработанной продукции с одной стороны, и перерабатывающая фирма - с другой. Среди особенностей контракта на проведение толлинга можно назвать следующие:

- операции производятся на безвалютной основе;
- обязательства сторон подтверждаются одним контрактом;
- стоимость сырья, его переработки и конечной продукции подлежит оценке;
- при заключении контракта учитываются все необходимые дополнительные

затраты (транспортировка, уплата пошлин и т.д.);

- поставки давальческого сырья гарантирует для обеих сторон получение прибыли;
- выплата возможных штрафных санкций предусматривается обычно в товарной, а не в денежной форме Там же.- С.268.

Выкуп бывшей в употреблении продукции - это эффективная внешнеторговая операция, представляющая экспортеру возможность продать более совершенную и дорогую продукцию, а импортеру - освободиться от устаревшей техники и продать ее по остаточной стоимости. Стоимость выкупленной техники засчитывается в платеж за новую; в зависимости от ее состояния и других характеристик она примерно составляет 10-20% стоимости новой. Такие операции обычно касаются машиностроительных, автотранспортных изделий, морских судов, самолетов, ЭВМ. По степени готовности продукции внешнеторговые операции делятся на:

- торговлю готовой продукцией;
- торговлю разрозненным оборудованием в виде деталей, запчастей для последующей сборки;
- торговлю комплектным оборудованием, обеспечивающим единый технологический процесс Там же.- С.268.

По видам товаров и услуг выделяют следующие виды внешнеторговых операций:

- торговля сырьевыми товарами;
- торговля продовольственными товарами;
- торговля потребительскими товарами;
- торговля машинотехнической продукцией;
- сделки по купле-продаже результатов творческой деятельности (патенты, изобретения, товарные знаки);
- торговля услугами (туристические, инжиниринговые, лизинговые, факторинговые, информационные, страховые, рекламные и другие услуги) Фомичев В.И. Международная торговля.- М, 2004 .- С.271.

2. Методы международной торговли

Метод торговли - это способ осуществления торгового обмена (торговой операции, или торговой сделки) Внешнеэкономическая деятельность предприятия /Под ред. Л.Е. Стровского.- М, 2003 .- С.295. В международной торговой практике применяются два основных метода торговли:

- прямой метод (совершение операции непосредственно между производителем и потребителем);
- косвенный метод (совершение операции через посредника).

При прямом методе торговли возникает определенная финансовая выгода, поскольку сокращаются издержки на сумму комиссионного вознаграждения посреднику, снижаются риск и зависимость результатов коммерческой деятельности от возможной недобросовестности или недостаточной компетенции посреднической организации. Этот метод также позволяет постоянно находиться на рынке, учитывать его изменения и своевременно на них реагировать. В то же время использование прямого метода торговли подразумевает наличие коммерческой

квалификации и торгового опыта. В противном случае финансовые издержки не только не сократятся, но могут значительно возрасти. Кроме того, международная торговля по сравнению с внутренней является более рискованной, что обусловлено экономическими, политическими, правовыми и социальными условиями в разных странах, их традициями и обычаями, а также большими расстояниями между торговыми партнерами. В результате часто бывает целесообразно, а иногда просто необходимо использовать посредников для проведения международных торговых операций.

Более половины международного товарного обмена осуществляется при содействии торговых посредников, т.е. независимых от производителей и потребителей товаров торговых фирм, организаций и лиц. Существуют различные виды посредников. Простые посредники (брокеры) подыскивают и сводят взаимозаинтересованных продавцов и покупателей, но сами не принимают непосредственного участия в сделках.

Широко распространено привлечение продавцами или покупателями (доверителями) фирм, организаций и лиц к совершению сделок от имени и за счет доверителей, т.е. в качестве поверенных.

Доверители исполняют подписанные поверенными контракты, возмещают им понесенные расходы и выплачивают вознаграждение, которое является оценкой компетенции и оперативности посредников.

Еще более широкое применение в международной торговле получили договоры комиссии, по которым комиссионеры получают право подыскивать партнеров и подписывать с ними контракты от своего имени, но за счет продавца или покупателя (комитентов), которые несут коммерческие риски. Перед третьими лицами комиссионеры выступают как продавцы.

Также распространенной формой договора комиссии является продажа товаров на условиях консигнации. Экспортер (консигнант) поставяет товар на склад посредника (консигнатора) для реализации на рынке в течение определенного срока. Консигнатор осуществляет платежи консигнанту по мере его реализации со склада. Не проданные к установленному сроку товары консигнатор имеет право вернуть консигнанту. На условиях консигнации реализуют в основном товары массового спроса. По существу, при консигнации экспортер кредитует посредника на средний срок реализации товара. Непременным условием консигнационного соглашения является сохранение за комитентом права собственности на товары до их реализации покупателям.

Основной объем международной торговли опосредствуется независимыми торговыми фирмами, занимающимися перепродажей товаров (дистрибьюторы), которые отличаются от простых посредников и поверенных тем, что они от своего имени и за свой счет заключают договоры купли-продажи, с одной стороны, с продавцами, а с другой - с покупателями.

Очень часто в международной торговле прибегают к услугам агентов, к которым обычно относят посредников, действующих на рынке в интересах и от имени экспортеров или импортеров, т. е. принципалов. В агентских соглашениях обычно

оговариваются полномочия посредников по наиболее существенным условиям внешнеторговых сделок, а также дополнительные обязательства агентов, например исследование рынков, реклама, предпродажная доработка товаров, техническое обслуживание и т. д. Чаще всего агентские соглашения регулируют общие условия сотрудничества агентов и принципалов, а поставки или закупки товаров осуществляются по отдельным контрактам, заключаемым в рамках таких соглашений.

Существуют еще три особых типа посредников, роль которых настолько значительна, что часто о них говорят как об особых способах торговли: биржи, торги, аукционы.

Оба метода имеют свои преимущества и недостатки. Выбор того или иного метода зависит от специфики товара, рынка, спроса, каналов распространения товаров. Методы имеют примерно одинаковое распространение. Преимущества прямого метода. Прямой метод дает возможность:

- установить прямой контакт производителя с конечным потребителем;
- обеспечить фирму стабильными договорами как на сбыт своей продукции, так и на обеспечение себя сырьем;
- принять более активное участие в производственно-сбытовой кооперации;
- осуществлять бартерные сделки Грачев Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность.- М, 2005 .- С.98.

К числу недостатков можно отнести следующее:

- необходимость создания собственных коммерческих служб, привлечения коммерсантов, финансистов;
- принятие на себя дополнительных рисков, связанных с зарубежной деятельностью.

Преимущества косвенного метода:

- возможность реализовать товар более быстро и выгодно, чем это удастся самому производителю товаров;
- получить с рынка ценную и необходимую информацию;
- повысить уровень проводимой рекламы;
- организовать техническое обслуживание производимых товаров на более высоком качественном уровне и более оперативно;
- получить дополнительную выгоду за счет привлечения средств и усилий посредника, повышения конкурентоспособности продаваемых товаров и ускорения товарооборота. Недостатками косвенного метода являются:
- производитель или поставщик товара еще больше отдалается от конечного потребителя;
- престиж поставщика на рынке во многом зависит от посредника;
- посредник в состоянии затормозить реализацию товара;
- часть средств производителя отвлекается на оплату посредника Там же.- С.99.

3. Организация внешнеторговых операций

Внешнеторговые операции включают основные и вспомогательные операции. Основные операции представляют собой договорные операции по купле-продаже

товаров или по обмену товарами (бартер), т.е. эти операции зафиксированы во внешнеторговых договорах.

Вспомогательные операции обеспечивают надлежащее выполнение основных операций. Они включают операции по транспортировке и экспедированию грузов, страхованию грузов, финансированию внешнеторговых операций, расчетам между экспортерами и импортерами, гарантированию их взаимных обязательств, а также таможенные и другие операции, в том числе агентские соглашения с посредниками, поставщиками экспортных и заказчиками импортных товаров, с рекламными агентствами и организациями, исследующими конъюнктуру рынков

В зависимости от сложности основной операции импортеры и экспортеры совершают как самостоятельно, так и с привлечением других фирм и организаций на одну основную до 10 и более вспомогательных операций.

Расчеты между контрагентами внешнеторговых сделок обычно производятся как собственными, так и заемными денежными средствами. С целью сокращения валютных затрат на импорт крупных партий оборудования предприятиями в международной практике широко применяются компенсационные сделки, по условиям которых кредиты, предоставляемые крупными иностранными фирмами, погашаются поставками продукции. Возможно также и частичное денежное погашение.

На сокращение валютных затрат большое внимание оказывают бартерные (товарообменные) сделки, при которых один товар обменивается на другой без непосредственного участия денег как средства платежа в количественных пропорциях, определяющихся условиями мирового рынка.

Проникновение товаров на рынки других стран возможно как с территории своей страны, так и путем организации производства товаров за рубежом с использованием различных форм международной кооперации, участия на долевой основе в капитале иностранных фирм, а также посредством создания за рубежом собственных предприятий.

Экспортно-импортные операции обычно осуществляются в комплексе мероприятий, обеспечивающих транспортировку, экспедирование, хранение, подработку и переработку товаров, их страхование, платежи и др. При своем движении из страны в страну товары могут неоднократно менять владельца, пока не дойдут до конечного потребителя.

Необходимость сокращения издержек на перечисленные операции способствовала выделению этих функций в самостоятельные виды предпринимательской деятельности, которыми занимаются специализированные категории посреднических организаций (различные внешнеэкономические ассоциации, торговые дома, Торгово-промышленная палата и др.).

По размеру положительного сальдо Россия занимает третье место в мире после Германии и Японии.

Спецификой внешнеторговой структуры нашей страны продолжает быть, с одной стороны, традиционно топливно-сырьевой характер российского экспорта и, с другой стороны, насыщенный техникой и потребительскими товарами импорт.

Совершенствование структуры экспорта затрудняется прежде всего продолжающимся спадом производства, неконкурентоспособностью большинства обрабатывающих отраслей, потерей ряда традиционных рынков сбыта техники. Со стороны западных стран сохраняется ряд дискриминационных барьеров в отношении отдельных российских товаров и услуг, обладающих конкурентными преимуществами (уран, космические запуски, ферросилиций и др.). Ограничивается и доступ России к западным передовым технологиям.

В Российской Федерации еще не заработали механизмы защиты внутреннего российского рынка от недобросовестной зарубежной конкуренции.

Правительство РФ может вводить количественные ограничения экспорта и импорта в целях обеспечения национальной безопасности страны, выполнения международных обязательств или защиты внутреннего рынка, заявляя об этом не позже чем за три месяца до их установления. Предусмотрена также возможность применения государственной монополии на торговлю отдельными видами продукции. В этом случае устанавливается особый порядок выдачи лицензий на экспортно-импортные операции исключительно государственным предприятиям. В целом нетарифное регулирование внешней торговли в РФ существенно ограничено, и центр тяжести перенесен на экономическое, в основном тарифное, регулирование, как это принято во всем мире.

Важное значение приобретает также отладка самого механизма расследований случаев недобросовестной конкуренции. Особого внимания в этом механизме требует выявление оснований для расследований, их инициирование. Нужна широкая информация производителей о возможностях и путях использования антидемпинговых мер по их защите.

Ущерб отрасли от демпингового импорта определяется по результатам анализа:

- а) объемов демпингового импорта;
- б) влияния такого импорта на цену аналогичного или непосредственно конкурирующего товара (далее - аналогичный товар) на внутреннем рынке РФ;
- в) воздействия демпингового импорта на отрасль российской экономики Балабанов И.Т. Внешнеэкономические связи.- М, 2007 .- С.140.

При анализе объемов демпингового импорта определяется, имело ли место существенное увеличение такого импорта (в абсолютном и относительном выражении) по отношению к уровню производства или потребления аналогичного товара на внутреннем рынке РФ.

При анализе влияния демпингового импорта на цену аналогичного товара на внутреннем рынке РФ учитывается один из следующих факторов:

- а) были ли цены демпингового импорта существенно ниже цен аналогичного российского товара;
- б) привел ли демпинговый импорт к значительному снижению на внутреннем рынке РФ цен на аналогичный российский товар или препятствовал росту таких цен. который имел бы место в случае отсутствия демпингового импорта Там же.- С.140.

При анализе воздействия демпингового импорта на отрасль российской экономики определяются:

а) фактически происшедшее или возможное падение объема продаж, прибыли, объемов производства, доли на рынке, производительности труда, доходов от инвестиций (капиталовложений), коэффициента использования производственных мощностей;

б) факторы, влияющие на цены на внутреннем рынке РФ;

в) размер демпинговой маржи;

г) фактически происшедшее или возможное негативное влияние демпингового импорта товара на движение денежных потоков, товарные запасы, уровень занятости и заработной платы, темп роста производства, возможность увеличения оборотных средств и капиталовложений в соответствующей отрасли российской экономики.

Ущерб отрасли при субсидировании иностранным государством товаров, импортируемых в РФ, определяется по результатам анализа-

а) объемов импорта товара, при производстве или экспорте которого использовались субсидии иностранного государства (союза иностранных государств) (субсидируемый импорт);

б) влияния субсидируемого импорта товара на цену аналогичного или непосредственно конкурирующего товара (далее - аналогичный товар) на внутреннем рынке РФ;

в) воздействия субсидируемого импорта товара на отрасль российской экономики.

При анализе объемов субсидируемого импорта товара определяется, имело ли место существенное увеличение субсидируемого импорт" (в абсолютном и относительном выражении) по отношению к уровню производства или потребления аналогичного товара на внутреннем рынке Российской Федерации.

При анализе влияния субсидируемого импорта товара на цену аналогичного товара на внутреннем рынке РФ учитывается один из следующих факторов:

а) были ли цены субсидируемого импортного товара существенно ниже цен аналогичного российского товара;

б) привел ли субсидируемый импорт товара к значительному снижению цен на аналогичный российский товар на внутреннем рынке РФ либо препятствовал росту таких цен, который имел бы место в случае отсутствия субсидируемого импорта.

При анализе воздействия субсидируемого импорта товара на отрасль российской экономики определяются:

а) фактически происшедшее или возможное сокращение объема продаж, прибыли, объемов производства, доли на рынке, производительности труда, доходов от инвестиций (капитальных вложений), коэффициента использования производственных мощностей;

б) факторы, влияющие на цены на внутреннем рынке РФ;

в) фактически происшедшее или возможное негативное воздействие субсидируемого импорта товара на движение денежных потоков, товарные запасы, уровень занятости и заработной платы, темп роста производства, возможность увеличения оборотных средств и капитальных вложений в соответствующей отрасли российской экономики.

При субсидируемом импорте сельскохозяйственных товаров необходимо также определить, привел ли субсидируемый импорт к необходимости расширения государственных программ поддержки производства аналогичных российских товаров.

Дальнейшее развитие внешнеторговых отношений тесно связано с перспективой вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО). Целесообразность вступления определяется прежде всего необходимостью обеспечить приемлемый для России баланс прав и обязательств в сфере международной торговли, потребностью развивать внешнеэкономические связи на принятых в мире основах. В частности, это устранил действующие сейчас дискриминационные меры со стороны западных стран по отношению к российскому экспорту и обеспечит ему режим наибольшего благоприятствования, а также национальный режим для наших товаров и услуг за рубежом.

Российская Федерация, вступив в ВТО, будет иметь возможность выносить проблемы торгово-экономических отношений с партнерами на этот международный форум и добиваться их решения на цивилизованной основе. При возникновении конфликтных ситуаций российские участники внешней торговли смогут также получить поддержку своего правительства, которой они пока лишены в ходе рассмотрения споров. Сейчас число антидемпинговых процедур против России превышает 40, из них более половины, по оценке МВЭС России, носит явно дискриминационный или необоснованный характер. Правила ВТО позволяют защищать внутренний рынок, повышая ставки пошлин, а иногда и вводя количественные ограничения на импорт, если импорт причиняет или даже угрожает причинить серьезный ущерб национальному производству. Страна получает и ряд других преимуществ.

Для внешнеторговых операций важное значение имеют обычаи делового оборота. Обычай делового оборота - это международное обыкновение, которое в отличие от юридически обязательных международно-правовых обычаев регулирует внешнеэкономический оборот, если участники последнего договорились о таком регулировании Балабанов И.Т. Внешнеэкономические связи. - М, 2007. - С.142.

Другими словами, обычай делового оборота применяется к внешнеторговому контракту, если стороны договорились об этом при заключении договора.

В 1980 г. в Вене была принята Конвенция ООН о контрактах международной купли-продажи, известная под названием Венской конвенции (Vienna Sales Convention), которая вступила в силу для Российской Федерации с 1991 г.

Статья 9 данной Конвенции предусматривает следующее:

стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях; при отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать, и который в международной торговле широко известен, и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли.

Обычаи делового оборота в сфере внешнеэкономических связей в ряде случаев толкуются международными неправительственными организациями. Примером могут служить разработанные Международной торговой палатой Международные правила толкования торговых терминов - "ИНКОТЕРМС-2000".

Они охватывают широкий круг вопросов, в том числе и различие условий поставок при оговорке СИФ и оговорке франко-вагон. Стороны при заключении договора могут распространять действие этих правил на свои отношения.

Заключение

Внешнеторговая операция охватывает разнообразную сферу взаимоотношений экономического, финансового и правового характера между партнерами, которые осуществляются на основе заключаемых внешнеторговых сделок.

Многообразие видов внешнеторговых сделок в мировой торговле находится в тесной взаимосвязи с предметом сделки (товар, услуги, результат интеллектуальной деятельности, аренда оборудования и т.д.), его особенностями (сырьевые товары, готовая машинотехническая продукция и т.п.) и организационными формами торговли на мировом рынке, а также в зависимости от каналов сбыта и характера взаимоотношений между внешнеторговыми партнерами. В данном случае внешнеторговые сделки могут заключаться напрямую - непосредственно между экспортером и импортером - или с участием посредников и посреднических фирм. По методам торговли внешнеторговые операции подразделяют на прямые; косвенные; сделки состязательного характера.

Прямые сделки предполагают установление непосредственных связей между экспортером и импортером без посредников. Прямые сделки предоставляют сторонам преимущества в виде более тесных связей экспортеров с иностранными потребителями их товаров, а также в виде возможности более эффективного исследования рынка и более быстрого приспособления производственного процесса к изменяющимся условиям.

Косвенная торговля осуществляется через посредников и является выгодной в случае, если:

- товар пользуется массовым спросом, т.е. на рынке много потребителей и производитель не может самостоятельно выйти на оптимального импортера;
- товар находится на конечном этапе своего жизненного цикла и необходима помощь в его реализации;
- рынок характеризуется серьезными особенностями, и выход на него без помощи посредников затруднен.

Библиография

1. Абакумова О.Г. Управление внешнеэкономической деятельностью.- М: Приор, 2005 .- 658с.
2. Балабанов И.Т. Внешнеэкономические связи.- М: Финансы и статистика, 2007 .- 372с.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия /Под ред. Л.Е. Стровского.- М:

ЮНИТИ, 2003 .- 983с.

4. Грачев Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность.- М: Бизнес-школа, 2005 .- 608с.

5. Фомичев В.И. Международная торговля.- М: ИНФРА-М, 2004 .- 464с....