

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИНФОРМАТИКИ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ

Кафедра менеджмента

В.П. ПАШУТО

МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ

по курсу

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
для студентов экономических специальностей БГУИР

Минск 2002

УДК 338 (075.8)
ББК 65.298 я 73
П 22

Пашуто В.П.

П 22 Методическое пособие по курсу «Внешнеэкономическая деятельность» для студентов экономических специальностей БГУИР / В.П. Пашуто. — Мн.: БГУИР, 2002. — 68 с.

ISBN 985-444-410-4

Методическое пособие предназначено для проведения практических занятий со студентами дневной формы обучения и контрольных работ со студентами заочной формы обучения по курсу «Внешнеэкономическая деятельность». Оно состоит из двух частей. Первая содержит задачи и методические указания к их решению по проблемам ведения валютных операций при расчетах между партнерами и на валютном рынке, выбора наиболее выгодных валютно-финансовых условий контракта, таможенных платежей и сборов, ценообразования во внешней торговле, кредитования внешнеэкономической деятельности, определения размеров лизинговых платежей и лицензионного вознаграждения, оценки эффективности деятельности совместных предприятий и отдельных экспортно-импортных операций. Вторая часть содержит методические указания по выполнению контрольных работ.

УДК 338 (075.8)
ББК 65.298 я 73

ISBN 985-444-410-4

© В.П. Пашуто, 2002
© БГУИР, 2002

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

1. Методические указания по решению задач

Тема 1. Операции валютного рынка

Тема 2. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов

Тема 3. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности. Таможенная стоимость товара, таможенные платежи

Тема 4. Ценообразование во внешней торговле (установление исходной цены на экспортную продукцию)

Тема 5. Расчет внешнеторговой цены с учетом коммерческих условий поставки товаров

Тема 6. Кредитование внешнеэкономической деятельности

Тема 7. Определение размеров лизинговых платежей

Тема 8. Методы определения лицензионного вознаграждения

Тема 9. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности совместного предприятия

2. Методические указания по выполнению контрольной работы

Литература

ВВЕДЕНИЕ

Методическое пособие предназначено для проведения практических занятий и выполнения контрольных работ студентами заочной формы обучения по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность». Первая его часть содержит задачи и методические указания к их решению по основным разделам, читаемым в теоретическом курсе, а именно: международная торговля валютой, валютно-финансовые условия контрактов, кредитование внешнеэкономической деятельности, ценообразование во внешней торговле, лизинг, таможенно-тарифное и налоговое регулирование внешнеэкономической деятельности, купля-продажа объектов интеллектуальной собственности, эффективность внешнеэкономической деятельности. Во второй части даны методические указания по выполнению контрольной работы студентами заочной формы обучения.

Каждый из девяти разделов включает методические указания и определенное количество задач для самостоятельного решения. Подбор задач призван не только закрепить теоретические основы курса, но и подготовить студентов к практической работе, так как содержание задач отражает реальную работу, выполняемую предприятиями.

Методическое пособие представляет собой единое учебное пособие для всех форм обучения (дневной, заочной), решение задач базируется на учебно-методическом материале, который положен в основу изучения курса «Внешнеэкономическая деятельность».

Наличие методических указаний и примеров решения задач, а также вариантов выполнения контрольных работ позволяет студентам-заочникам использовать это учебное пособие для самостоятельного приобретения практических навыков в экономических расчетах, связанных с внешнеэкономической деятельностью предприятий.

Методическое пособие составлено с учетом требований учебных программ по экономике и менеджменту.

1. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО РЕШЕНИЮ ЗАДАЧ

ТЕМА 1. ОПЕРАЦИИ ВАЛЮТНОГО РЫНКА

Методические указания

При проведении валютных операций используется понятие валютного курса, под которым понимается цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. Определение курса валюты называется ее котировкой. Полная котировка включает определение курса покупателя (покупки) и курса продавца (продажи), в соответствии с которыми банк покупает и продает иностранную валюту за национальную. За счет разницы между этими курсами (маржи) банк покрывает свои расходы на осуществление обменных операций и получает прибыль.

Существуют два вида котировки — прямая и косвенная. При прямой котировке курс (стоимость единицы) иностранной валюты выражается в национальной валюте. При прямой котировке иностранной валюты курс ее продажи будет больше курса покупки.

При использовании косвенной котировки стоимость единицы национальной валюты выражается в иностранной валюте. При косвенной котировке курс покупки иностранной валюты будет больше ее продажи.

Когда речь идет о профессиональных операциях в валюте, банки обычно котируют курсы доллара. В качестве примера в табл. 1 приведены курсы отдельных валют.

Таблица 1

Курсы валют

Валюта	Покупка	Продажа
Дол. / швейц. франк	1,1750	1,1780
Дол. / евро	1,5240	1,5260
Дол. / норвеж. крона	10,71	10,92
Фунт ст. / дол.	1,5930	1,5950

Показанные в табл. 1 курсы покупателя и продавца представляют собой курсы, применяемые для операций между банками. Несколько более широкие границы могут применяться при сделках с клиентами.

Таким образом, если мы имеем котировку 1,5240 / 1,5260 для дол. США / евро, то первый курс будет курсом покупателя для доллара или курсом продавца для евро, тогда как второй курс является курсом продавца для доллара или курсом покупателя для евро. Однако банки и их клиенты работают не только по доллару, но и по другим валютам. В таких случаях для оп-

ределения котировок соответствующих валют используют так называемые «кросс-курсы».

Пример. Рассчитать курс евро / швейц. франк на основе курсов дол. США / евро и дол. США / швейц. франк. Результат получаем путем составления так называемого «цепного» уравнения:

$$\begin{aligned} X \text{ швейц. франков} &= 100 \text{ евро,} \\ 1,5250 \text{ евро} &= 1 \text{ дол. США,} \\ 1 \text{ дол. США} &= 1,1770 \text{ швейц. франков,} \\ \text{тогда } 100 \text{ евро} &= 100 \cdot 1,1770 / 1,5250 = 77,18 \text{ швейц. франков.} \end{aligned}$$

С точки зрения времени реализации валютных сделок, различают спот-курсы и форвард-курсы. **Спот-курс (курс «спот»)** — цена валюты одной страны, выраженная в валюте другой страны, по курсу, зафиксированному на момент заключения сделки, при условии обмена валютами банками-контрагентами на второй рабочий день со дня заключения сделки. Кассовые сделки на условиях «спот» широко используются на валютных рынках не только для немедленной покупки или продажи валюты, но и для страхования валютного риска, и для проведения спекулятивных операций.

Форвард-курс (форвардный курс) определяет ожидаемую стоимость валюты через определенный период времени и представляет собой цену, по которой данная валюта продается или покупается при условии ее поставки на определенную дату в будущем.

Теоретически форвардный курс валют может быть равен курсу «спот», однако на практике он всегда оказывается либо выше, либо ниже курса «спот». Курсы «форвард» котируются не независимо, а в качестве поправок к курсам «спот». Если форвардный курс выше курса «спот», он представляет собой сумму курса «спот» и соответствующей разницы (форвардной маржи), которая в данном случае называется **ажю**. Если форвардный курс ниже курса «спот», он представляет собой курс «спот», из которого вычтена форвардная маржа, называемая в этом случае **дисконтом**.

Форвардная сделка по купле–продаже валюты включает следующие условия:

- данная сделка нерасторжима и обязательна;
- курс сделки фиксируется в момент ее заключения;
- передача валюты осуществляется через определенный в контракте период времени;
- в момент заключения сделки никакие авансы не выплачиваются.

Пример. На рынке сложилась следующая котировка валют (табл. 2):

Котировка валют

Срок	Дол. США / дат. крона	Дол. США / ит. лира
«Спот»	2,1590 – 2,1610	851,70 – 852,10
1 месяц	42 – 37	4,00 – 4,75
2 месяца	87 – 77	8,00 – 9,00
3 месяца	135 – 125	11,75 – 12,75

Таким образом:

«спот-курс» дол. США / дат. крона	2,1590 – 2,1610
–	–
трехмесячный дисконт	135 – 125
=	<hr/>
курс при сделке на срок (форвардный курс)	2,1455 – 2,1485

Предел колебания составляет 2 десятичных знака при спот-цене и 3 десятичных знака при форвардной цене.

С другой стороны, трехмесячная разница между «спот» и форвардным курсом 11,75 – 12,75 для дол. США / ит. лира может представлять собой ажио:

курс «спот» дол. США / ит. лира	851,70 – 852,10
+	+
трехмесячное ажио	11,75 – 12,75
=	<hr/>
форвардный курс	863,45 – 864,85

Предел колебаний составляет 0,40 по спот-цене, а по форвардному курсу — 1,40.

Для определения форвардного курса сделки на основе курса «спот» следует рассчитать ажио (дисконт) по формуле

$$a / d = C_s (i_B - i_A) t / 100 \cdot 360, \quad (1)$$

где a — ажио;

d — дисконт;

C_s — «спот-курс»;

i_B, i_A — процентные ставки по депозитам соответственно в валюте B и в валюте A;

t — срок форварда.

Форвардный курс составит $F = C_s + a$ или $F = C_s - d$.

Если стоит задача определения эффективности размещения инвестиций в различной валюте по форвардному курсу на международном или внутреннем валютных рынках, курс может быть определен по формуле

$$F = C_s \left(1 + i_A \frac{t}{100 \cdot 365} \right) / \left(1 + i_L \frac{t}{100 \cdot 360} \right), \quad (2)$$

где L — ставка ЛИБОР*.

На валютном рынке большой удельный вес занимают операции, связанные с куплей-продажей валюты, представляющие собой комбинацию двух конверсионных сделок с валютами на условиях «своп» и «форвард». Такие сделки получили название «своп». В переводе с английского «Swap» означает «обмен», «мена», что соответствует смыслу этой операции. Любой «своп» в целом может быть определен как изменение денежного потока с одними характеристиками на денежный поток с другими характеристиками.

Пример. Клиент банка желает продать сроком на один месяц итальянские лиры за швейцарские франки. Какова будет цена покупателя?

Рыночные курсы:

«спот», дол. США / ит. лира	—	851,70 – 851,10
аживо 1 месяц	—	4,00 – 4,75
		855,85
«спот», дол. США / швейц. франк	—	1,8680 – 1,8690
дисконт 1 месяц	—	114 – 109
		1,8566

Банк продает лиры за доллары, т.е. покупает доллары на срок по 855,85. Затем покупает на срок швейцарские франки, т.е. продает доллары на срок по цене покупателя 1,8566.

X швейц. франков = 100 ит. лир,

855,85 ит. лир = 1 дол. США,

1 дол. США = 1,8566 швейц. франка,

X (100 ит. лир) = 100 · 1,8566 / 855,85 = 0,2169 швейц. франка.

Цена покупателя при сроке на 1 месяц для лиры будет составлять 0,2169 швейц. франка. Для сравнения — спот-цена была бы:

$$100 \cdot 1,8680 / 851,10 = 0,2195 \text{ швейц. франка,}$$

что означает дисконт 0,0026 швейц. франка, что явно не выгодно.

Оptionные контракты — это такие форвардные валютные контракты, при заключении которых клиент имеет возможность потребовать выполнения контракта:

* Для определения курса в международной практике наряду с разницей в процентных ставках используется процент по депозитам, установленный на межбанковском Лондонском рынке, т.е. ставка LIBOR.

а) в любой день от даты заключения контракта и до конкретной даты в будущем;

б) в любой день между двумя датами, которые находятся в будущем.

Опционные контракты обычно используются для покрытия целых месяцев, включающих дату вероятного платежа, когда клиент не уверен в точной дате покупки или продажи валюты. Их назначение состоит в том, чтобы избежать необходимости обновлять форвардный валютный контракт и продлевать его на несколько дней, поскольку это может быть довольно дорогостоящим с точки зрения издержек за день. Поэтому, используя опционные контракты, клиент может покрыть свой валютный риск, даже если он не знает точно эту дату.

Пример. Клиент банка знает, что он должен произвести выплату 40 000 евро в какое-то время до конца мая. Он заключает опционный форвардный контракт с банком на продажу ему 40 000 евро в любое время в этот период, скажем, с 10 апреля до 10 июня. Таким образом, форвардный контракт покрывает любое время в течение двухмесячного периода.

Стоимость форвардного покрытия рассчитывается с учетом процентной ставки. Приблизительно стоимость форвардного валютного покрытия может быть найдена по следующей формуле:

$$\frac{a(d)360 \cdot 100}{tF} \quad (3)$$

Пример. Банковская котируемая цена продажи и цена покупки на доллары США по отношению к фунту стерлингов равны:

курс «спот» — 1,5700 – 1,5710;
одномесечный курс «форвард» — 0,67 – 0,64 цента премии.

Приблизительная (в расчете на год) стоимость форвардного покрытия будет следующей:

а) для клиента, покупающего доллары, одномесечное форвардное покрытие (т.е. банковский курс продажи) с учетом, что 0,67 цента $V = 0,0067$ дол.:

$$\frac{0,0067 \cdot 12 \text{ мес} \cdot 100\%}{1 \text{ мес} (1,5710 - 0,0067)} = 5,14\% \text{ годовых};$$

б) для клиента, продающего доллары, одномесечное форвардное покрытие (т.е. банковский курс покупки):

$$\frac{0,0064 \cdot 12 \text{ мес} \cdot 100\%}{1 \text{ мес} (1,5710 - 0,0064)} = 4,91\% \text{ годовых}.$$

Средняя величина между этими двумя курсами равна 5,02% годовых и представляет собой среднегодовую процентную ставку, которая публикуется в финансовой прессе.

Особое место на валютном рынке занимают операции, связанные с куплей-продажей валюты с целью получения прибыли. К подобным операциям от-

носитя «**валютный арбитраж**», представляющий собой процесс получения прибыли за счет разницы в курсах одной и той же валюты на различных рынках. Арбитражер при почти нулевом риске за счет временного нарушения равновесия валютных курсов на наличном и срочном рынках получает прибыль.

Задача 1.1. Прямая котировка

АКБ «Белпромстройбанк» установил следующий курс доллара США: покупка — 1130 руб., продажа — 1200 руб. Определить: а) сколько рублей можно получить за 450 дол. США; б) сколько долларов США можно купить на 500 000 руб.

Задача 1.2. Косвенная котировка

Банк в Лондоне установил следующий курс доллара США: продажа — 1,8510 дол. США за фунт стерлинга, покупка — 1,8520 дол. США за фунт стерлинга. Определить: а) сколько фунтов стерлингов можно получить за 1000 дол. США; б) сколько долларов США можно получить за 1000 ф. ст.

Задача 1.3. Кросс-курс

АКБ «Белпромстройбанк» объявил следующую котировку валют: дол. США / рубль — 1120–1180; евро / рубль — 1080–1090. Определить кросс-курс дол. США к евро. Какая валюта обычно используется в международных валютных расчетах в качестве третьей валюты?

Задача 1.4. Швейцарский банк дает следующие котировки: дол. США / евро — 0,9283–0,9293 дол. США / швейц. франк — 1,1750–1,1780. Определить кросс-курс евро к швейц. франку.

Задача 1.5. Форвардный курс

Курс доллара США равен 1150 руб. за 1 дол. Процентные ставки на денежном рынке равны 48% по операциям в рублях и 15% по операциям в долларах США. Определить: а) теоретические 90-дневный и 180-дневный форвардные курсы дол. США к рублю, если длительность процентного года составляет по рублям 365 дней, а по долларам США 360 дней; б) форвардную маржу и форвардный курс; в) доходность форвардной операции.

Задача 1.6. На валютном рынке даны следующие котировки валют для форвардных сделок (табл. 3).

Таблица 3

Котировка валют

Срок	Дол. / руб.	Дол. / евро
«Спот»	1200 – 1230	0,9550 – 0,9560
1 месяц	90 – 125	5 – 3
2 месяц	185 – 225	17 – 15
3 месяц	310 – 340	28 – 25

Определить, как котируется дол. США к рублю и евро и его форвардный курс к рублю и евро для трехмесячных сделок.

Задача 1.7. Определить цену приобретения или стоимости продажи в фунтах стерлингов для клиента, который желает:

- а) купить 14 000 дол. США по одномесячному форвардному контракту у своего банка;
- б) купить 25 000 канад. долларов по курсу «спот»;
- в) купить 75 000 швед. крон по трехмесячному форвардному контракту;
- г) продать 28 000 норвеж. крон по одномесячному форвардному контракту;
- д) продать 20 000 дат. крон по трехмесячному форвардному контракту;
- е) продать 6000 евро по одномесячному форвардному контракту.

Дана следующая информация о валютных курсах «спот» и «форвард» на фунты стерлингов (табл. 4).

Таблица 4

Курсы валют

Валюта	Курс «спот»	Одномесячный курс «форвард»	Трехмесячный курс «форвард»
Дол. США	1,5200 – 1,5210	0,32 – 0,27 цента премии	0,89 – 0,84 премии
Дол. Канады	1,8630 – 1,8640	0,32 – 0,20 цента премии	0,90 – 0,80 премии
Норвеж. крона	3,4525 – 3,4625	2,37 – 1,87 премии	6,75 – 6,25 премии
Швед. крона	62,20 – 62,30	10 – 20 дисконта	45 – 55 дисконта
Дат. крона	12,01 – 12,02	4,25 – 5,62 эйре дисконта	18,37 – 19,75 дисконта
Евро	3,0650 – 3,0750	2 – 1,50 премии	5,50 – 5,00 премии

Задача 1.8. Клиент желает заключить опционный форвардный контракт 1 марта, чтобы английский банк купил у него 300 000 испанских песет в любое время между 1 мая и 1 июня, а банковские курсы составляют:

курс «спот» — 196,50 – 198,00;
двухмесячный курс «форвард» — 2,90 – 3,65 сентаво дисконта;
трехмесячный курс «форвард» — 4,35 – 5,25 сентаво дисконта.

Какой выбор курсов покупки у банка? Сколько фунтов стерлингов получит клиент?

Задача 1.9. Белорусская фирма через три месяца ожидает получения оплаты в 200 000 дол. США от одного из своих клиентов, которому она продала большую партию товаров. Фирма хочет не только защитить себя от валютного риска, но и получить финансирование на три месяца для поддержки другой сделки, оплачиваемой ею в фунтах стерлингах. Она хочет определить, какой из методов является наилучшим, исходя из следующего:

курс «спот» для дол. США по отношению к фунту стерлингов и трехмесячный курс «форвард» являются:

курс «спот» — 1,6825 – 1,6845;
трехмесячный курс «форвард» — 1,53 – 1,48 цента премии;
трехмесячная ставка LIBOR:
в фунтах стерлингов — 12,25% годовых;
в долларах США — 8,50% годовых.

1. *Метод А:* получить ссуду, эквивалентную 200 000 дол. США в фунтах ст. на три месяца, заключить форвардный валютный контракт на продажу 200 000 дол. США после их поступления и использовать стерлинговые поступления для погашения ссуды.

2. *Метод Б:* получить ссуду в сумме 200 000 дол. США на три месяца и использовать окончательные долларовые поступления от клиента для погашения этой ссуды. Полученная ссуда в 200 000 дол. США должна быть конвертирована в фунты ст.

Задача 1.10. Банк получил заявку клиента купить на следующий день 10 млн литовских лит за евро по курсу 33,49. Курсы при открытии биржи были

дол. США / евро — 1,5250 – 1,5270;
дол. США / литы — 4,5630 – 4,5650.

Определить:

а) Можно ли исполнить эту заявку? б) Если бы курс дол. США / литы остался без изменения, до какого значения должен был бы дойти курс дол. США / евро, чтобы для банка открылась возможность выполнить заявку клиента? в) Если бы курс дол. США / евро оставался без изменений, то какой курс дол.

США / литы позволил бы банку выполнить заявку клиента? г) Что означает курс 33,48 для продавца литов?

Задача 1.11. Банк «Поиск» объявил о приеме денежных средств от населения с гарантированным дивидендом по вкладам до 46% годовых в рублях и до 16% годовых в валюте. Курс доллара США к рублю в момент объявления составил 1230. Определить: а) значение курса доллара США через год, при котором депозитная операция с конвертацией валюты будет выгодной; б) доходность такой операции с 1000 дол. и ее рублевым эквивалентом. Длительность процентного года по рублевым депозитам считать равной 365 дням, по долларовым депозитам 360 дням.

Задача 1.12. Белвнешэкономбанк продает 200 тыс. дол. за евро с поставкой через 2 месяца при ставке LIBOR по доллару 5,13%, по евро 5,24%. Курс «спот» дол. / евро = 0,9704. Определить форвардный курс сделки и сумму купленных евро.

Задача 1.13. Курсы трех валют в банках Парижа, Франкфурта и Лондона в какой-то период времени установлены:

дол. США / швейц. франк	—	1,5240 / 1,5260;
швейц. франк / евро	—	1,5502 / 1,5520;
дол. США / евро	—	1,0710 / 1,0725.

Какую прибыль можно получить, проведя тройной арбитраж со 100 000 дол. США?

ТЕМА 2. ВАЛЮТНО - ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ

Методические указания

Безубыточность внешнеторговых операций во многом зависит от того, какую валюту, в какое время, в каком месте и в какой форме получит экспортер (уплатит импортер). Совокупность перечисленных условий объединяется понятием валютно-финансовые условия контракта. Роль этих условий в практике внешнеторговых расчетов особенно возросла с появлением процессов кредитования экспортно-импортных сделок и нестабильности валютных рынков, что увеличивает степень риска кредиторов. Таким образом, валютно-финансовые условия контракта включают не только принципы и формы расчетов, но также выбор валюты цены и платежа, систему страхования риска валютных потерь и различного рода гарантий от неплатежа и необоснованной его задержки.

При выборе валюты цены и валюты платежа необходимо тщательно отслеживать состояние валютных курсов как на международных, так и на внутренних валютных рынках стран — контрагентов. Для фиксации цены в контракте может быть избрана любая из СКВ импортера, третьей страны или евро, используемая в международных расчетах. При этом множественность валютных курсов требует предельной точности при формулировании условий пересчета валюты цены в валюту платежа, чтобы исключить возможность потерь.

Возможные потери чаще всего появляются при исполнении экспортных контрактов, рассчитанных на длительные сроки поставки. Поэтому одним из способов нейтрализации валютных рисков является сокращение сроков между заключением сделки и осуществлением платежа. В числе специальных мер выступают защитные и валютные оговорки.

Защитные оговорки построены на принципе увязки размеров платежа с изменениями, происходящими на валютных и товарных рынках. Валютные оговорки предусматривают пересчет суммы платежа в случае изменения курса валюты платежа.

Своеобразными защитными формами от обесценения валют служат фьючерсные, опционные и форвардные сделки. Они могут выступать в качестве элементов страхования от возможных рисков.

Фьючерсные валютные сделки сводятся к покупке на валютной бирже банком (по текущему курсу) обязательства по выплате указанной заявителем валюты к сроку предстоящего платежа. Риск обесценения приобретаемой валюты принимает на себя продавец такого обязательства. В случае повышения курса данной валюты банку-продавцу гарантирована прибыль. За совершение фьючерсных сделок банк взимает с клиента комиссионные.

Опционы, как и фьючерсы, являются важными и самыми ликвидными инструментами рынка срочных сделок. Но в отличие от фьючерсов владелец опциона **имеет право, но не обязательство** купить или продать то или иное количество товара, того или иного качества в определенный момент времени или до определенного момента времени в будущем. **Валютный опцион** — это контракт, дающий право (но не обязательство) одному из участников сделки купить или продать определенное количество иностранной валюты по фиксированной цене в течение некоторого периода времени, в то время как другой участник за денежную премию обязуется при необходимости обеспечить реализацию этого права, будучи готовым продать или купить иностранную валюту по определенной договорной цене.

Смысл ***форвардных сделок*** заключается в обязательности исполнения сторонами условий контракта — купить или продать валюту по форвардному курсу, фиксированному на определенную дату. Заключая их, банк взимает с клиента в качестве залога страховой взнос.

Задача 2.14. Американская фирма экспортирует в ФРГ товар, продавая его по цене $P = 100$ евро за 1 т. Курс доллара США по отношению к евро:

а) в t -м году $n_t = 1,5$ евро / дол.;

б) через 3 года $n_{t+3} = 2,0$ евро / дол.

1. Определить в году $(t + 3)$ валютную прибыль экспортера за счет снижения курса национальной валюты. 2. Определить приемлемый для экспортера уровень снижения экспортной цены товара через 3 года.

Задача 2.15. Экспортер поставляет товар M в количестве $N_m = 10\,000$ т по цене $C_1 = 100$ дол. США за 1 т. Получив за свой товар деньги, он стремится купить максимально возможное количество товара P по цене $C_2^1 = 50$ дол. США или $C_2^2 = 35$ фунтов ст., или $C_2^3 = 85$ евро, или $C_2^4 = 100$ норвеж. крон, или $C_2^5 = 270$ литовских лит, или $C_2^6 = 300$ швед. крон. Курсы валют представлены в табл. 5.

Таблица 5

Котировка валют к доллару США

Валюта	Курсы валют, дол. США	
	на момент подписания	на момент платежа
Фунт стерлингов	$K_1^1 = 0,7$	$K_1^2 = 0,5$
Евро	$K_2^1 = 1,8$	$K_2^2 = 1,7$
Норвежская крона	$K_3^1 = 1,8$	$K_3^2 = 1,8$
Литовский лит	$K_4^1 = 5,4$	$K_4^2 = 5,5$
Шведская крона	$K_5^1 = 6,0$	$K_5^2 = 6,1$

Определить лучшую валюту платежа для экспортера и максимально возможное количество товара P (при условии неизменности цены на товар P), которое можно купить при этих двух курсах.

Задача 2.16. Определить экономическую целесообразность соблюдения условий валютного опциона покупателя. Исходные данные:

$V_d = 200$ тыс. дол. — сумма контракта по закупке в США товара A на условиях товарного кредита (оплата через 3 месяца после поставки товара);

$n_t = 1,2$ евро / дол. — курс евро по отношению к курсу доллара США в момент t поставки товара A ;

$P = 2000$ дол. — премия, уплачиваемая банку в евро за приобретение опциона, т.е. права на продажу евро в объеме стоимости контракта по курсу n_t ;

n_{t+3} — курс евро по отношению к курсу доллара США в момент оплаты товара A :

1-й вариант $n_{t+3}^1 = 1,0$ евро / дол.;

2-й вариант $n_{t+3}^2 = 1,4$ евро / дол.

Задача 2.17. Компания «West» подписала форвардный контракт на поставку 120 автомобилей покупателю в РБ. Условия поставки следующие:
цена — 24 725 дол. США за автомобиль;
поставка — три равных партии ежемесячно в течение января–марта,
специальные условия — штрафы за невыполнение отгрузки: первый месяц — по 750 дол. США за каждый неотгруженный автомобиль; второй месяц — по 500 дол. США за каждый неотгруженный автомобиль.

Контрактом предусмотрено вычитать суммы штрафов из сумм платежей. Все неполные отгрузки должны быть скомпенсированы увеличением объема отгрузки в третьем месяце.

Платеж:

20% общей стоимости контракта при первой отгрузке;

30% общей стоимости контракта во второй месяц;

50% общей стоимости контракта через три месяца после первой отгрузки.

Выполнив 3 января отгрузку первой партии в количестве 36 автомобилей и зная размер штрафа, который будет учтен при оплате за вторую отгрузку, компания «West» решает покрыть свой возможный валютный риск путем заключения форвардного валютного контракта, исходя из предположения, что она полностью выполнит дальнейшие отгрузки.

Однако во второй месяц компания смогла отгрузить только 30 автомобилей, но в последний месяц, отгрузив 54 автомобиля, она полностью выполняет контракт.

Рассчитать общие денежные поступления компании в фунтах стерлингов исходя из следующих котировок курсов, игнорируя все комиссионные:

курс «спот» — 1,9295 – 1,9365 дол.;

одномесечный курс «форвард» — 0,72 – 0,62 цента дисконт;

двухмесячный курс «форвард» — 0,98 – 1,12 цента ажио;

трехмесячный курс «форвард» — 1,47 – 1,37 цента дисконт.

ТЕМА 3. ТАМОЖЕННО - ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ТАМОЖЕННАЯ СТОИМОСТЬ ТОВАРА, ТАМОЖЕННЫЕ ПЛАТЕЖИ

Методические указания

Таможенное обложение является одним из самых эффективных способов государственного регулирования внешней торговли.

При ввозе товаров их таможенная стоимость определяется следующими методами:

1) по цене сделки с ввозимыми товарами;

2) по цене сделки с идентичными товарами;

- 3) по цене сделки с однородными товарами;
- 4) методом вычитания стоимости;
- 5) методом сложения стоимости;
- 6) резервным методом.

Основной метод — по цене сделки с ввозимыми товарами. Если он не может быть использован, то применяется один из следующих, при условии, что таможенная стоимость не может быть определена с помощью предыдущего метода.

Импортер сам определяет таможенную стоимость ввозимого товара, а таможенные органы контролируют правильность ее определения. В таможенную стоимость товара включаются следующие исчисленные отдельно расходы по сделке, отнесенные на счет покупателя, но не включенные в выставленную продавцом цену, фактически уплаченную либо подлежащую уплате за товары, ввезенные на таможенную территорию РБ:

- 1) транспортные или иные расходы, связанные с доставкой товара от места отправления в стране вывоза до пункта ввоза на таможенную территорию РБ, включая расходы по страхованию и погрузо-разгрузочным работам;

- 2) комиссионные и брокерские платежи лицам, выступившим в сделке в качестве посредников продавца;

- 3) стоимость контейнеров и иной обратной тары, которые рассматриваются как единое целое с оцениваемыми вещами;

- 4) расходы, связанные с упаковкой ввозимых товаров, включающие стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке;

- 5) соответствующая часть стоимости товаров, работ и услуг, которые прямо или косвенно были представлены покупателем продавцу бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством или продажей оцениваемого товара;

- 6) лицензионные или иные платежи за использование созданных за пределами таможенной территории РБ объектов интеллектуальной собственности, которые покупатель должен прямо или косвенно осуществить в качестве условия продажи оцениваемых товаров;

- 7) величина части прямого или косвенного дохода продавца от любых последующих перепродаж, передачи или использования оцениваемых вещей на территории РБ.

В настоящее время во внешней торговле используются в основном адвалорные импортные пошлины, начисляемые в процентах к таможенной стоимости товара и дифференцированные в зависимости от страны его происхождения. Импортные пошлины, как и экспортные, взимаются до или в момент оформления таможенной декларации и уплачиваются в рублях или СКВ.

Налоговая система в сфере внешнеэкономической деятельности складывается из совокупности налогов, сборов и других платежей, которые взимаются в установленном государством порядке.

Акцизами облагаются импортные товары, перечень которых устанавливается в законодательном порядке. При исчислении акцизов применяются следующие виды ставок:

— адвалорные, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров, увеличенной на подлежащие уплате суммы таможенной пошлины и таможенных сборов за таможенное оформление;

— твердые (специфические), начисляемые в установленном размере за единицу измерения облагаемых товаров.

При применении адвалорной ставки исчисление суммы акцизов (A_c , руб.) производится по формуле

$$A_c = B_a A / 100, \quad (4)$$

где B_a — налоговая база по товарам, подлежащим обложению акцизами;

A — адвалорная ставка акцизов.

При этом

$$B_a = T + C_{то} + П_{ин}, \quad (5)$$

где T — таможенная стоимость ввозимого товара;

$C_{то}$ — сумма подлежащих уплате сборов за таможенное оформление в отношении подакцизных товаров;

$П_{ин}$ — сумма подлежащей уплате ввозной таможенной пошлины.

При этом

$$C_{то} = C_{рб} + C_{д}, \quad (6)$$

где $C_{рб}$ — сумма подлежащих уплате сборов за таможенное оформление, взимаемых в национальной валюте РБ;

$C_{д}$ — сумма подлежащих уплате таможенных сборов за таможенное оформление, взимаемых дополнительно в иностранной валюте.

Товары при ввозе на территорию РБ облагаются налогом на добавленную стоимость по следующим ставкам:

а) в размере 10% — за продовольственные товары и товары для детей по перечням, определяемым Советом Министров РБ;

б) в размере 20% — остальные товары.

Сумма налога на добавленную стоимость при ввозе товаров на таможенную территорию РБ исчисляется по следующей формуле:

$$C_{ндс} = B_{ндс} H / 100, \quad (7)$$

где $B_{ндс}$ — налоговая база по товарам, подлежащим обложению налогом на добавленную стоимость;

H — ставка налога на добавленную стоимость, %.

При этом

$$B_{ндс} = T + C_{то} + П_{ин} + A_c. \quad (8)$$

Задача 3.18. Определить таможенную стоимость единицы товара по цене сделки с ввозимыми товарами и размер импортной пошлины. При заключении контракта была сделана попытка искусственно занижить цену товара. Однако при таможенном оформлении к указанной в декларации цене были добавлены дополнительные затраты: C_1 ; C_2 ; C_3 ; C_4 ; C_5 .

$P_c = 1000$ дол. — цена сделки за единицу товара, заявленная в декларации;

$C_1 = 100$ дол. — расходы на транспортировку единицы товара до места таможенного оформления;

$C_2 = 10$ дол. — стоимость упаковки единицы товара, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке;

$C_3 = 280$ дол. — часть стоимости товаров (работ, услуг), которые прямо или косвенно были предоставлены импортеру бесплатно или по сниженной цене при продаже готового изделия: сырье, материалы, детали, полуфабрикаты и другие комплектующие изделия, являющиеся составной частью единицы товара;

$C_4 = 25$ дол. — лицензионные и иные платежи на единицу товара за использование объектов интеллектуальной собственности, которые импортер прямо или косвенно должен произвести по условиям продажи;

$C_5 = 55$ дол. — часть доходов импортера на единицу товара от любой последующей продажи или использования товара, которые подлежат возврату экспортеру;

10% — ставка импортной пошлины на товар.

Задача 3.19. Определить таможенную стоимость единицы товара E на основе применения метода «вычитания стоимости».

$P = 800$ дол. — цена единицы товара E , по которой оцениваются идентичные или однородные товары, поступающие партиями на территорию Беларуси ко времени ввоза товара E (не позднее 90 дней с даты ввоза);

$C_1 = 80$ дол. — затраты на выплату комиссионных вознаграждений и расходы на транспортировку, страхование, погрузочно-разгрузочные работы на территории Беларуси после поступления товаров в свободное обращение;

$C_2 = 90$ дол. — суммы импортных таможенных пошлин, налогов, сборов и иных платежей, подлежащих уплате в Беларуси, в связи с ввозом или продажей (отчуждением) товаров.

Задача 3.20. Определить таможенную стоимость единицы товара К на основе применения метода «сложения стоимостей».

Исходные данные:

$C_1 = 900$ дол. — стоимость материалов и иных издержек, понесенных изготовителем в связи с производством единицы товара К;

$C_2 = 150$ дол. — общие затраты на единицу товара, характерные для продажи в Беларусь товаров того же вида, что и товар К, в том числе на транспортировку, погрузочно-разгрузочные работы, страхование до места таможенного оформления на территории Беларуси и т.д.;

$C_3 = 250$ дол. — прибыль, обычно получаемая экспортером в результате поставки в Беларусь единицы аналогичных товаров.

Задача 3.21. Рассчитать платежи фирмы-импортера при ввозе товара на территорию Беларуси с использованием следующих исходных данных:

$T = 100$ дол. — цена покупки единицы товара;

ставки таможенных сборов за таможенное оформление, в т.ч.:

взимаемой в национальной валюте — 0,1%;

взимаемой дополнительно в иностранной валюте — 0,05%;

$A = 30\%$ — адвалорная ставка акцизов на импортируемый товар;

$H = 20\%$ — ставка налога на добавленную стоимость на импортируемый товар;

курс дол. / руб. — 1 / 1800.

Задача 3.22. Предприятие закупило импортный товар за счет собственных валютных средств. На дату оприходования товара на предприятии в пересчете на рубли были сделаны следующие расходы:

таможенная (контрактная) стоимость товара — 10 000 руб.;

таможенная пошлина — 15%;

ставка акцизов — 30%;

таможенные сборы за таможенное оформление — 0,15%;

$H = 20\%$;

накладные расходы, связанные с доставкой товара на склад предприятия, — 12%;

товар реализован по свободной цене — 30 000 руб.

Определить, чему равна себестоимость импортного товара. Какая сумма НДС подлежит уплате в бюджет?

Задача 3.23. Импортируется станок с числовым программным управлением. Акцизами и НДС при ввозе на территорию он не облагается.

Исходные данные:

таможенная стоимость станка — 50 000 дол. США;

ставка ввозной таможенной пошлины — 20%;

сбор за таможенное оформление — 0,1%;

курс доллара США на день предъявления грузовой таможенной декларации к таможенному оформлению — 1280 руб.

Определить общую сумму таможенных платежей.

Задача 3.24. Импортируется партия водки в количестве 10 000 л. Определить ее себестоимость, сумму таможенных платежей и цену продавца.

Исходные данные:

таможенная стоимость — 30 000 дол. США;

ставка ввозной таможенной пошлины 2 евро за 1 литр;

ставка акцизов при ввозе на территорию РБ — 3,5 евро за 1 литр;

Н — 20%;

ставка таможенных сборов за таможенное оформление в национальной валюте РБ — 0,1%, в иностранной валюте — 0,05%;

транспортные расходы — 200 дол.;

расходы по хранению товара на таможенном складе — 80 дол.;

расходы на выгрузку и погрузку товара на таможенной площадке вручную — 12 дол.;

расходы по получению сертификата качества — 350 дол.;

планируемая прибыль — 600 дол.;

курс дол. США на день предъявления грузовой таможенной декларации к таможенному оформлению — 1220 руб.;

курс евро на ту же дату — 1180 руб.

ТЕМА 4. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

(установление исходной цены на экспортную продукцию)

Методические указания

Установление цены на экспортную продукцию включает два этапа:

— определение исходной (базовой) цены;

— определение окончательной цены с учетом коммерческих условий поставки товара и технико-экономических характеристик изделия.

Целью первого этапа является установление исходной цены на основании ценообразующих факторов. При этом величина тех или иных видов статей, входящих в себестоимость, зависит от выбора метода ценообразования.

На втором этапе исходная цена корректируется с учетом коммерческих условий поставки и может быть установлена на уровне выше или ниже базовой.

Для установления исходной (базовой) экспортной цены необходимо выбрать наиболее приемлемый метод ценообразования. В практической работе используются следующие методы установления базовых экспортных цен:

1) метод «текущие издержки + прибыль»;

- 2) метод целевой прибыли;
 - 3) метод установления цены с учетом спроса;
 - 4) метод среднемировых цен;
 - 5) метод установления цены на основании ощущаемой ценности товара;
 - 6) установление цены на международном тендере;
 - 7) определение цены на основании сметы затрат.
- Рассмотрим каждый из перечисленных методов*.

1. Установление цены методом «текущие издержки + прибыль»

При использовании этого метода цена определяется по следующей формуле:

$$Ц = S^1 [(1 + P / 100)], \quad (9)$$

где S^1 — удельные текущие издержки, связанные с производством и экспортом товара, руб. / шт.;

P — нормативная рентабельность продукции, %.

Последний показатель отражает величину прибыли до уплаты налогов, приходящуюся на 1 рубль текущих издержек, и определяется исходя из уровня прибыли, сложившегося на предприятии. Метод сравнительно прост, так как привязывая цену к фактическим издержкам, продавец упрощает для себя решение проблемы. При его применении возможны две модификации, основанные на использовании различных показателей:

- средние текущие издержки;
- предельные текущие издержки.

Целесообразно применение этого метода в том случае, если:

- большая часть капитала, связанного в производстве товара, приходится на оборотный капитал;
- скорость оборота оборотного капитала по товарам, для которых используется одна и та же величина нормативной рентабельности, примерно одинаковая.

Исходя из этого, наиболее приемлемым этот метод является для посреднических организаций.

Пример.

Исходные данные:

- удельные текущие издержки, связанные с производством и экспортом товара, руб. / шт.500 000
- нормативная рентабельность продукции, % 40

* Мойсеева Н.К. Организация внешнеэкономической деятельности предприятия. Ч. 1. М.: МГИЭТ, 1994.

— текущий курс, по которому валютная выручка может быть конвертирована в рубли, руб. / дол. 1000

Определение исходной внешнеторговой цены в рублях:

$$Ц_r = 500\,000 (1 + 40 / 100) = 700\,000 \text{ руб.};$$

$$Ц_v = 700\,000 / 1000 = 700 \text{ дол.}$$

2. Метод целевой прибыли

Этот метод основывается на том, что предприятие устанавливает цену, которая позволяет ему получить желаемую величину чистой прибыли на капитал, вложенный в производство товара. Схема установления цены этим методом представлена формулой

$$Ц = S' + E_n K_{уд}, \quad (10)$$

где S' — удельные текущие издержки, связанные с производством и экспортом товара, руб. / шт.;

$K_{уд}$ — удельные инвестиции в основной и оборотный капитал, обусловленные производством и экспортом данного товара, руб. / шт.;

E_n — норма прибыли на капитал, отражающая желаемую для экспортера величину прибыли до уплаты налогов, руб. / год / руб.

Цена на товар этим методом устанавливается в следующей последовательности:

- определяется желаемая величина нормы чистой прибыли на капитал;
- определяется абсолютная величина целевой прибыли от экспорта товара;
- намечается несколько альтернативных вариантов цены товара, которые охватывают весь диапазон уровней цен на конкурирующие товары;
- для каждого варианта цены определяется «безубыточная» партия, то есть объем производства, обеспечивающий желаемую величину чистой прибыли;
- для каждого варианта цены оценивается вероятность сбыта безубыточного объема производства;
- на основании результатов анализа вероятностей сбыта определяется уровень экспортной цены и объем экспорта.

Пример.

Исходные данные:

- удельные переменные текущие издержки, связанные с производством и экспортом товара, руб. / шт. 600
- постоянные текущие издержки, связанные с производством и экспортом товара, тыс. руб. / год 50 000
- инвестиции в основной капитал, необходимый для организации производства экспортируемого товара, тыс. руб. / год 100 000

- инвестиции в оборотный капитал, необходимый для организации производства экспортируемого товара, тыс. руб. / год60 000
- ставка налога на прибыль, % 30
- текущий курс, по которому валютная выручка может быть конвертирована в рубли, руб. / дол. 200
- предприятие-экспортер не платит налог на добавленную стоимость.

Определение базовой цены:

1) желаемая норма прибыли, получаемой от экспорта данного товара, устанавливается равной

$$E_n = 0,25 \text{ руб. / год};$$

2) абсолютная величина целевой чистой прибыли равна

$$Пц = 0,25 (100\ 000 + 60\ 000) = 40\ 000 \text{ тыс. руб. / год};$$

3) анализ конъюнктуры мирового рынка показал, что цена на аналогичный товар колеблется в диапазоне 350 – 500 дол. Таким образом, внешнеторговая цена в рублях (Цр) при курсе 200 руб. / дол. может быть установлена в диапазоне от 70 000 до 100 000 руб.

Дальнейший анализ ведется для четырех значений цены: 70 000 руб. / шт.; 80 000 руб. / шт.; 90 000 руб. / шт.; 100 000 руб. / шт.

4) определяется величина «безубыточной» партии для каждого варианта цены. Для первого варианта (70 000 руб. / шт.) уравнение для определения «безубыточной» программы Nб имеет следующий вид:

$$[70\ 000 N_b - (600 N_b + 50\ 000)] (100 - 30) / 100 = 40\ 000 \text{ тыс. руб. / год.}$$

Решением данного уравнения является:

$$N_b = 882 \text{ шт. / год.}$$

Составим аналогичные уравнения и решим их для трех остальных определенных нами значений цены:

$$\text{при } Ц_r = 80\ 000 \text{ руб. / шт.} \quad N_b = 441 \text{ шт. / год};$$

$$\text{при } Ц_r = 90\ 000 \text{ руб. / шт.} \quad N_b = 294 \text{ шт. / год};$$

$$\text{при } Ц_r = 100\ 000 \text{ руб. / шт.} \quad N_b = 221 \text{ шт. / год.}$$

5) производим оценку вероятности сбыта безубыточного объема производства для каждого варианта цены (табл. 6).

Таблица 6

Изменение вероятности сбыта в зависимости от цены

Внешнеторговая цена		Безубыточная программа, шт. / год	Вероятность сбыта безубыточной программы
руб. / шт.	дол. / шт.		
70 000	350	882	Низкая
80 000	400	441	Высокая
90 000	450	294	Средняя
100 000	500	221	Низкая

б) исходя из полученных в табл. 6 данных, цену на товар целесообразно установить на уровне 400 дол., так как в этом случае вероятность получения целевой прибыли является максимальной.

3. Метод установления цены с учетом спроса

Этот метод установления цены базируется на анализе кривой спроса на экспортируемый товар. В связи с этим важнейшим этапом установления базовой цены является прогноз кривой спроса, которая сложилась на целевом сегменте мирового рынка.

Последовательность определения цены следующая:

1) прогнозируется кривая спроса на товар, то есть выявляется зависимость объема спроса Q от цены товара P

$$Q = f(P), \quad (11)$$

2) прогнозируется зависимость величины текущих издержек, связанных с производством и экспортом товара S от объема производства

$$S = f(Q), \quad (12)$$

3) определяется зависимость величины чистой прибыли Π_q , получаемой в результате экспорта товара, от уровня внешнеторговой цены

$$\Pi_q = f(P), \quad (13)$$

4) определяется величина цены и объема экспорта товара, обеспечивающая максимум прибыли.

Пример.

Исходные данные:

- удельные переменные текущие издержки, связанные с производством и экспортом товара, тыс. руб. / год 500
- постоянные текущие издержки, связанные с производством и экспортом товара, тыс. руб. / год 200 000
- инвестиции в основной капитал, необходимые для организации производства экспортируемого товара, тыс. руб. / год 400 000
- инвестиции в оборотный капитал, необходимые для организации производства экспортируемого товара, тыс. руб. / год 300 000
- ставка налога на прибыль, % 30
- предприятие-экспортер не платит налога на добавленную стоимость
- курс, руб. / дол. 100 (усл.).

Определение базовой цены:

1) прогнозируется кривая спроса на товар. Исследование позволило получить следующую зависимость объема спроса от уровня цены (табл. 7).

Таблица 7

Изменение спроса от цены

Внешнеторговая цена, дол. /шт.	Объем спроса, шт. / год
10 000	900
9000	1200
8000	1400
7000	1600

2) определяем величину балансовой прибыли для каждого значения цены, проводя расчеты в табл. 8.

Таблица 8

Изменение балансовой прибыли при различных значениях цен

Внешнеторговая цена		Объем спроса, шт. / год	Объем продаж тыс. руб. / год	Переменные текущие издержки, тыс. руб. / год	Постоянные текущие издержки, тыс. руб. / год	Совокупные текущие издержки, тыс. руб. / год	Балансовая прибыль, тыс. руб. / год
дол. / шт.	руб. / шт.						
10 000	1 000 000	900	90 000	450 000	200 000	650 000	250 000
9000	900 000	1200	1 080 000	600 000	200 000	800 000	280 000
8000	800 000	1400	1 120 000	700 000	200 000	900 000	220 000
7000	700 000	1600	1 120 000	800 000	200 000	1 000 000	120 000

3) максимальная величина прибыли достигается при цене, равной 9000 дол. Объем экспорта при этом составит 1200 изделий в год;

4) для принятия окончательного решения об уровне базовой цены необходимо выяснить целесообразность экспорта товара при цене 9000 дол. / шт. Данный уровень цены гарантирует получение максимально возможной прибыли, но не эффективность проекта в целом. Необходимо оценить уровень эффективности инвестиций, связанных с реализацией проекта:

$$E = \frac{280\,000 - (280\,000 \cdot 0,30)}{400\,000 + 300\,000} = \frac{190\,000}{700\,000} = 0,28 \text{ руб. / год.}$$

Допустим, желаемая норма чистой прибыли, получаемой от экспорта данного товара, устанавливается равной:

$$E_n = 0,20.$$

Таким образом, фактическая эффективность инвестиций, необходимых для реализации проекта, превышает нормативную. Следовательно, ежегодный экспорт 1200 изделий по цене 9000 дол. / шт. является целесообразным.

4. Метод среднемировых цен

В основу цены на товар, устанавливаемой этим методом, принимаются сложившиеся на этот момент мировые цены. Метод среднемировых цен используется, как правило, при установлении цены на товары с небольшой степенью дифференциации технико-экономических параметров. В этом случае цена устанавливается путем прямого сравнения комплекса технико-экономических

показателей и коммерческих параметров товара, цену на который требуется установить, с показателями и ценами товаров, близкими по своим потребительским свойствам. Такой метод называют **параметрическим**.

Последовательность определения цены с использованием этого метода следующая:

1) на основании анализа рыночной конъюнктуры определяется степень весомости каждого полезного свойства товара, т.е. той роли, которую играет каждый параметр в формировании цены;

2) устанавливается функциональная взаимосвязь между изменением этого свойства (параметра) и изменением цены;

3) на основании выявленной зависимости цены от параметров товара рассчитывается цена экспортируемого товара.

Пример.

Исходные данные:

Анализ рынка США показал, что потребители считают основными следующие четыре параметра токарных станков:

- наибольший диаметр обрабатываемого изделия X_1 , мм;
- расстояние между центрами X_2 , мм;
- максимальные обороты шпинделя X_3 , об/мин;
- мощность электродвигателя X_4 , л.с.

Изучение статистики продаж позволило выявить следующую зависимость цены токарного станка C_v от уровня ключевых параметров:

$$C_v = 55,2X_1 + 0,984X_2 + 2,37X_3 - 1510X_4 - 14\,567.$$

Необходимо установить отвечающую требованиям рынка США цену на экспортируемый токарный станок со следующими параметрами:

- наибольший диаметр обрабатываемого изделия, мм 508
- расстояние между центрами, мм 2540
- максимальные обороты шпинделя, об/мин 800
- мощность электродвигателя, л.с. 6,5

Исходя из выявленной статистической зависимости, цена экспортируемого станка должна быть установлена на уровне

$$C_v = 55,2 \cdot 508 + 0,984 \cdot 2540 + 2,37 \cdot 800 - 1510 \cdot 6,5 - 14\,567 = 8055 \text{ дол. / шт.}$$

5. Метод установления цены на основании ощущаемой ценности товара

Этот метод предусматривает два варианта его использования:

а) определение цены на основании экономического эффекта у потребителя (в сфере эксплуатации)

Пример.

Исходные данные:

- производительность оборудования N , тыс. шт. / год 2000

— цена единицы товара, производимого на экспортируемом оборудовании C , дол. / шт.	0,7
— удельные переменные текущие издержки заказчика, связанные с производством товара, который изготавливается на экспортируемом оборудовании S^1_{nep} , дол. / шт.	0,25
— постоянные текущие издержки заказчика (без амортизации основных фондов), связанные с производством товара, который изготавливается на экспортируемом оборудовании S_{nocm} , тыс. дол. / год	200
— норма амортизационных отчислений по данному типу оборудования H_a , %	10
— ставка налога на прибыль H_n , %	30

Рассчитываем базовую внешнеторговую цену, для чего определяем:

1) приемлемую для заказчика величину эффективности инвестиций, вкладываемых в приобретение станка:

$$E_n = 0,25;$$

2) максимальную величину чистой прибыли, которую должна обеспечить эксплуатация оборудования, равную произведению нормы эффективности и цены оборудования K :

$$П_ч = E_n K = 0,25 K;$$

3) внешнеторговую базовую цену:

$$[C N - (S_{nep}N + S_{nocm} + K H_a / 100)] (100 - H_n) / 100 = E_n K;$$

$$(0,7 \cdot 2\,000\,000 - (0,25 \cdot 2\,000\,000 + 200\,000 + 0,1 K) (1 - 0,30)) = 0,25 K;$$

$$K = 2260 \text{ тыс. дол.};$$

б) определение цены на основании анализа потребительских характеристик экспортируемого товара.

Пример.

Исходные данные:

Фирма «Катерпиллер» устанавливает цену на свои тракторы на основании их осязаемой ценности, давая количественную оценку разным выгодам, получаемым потребителями:

— цена трактора с потребительскими качествами, аналогичными тракторам-конкурентам, дол.	20 000
— премиальная наценка за повышенную долговечность трактора «Катерпиллер», дол.	3000
— премиальная наценка за повышенную надежность, дол.	2000
— премиальная наценка за повышенный уровень сервиса, дол.	2000
— стоимость более длительной гарантии на узлы и детали, дол.	1000
— совокупная премиальная наценка за повышенные потребительские качества трактора «Катерпиллер», дол.	8000

- скидка, предоставляемая покупателям трактора, дол. 4000
- окончательная цена трактора «Катерпиллер», дол.24 000

6. Метод установления цены на международном тендере

Этот метод нашел распространение в международной практике и заключается в определении цены на основе отбора лучшего из предложений возможных поставщиков путем проведения тендера (торгов).

Работа по определению приемлемой величины цены ведется в следующей последовательности:

- расчет издержек предприятия-экспортера, связанных с выполнением данного контракта;
- анализ тактики торгов на основании информации о проводившихся ранее торгах. Выявляется количество случаев установления конкурентами цен, которые соответствуют определенному соотношению предлагаемой ими цены и издержкам экспортера;
- определение вероятности того, что цена предложения предприятия-экспортера окажется ниже цены, запрашиваемой конкурентами;
- определение величины цены, которая принесет экспортеру ожидаемую прибыль.

Пример.

Исходные данные:

- предприятие-экспортер имеет только одного конкурента — фирму В
- издержки предприятия-экспортера, связанные с выполнением предполагаемого контракта, тыс. руб.500 000
- текущий курс, по которому могут быть конвертированы рубли в доллары 1000

Определяем величину цены предложения:

1) определяем издержки, связанные с выполнением контракта,

$$S = 500 \text{ тыс. дол.};$$

2) проводим анализ тактики торгов, применяющейся потенциальными конкурентами. При этом выявлено соотношение цен, предлагаемых фирмой В, и ожидаемых затрат предприятия-экспортера (табл. 9).

Таблица 9

Частота повторения соотношения Цв к Sa

Отношение цен, предлагаемых фирмой В, и ожидаемых затрат предприятия-экспортера (Цв / Sa)	Число случаев
0,9	1
1,0	3
1,1	5
1,2	11
1,3	15

1,4	8
1,5	4
1,6	3

3) определяем вероятность того, что цена предложения фирмы В окажется выше соответствующих значений отношения цены, предлагаемой фирмой В, и ожидаемых затрат предприятия-экспортера А (вероятность В / А). Вероятность конкретного отношения рассчитывается как отношение числа случаев данного отношения и общего количества анализируемых случаев (1 + 3 + 5 + ... + 3 = 50) — табл. 10.

Таблица 10

Вероятность соотношения цен

Отношение цен, предлагаемых фирмой В, и ожидаемых затрат предприятия-экспортера А	Вероятность отношения C_B / S_A	Вероятность соотношения $C_B > C_B / S_A$
0,9	0,02 (1 / 50)	1,0
1,0	0,06 (3 / 50)	0,98 = (1 – 0,02)
1,1	0,10 (5 / 50)	0,92 = (0,98 – 0,06)
1,2	0,22 (11 / 50)	0,82 = (0,92 – 0,1)
1,3	0,30 (15 / 50)	0,60 = (0,82 – 0,22)
1,4	0,16 (8 / 50)	0,30 = (0,6 – 0,3)
1,5	0,08 (4 / 50)	0,14 = (0,3 – 0,16)
1,6	0,06 (3 / 50)	0,06 = (0,14 – 0,08)

4) рассчитываем вероятность того, что цена предложения предприятия-экспортера окажется ниже цены, запрашиваемой фирмой В, Р (C_A / C_B) (табл. 11).

Таблица 11

Вероятность соотношения цен на рынке

Отношение цены предложения предприятия-экспортера к затратам (C_A / S_A)	Вероятность того, что цена предложений предприятия-экспортера А окажется ниже цены, запрашиваемой фирмой В
0,89	1,0
0,99	0,98
1,09	0,92
1,19	0,82
1,29	0,60
1,39	0,30
1,49	0,14
1,59	0,06

5) определяем величину ожидаемой прибыли (табл. 12).

Таблица 12

Расчет ожидаемой прибыли

Ца/Sa	Величина ожидаемой прибыли
0,89	1,00 (0,89 S) = -0,1110 S
0,99	0,98 (0,99 S) = -0,0098 S
1,09	0,92 (1,09 S) = 0,0828 S
1,19	0,82 (1,19 S) = 0,1558 S
1,29	0,60 (1,29 S) = 0,1740 S
1,39	0,30 (1,39 S) = 0,1170 S
1,49	0,14 (1,49 S) = 0,0686 S
1,59	0,06 (1,59 S) = 0,0354 S

Как видно из табл. 12, максимальный размер прибыли может быть достигнут при цене, которая на 29% превышает затраты, связанные с выполнением контракта

$$Ц = 1,29 S = 1,29 \cdot 500 = 645 \text{ тыс. дол.}$$

Ожидаемая прибыль составит:

$$\text{Пож} = 0,1740 S = 0,1740 \cdot 500 = 87 \text{ тыс. дол.}$$

7. Метод определения цены на основании сметы затрат

Основой для установления цены данным методом является смета затрат, связанных с выполнением контракта. Продавец и покупатель в ходе переговоров согласуют:

- величину всех элементов затрат;
- величину «справедливой» прибыли.

Цена определяется по одной из формул:

$$Ц = S (100 + P) / 100, \quad (14)$$

$$Ц = S + R E_n / 100 + H_l, \quad (15)$$

где S — текущие затраты, связанные с выполнением контракта;

P — «справедливая» рентабельность товара;

E_n — «справедливая» норма прибыли на капитал, вкладываемый в реализацию контракта;

H_n — величина налогов на доходы экспортера, которые согласен оплатить покупатель.

ТЕМА 5. РАСЧЕТ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ЦЕНЫ С УЧЕТОМ КОММЕРЧЕСКИХ УСЛОВИЙ ПОСТАВКИ ТОВАРОВ

Методические указания

При определении уровня экспортной цены контрагенты обычно учитывают коммерческие условия поставки. Поэтому реальная цена, по которой осуществляется экспорт товара, отличается от базисной. При подготовке сделок ориентируются на два вида цен реальных сделок: публикуемые и расчетные. Публикуемые цены — это цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации (прейскуранты цен, биржевые котировки, цены аукционов, цены фактических сделок, цены предложения крупных фирм, справочные цены торговых организаций, публикации в экономических газетах и журналах, специальных бюллетенях, фирменных каталогах и др.).

Во внешнеторговых контрактах обязательно указывается вид используемых цен, который зависит от способа их определения. Существуют четыре основных вида цен:

1. Твердая фиксированная цена — устанавливается на дату подписания контракта и остается неизменной вплоть до его исполнения. Такие цены используются при незначительных сроках исполнения контрактов, если в этот период не ожидается существенных скачков цен.

2. Цена с последующей фиксацией — в контракте устанавливаются принцип определения цен и условия их фиксации. Цена может устанавливаться по договоренности сторон перед поставкой каждой предусмотренной контрактом партии товаров. Покупателю может предоставляться право выбора момента фиксации цены в течение срока исполнения сделки с оговоркой, какими источниками информации о ценах ему следует пользоваться для определения уровня цены.

3. Скользящая цена — цена, которая рассчитывается по принятой в контракте формуле, состоящей из двух частей. Первая часть формулы — это базовая цена, аналогичная по смыслу твердой фиксированной цене. Вторая, основная, часть имеет структуру ресурсной модели, отражающей соотношение долей основных издержек на производство товаров. При этом принципиально важно учесть в формуле именно те издержки, по которым в период исполнения контракта возможны сильные изменения. Формула скользящих цен имеет вид:

$$P_1 = P_0 (A (a_1 / a_0) + B (b_1 / b_0) + C), \quad (16)$$

где P_1 — расчетная цена товара;
 P_0 — базисная цена товара;
 A — доля затрат на материалы;
 B — доля затрат на оплату труда;
 C — неизменная часть цены (сумма A , B и C должна равняться 1);
 a_0 — базисная цена материалов;
 a_1 — цена материалов за период скольжения, как правило, это средняя цена за оговариваемую в контракте часть срока исполнения контракта;
 b_0 — базисная ставка оплаты труда;
 b_1 — ставка оплаты труда за соответствующий период скольжения, рассчитываемая так же, как и по материалам.

4. Смешанная цена — та, в которой одна часть является твердой фиксированной, другая — скользящей ценой.

При всех способах установления цен фактически уплачиваемая по контрактам сумма может отклоняться от расчетной вследствие широкого применения специальных скидок. Их размер зависит от характера сделки, условий поставки и платежа, взаимоотношений с покупателем и от конъюнктуры рынка в момент заключения сделки. В практике международной торговли используется около 20 различных видов скидок. Наиболее распространенными из них являются:

общая (простая) скидка — предоставляется с прейскурантной или со справочной цены товара и обычно составляет 20–30%;

скидка за оборот (бонусная) — предоставляется постоянным покупателям на основании специальной договоренности;

дилерские скидки — предоставляются производителями своим постоянным представителям или посредникам по сбыту, колеблются обычно в пределах 15–20% розничной цены;

сконто — предоставляются за оплату товара на более выгодных условиях по сравнению с обязательными условиями оплаты, указанными в контракте.

Помимо скидок с цены на размер платежей влияет и покупка товара в кредит. Она дает определенные преимущества покупателю по сравнению с платежами наличными. Для определения размеров этого преимущества целесообразно цены за товары, покупаемые в кредит, привести к платежам наличными:

$$C_H = C_K K_{кр}, \quad (17)$$

где C_H — цена за товар при расчетах наличными;

C_K — цена за товар, который покупается в кредит;

$K_{кр}$ — коэффициент кредитного влияния.

Коэффициент кредитного влияния рассчитывается по формуле

$$K_{кр} = A_n \Sigma (1 + b) + B (1 + b)^{n_1} (P / b + (1 + P / b) D)^{n_2}, \quad (18)$$

где A_n — доля очередного платежа в общей сумме контракта;

B — доля кредитуемой части в общей сумме контракта;

b — средняя величина кредита;

P — годовой процент, взимаемый с покупателя за предоставленный товарный кредит;

n_1 — разница в годах между датой поставки товара и датой очередного платежа;

n_2 — льготный срок отсрочки начала погашения кредита от даты завершения поставки товара.

Поправочный коэффициент D , учитывающий влияние времени погашения кредита (t) в средней величине кредита (b), равен:

$$D = (1 + b)^t - 1 / t b (1 + b)^t. \quad (19)$$

Значения (b) берутся в десятичных дробях.

5. В практике внешней торговли различают несколько видов цен в зависимости от условий поставки и распределения ответственности за товар при передаче его от продавца к покупателю. В табл. 13 приводится распределение расходов между продавцом и покупателем в зависимости от условий поставки товара.

Таблица 13

Распределение расходов между продавцом (пр) и покупателем (пок) согласно «Инкотермс»

Базисное условие	Упаковка, маркировка	Погрузка на транспортное средство	Доставка до основного перевозчика	Экспортные формальности	Страхование основной перевозки	Погрузка на основной транспорт	Оплата основного транспорта	Выгрузка	Импортные формальности	Доставка от основного транспорта	Выгрузка на складе предприятия
EXW	пр	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок
FCA	пр	пр	пр/пок	пр	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок
FAS	пр	пр	пр	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок
FOB	пр	пр	пр	пр	пок	пр	пок	пок	пок	пок	пок
CFR	пр	пр	пр	пр	пок	пр	пр	пр/пок	пок	пок	пок
CIF	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр/пок	пок	пок	пок
CPT	пр	пр	пр	пр	пок	пр	пр	пр/пок	пок	пр/пок	пр/пок
CIP	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр/пок	пок	пр/пок	пр/пок
DAF	пр	пр	пр	пр	пок	пр/пок	пр/пок	пок	пок	пок	пок

DES	пр	пр	пр	пр	пок	пр	пр	пок	пок	пок	пок
DEQ	пр	пр	пр	пр	пок	пр	пр	пр	пр	пок	пок
DDU	пр	пр	пр	пр	пок	пр	пр	пр	пок	пр	пр
DDP	пр	пр	пр	пр	пок	пр	пр	пр	пр	пр	пр

Задача 5.25. Рассчитать цену единицы товара на дату оплаты поставки товара. По условиям внешнеторгового контракта о купле-продаже товара, требующего длительных сроков изготовления, партнеры договорились о следующих условиях расчета скользящей цены за единицу товара:

$P_0 = 100$ дол. — базисная цена единицы товара (на дату заключения контракта);

$A = 40\%$ — доля сырья и материалов в базисной цене единицы товара;

$B = 45\%$ — доля заработной платы в базисной цене единицы товара;

$C = 15\%$ — доля неизменной части (прибыли, накладных расходов и пр.) единицы товара;

$a_0 = 30$ дол. — цена единицы сырья и материалов на дату заключения контракта;

$a_1 = 45$ дол. — цена единицы сырья и материалов на дату оплаты поставки товара;

$b_0 = 5$ дол. — дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату подписания контракта;

$b_1 = 6$ дол. — дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату оплаты поставки товара.

Задача 5.26. В марте 1997 г. белорусское предприятие и английская фирма заключили контракт на поставку комплексного оборудования с расчетом по скользящим ценам. В контракте зафиксированы следующие условия скольжения:

базисная цена — 1 млн дол. США;

доля затрат на материалы — 46%; доля затрат на оплату труда — 29%; неизменная часть цены (прибыль, накладные расходы и пр.) — 25%;

период скольжения: по материалам — с 6-го по 10-й месяц (включительно) перед месяцем поставки; по заработной плате — с 1-го по 7-й месяц (включительно) перед месяцем поставки;

срок поставки — апрель 1999 г.;

источник, на основании которого выявляются изменения цен материалов и заработной платы (базисный и за все месяцы скольжения), — английский статистический ежемесячник Monthly Digest of Statistics;

изменения индексов цен за период скольжения следует принять следующими:

по материалам 1998 г.

июнь — 117,8; июль — 119,3; август — 121,4; сентябрь — 122,2; октябрь — 124,1;

по заработной плате 1998 г.
сентябрь — 132,6; октябрь — 134,5; ноябрь — 136,1; декабрь — 136,6;
по заработной плате 1999 г.
январь — 141,4; февраль — 143,5; март — 149,1.

Определить окончательную цену, по которой будет произведен расчет между продавцом и покупателем.

Задача 5.27. Белорусское предприятие ведет переговоры с итальянской фирмой о поставке комплексного оборудования стоимостью 7 млн дол. Сроки поставки 12 месяцев равными долями раз в квартал.

Экспортер предлагает три варианта расчета:

1) учитывая возможное изменение себестоимости и цены из-за длительности контракта, общая сумма контракта при условии предоплаты в 30%, после поставки половины оборудования 30% и конечного платежа после выполнения поставки, составит 7,5 млн дол.;

2) в контракт включается оговорка о скользящей цене, которая учитывает вероятное повышение цен на исходные материалы и рост заработной платы. При этом за базу взяты доля расходов на материалы 40%, на заработную плату — 45%, постоянная часть расходов — 15%;

3) белорусская фирма производит предоплату перед первой поставкой оборудования в размере 50% договорной цены. Остальные 50% оплачиваются равномерно после каждой поставки оборудования, которая производится раз в квартал.

Определить оптимальный вариант условий оплаты для импортера при условии, что он ожидает повышения заработной платы на 2% в месяц, а повышения цен на материалы — 3% в месяц. Получить кредит он может под 30% годовых.

Задача 5.28. Определить фактическую стоимость товаров, закупленных импортером в течение года. По условиям контракта предусмотрено, что экспортер предоставит импортеру ценовые скидки при выполнении им следующих условий:

при достижении в течение года объема покупки товара N не менее 100 ед., бонусная скидка (B) составит 10% от стоимости годовых покупок с учетом скидки сконто;

при оплате товара сразу после его отгрузки, а не через месяц после отгрузки (как это предусмотрено в контракте) скидка (C) сконто составит 5% стоимости сделки.

При обычных условиях поставки (без учета скидок) цена единицы товара N равна 200 дол.

Фактические условия поставок в течение года сложились следующие:

в I квартале $N_1 = 30$ единиц, партия оплачена через месяц после отгрузки;
во II квартале $N_2 = 25$ единиц, партия оплачена сразу после ее отгрузки;
в III квартале $N_3 = 25$ единиц, партия оплачена через месяц после отгрузки;
в IV квартале $N_4 = 30$ единиц, партия оплачена сразу после ее отгрузки.

Задача 5.29. Определить цену единицы товара при следующих условиях:

1. Готовится контракт на куплю-продажу товара F за евро с учетом следующих условий:

упаковка должна соответствовать требованиям перевозки морским и сухопутным транспортом;

поставляемый товар должен быть обеспечен полным комплектом запасных частей.

2. В качестве конкурентного варианта № 1 используется контракт на куплю-продажу товара F за доллары США, при этом соблюдались следующие условия:

упаковка отвечает требованиям для перевозки только сухопутным транспортом;

поставленный товар обеспечен полным комплектом запасных частей.

При этих условиях цена за единицу товара $P_1 = 50$ дол. / шт. при курсе валют $K_1 = 0,97$ евро / дол.

3. В качестве конкурентного варианта № 2 используется контракт на куплю-продажу товара F за фунты стерлингов, при этом соблюдались следующие условия:

упаковка отвечает требованиям для перевозки только морским транспортом;
товар поставляется без комплекта запасных частей.

При этих условиях цена за единицу товара $P_2 = 20$ ф. ст. / шт. при курсе валют $K_2 = 2$ евро / ф. ст.

4. Расходы на упаковку в расчете на единицу товара, необходимые для перевозки:

морским транспортом $S_1 = 2$ ф. ст. / шт.;

сухопутным транспортом $S_2 = 3$ дол. / шт.

5. Стоимость полного комплекта запасных частей для каждой единицы товара $Z = 3$ ф. ст. / шт.

Задача 5.30. Согласно контракту, предусмотрена закупка товара N в кредит при следующих условиях:

$C_k = 125\,000$ дол. — общая сумма контракта;

$t = 2$ года — время погашения кредита;

$V = 0,8$ — доля кредитуемой части от общей суммы контракта;

$A_n = 0,2$ — доля очередного платежа в общей сумме контракта;

$b = 10\%$ — средняя величина банковского кредита для заемщиков (спрогнозированная на период кредита по предстоящему контракту или действовавшая во время кредита, предоставленного конкурентами);

n_1 — разница в годах между датой приведения цены, которой является момент поставки товара, и датой очередного платежа. Погашение идет равными полугодовыми взносами в течение двух лет, поэтому n_1 имеет значения 0,5 года, 1 год, 1,5 года, 2 года;

$n_2 = 0,5$ года — льготный срок отсрочки начала погашения кредита от даты завершения поставки товара;

$P = 8\%$ — годовой процент, взимаемый с покупателя за предоставленный товарный кредит B .

Привести цену контракта (на условиях покупки товара в кредит) к цене этого же контракта при условии платежа наличными.

Задача 5.31. Готовится контракт на куплю-продажу товара. Объем сделки 100 тонн, валюта цены — евро. Определить цену товара по двум вариантам и выбрать наиболее выгодный.

Исходные данные:

Конкурентный вариант № 1:

- базисные условия — CFR;
- цена товара — 140 дол. / т;
- стоимость автомобильной перевозки — 500 дол.;
- экспортные формальности — 120 дол.;
- расходы на страховку груза — 230 дол.;
- погрузка на основной транспорт — 45 дол.;
- импортные формальности — 180 дол.;
- транспортные расходы на территории покупателя — 60 дол.;
- курс евро к доллару — 0,95 евро / дол.

Конкурентный вариант № 2:

- базисные условия — EXW;
- цена товара — 65 ф. ст. / т;
- транспортные расходы от завода до порта — 125 ф. ст.;
- экспортные формальности — 85 ф. ст.;
- страхование груза — 170 ф. ст.;
- оплата фрахта — 350 ф. ст.;
- импортные формальности — 120 ф. ст.;
- транспортные расходы на территории покупателя — 40 ф. ст.;
- курс евро к фунту стерлингов — 2 евро / ф. ст.

Задача 5.32. Рассчитать цену покупки с учетом налогов, таможенной пошлины, издержек при совершении внешнеторговой сделки и определить ее эффективность.

Исходные данные:

- товар — спирт этиловый — 10 000 л;
- базисные условия поставки — EXW;
- таможенная пошлина — 2 евро / л;
- НДС — 20%;
- акцизы — 20%;
- курс 1 евро — 1,07 дол.;
- погрузка-разгрузка — 132 дол.;
- перегрузка — 140 дол.;
- страхование — 10% от стоимости товара;
- перевозка: по железной дороге — 0,22 дол. / км, авто — 0,55 дол. / км, морским транспортом — 0,18 дол. / км, авиа — 0,95 дол. / км;
- затраты на таможенное обеспечение — 150 дол.;
- налог на дороги — 75 дол. за каждую страну, кроме РБ;
- расстояние: по железной дороге — Минск — Гамбург — 1740 км; автомобилем — 1980 км; морем Гамбург — Рига — 690 км; Рига — Минск — 470 км;
- курс 1 дол. — 1250 руб.

ТЕМА 6. КРЕДИТОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Методические указания

Предоставление кредита означает временную иммобилизацию средств кредитора независимо от формы кредита (является ли кредит товарным или денежным) и независимо от того, предоставляется кредит за счет собственных средств кредитора или он, в свою очередь, получает их из других источников. Поэтому кредит имеет стоимость.

Техника исчисления стоимости сводится к определению процентного отношения связанных с получением кредита расходов к размеру использованного кредита. В целях сопоставления этих данных для различных кредитов элемент времени приводится к одному знаменателю по любому кредиту, а стоимость всякого кредита исчисляется в процентах по отношению к размеру использованного в течение года кредита или в процентах годовых, для чего:

а) задолженность по кредиту умножается на количество дней пользования кредитом. Полученное произведение называется процентным числом, которое является отвлеченной величиной «валюто-дни». Поскольку по одному и тому же кредиту задолженность обычно изменяется за время действия кредита, то

таких процентных чисел может получиться несколько, и в этом случае суммы процентных чисел по всему кредиту складываются;

б) сумма процентных чисел делится на 360 (количество дней в году), а частное от этого деления показывает, какой суммой кредита заемщик пользовался ежедневно в течение одного года. Это частное условно называется средним капиталом;

в) уплаченные за пользование кредитом суммы умножаются на 100 и делятся на средний капитал. Частное от этого деления и есть искомый годовой процент, поскольку он выражает процентное отношение суммы расходов по кредиту к средней годовой сумме использованного кредита.

Сопоставляя стоимость нескольких кредитов, следует учитывать не только размер годового процента, но и средний срок пользования кредитом. Чем продолжительнее срок пользования кредитом, тем обычно выше норма годового процента. Поэтому, например, стоимость кредита в размере 6 % годовых может оказаться чрезмерно высокой для краткосрочного кредита (3–6 месяцев) и нормальной для долгосрочного кредита.

Элементы стоимости кредита могут быть подразделены на договорные и скрытые. К первым относятся расходы, которые фиксируются в контракте и складываются из уплаты основного процента за пользование кредитом, различного рода комиссий, оформления товарного залога и других. Ко вторым относятся расходы, не указанные в нем, но неизбежно возникающие при его осуществлении (комиссионные посредникам, брокерские гарантии, комиссия банку и т.п.).

Пример. За пользование кредитом 6000 дол. было уплачено 200 дол., причем задолженность по кредиту погашалась в два срока: 3000 дол. — через 3 месяца и вторые 3000 дол. — через 6 месяцев. В этом случае средний капитал составит:

$$(3000 \cdot 90 + 3000 \cdot 180) / 360 = 2250 \text{ дол.}$$

Процентное отношение составит:

$$200 \cdot 100 / 2250 = 8,89\% \text{ в год.}$$

Если при заключении контракта стороны договариваются о платеже с помощью векселей, то экспортеру необходимо установить номинальную их стоимость. Задача сводится к вопросу установления соотношения процента за кредит и продажной цены. Существует несколько методов, различающихся между собой порядком оплаты, каждый из которых может быть предпочтителен при определенных обстоятельствах. Ниже рассмотрим два из них.

Пример. За поставку товаров стоимостью 780 тыс. дол. импортер предлагает рассчитаться четырьмя векселями, имеющими различную номинальную

стоимость, на общую сумму 1115 тыс. дол. Ежегодно выплачиваемая стоимость кредита 15,5%. Срок погашения четыре года, в конце года. Принимать ли это условие?

1. Стоимость контракта делится на четыре равные части. К каждой части добавляется процент на сумму неоплаченной задолженности (табл. 14).

Библиотека БГУИР

Таблица 14

Расчет номинальной стоимости векселей

Стоимость контракта, дол.	Ставка 15,5% на неоплаченную сумму долга	Номинальная стоимость векселей, дол.
196 000	121 520*	317 520
196 000	91 140**	287 140
196 000	60 760	256 760
196 000	30 380	226 380
784 000	303 800	1 087 800

* $784\,000 \cdot 0,155$.

** $(784\,000 - 196\,000) \cdot 0,155$.

2. Стоимость контракта делится на четыре равные части. На каждую часть начисляется процент на весь срок долгового обязательства и ежегодно взимается (табл. 15).

Таблица 15

Расчет номинальной стоимости векселей

Стоимость контракта, дол.	Ставка 15,5% на неоплаченную сумму долга	Номинальная стоимость векселей, дол.
196 000	30 380	226 380*
196 000	60 760	256 760**
196 000	91 140	287 140
196 000	121 520	317 520
784 000	303 800	1 087 800

* $196\,000 (1 + 0,155)$.

** $196\,000 (1 + 0,155)^2$, т.е. процент двух лет от 196 000 рассчитывается по формуле выплачиваемого процента:

$$FV = PV (1 + P/100)^n, \quad (20)$$

где FV — будущая стоимость векселя;

PV — приведенная стоимость векселя;

P — процентная ставка выплаты кредита;

n — число периодов.

Задача 6.33. За кредит в 100 000 дол. предусмотрена выплата 5% годовых. Дополнительные расходы (выплата за гарантию, комиссия по инкассо, скрытые элементы стоимости) составляют в общей сложности 1100 дол. Кредит

подлежит возврату через 6 месяцев в сумме 50 000 дол. и через 9 месяцев — 50 000 дол. Определить общую сумму расходов по кредиту.

Задача 6.34. Фирма поставила в кредит оборудование для завода стоимостью 5 млн дол. Срок кредита 5 лет с погашением 50% через 2,5 года и 50% по окончании срока кредита с уплатой процента за кредит в размере 7,5% годовых. Авансовый платеж наличными — 15%. Банковская комиссия по инкассации расчетных документов и векселей — 1/16% от годовой суммы. По страхованию кредита взимается 1/8% годовых. В результате сравнительного анализа выявлено завышение цены на оборудование в размере 63 750 дол., которые по согласованию сторон будут вычтены из стоимости кредита при окончательном расчете. Определить реальную стоимость кредита.

Задача 6.35. Фирме предоставляется кредит в сумме 49 млн дол. равными частями в 1990–1993 гг. в середине года (4 года). Погашение осуществляется также равными частями в 1995–2001 гг. с оплатой в середине года (7 лет). Определить длительность среднего периода погашения кредита и средний срок пользования кредитом.

Задача 6.36. Согласно условиям контракта, экспортер предоставил покупателю рассрочку платежа в размере 80% стоимости товара на два года из расчета 6% годовых. Общая сумма контракта составляет 100 тыс. дол. Погашение кредита предусматривается через полгода после поставки последней партии товара равными полугодовыми взносами. Экспортер выписывает комплект из 4 тратт на сумму долга по 20 тыс. дол. каждая и начисляемых процентов. Определить общую сумму, полученную экспортером по сделке.

ТЕМА 7. ОПРЕДЕЛЕНИЕ РАЗМЕРОВ ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Методические указания

Лизинг — вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

Лизинг различают оперативный и финансовый. *Оперативный лизинг* подразумевает передачу в пользование имущества многократного использования на срок по времени короче его экономического срока службы. Он характеризуется небольшой продолжительностью контракта (до 3–5 лет) и неполной амортизацией оборудования за время аренды. После истечения срока оборудование может стать объектом нового лизингового контракта или возвращается арендодателю.

Финансовый лизинг характеризуется длительным сроком контракта (от 5 до 10 лет) и амортизацией всей или большей части стоимости оборудования. Фактически финансовый лизинг представляет собой форму долгосрочного кредитования покупки. По истечении срока действия финансового лизингового контракта арендатор может вернуть объект аренды, продлить соглашение, а также купить объект лизинга по остаточной стоимости.

Под лизинговыми платежами понимается общая сумма, выплачиваемая лизингополучателем лизингодателю за предоставленное ему право пользования имуществом — предметом договора.

В лизинговые платежи включаются: амортизация лизингового имущества за весь срок действия договора лизинга, компенсация платы лизингодателя за использованные им заемные средства, комиссионное вознаграждение, плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, а также стоимость выкупаемого имущества, если договором предусмотрены выкуп и порядок выплат указанной стоимости в виде долей в составе лизинговых платежей. Лизинговые платежи уплачиваются в виде отдельных взносов.

При заключении договора стороны устанавливают общую сумму лизинговых платежей, форму, метод начисления, периодичность и способы уплаты взносов.

Платежи могут осуществляться в денежной форме, компенсационной форме (продукцией или услугами лизингополучателя), а также в смешанной форме. При этом цена продукции или услуг лизингополучателя устанавливается в соответствии с действующим законодательством.

По методу начисления лизинговых платежей стороны могут выбрать:

метод «с фиксированной общей суммой», когда общая сумма платежей начисляется равными долями в течение всего срока договора в соответствии с согласованной сторонами периодичностью;

метод «с авансом», когда лизингополучатель при заключении договора выплачивает лизингодателю аванс в согласованном сторонами размере, а остальная часть общей суммы лизинговых платежей (за минусом аванса) начисляется и уплачивается в течение срока действия договора, как и при начислении платежей с фиксированной общей суммой;

метод «минимальных платежей», когда в общую сумму платежей включаются сумма амортизации лизингового имущества за весь срок действия дого-

вора, плата за использованные лизингодателем заемные средства, комиссионное вознаграждение и плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором, а также стоимость выкупаемого лизингового имущества, если выкуп предусмотрен договором.

В договоре лизинга стороны устанавливают периодичность выплат (ежегодно, ежеквартально, ежемесячно, ежедневно), а также сроки внесения платы по числам месяца.

В связи с тем, что с уменьшением задолженности по кредиту, полученному лизингодателем для приобретения имущества — предмета договора лизинга, уменьшаются размер платы за используемые кредиты, а также размер комиссионного вознаграждения лизингодателю, если ставка вознаграждения устанавливается сторонами в процентах к непогашенной (не с амортизированной) стоимости имущества, целесообразно осуществлять расчет лизинговых платежей в следующей последовательности:

1) размеров лизинговых платежей по годам, охватываемым договором лизинга;

2) общего размера лизинговых платежей за весь срок договора лизинга как сумма платежей по годам;

3) размеров лизинговых взносов в соответствии с выбранной сторонами периодичностью взносов, а также согласованными ими методами начисления и способом уплаты*.

Расчет общей суммы лизинговых платежей (ЛП) осуществляется по формуле

$$\text{ЛП} = A_0 + \text{ПК} + \text{КВ} + \text{ДУ} + \text{НДС}, \quad (21)$$

где A_0 — величина амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю в текущем году;

ПК — плата за используемые кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение имущества — объекта договора лизинга;

КВ — комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга;

ДУ — плата лизингодателю за дополнительные услуги лизингополучателю, предусмотренные договором лизинга;

НДС — налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя.

Амортизационные отчисления (A_0) рассчитываются по формуле

$$A_0 = \text{БС} N_a / 100, \quad (22)$$

где БС — балансовая стоимость имущества — предмета договора лизинга, млн руб.;

* При оперативном лизинге, когда срок договора меньше одного года, размеры лизинговых платежей определяются по месяцам.

N_a — норма амортизационных отчислений, проценты.

Балансовая стоимость имущества определяется в порядке, предусмотренном действующими правилами бухгалтерского учета.

Норма амортизационных отчислений принимается в соответствии с «Временным республиканским классификатором основных средств и нормативных сроков их службы», утвержденными Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 21.11.2001 № 186.

Стороны договора лизинга по взаимному соглашению вправе применить механизм ускоренной амортизации с коэффициентом не выше 2.

Плата за используемые лизингодателем кредитные ресурсы (ПК) на приобретение имущества - предмета договора рассчитывается по формуле

$$ПК = КР \text{ СТ}_к / 100, \quad (23)$$

где $\text{СТ}_к$ — ставка за кредит, проценты годовых.

При этом имеется в виду, что в каждом расчетном году плата за используемые кредитные ресурсы соотносится со среднегодовой суммой непогашенного кредита в этом году или среднегодовой остаточной стоимостью имущества — предмета договора:

$$КР = Q (ОС_n + ОС_k) / 2, \quad (24)$$

где КР — кредитные ресурсы, используемые на приобретение имущества, плата за которые осуществляется в расчетном году;

$ОС_n$ и $ОС_k$ — расчетная остаточная стоимость имущества соответственно на начало и конец года;

Q — коэффициент, учитывающий долю заемных средств в общей стоимости приобретаемого имущества. Если для приобретения имущества используются только заемные средства, коэффициент $Q = 1$.

Комиссионное вознаграждение лизингодателю может устанавливаться по соглашению сторон в процентах:

- а) от балансовой стоимости имущества — предмета договора;
- б) от среднегодовой остаточной стоимости имущества.

В соответствии с этим расчет комиссионного вознаграждения осуществляется по формуле

$$КВ = p \text{ БС}, \quad (25)$$

где p — ставка комиссионного вознаграждения, проценты годовых от балансовой стоимости имущества;

БС — то же, что и в формуле (22), или по формуле

$$KB = \frac{OC_n + OC_k}{2} \frac{CT_\epsilon}{100A}, \quad (26)$$

где OC_n и OC_k — то же, что и в формуле (24);

CT_ϵ — ставка комиссионного вознаграждения, устанавливаемая в процентах от среднегодовой остаточной стоимости имущества — предмета договора.

Плата за дополнительные услуги лизингодателя в расчетном году рассчитывается по формуле

$$ДУ = (P_1 + P_2 + \dots + P_n) / T, \quad (27)$$

где ДУ — плата за дополнительные услуги в расчетном году;

P_1, P_2, \dots, P_n — расход лизингодателя на каждую предусмотренную договором услугу;

T — срок договора, лет.

Размер налога на добавленную стоимость, уплачиваемого лизингодателем, определяется по формуле

$$C_{ндс\ t} = V_t H / 100, \quad (28)$$

где $C_{ндс\ t}$ — величина налога, подлежащего уплате в расчетном году;

V_t — выручка от сделки по договору лизинга в расчетном году;

H — ставка налога на добавленную стоимость, %.

В сумму выручки включаются: амортизационные отчисления, плата за использованные кредитные ресурсы ($ПК_t$), сумма вознаграждения лизингодателю (KB_t) и плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором ($ДУ_t$):

$$V_t = A_{0t} + ПК_t + KB_t + ДУ_t. \quad (29)$$

Расчет размера ежегодного лизингового взноса, если договором предусмотрена ежегодная выплата, осуществляется по формуле

$$ЛВ_2 = ЛП / T, \quad (30)$$

где $ЛВ_2$ — размер ежегодного взноса;
ЛП — общая сумма лизинговых платежей;
Т — срок договора лизинга, лет.

Расчет размера ежеквартального лизингового взноса, если договором лизинга предусмотрена ежеквартальная выплата, осуществляется по формуле

$$ЛВ_k = ЛП / Т / 4 , \quad (31)$$

где $ЛВ_k$ — размер ежеквартального лизингового взноса.

Расчет размера ежемесячного лизингового взноса, если договором предусмотрена ежемесячная выплата, осуществляется по формуле

$$ЛВ_m = ЛП / Т / 12 , \quad (32)$$

где $ЛВ_m$ — размер ежемесячного лизингового взноса.

Задача 7.37. Рассчитать лизинговые платежи по договору оперативного лизинга и определить выгодность лизинга по сравнению с покупкой имущества за собственные средства с последующей продажей через два года и за кредитные средства.

Условия договора:

стоимость имущества — предмета договора — 90 млн руб.;

срок договора — 2 года;

норма амортизационных отчислений на полное восстановление — 10% годовых;

процентная ставка по кредиту в 90 млн руб, использованному лизингодателем на приобретение имущества, включенная в стоимость лизинга, — 60% годовых;

процент комиссионного вознаграждения лизингодателю — 15% годовых;

дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, всего — 6 млн руб., в том числе:

оказание инжиниринговых услуг по использованию (эксплуатации) имущества — 2,5 млн руб.;

командировочные расходы — 1,5 млн руб.;

обучение персонала — 2 млн руб.;

ставка налога на добавленную стоимость — 20%;

лизинговые платежи осуществляются равными долями 1-го числа 1-го месяца каждого квартала.

Задача 7.38. Рассчитать лизинговые платежи по договору финансового лизинга с полной амортизацией.

Условия договора:

стоимость имущества — предмета договора — 160 млн руб.;

срок договора — 10 лет;

норма амортизационных отчислений на полное восстановление — 10% годовых;

процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества, включенная в стоимость кредита, — 40% годовых;

величина использованных кредитных ресурсов — 160 млн руб.;

процент комиссионного вознаграждения — 10% годовых.

Дополнительные услуги лизингодателя:

командировочные расходы — 3,6 млн руб.;

консалтинговые услуги — 2 млн руб.;

обучение персонала — 4 млн руб.;

ставка налога на добавленную стоимость — 20%;

лизинговые взносы осуществляются ежегодно равными долями, начиная с 1-го года.

Задача 7.39. Рассчитать лизинговые платежи по договору финансового лизинга с уплатой аванса при заключении договора и применением механизма ускоренной амортизации.

Условия договора:

стоимость имущества — предмета договора — 160 млн руб.;

срок договора — 5 лет;

норма амортизационных отчислений на полное восстановление — 10% годовых;

применяется механизм ускоренной амортизации с коэффициентом 2;

лизингодатель получил кредит в сумме 160 млн руб. под 20% годовых;

процент комиссионного вознаграждения лизингодателю — 10% годовых;

дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, всего — 8 млн руб.;

лизингополучатель при заключении договора уплачивает лизингодателю аванс в сумме 80 млн руб.;

лизинговые взносы уплачиваются равными долями ежемесячно 1-го числа каждого месяца.

Задача 7.40. Рассчитать лизинговые платежи по договору финансового лизинга, предоставляющему лизингополучателю право выкупа имущества — предмета договора по остаточной стоимости по истечении срока договора.

Условия договора:

стоимость имущества — предмета договора — 160 млн руб.;

срок договора — 6 лет;

норма амортизационных отчислений на полное восстановление — 10% годовых;

процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества, — 20% годовых;

процент комиссионного вознаграждения — 12% годовых;

дополнительные услуги лизингодателя — 4,2 млн руб.;

ставка налога на добавленную стоимость — 20%;

лизингополучатель имеет право выкупить имущество по истечении срока договора по остаточной стоимости;

лизинговые взносы осуществляются ежегодно равными долями, начиная с 1-го года.

ТЕМА 8. МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЛИЦЕНЗИОННОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

Методические указания

В практике международной торговли лицензиями применяются в основном следующие виды лицензионных платежей: единовременные (паушальные), периодические (роялти), смешанные (комбинированные), а также платежи на компенсационной основе (продукцией по лицензии).

Паушальный платеж применяется наиболее часто при продаже патента, когда нет патентной защиты предмета лицензии, предусматриваются поставки оборудования для производства лицензионной продукции; лицензиар не имеет возможности контролировать деятельность партнера по производству продукции по лицензии (объем производства, сбыт и цены на продукцию). Сумма паушального платежа может выплачиваться сразу или в рассрочку.

Роялти устанавливаются в виде фиксированных ставок, которые выплачиваются лицензиатом через определенные промежутки времени в течение действия лицензионного соглашения. Ставка роялти устанавливается в процентах от стоимости чистых продаж лицензионной продукции, ее себестоимости, прибыли или определяется в расчете на единицу выпускаемой продукции.

Как правило, лицензионная сделка может состояться лишь в том случае, когда партнеры будут иметь прибыль. Поэтому расчет цены лицензии сводится к определению возможного объема прибыли, которую может получить лицензиат от эксплуатации продукта лицензии. При этом цена лицензии — это доля продавца в прибыли покупателя лицензии.

Для оценочного определения размера прибыли лицензиат может воспользоваться составленной подробно калькуляцией издержек производства по ли-

цензируемой продукции и определить себестоимость единицы продукции. Тогда прибыль определяется как разность между ценой и себестоимостью продукции.

Зная годовой выпуск продукции, прибыль с единицы продукции и срок действия соглашения, лицензиат определяет для себя максимальное значение доли прибыли лицензиара и минимальное значение своей прибыли, по которым и можно строить цену лицензионного соглашения.

Расчетная цена лицензии (C_p) может быть определена по формуле

$$C_p = \sum_{i=1}^{n_i} V_i \Pi_p Д, \quad (33)$$

где V_i — среднегодовой выпуск продукции за весь срок действия соглашения, шт.;

n_i — срок действия лицензионного соглашения, год;

Π_p — прибыль с единицы продукции, руб.;

$Д$ — доля продавца в прибыли покупателя, %.

$$\Pi_p = C - S, \quad (34)$$

где C — средняя продажная цена единицы продукции за весь срок действия лицензионного соглашения, руб.;

S — себестоимость единицы продукции, руб.

Вместе с тем определение размера паушального платежа простым арифметическим сложением роялти за весь срок соглашения будет неточным в связи с инфляцией. Поэтому необходимо дисконтировать размер прибыли.

Коэффициент дисконтирования (изменения стоимости) определяется по формуле

$$КД = \frac{100\%}{100\% + m_t}, \quad (35)$$

где m_t — ставка дисконта (в %) в t -м году.

В качестве ставки дисконта используется величина процента, выплачиваемого коммерческими банками страны — инвестора по долгосрочным вкладам.

Роялти на базе стоимости продаж в процентах равна отношению платежей лицензиару к стоимости продаж. Так как платежи, выплачиваемые лицензиару, можно рассматривать как его долю в прибыли лицензиата, то роялти на базе стоимости продаж в процентах будут равны отношению доли лицензиара в прибыли лицензиата к стоимости продаж:

$$R_c = \frac{\Pi_{pД}}{C} \text{ КД.} \quad (36)$$

Экономический эффект ($\mathcal{E}_л$) для стороны, продающей лицензии, может быть выражен формулой

$$\mathcal{E}_л = (V_1 + V_2) K - (S_1 - S_2), \quad (37)$$

где V_1 и V_2 — полученная выручка в СКВ соответственно от продаж лицензии и соответствующего экспорта оборудования и др.;

K — спот-курс рубля по отношению к валюте сделки;

S_1 и S_2 — затраты соответственно на научно-техническую разработку и производство оборудования, руб.

Задача 8.41. Рассчитать цену лицензии при следующих условиях:

годовая производственная мощность предприятия-покупателя лицензии — 12 000 шт.;

расчетная прибыль на единицу продукции — 44 000 руб.;

скидка с прибыли на вариацию размеров изделия, переналадку станков и т.д. — 10%;

срок действия лицензионного соглашения — 10 лет;

доля продавца лицензии в прибыли — 1/3.

Задача 8.42. Рассчитать величину паушального платежа за все время действия лицензионного соглашения при следующих условиях:

доля продавца в прибыли покупателя — 10%;

срок действия лицензионного соглашения (n_t) — 5 лет;

выручка от реализации лицензионной продукции в год, млн руб. (V_t);

расчетная ставка по коммерческим кредитным операциям в год, % (m_t);

прибыль — 15% от годового объема продаж.

Исходные данные приведены в табл. 16.

Таблица 16

Исходные данные

n_t	1	2	3	4	5
V_t	100	120	100	120	180
m_t	25	40	50	50	100

Задача 8.43. Рассчитать величину лицензионного вознаграждения при использовании периодических отчислений за время действия соглашения при следующих условиях:

ожидаемая прибыль на единицу продукции, получаемой от использования лицензии (Π_p), — 20 тыс. руб.;

цена единицы лицензионной продукции (C) — 100 тыс. руб.;

срок действия лицензионного соглашения (n_l) — 5 лет;

базовый объем производства лицензионной продукции (V^0) — 100 ед.;

доля лицензиара в прибыли лицензиата (D) — 0,1;

фактический объем производства лицензионной продукции на период действия соглашения по годам (в единицах) составил

$$V_1 = 80; \quad V_2 = 100; \quad V_3 = 150; \quad V_4 = 250; \quad V_5 = 350.$$

Расчет ведется по каждому году с учетом поправочных коэффициентов.

Задача 8.44. Определить экономию затрат от улучшения координации работ в ходе международного сотрудничества в сфере НИОКР при следующих условиях:

K_{nt} — планируемые затраты на проведение НИОКР белорусской организацией в t -м году — 180 млн руб.;

K_{pt} — фактические затраты белорусской организации на выполнение работ по проведению исследований в t -м году — 100 млн руб.;

K_{mt} — затраты белорусской организации на выполнение работ по проведению исследований в форме кооперации в t -м году — 20 млн руб.;

$K_{o.kt}$ — затраты белорусской организации на научно-технический обмен, осуществляемый при проведении исследований в форме кооперации в t -м году, — 30 млн руб.;

t_p — расчетный год.

Задача 8.45. Определить эффективность экспорта научно-технической продукции при следующих условиях:

V_1 — выручка от продажи лицензий — 45 тыс. дол.;

V_2 — выручка от сопутствующего экспорта оборудования и другой продукции — 55 тыс. дол.;

S_1 — затраты на научно-техническую разработку (в той части, в которой они приходятся на экспортируемую разработку) — 400 млн руб.;

S_2 — затраты на производство и транспортировку оборудования для экспорта — 600 млн руб.;

K — 1200 руб. / дол.

ТЕМА 9. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Методические указания

В современных условиях, когда хозяйственная самостоятельность предприятий и их независимость повышают требования к обоснованности принятия решений, особое значение имеет оценка как общей эффективности внешнеэкономической деятельности, так и эффективности отдельных экспортно-импортных операций.

Обобщающим показателем, характеризующим экономический эффект деятельности СП, является интегральный эффект для партнеров-учредителей. Он рассчитывается по формуле

$$\Xi = \sum_{t=1}^{t_n} [(P_t - F_t - K_t - Q_t + B_t) \alpha_t + (K_{ост} + A_0 + F_{p.ф} + F_{p.н}) Д], \quad (38)$$

где P — прибыль партнеров в t -м году;

F_t — вклад партнеров в уставный фонд в t -м году;

K_t — кредиты, выданные банком;

Q_t — отчисление процентов по полученным кредитам;

B_t — процент от средств, хранящихся на расчетном счете;

α_t — коэффициент приведения во времени при заданном значении нормы дисконта ($E = 0,13$);

$K_{ост}$ — ликвидационная стоимость предприятия;

A_0 — не израсходованная к t -му году часть амортизационных отчислений;

$F_{p.ф}$ — не израсходованная к t -му году часть резервного фонда;

$F_{p.н}$ — не израсходованная к t -му году часть фонда развития производства;

$Д$ — доля партнера в уставном фонде СП.

$$\alpha_t = 0,885 \text{ — 1 год; } \quad 0,783 \text{ — 2 год; } \quad 0,693 \text{ — 3 год; } \quad 0,613 \text{ — 4 год.}$$

Экономическая эффективность создания СП определяется по показателю прибыли от реализации продукции, который рассчитывается по формуле

$$P = B^3 + B^6 - S \cdot V, \quad (39)$$

где V^3 — валовой доход от реализации продукции за рубежом в расчетном году;

V^6 — валовой доход от реализации продукции в Беларуси в расчетном году;

S — общие затраты на производство единицы продукции;

V — годовой объем производства продукции.

Прибыль СП, подлежащая распределению между учредителями, определяется по формуле

$$P^p = P^H \left(1 - \frac{N^6}{100\%}\right) - P^{p.\phi}, \quad (40)$$

где P^H — прибыль, подлежащая налогообложению;

N^6 — ставка налога на прибыль в РБ;

$P^{p.\phi}$ — отчисление от прибыли в резервный фонд.

Чистая прибыль СП определяется по формуле

$$P^c = P - P^H \frac{N^6}{100\%}. \quad (41)$$

Рентабельность СП определяется по формуле

$$R^{cn} = \frac{P^c}{Z_{стр}} 100\%, \quad (42)$$

где $Z_{стр}$ — затраты белорусского участника в период строительства.

Бюджетная рентабельность СП определяется по формуле

$$R^{бюд} = \frac{p^r + p^{6.n}}{Z_{стр}} 100\%, \quad (43)$$

где p^r — доход, получаемый госбюджетом от деятельности СП в рассчитываемом году;

$p^{6.n}$ — прибыль белорусского партнера;

$$p^r = P^H \frac{N^6}{100\%} + p^{u.n} \frac{N^3}{100\%} + 3^6 \frac{\Gamma}{100\%} + 3^3 \frac{S}{100\%}, \quad (44)$$

где $p^{и.п}$ — прибыль иностранного партнера, переводимая за границу;
 N^3 — ставка налога на перевод прибыли СП за границу;
 $З^б$ — затраты СП на заработную плату белорусских работников;
 Γ — ставка подоходного налога на оплату белорусских участников;
 $З^3$ — затраты СП на заработную плату иностранных участников;
 S — ставка подоходного налога на заработную плату иностранных работников.

Прибыль иностранного партнера, переводимая за границу, определяется по формуле

$$p^{и.п} = P^p \frac{100\% - Д}{100\%}, \quad (45)$$

где $Д$ — доля белорусского партнера в уставном фонде СП, %.

Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий, самостоятельно занимающихся импортными или экспортными операциями, зависит от вида этих операций, целей деятельности, условий и других особенностей конкретной сделки. Однако есть общие показатели, на основании расчета которых можно как сделать экономическое обоснование принимаемых решений, так и рассчитать полученный экономический эффект.

Экономическая эффективность экспорта ($\mathcal{E}_{экс}$) определяется по формуле

$$\mathcal{E}_{экс} = O_{в.ф} + B_p - Z_{экс}, \quad (46)$$

где $O_{в.ф}$ — рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый пересчетом валютной выручки (за вычетом обязательной продажи государству) в рублях по курсу на дату поступления валюты, руб.;

B_p — рублевая выручка от обязательной продажи части валюты государству, руб.;

$Z_{экс}$ — полные затраты предприятия на экспортную продукцию, включающие затраты на производство и реализацию продукции (реклама, маркетинг, транспорт, страхование, таможенные сборы, пошлины и услуги и др.).

По экономическому содержанию показатель экономической эффективности от экспорта соответствует понятию прибыли.

Рентабельность экспорта определяется по формуле

$$P_{\text{ЭКС}} = \frac{\text{Э}_{\text{ЭКС}}}{\text{З}_{\text{ЭКС}}}. \quad (47)$$

Для принятия обоснованного решения по экспорту продукции показатели эффективности экспорта сравниваются с прибылью, которую можно получить, реализовав эту продукцию на внутреннем рынке. При этом необходимым условием эффективности экспорта является выполнение соотношения:

$$\text{Э}_{\text{ЭКС}} > \frac{O_{\text{ЭКС}}}{C_{\text{п.ЭКС}} + \text{З}_{\text{р.вн}}} > 1, \quad (48)$$

где $O_{\text{ЭКС}}$ — объем экспорта во внутренних ценах, руб.;

$C_{\text{п.ЭКС}}$ — производственная себестоимость экспортных товаров, руб.;

$\text{З}_{\text{р.вн}}$ — затраты на реализацию экспортной продукции внутри страны, руб.

Экономическая эффективность импорта рассчитывается в зависимости от целей осуществления импорта: для собственного потребления или для реализации на внутреннем рынке.

Экономический эффект от импорта для собственного потребления рассчитывается по формуле

$$\text{Э}_{\text{имп.с}} = \text{З}_u - \text{Ц}_{\text{имп}}, \quad (49)$$

где З_u — полные затраты на приобретение (изготовление) и пользование продукцией, альтернативной импортной, руб.;

$\text{Ц}_{\text{имп}}$ — цена потребления импортного товара (продукции), т.е. все затраты за весь период его службы, руб.

$$\text{З}_u = \text{Ц}_{\text{п.в}} + \text{З}_{\text{р.в}}, \quad (50)$$

где $\text{Ц}_{\text{п.в}}$ — цена покупки продукции, аналогичной импортной, включающая все расходы, связанные с ее приобретением (изготовлением), руб.;

$\text{З}_{\text{р.в}}$ — эксплуатационные расходы за весь период службы продукции, альтернативной импортной, которые включают стоимость потребляемого сырья, материалов, топлива и энергии, ремонтов, замены запчастей, заработную плату со всеми отчислениями рабочих, занятых обслуживанием, и другие расходы, руб.

$$\text{Ц}_{\text{имп}} = \text{Ц}_{\text{п.и}} + \text{Э}_{\text{р.и}}, \quad (51)$$

где $\text{Ц}_{\text{п.и}}$ — цена покупки импортного товара, включающая все расходы (цена контракта, пошлины, сборы, страховка, и т.д.), связанные с приобретением товара на внешнем рынке, руб.;

$\mathcal{E}_{p.u}$ — эксплуатационные расходы за весь период службы импортного товара.

Экономический смысл показателя, рассчитываемого по формуле (49), состоит в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортер, если приобретет импортную продукцию вместо приобретения (изготовления) альтернативной продукции.

Показатель экономической эффективности импорта продукции для собственного использования рассчитывается следующим образом:

$$\mathcal{E}_{имп} = \frac{З_u}{Ц_{имп}}. \quad (52)$$

Необходимым условием эффективности импорта в этом случае является $\mathcal{E}_{имп} > 1$.

Экономическая эффективность импорта с целью продажи импортируемого товара на внутреннем рынке определяется по формуле

$$\mathcal{E}_{имп} = Ц_{p.u} - Ц_{n.u}, \quad (53)$$

где $Ц_{p.u}$ — цена реализации импортных товаров за вычетом расходов, связанных с реализацией (реклама, маркетинг, транспорт и др.), а также налогов, руб.;

$Ц_{n.u}$ — цена покупки (приобретения) импортных товаров, включающая все расходы, связанные с их приобретением.

Показатель экономической эффективности импорта и реализации товара на внутреннем рынке рассчитывается по формуле

$$\mathcal{E}_{имп} = \frac{Ц_{p.u}}{Ц_{n.u}}. \quad (54)$$

Вышеприведенная методика расчета экономического эффекта от экспортных и импортных операций применима для случаев их осуществления с условием расчета за наличные, т.е. когда поставка товара и оплата за него практически совпадают по времени. Если же используются кредитные условия платежа, то, во-первых, затраты и результаты внешнеторговых операций разрываются во времени, измеряемом сроком кредита, во-вторых, кредит приводит к дополнительным выгодам или потерям, которые необходимо учитывать при определении показателей эффективности. Разновременные затраты и результаты необходимо привести к какому-то одному моменту времени (к году поставки, к году погашения кредита).

Формула приведения к году T валютной выручки (а при импорте — валютных расходов) от поставки товаров в кредит с учетом уплаченных процентов за кредит в общем виде выглядит следующим образом:

$$B_{\text{эк}} = \sum_t (B_{\text{од}} + Z_{\text{пр}} P_{\text{к}}) (1 + P_{\text{н}})^{T-t}, \quad (55)$$

где $B_{\text{эк}}$ — суммарная валютная выручка от экспорта товаров в кредит с процентами за кредит приведенная к году T ;

$B_{\text{од}}$ — валютная выручка, получаемая в счет погашения основного долга в t -м году;

$Z_{\text{пр}}$ — сумма задолженности за период, предшествующий уплате процентов в t -м году;

$P_{\text{к}}$ — годовой процент за кредит;

$P_{\text{н}}$ — норматив рентабельности производства или банковский процент за ссуду экспортеру;

t — годы осуществления платежей в счет погашения кредита и уплаты процентов.

Задача 9.46. Определить экономическую эффективность создания СП путем расчета и анализа показателей, характеризующих эффективность как для участников создаваемого СП, так и для хозяйства республики.

Исходные данные:

- годовой объем производства продукции n СП V — 500 шт., в том числе:
 - поставки на внутренний рынок V_n^6 — 280 шт.;
 - на зарубежный рынок V_n^3 — 220 шт.;
- цена продукции n на внутреннем рынке C^6 — 400 тыс. руб. / шт.;
- цена продукции n на зарубежном рынке C^3 — 500 тыс. руб. / шт.;
- общие текущие затраты на производство продукции S — 290 тыс. руб. / шт.;
- уставный фонд СП F — 440 000 тыс. руб., в том числе:
 - вклад белорусского участника F^6 — 220 000 тыс. руб.;
 - вклад зарубежного участника F^3 — 220 000 тыс. руб.;
- доход СП от хранения средств на счете в банке B — 200 тыс. руб.;
- отчисления от прибыли в резервный фонд $P^{p.\phi}$ — 2400 тыс. руб.;
- ставка налога на прибыль СП в Беларуси N^6 — 30%;
- ставка налога на перевод прибыли СП за границу N^3 — 20%;
- затраты белорусского участника в период строительства $Z_{\text{стр}}$ — 195 000 тыс. руб.;
- ликвидационная стоимость фондов СП $K_{\text{ост}}$ — 10 000 тыс. руб.;
- амортизационные отчисления A_0 — 11200 тыс. руб.;

- затраты СП на заработную плату белорусских работников Z^6 — 50 000 тыс. руб.;
- затраты СП на заработную плату иностранных участников Z^3 — 60 000 тыс. руб.;
- ставка подоходного налога на оплату белорусских работников r — 12%;
- ставка подоходного налога на оплату иностранных работников S — 15%.

Задача 9.47. Используя данные табл. 17, оценить эффективность создания и деятельности СП на основе расчета следующих показателей: интегральный эффект для партнеров учредителей СП; бюджетная рентабельность СП.

Задача 9.48. Определить экономическую эффективность экспорта. Объем продаж — 1000 единиц. Производственная себестоимость единицы продукции — 4000 руб. Цена единицы изделия: на внутреннем рынке — 5000 руб., на внешнем — 4 дол. Коммерческие затраты, связанные с реализацией продукции на внутреннем рынке, — 350 руб. / ед., на внешнем — 10 дол. / ед. Курс руб. / дол. — 1 / 1200.

Задача 9.49. Определить экономическую эффективность импорта оборудования для собственного использования. Контрактная цена импортного оборудования 20 тыс. дол., аналогичного отечественного — 22 млн руб. Затраты, связанные с закупкой и доставкой оборудования соответственно равны — 10 тыс. дол. и 10 млн руб. Срок службы оборудования соответственно 8 и 10 лет. Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования, соответственно 100 тыс. руб. и 120 тыс. руб. Курс доллара к рублю 1 / 1200.

Таблица 17

Исходные данные

Показатели, млн руб.	Годы			
	t_1	t_2	t_3	t_4
1	2	3	4	5
1. Чистая прибыль СП (P^4)	—	2692	3643,2	5382,1
2. Амортизационные отчисления (A_t)	—	112,8	112,8	112,8
3. Капитальные затраты ($Z_{стр}$)	5640	—	—	—
4. Ликвидационная стоимость предприятия ($K_{ост}$)	—	—	—	—
5. Прибыль белорусского участника ($P_t^{6.n}$)	—	—	—	1860

6. Кредиты, выдаваемые белорусскими банками (K_t)	0	0	0	0
7. Выплаты % СП по его средствам, хранящимся на счете в банках Беларуси (B_t)	—	15	20	30

Окончание табл. 17

1	2	3	4	5
8. Поступления в банки Беларуси от СП в счет погашения кредита, включая проценты (Q_t)	0	0	0	0
9. Вклад белорусского участника в уставный фонд СП ($F^{\bar{0}}$)	100	—	—	—
10. Не израсходованные к t-му году амортизационные отчисления (A_0)	—	10	15	20
11. Не израсходованная к t-му году часть резервного фонда ($F_{p.\phi}$)	—	5	10	15
12. Не израсходованная к t-му году часть фонда развития производства ($F_{p.n}$)	—	20	30	40
13. Прибыль иностранного участника ($P_t^{u.n}$)	—	—	—	1860
14. Вклад иностранного участника в уставный фонд СП (F_t)	100	—	—	—

Задача 9.50. Определить экономическую эффективность импорта для продажи на внутреннем рынке. Контрактная цена товара — 300 тыс. дол. Транспортные расходы — 90 тыс. дол. Другие расходы, связанные с реализацией товара на внутреннем рынке, — 500 тыс. руб. Курс валюты дол. / руб. — 1 / 1200.

Задача 9.51. Рассчитать сумму валютной выручки вместе с процентами от экспорта на кредитных условиях. Контрактная цена экспортируемого товара ($B_{эк}$) составляет 100 тыс. дол. Производственная себестоимость экспортируемого товара ($C_{п.экс}$) — 80 тыс. дол. Оплата по контракту осуществляется в течение (T) 5 лет равными по годам суммами с начислением (P_K) 5% годовых, начиная через 1 год после поставки. Проценты начисляются от суммы задолженности в течение года, предшествующего моменту их уплаты.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Контрольная работа по курсу «Внешнеэкономическая деятельность» включает один теоретический вопрос и две задачи.

Тема для первой части контрольной работы определяется в соответствии с номером в списке группы по перечню тем, приведенных в табл. 1, а номера задач — по табл. 2.

Теоретическая часть контрольной работы пишется с использованием литературных источников, основные из которых приведены в списке рекомендуемой литературы в конце данного пособия, материалов журнальных и газетных статей, а также личного опыта работы в данной области. Изложение материала выполняется в соответствии с планом, который приводится в начале работы, сразу после названия темы. В общем виде план должен предусмотреть следующее содержание рассматриваемой темы:

- а) актуальность темы для развития внешнеэкономической деятельности;
- б) существо рассматриваемого вопроса;
- в) особенности (опыт) предприятий Республики Беларусь (своего предприятия).

Для решения задач студент должен использовать первую часть данного методического пособия, в которой содержатся условия задач и методические указания к их решению.

Контрольная работа может быть написана четко и разборчиво ручкой или отпечатана — второй вариант предпочтителен. Все страницы работы должны быть пронумерованы и иметь стандартные поля.

В конце работы приводятся список использованных литературных источников, а также адреса в Internet.

Таблица 1

Темы контрольных работ

1.	Внешнеэкономическая политика Республики Беларусь и факторы, обуславливающие развитие внешнеэкономической деятельности предприятий.
2.	Положение Республики Беларусь в мировом сообществе.
3.	Важнейшие принципы и тенденции развития внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.
4.	Проблемы предприятий Республики Беларусь в осуществлении внешнеэкономической деятельности.
5.	Республика Беларусь в международных экономических организациях.
6.	Проблемы вступления Республики Беларусь в ВТО.
7.	Белорусская торгово-промышленная палата и ее роль во внешнеэкономических связях.

Библиотека БГУИР

8.	Внешнеэкономическая деятельность предприятия: направления, формы, особенности современного периода.
9.	Влияние на внешнеэкономическую деятельность предприятий процессов глобализации мировой экономики.
10.1	Свободные экономические зоны и оффшорные центры.
1.	Международный опыт регулирования внешнеэкономической деятельности.
12.	Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий.
13.	Сущность международной торговли и ее роль в системе мирохозяйственных связей. Мировая валютная система, ее сущность и функции.
14.	Мировой рынок и структурные сдвиги в мировой торговле.
15.	Валютное регулирование и конвертируемость рубля и их влияние на
16.	ВЭД.
17.	Виды международных производственно-технических связей и их организационные формы.
18.	Международное производственное кооперирование как объективная потребность развития торгово-экономических отношений.
19.	Государственные органы и организации в области развития международной деятельности.
20.	Организация внешнеторговой деятельности на предприятии.
21.	Международная биржевая торговля.
22.	Международные аукционы.
23.	Международные торги (тендеры).
24.	Товарообменные сделки в международной торговле.
25.	Международная торговля объектами интеллектуальной собственности.
26.	Методологические основы международной торговли технологиями.
27.	Международная торговля лицензиями.
28.	Состояние и перспективы развития международной торговли ноу-хау.
29.	Посредники в международной торговле: виды, разновидности, сущность.
30.	Особенности деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях.
31.	Международный лизинг, механизм, виды, преимущества, недостатки.
32.	Услуги на мировом рынке.
33.	Мировой рынок информационных услуг.
34.	Рекламное и выставочное дело, система технического обслуживания в ВЭД.
35.	Организация продвижения товаров на мировом рынке.
36.	Мировая цена. Особенности ценообразования во внешней торговле.
37.	Международная торговля инжиниринговыми услугами.

38.	Проблемы конкурентоспособности белорусских товаров на международном рынке.
39.	Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности.
40.	Правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности предприятий.
41.	Способы проникновения на зарубежные рынки.
42.	Базисные условия поставок товаров по ИНКОТЕРМС.
43.	Транспортное обслуживание внешнеэкономической деятельности.
44.	Значение и роль маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятий.
45.	Совместные предприятия. Порядок создания и оформления.
46.	Страхование во внешнеэкономической деятельности.
47.	Банковская система связей в международных платежно-расчетных отношениях.
48.	Порядок и система международных расчетов.
49.	Банковские гарантии по внешнеторговым контрактам.
50.	Порядок разрешения споров в арбитражных судах.
51.	Структура и содержание внешнеторговых контрактов (договоров).
52.	Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов.
53.	Исполнение контрактов международной купли-продажи.
54.	Кредитование внешнеэкономической деятельности.
55.	Вексель и чек в международной торговле.
56.	Выбор метода ценообразования, расчет внешнеторговой цены.
57.	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности.
58.	Методы нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.
59.	Таможенно-тарифный механизм регулирования ВЭД в Республике Беларусь.
60.	Система сертификации импортных товаров в Республике Беларусь.

Таблица 2

Варианты номеров задач контрольной работы

Номера вариантов задач	Номера задач	Номера вариантов задач	Номера задач	Номера вариантов задач	Номера задач
1	1,1; 9,51	21	3,21; 5,31	41	8,41; 3,20
2	1,2; 9,50	22	3,22; 5,30	42	8,42; 3,21
3	1,3; 9,49	23	3,23; 5,29	43	8,43; 3,22
4	1,4; 9,48	24	3,24; 5,28	44	8,44; 3,23
5	1,5; 9,47	25	5,25; 8,45	45	8,45; 5,32
6	1,6; 9,46	26	5,26; 8,44	46	9,46; 1,2
7	1,7; 8,45	27	5,27; 8,43	47	9,47; 1,7
8	1,8; 8,44	28	5,28; 8,42	48	9,48; 1,9
9	1,9; 8,43	29	5,29; 8,41	49	9,49; 1,11
10	1,10; 8,42	30	5,30; 9,51	50	9,50; 2,16
11	1,11; 8,41	31	5,31; 9,50	51	9,51; 2,17
12	1,12; 7,40	32	5,32; 9,49	52	1,4; 5,29
13	1,13; 7,39	33	6,33; 9,48	53	1,6; 5,25
14	2,14; 7,38	34	6,34; 9,47	54	1,8; 3,24
15	2,15; 7,37	35	6,35; 9,46	55	1,10; 3,22
16	2,16; 6,36	36	6,36; 1,13	56	1,12; 3,20
17	2,17; 6,35	37	7,37; 3,18	57	2,14; 5,30
18	3,18; 6,34	38	7,38; 3,19	58	1,3; 5,32
19	3,19; 6,33	39	7,39; 5,26	59	1,5; 6,34
20	3,20; 5,32	40	7,40; 5,27	60	2,15; 6,36

ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. Валютный рынок и валютное регулирование: Учеб. пособие. М.: ВНГ, 1996.
2. Вопросы внешнеэкономического сотрудничества: Сб. законов. Мн., 1992.
3. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов. СПб, 1992.
4. Волкова Г.М., Наумова Л.Н. Мировая валютная система. Л., 1988.
5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ, 1999.
6. Внешнеэкономическая деятельность / Под ред. Е.Г. Ищенко. М., Новосибирск: ИРИЦ «Сибирь», 1992.
7. Герчикова И.Н. Маркетинг и международное коммерческое дело. М.: Внешторгиздат, 1990.
8. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. М.: Банки и биржи, 1996.
9. ГАТТ: организация деятельности. Женева, 1992.
10. Дегтярева О.Н. Организация и техника внешнеторговых операций. М., 1992.
11. Дегтярева О.Н. Биржевое дело. М., 1997.
12. Долгов С.И., Покровский А.И. Выход на внешний рынок (цикл процедур и выбор стратегии). Пермь: Пермское книжное изд-во, 1991.
13. Джурович Р. Руководство по заключению внешнеторговых контрактов. М.: Российское право, 1992.
14. Европейское сообщество: регулирование интеграционных процессов. М.: Наука, 1993.
15. Зыкин И.С. Обычаи и обыкновения в международной торговле. М.: Международ. отношения, 1983.
16. Зверев Ю.М. Мировое хозяйство и международные экономические отношения. Калининград, 1994.
17. Иващенко А.А. Товарная биржа (за кулисами биржевой торговли). М.: Международ. отношения, 1991.
18. Касаткин К.П. Понятие и виды коммерческих операций на мировом рынке. СПб: ИЭА, 1992. Вып. 10.
19. Коровкин В.В. Оформление валютных операций. М., 1995.
20. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. М.: Прогресс, 1992.
21. Львов Ю.А. Основы экономики и организации бизнеса. СПб: Формика, 1992.
22. Миролубов Ю.Ю. Основы внешнеэкономической деятельности и международного сотрудничества. Учеб. пособие. Пермь, 1992.
23. Международные расчеты по коммерческим операциям. Аккредитив.
24. Международный бизнес. М.: Консалтбанкир, 1992.

25. Международная торговля лицензиями. М.: Инвента, 1991.
26. Носкова И.Я. Международные валютно-кредитные отношения: Учеб. пособие. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.
27. Пименов С.В. Ценообразование на мировом рынке. СПб: ИЗА, 1992.
28. Сапелов Д.В. Международный валютный фонд. М.; 1993.
29. Синецкий В.И. Внешнеэкономические операции: организация и техника. М.: Междунар. отношения, 1989.
30. Стровский Л.Е. Внешний рынок и предприятие. М.: Финансы и статистика, 1993.
31. Тюрин Е.П. Международная торговля лицензиями: Учеб. пособие. М.: ВНИИПИ, 1987.
32. Томсинов В.А. Внешнеторговые сделки: Практ. рекомендации по составлению контрактов. М.: ТАНТРА, 1994.
33. Экономика внешних связей России: Учебник для предпринимателя. М.: БЕК, 1995.
34. Журнал «Внешняя торговля». 1990–2002 гг.
35. Журнал «Дело». 1990–2002 гг.
36. Основы внешнеэкономических знаний / Отв. ред. И.П. Фаминский. М.: Междунар. отношения, 1990.
37. Пособие для международного предпринимателя. Краснодар: А/Ф «Центральная», 1990.

Дополнительная

1. Андреев С.В., Кобищанов М.Ю. и др. Товарные биржи: организация, типовые операции, зарубежный опыт и специфика работы в советских условиях. М.: Менатеп, 1991.
2. Анулова Г.Н. Международные валютно-финансовые организации. М.: Наука, 1988.
3. Афанасьев В.Н., Суrolгина А.Б. Состояние международной валютной системы капитализма. М., 1994.
4. Баринoв Э.А. и др. Формы расчетов и средства платежа в международном обороте. М.: МГИМО, 1980.
5. Биржевой портфель. М.: Соминтек, 1992.
6. Бобкова С.С. Операции «Своп». М.: Изд-во АО «Япония сегодня», 1992.
7. Бурова М.Б. Факторинг. М.: Изд-во АО «Япония сегодня», 1992.
8. Брокерам и их клиентам: Справ.-информ. материал, рекламации и документы. М., 1991.
9. Васильева Г.А., Каменева Н.Г. Товарные биржи. М.: Высш. шк., 1993.
10. Васильев Г.И., Германов С.С. Новый механизм расчетов и кредитования внешнеэкономического комплекса. М.: Финансы и статистика, 1992.
11. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов. СПб, 1992.

12. Вопросы внешнеэкономического сотрудничества. Международные расчетно-кредитные операции. Мн.: Выш. шк., 1988.
13. Гармонизированная система описания и кодирования товаров. М., 1990.
14. Голубович А.Д., Мирямская О.М. Биржевая торговля и инвестирование в США. М.: Менатеп, 1990.
15. Дюмулен И.И. Современный тарифный и нетарифный протекционизм. М., 1975.
16. Европейское сообщество: регулирование интеграционных процессов / Отв. ред. М. Максимова и др. М.: Наука, 1993.
17. Кролли О.А. Биржевой механизм в рыночной экономике: создание и перспективы развития. М.: Изд-во ЛФЭИ, 1990.
18. Кузнецов В.С. Мировая валютная система: под знаком долгового кризиса. М.: Финансы и статистика, 1990.
19. Лавров С.Н., Фролов В.А. Валютно-финансовые отношения предприятий и организаций с зарубежными партнерами. М.: Финансы и статистика, 1992.
20. Лизинг и факторинг. М., 1991.
21. Лицензионные соглашения. М.: СИС «Факт», 1990.
22. Международные экономические отношения. Проблемы и тенденции развития / Под ред. Н.А. Черкасова. Л.: Изд-во Ленинград. ун-та, 1990.
23. Международные расчеты и кредитование внешней торговли / Под ред. А.В. Чунтупова. М.: МГИМО, 1980.
24. Международные банковские операции. СПб, 1992.
25. Международные валютные и кредитные рынки / Сост. Л. Шарикова. Тарту, 1990.
26. Мозговой О.Н. Лизинговые операции в международной торговле. Киев: КИНХ, 1991.
27. Николаев Д.С. Транспорт в международных экономических отношениях. М.: Международ. отношения, 1984.
28. Организация и техника торговли на товарных, фондовых и валютных биржах. М.: НИКИ, 1991.
29. Основные условия международного кредитования капиталистических стран и методика оценки эффективности кредита во внешнеторговых операциях СССР. М.: ВАВТ, 1986.
30. Петров А.А. Международное торговое мореплавание. Изд-во Дальневосточ. ун-та, 1991.
31. Сабельников Л.В. Современные изменения в таможенно-тарифной системе зарубежных стран. М., 1989.
32. Современные тенденции в мировой лицензионной торговле. М.: СИС «Факт», 1990.
33. Суровцева В.И. Международная валютная ликвидность: проблемы и противоречия. М.: Финансы и статистика, 1983.
34. Терехов А.Б. Свобода торговли: анализ опыта зарубежных стран. М.: Экономика, 1991.

35. Товарная биржа. Как ее создать? Как организовать работу? Как участвовать в биржевых торгах? М.: Экономика, 1991.
36. Услуги в системе мировой торговли. М., 1989.
37. Яннопулос Д. Таможенные союзы и торговые конфликты. М., 1989.

Библиотека БГУИР

Учебное издание

Пашуто Валерий Петрович

МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ

по курсу «Внешнеэкономическая деятельность»
для студентов экономических специальностей БГУИР

Редактор Н.А. Бебель
Корректор Е.Н. Батурчик

Подписано в печать

Бумага офсетная.

Уч.-изд. л. 4,0.

Печать ризографическая. Гарнитура «Таймс».

Тираж 200 экз.

Формат 60x84 1/16

Усл. печ. л.

Заказ 276.

Издатель и полиграфическое исполнение:

Учреждение образования

«Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники»

Лицензия ЛП № 156 от 05.02.2001.

Лицензия ЛВ № 509 от 03.08.2001.

220013, Минск, П. Бровки, 6